

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

LEGALIZATION OF MARIJUANA IS CHANGING REAL ESTATE LANDSCAPE

La légalisation de la marijuana change le paysage immobilier

ARE PROPERTY TAXES REFLECTED IN MARKET PRICE?

La taxe foncière est-elle reflétée dans le prix du marché?

UNIQUE CHALLENGES OF THE CARIBBEAN

Défis uniques des Caraïbes

Commercial real estate tech upgrade

L'immobilier commercial niveau technologique



The Official Publication of the
Appraisal Institute of Canada /
Publication officielle de l'Institut
Canadien des Évaluateurs

Appraisal report software built for and by industry pros

With Value Connect's platform, you can build and access the unexpected: accurate, beautiful, and comprehensive **Smart Appraisal Reports™**.



Use your smart phone or tablet in the field to add photos directly into the draft appraisal report



Smart Forms™ automatically populate maps and identify Subject and Comparable properties



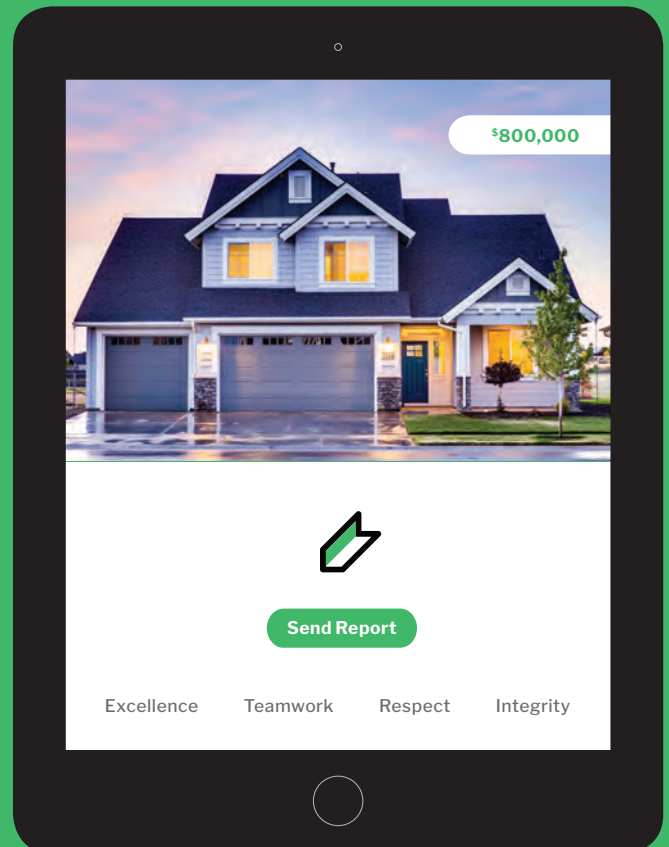
Agreements and attachments are easily integrated from the appraisal order page



Reports are archived in the cloud, so they're secure and accessible from anywhere



Stay in-the-know with **automatically generated status updates** throughout the process and a dedicated account rep



valueconnect.ca
toll free 844-383-2473

[@valueconnectinc](#) [in linkedin.com/company/valueconnectinc](#)

Ready to transform your appraisal report workflow?

Visit valueconnect.ca to register for a local training session or sign up for a personalized demo.



LOCAL APPRAISERS, NATIONAL COVERAGE, EXCELLENT SERVICE.

ÉVALUATEURS LOCAUX, COUVERTURE NATIONALE, SERVICE EXCELLENT.

CDC provides quality,
professional valuations
to our clients on a timely
basis with integrity,
effectiveness and value.

*CDC fournit des évaluations
professionnelles de qualité à ses
clients, de façon rapide, avec intégrité,
efficacité et valeur.*



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. : 1.800.582.2315

F / Téléc. : 1.866.348.6826

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.



12

Growth industry: Acceptance and legalization of marijuana are changing the real estate landscape

La croissance de l'industrie : L'acceptation et la légalisation de la marijuana change le paysage immobilier

19

Are property taxes reflected in a residential building's market price?

La taxe foncière est-elle reflétée dans le prix du marché des immeubles résidentiels ?

24

Market Outlook: Canadian commercial real estate is poised for a tech upgrade in 2018

Perspectives Du Marché : L'immobilier commercial canadien prépare une mise à niveau technologique en 2018

COLUMNS

- 06** Executive Corner
Evolving to meet the changing demands of our profession
- 30** Marketing & Communications
AIC by the Numbers
- 32** Professional Practice Matters
Market Rent Reports: Why requests are increasing and what AIC Members must do to mitigate their risk
- 36** Legal Matters
Revisiting fee simple interest
- 42** Advocacy
Advocacy In Action

- 46** A Professional Appraiser's Perspective
Appraising for a mega project
- 52** The Future Is Bright
Nicholas Ruta: Following his chosen career path in the public sector
- 58** Around the Globe
Meeting the unique challenges of the Caribbean
- 66** Designations, Candidates, Students
- 69** News
• A day on Parliament Hill
• Be part of the AIC Exchange
• In Memoriam

CHRONIQUES

- 08** Le coin de l'exécutif
Savoir évoluer pour mieux répondre aux demandes changeantes de notre profession
- 30** Marketing et Communications
L'ICE en chiffres
- 34** Parlons pratique professionnelle
Rapports sur le loyer du marché: Pourquoi les demandes augmentent-elles et que les membres de l'ICE doivent-ils faire pour atténuer leurs risques
- 38** Questions juridiques
Retour sur l'intérêt du fief simple
- 44** Défense
Défense des intérêts à l'œuvre

- 49** La perspective d'un évaluateur professionnel
L'évaluation d'un mégaprojet
- 55** L'avenir s'annonce bien
Nicholas Ruta : Suivre son parcours de carrière choisi pour travailler dans le secteur public
- 62** Autour du monde
Face aux défis uniques des Caraïbes
- 66** Désignations, stagiaires, étudiants
- 69** Nouvelles
• Une journée sur la Colline du Parlement
• Prenez part au Échange de l'ICE
• En memoire

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: Chelsea Connolly, 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

Craig Kelman
ASSOCIATES

Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Kristy Unrau

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



Evolving to meet the changing demands of our profession

BY RICK COLBOURNE, AACI, P.APP, President
AND KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.) Chief Executive Officer



Rick Colbourne, AACI, P.App

As we move forward in

2018, it is a good opportunity to reflect on our accomplishments over this past year and highlight the course we have charted for the next three years. We are staying true to our mission of "Promoting and supporting our Members in providing high quality property advisory services for the benefit of our clients, employers and the public;" working hard to ensure that Members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) continue to be the professionals of choice in Canada; and making strategic decisions to enhance our profile on both the national and international stage.

It seems that change is the only constant in today's world. AIC is aware

of the need to evolve, has the desire to do so, and is making sure that its Members have the knowledge and the tools to adapt and prosper in this evolving environment.

Members of the AIC should be very proud of the Board of Directors, the staff, and the volunteers who work on our behalf. Our successes are due in no small part to their engagement and their tireless work. On behalf of the Executive, we want to thank them for their time and commitment to our organization and profession.

We hit the ground running in 2018

In January, we launched the *2018-2020 Strategic Plan*, a much-improved *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice 2018 (CUSPAP 2018)*, the mandatory *AIC Residential Appraisal Report form – 0118*, assignment-specific forms, and a pilot project for virtual Professional Competency Interviews.

Allow us to share with you the highlights of a few of these initiatives.



You need the tools, skills and diversification to satisfy market demand.

The 2018-2020 Strategic Plan

As a testament to the successful execution of the *2015-2017 Strategic Plan*, we are proud to share that our membership continues to grow year over year, and accounts for an estimated 85% of the market share of Canada's valuation professionals. Our designations are well respected and our Standards and education programs continue to evolve to meet our Members' needs and the needs of our stakeholders.

After consulting with our Members and key stakeholders, we confirmed that the four pillars from our *2015-2017 Plan* are still valid and need to be pursued with even more vigour in the *2018-2020 Strategic Plan*. These four pillars and key results areas consist of:

Outcome #1: advocacy on behalf of members and the profession

We will "Be the leading voice for the appraisal profession in Canada so as to positively influence the appraisal industry and the future policies/legislation of government and other key regulatory stakeholders."

Outcome #2: diversification of the appraisal professional's value proposition

We will "Facilitate Members' ability to specialize and diversify their practice."

Outcome #3: recognition of AIC members as professionals of choice

We will "Promote AIC Members as Professionals of Choice for the full range of valuation services "

Outcome #4: a vibrant and engaged AIC membership

We will "Strengthen the AIC through the implementation of effective recruitment and retention programs."

Within these pillars, AIC will be focusing on enhancing our professional practice guidance, streamlining our education programs, and expanding our advocacy efforts. We will also continue to build and strengthen our strategic alliances with like-minded organizations.

This *Plan* is accountable to you, our Members. We encourage you to take the time to review it and identify areas where you can play a part in its success. Our staff is here to answer any questions you may have.

CUSPAP 2018

An improved, streamlined and more user-friendly *CUSPAP 2018* came into effect on January 1, 2018. A new *Mass Appraisal Standard* was added to provide recognition, direction and support for our Members working in property assessment. It will also be of assistance to Members who practice in the area of property tax consulting. Our *CUSPAP* team streamlined the Definition section by eliminating duplications, referring users to definitions that more appropriately belong in the Regulations and AIC or UBC textbooks. In response to increased pressure on our Members to accept more liability and risk, *CUSPAP 2018* includes complementary Templates and Samples documents, including a mandatory list of Assumptions and Limiting Conditions. A complete list

of the changes from *CUSPAP 2016* to *CUSPAP 2018* is easily accessible on the AIC website.

Mandatory Forms

Along with *CUSPAP 2018*, we launched a new AIC *Residential Appraisal Report Form – 0118* that is now mandatory for Members who prepare work on an AIC-published form. Members can no longer prepare appraisals using the *0912, 0404* or any previous versions of the AIC forms. We also launched assignment-specific forms to assist our Members in meeting their clients' needs, while also ensuring they are *CUSPAP*-compliant. We have sought Member feedback and continue to consult with appraisal software providers, AMCs and major lenders on the implementation process and schedule. We appreciate your feedback and your patience as we rolled out these forms.

Webinars are available to Members to learn more about the changes to *CUSPAP 2018* and the new Residential Appraisal forms.

Virtual Professional Competency Interviews

In October 2017, the Board of Directors approved a two-year pilot project beginning in April of 2018 that will test a new approach to the Professional Competency Interview process. The project will use virtual technology to improve consistency and fairness for

Candidates across the country, while also increasing flexibility and improving access to interviews for the Candidates.

Candidates will be given the opportunity to participate in an interview online or by a face-to-face interview to be scheduled at the time of each annual conference.

Building on the momentum that we have created

The AIC recognizes that our Members are working in a changing environment driven by new technology, changes in supply and demand, and increasing risk. We acknowledge that, in order for you to be the best that you can be and truly be a professional of choice, you need the tools, skills and diversification to satisfy market demand. We are working hard to ensure your success and we are proud to represent your interests.

Plans are well underway for our first bilingual AIC Conference to be held in Quebec City in June. Please put it on your 'bucket list' for 2018. It will be a spectacular event! 



Keith Lancaster, AACI (Hon.)

SENIOR APPRAISER/COMMERCIAL REAL ESTATE APPRAISER • KELOWNA, BC

Kent-Macpherson is seeking a full-time Senior Commercial Appraiser in Kelowna, BC. We have immediate openings for appraisers servicing the Greater Okanagan area and extending across Western Canada. The ideal candidate will be an AACI with a minimum of five years direct related experience.

Kent-Macpherson offers a wide range of services covering all disciplines of real estate appraisal and consultation. With a reputation for professionalism and excellence in our industry, Kent-Macpherson has grown into one of Western Canada's leading authorities in real estate valuation and consultation. We offer stability, the opportunity to work with a diverse client base and high-volume portfolio, training and career development. Remuneration comprises a base salary plus incentive.

We are seeking a motivated and entrepreneurial AACI, P. App to join our dynamic and growing team. Experienced Candidates are also welcome.

Please submit your resume to Shannan Schimmelmenn at sschimmelmenn@kent-macpherson for immediate consideration or call 250.763.2236 if you have any questions.



Kent•Macpherson

Savoir évoluer pour mieux répondre aux demandes changeantes de notre profession

PAR RICK COLBOURNE, AACI, P.APP, Président
ET KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.) Chef de la direction

Rick Colbourne, AACI, P.App



Au cours de 2018, nous aurons l'occasion de réfléchir sur nos réalisations de la dernière année et de faire le point sur le parcours que nous nous sommes tracé pour les trois prochaines années. Nous restons fidèles à notre mission de « promouvoir et de soutenir nos membres dans la prestation de services en consultation immobilière de qualité élevée à l'avantage des clients, des employeurs et du grand public ». Nous travaillons fort à faire en sorte que les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) puissent continuer d'être les professionnels de choix au Canada et à prendre des décisions stratégiques pour améliorer notre visibilité sur la scène nationale et internationale. Il semble que le

changement soit la seule constante dans le monde d'aujourd'hui. Conscient de la nécessité d'évoluer, l'ICE a le désir de le faire et de veiller à ce que ses membres aient les connaissances et les outils nécessaires pour s'adapter et prospérer dans cet environnement en pleine évolution.

Les membres de l'ICE devraient être très fiers du Conseil d'administration, du personnel et des bénévoles qui travaillent en leur nom. Nos succès sont dus en grande partie à leur engagement et à leur travail inlassable. Au nom de l'Exécutif, nous tiens à les remercier pour le temps et le dévouement qu'ils accordent à notre organisation et notre profession.

Nous avons entrepris 2018 à pleine vitesse

En janvier, nous avons lancé le *Plan stratégique 2018-2020*, une version très améliorée des *Normes uniformes de pratiques professionnelles en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC 2018), le *Formulaire d'évaluation résidentielle – 0118* obligatoire de l'ICE, des formulaires spécifiques aux contrats de service et un projet pilote de tenue virtuelle des Entrevues relatives aux compétences professionnelles. Permettez-nous de partager avec vous les faits saillants de quelques-unes de ces initiatives.

Le Plan stratégique 2018-2020

En témoignage de la mise en œuvre réussie du *Plan stratégique 2015-2017*, nous sommes fiers de partager le fait que nos effectifs continuent de croître d'année en année et représentent environ 85 % de la part de marché des professionnels en évaluation au Canada. Nos désignations sont bien respectées et nos Normes et programmes d'éducation continuent d'évoluer pour répondre aux besoins de nos membres et aux besoins de nos intervenants.

Après avoir consulté nos membres et les principaux intervenants, nous avons confirmé que les quatre piliers de notre *Plan 2015-2017* sont toujours valables et doivent être poursuivis avec encore plus de vigueur dans le *Plan stratégique 2018-2020*. Ces quatre piliers et domaines de résultats clés comprennent :

Résultat 1 : défense et promotion au nom des membres et de la profession

Nous allons continuer d'« être le principal porte-parole de la profession d'évaluateur au Canada de manière à influencer positivement l'industrie de l'évaluation et les politiques/lois futures du gouvernement et autres intervenants clés du secteur réglementaire. »

Résultat 2 : diversification de la proposition de valeur des évaluateurs professionnels

Nous allons continuer d'« aider les membres à renforcer et diversifier leur pratique. »



Vous avez besoin des outils, des compétences et de la diversification de pratiques nécessaires pour satisfaire à la demande du marché.

Résultat 3 : reconnaître les membres de l'ICE comme professionnels de premier choix

Nous allons continuer de « Promouvoir les membres de l'ICE comme professionnels de premier choix et l'éventail des services qu'ils offrent. »

Résultat 4 : des membres de l'ICE dynamiques et impliqués

Nous allons continuer de « renforcer l'ICE en appliquant des stratégies efficaces de recrutement et de maintien en fonction ».

Pour chacun de ces piliers, l'ICE mettra l'accent sur l'amélioration de son orientation de la pratique professionnelle, la rationalisation de ses programmes d'éducation et l'expansion de ses efforts de défense des intérêts. Nous continuerons également de bâtir et de renforcer nos alliances stratégiques avec des organisations aux vues similaires.

Ce *Plan* est responsable envers vous, nos membres. Nous vous encourageons à prendre le temps de l'examiner et d'identifier les domaines dans lesquels vous pouvez contribuer à son succès. Notre personnel est là pour répondre à toutes vos questions.

NUPPEC 2018

Une version améliorée, simplifiée et plus conviviale des *NUPPEC 2018* est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2018. Une nouvelle *Norme d'évaluation de masse* a été ajoutée pour reconnaître, orienter et soutenir nos membres qui travaillent en évaluation foncière. Cette norme sera également utile aux membres qui exercent dans le domaine de la consultation en matière de taxes foncières. Notre équipe de rédaction des *NUPPEC* a allégé la section des Définitions en éliminant les doublons, en orientant les utilisateurs vers des définitions qui appartiennent plus adéquatement aux Règlements de l'ICE et aux manuels de l'ICE

ou de l'U.C.-B. En réponse aux pressions accrues exercées sur nos membres pour qu'ils acceptent plus de responsabilités et de risques, les *NUPPEC 2018* comprennent des documents modèles et exemples complémentaires, y compris une liste obligatoire des hypothèses et des conditions limitatives. Une liste complète des changements entre les *NUPPEC 2016* et les *NUPPEC 2018* est facilement accessible sur le site Web de l'ICE.

Formulaires obligatoires

De concert avec les *NUPPEC 2018*, nous avons lancé un nouveau *Formulaire de rapport d'évaluation résidentielle - 0118* dont l'utilisation est maintenant obligatoire pour les membres qui préparent le travail sur un formulaire publié par l'ICE. Les membres ne peuvent plus préparer les évaluations en utilisant les versions 0912, 0404 ou précédentes des formulaires de l'ICE. Nous avons également préparé des formulaires spécifiques aux contrats de service pour aider nos membres à répondre aux besoins de leurs clients, tout en veillant à ce qu'ils soient conformes aux *NUPPEC*. Nous avons sollicité les commentaires des membres et nous continuons de consulter les fournisseurs de logiciels d'évaluation, les SGE et les principaux prêteurs quant à la mise en œuvre du processus et du calendrier. Nous apprécions vos commentaires et votre patience lors du lancement de ces formulaires.

Des webinaires sont à la disposition des membres qui veulent en apprendre davantage sur les changements aux *NUPPEC 2018* et sur les nouveaux formulaires d'évaluation résidentielle.

Entrevues relatives aux compétences professionnelles en mode virtuel

En octobre 2017, le Conseil d'administration a approuvé un projet pilote de deux ans

débutant en avril 2018 qui testera une nouvelle approche au processus d'entrevue relative aux compétences professionnelles. Le projet utilisera la technologie virtuelle pour améliorer la cohérence et l'équité pour les stagiaires à travers le pays, tout en augmentant la flexibilité et en améliorant l'accès aux entrevues pour les stagiaires.

Les stagiaires auront ainsi la possibilité de participer à une entrevue en ligne ou à une entrevue en personne lors de chaque congrès annuel.

Poursuivre sur l'élan que nous avons créé

L'ICE reconnaît que nos membres travaillent dans un environnement en pleine évolution, influencé par les nouvelles technologies, par les changements dans l'offre et la demande et par l'augmentation des risques. Nous reconnaissons que, pour exceller et être vraiment un professionnel de choix, vous avez besoin des outils, des compétences et de la diversification de pratiques nécessaires pour satisfaire à la demande du marché. Nous travaillons fort à assurer votre succès et nous sommes fiers de représenter vos intérêts.

Tout va bon train dans la planification du premier Congrès bilingue de l'ICE qui aura lieu à Québec en juin. S'il vous plaît mettez-le sur votre liste de choses à faire pour 2018. Ce sera un événement spectaculaire!



Keith Lancaster, AACI (Hon.)

Ville de Québec City



Jean Charest

JUNE 13-16, 2018 | 13-16 JUIN 2018

2018 Annual General Meeting Agenda

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of Past Presidents and Guests
4. Introduction of 2017-2018 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 2017 Annual General Meeting
10. Business Arising from the Minutes
11. President's Report
12. CEO's Report
13. Report on Insurance Subsidiaries (FPLIC and Verity)
14. Presentation and Receipt of Audited Statements for the Year Ending December 31, 2017
15. Election of the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada
16. New Business
17. Adjournment

Assemblée générale annuelle 2018 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 2017 – 2018
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 2017
10. Affaires découlant du procès-verbal
11. Rapport du président
12. Rapport du chef de la direction
13. Rapport sur les filiales d'assurance responsabilité
14. Présentation et réception des états financiers vérifiés pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2017
15. Nomination des experts-comptables pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2017
16. Élection des membres du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs
17. Nouveaux sujets
18. Levée de la séance

[Return to CONTENTS](#)

Join us at the **2018 Appraisal Institute of Canada (AIC) National Conference** and network with appraisal professionals across Canada in the breathtaking venues of Canada's little Europe. Enjoy an education program offered in English and French, with simultaneously translated plenary sessions.

AIC is proud to announce its Keynote Speaker for the Conference – The Honourable Jean Charest, Premier of Québec (2003-2012) and Member of the Queen's Privy Council for Canada. As a former Deputy Prime Minister of Canada and a former Premier of Québec, Jean Charest is one of Canada's best-known political figures. He was notably the initiator of the negotiation for the *Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA)*. Furthermore, the Charest government initiated an unprecedented labour mobility agreement between France and Québec and was best known for a major initiative for the sustainable development of Northern Québec called *Plan Nord*. Jean Charest is currently a Partner at McCarthy Tétrault, where he provides invaluable expertise to the firm's clients with his in-depth knowledge and experience with public policy, corporate Canada and international matters. Do not miss his exciting talk on the state of Canada and the world!

The AIC National Conference is also a great way to earn your Continuing Professional Development (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 **13 discretionary CPD credits**. And remember, if you cannot attend the entire Conference, we also have daily registration options to best suit your needs and your schedule.

In addition to these informative educational sessions, there will also be a number of networking opportunities throughout the Conference including: a golf tournament on one of Québec City's premier courses, a welcome reception that provides opportunities to reconnect with colleagues and make new connections, and a networking night that will take place on a dinner cruise on the St. Lawrence River.

The 2018 AIC National Conference is certain to be one of the top Canadian valuation events of the year. We look forward to seeing you in Québec City.

Rejoignez-vous à nous **au Congrès 2018 de l'ICE** et faites du réseautage avec des professionnels de l'évaluation venus de partout au Canada pour admirer les sites à vous couper le souffle qu'offre la petite Europe du Canada. Profitez d'un programme d'éducation offert en anglais et en français et de séances plénières traduites simultanément.

L'Institut canadien des évaluateurs est fier d'annoncer le conférencier principal à son Congrès de 2018 - l'honorable Jean Charest, Premier ministre du Québec (2003-2012) et membre du Conseil privé de la Reine pour le Canada. Ancien Vice-premier ministre du Canada et ancien Premier ministre du Québec, Jean Charest est l'une des personnalités politiques les plus connues au Canada. L'honorable Jean Charest a notamment été l'initiateur de la négociation de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. De plus, le gouvernement Charest a initié un accord sans précédent sur la mobilité de la main-d'œuvre entre la France et le Québec et s'est distingué par son initiative majeure de développement durable du Nord québécois appelée « Plan Nord ». Jean Charest est associé chez McCarthy Tétrault, où il offre une expertise inestimable aux clients du cabinet, grâce à ses connaissances approfondies et à son expérience en matière de politiques publiques, de sociétés canadiennes et de relations internationales. Ne manquez pas son discours passionnant sur l'état du Canada et du monde!

Le Congrès 2018 de l'ICE est également un excellent moyen de gagner vos crédits de PPC pour l'année, plusieurs séances abordant spécifiquement des domaines d'intérêt pour les évaluateurs résidentiels, non résidentiels et rémunérés. En tant que délégué au Congrès, vous gagnerez **13 crédits de PPC discrétionnaires**. Vous ne pourrez assister à tout le Congrès ? Nous avons également des options d'inscription quotidienne pour mieux répondre à vos besoins.

En plus de ces séances éducatives, plusieurs occasions de réseautage seront offertes tout au long du Congrès : un tournoi de golf sur l'un des meilleurs parcours de la ville de Québec, une réception d'accueil vous permettant de renouer avec des collègues et d'établir de nouvelles relations aura lieu lors d'un souper-croisière sur le fleuve Saint-Laurent.

Le Congrès 2018 de l'ICE sera certainement l'un des meilleurs événements d'évaluation de l'année au Canada. Nous avons hâte de vous voir à la ville de Québec.

REGISTER TODAY!

Early Bird Rate available until April 26, 2018!

Visit <https://www.aicanada.ca/2018-aic-conference>

INSCRIVEZ-VOUS AUJOURD'HUI!

Tarif d'inscription préférentiel jusqu'au 26 avril 2018!

Visitez <https://www.aicanada.ca/fr/2018-aic-conference/>

Return to **CONTENTS**



“ I saw how cannabis was influencing the industrial real estate sector. I could not avoid the work any longer – and there was a lot of work I was missing out on. ”

– CODY GALE

GROWTH INDUSTRY



An appraiser from Colorado talks about how increasing acceptance and legalization of marijuana are changing the real estate landscape

BY CODY GALE, MAI, PRESIDENT, COLORADO APPRAISAL CONSULTANTS, DENVER, COLORADO

As Canada prepares for the legislation of marijuana, AIC looked to our neighbours to the south for examples of how valuation professionals have adapted in states where similar legislation has passed.

Arriving on site to appraise a large, heavily secured marijuana grow facility can be daunting. One of my recent projects, a 60,000-square-foot grow facility near Denver, Colorado looked on the outside to be a poorly maintained and nearly vacant industrial building, as most grow facilities do. They are purposefully inconspicuous because the owners and operators do not want to attract undue attention. The giveaway that something was going on at this building was the huge power panel on one side and an excessive number of roof-mounted cooling and ventilation units.

After showing my identification and gaining entrance through a reinforced steel door, I saw that half the building was outfitted for very sophisticated grow use, while the other half remained dilapidated. The grow space was so bright that I had to wear sunglasses to see anything.

Many rooms had the newest lighting, fertilization and HVAC systems. The owners

had spent \$1.5 million upgrading the building for the marijuana industry, with electrical upgrades alone – including six power poles required by the local utility company – costing more than \$500,000.

Inside, I felt eyes on me wherever I went – security was ever-present. I saw thousands of plants in different stages of growth, whiteboards with cultivation notes scribbled on them, and a list of funny names given to all the rooms.

In a small manufacturing/assembly area, employees worked on marijuana plants as if they were assembling little trinkets. A dozen or so people with scissors were sitting at tables and taking the buds off the stems, tossing the trimmed product into giant bins. As I walked past with my camera and clipboard, they stopped and stared; such stares are common whenever I inspect cannabis operations. I have learned to act cool and professional and not to react to anything I see.

Back at the office, I sifted through work files of appraisals I had performed on similar properties, looked through my stockpiled data and analyses, researched new data, and performed calculations – and then more calculations. A few weeks

and several hundred pages later, I had a report with four different valuation scenarios and a well-supported opinion of value.

This particular client paid me with a cheque, which is rare. Typically, I am paid in cash when I appraise these types of properties. It is amazing how different your appraisal fee feels when it is handed over in \$20 and \$100 bills. Most transactions



are in cash because federal law in the United States prohibits banks insured by the Federal Deposit Insurance Corp. from being involved in the marijuana industry, even in the 29 states plus the District of Columbia where medical and/or recreational marijuana has been legalized.

DEGREE OF DIFFICULTY

Appraising a marijuana grow facility or a dispensary is considerably more difficult than appraising a standard property, and it is not unusual for me to spend three times as long to complete reports for these properties. The valuation itself is complicated, but it helps to have a great template.

Grow properties are unique in terms of build-out and zoning. In a lot of cases, the existing leases – with imprecise, confusing or misleading language – can complicate the valuation, as does the issue of what constitutes real estate and what constitutes personal property.

Dispensaries can be a little easier to appraise because they often have a typical retail build-out. But newer regulations can make it difficult for dispensary tenants to change locations, so these assignments are not as straightforward as they once were.

The lack of market data is one challenge for both property types. There are, of course, sales and leases, but they do not consistently show up in commercial databases, and parties are less likely to provide transaction details. Build-out costs can vary substantially between properties. And the value of a property to an investor is different from the value to an owner-user. The lack of available financing and rates information also adds a level of difficulty because federally insured lenders are prohibited from lending on a property used for the marijuana industry.

CAREER GROWTH

At this point in my cannabis appraising career, I have advanced spreadsheets and a firm grasp on rental rates, sale prices, cost and cap rates. But getting to this point was not planned.

My first marijuana-related assignment was a retail space within a multi-tenant property that was, unbeknown to me, a cannabis dispensary. Once I found out, I could have turned down the assignment, but instead I stated my fee and showed up to perform the work. The space was relatively small and the lease rate was at-market, so my entry into the sector was relatively low-risk.

After that, I appraised several more dispensaries. But the sector appeared headed for a bubble, and I was worried about the potential finger-pointing if it burst. I decided it was not worth the risk and turned down subsequent assignments.



The average asking industrial rental rate in Denver rose 48% in a little over four years. The vacancy rate dropped from more than 8% in 2009 to less than 2% in 2015.

But the bubble did not burst. Dispensaries popped up everywhere, and I saw how cannabis was influencing the industrial real estate sector. I could not avoid the work any longer – and there was a lot of work I was missing out on – so, after a couple of years away, I went back to these jobs.

I have worked on just about every type of retail dispensary, including freestanding properties, those in larger retail centres, high-end dispensaries in expensive parts of town, small dispensaries in converted houses, and soon-to-be dispensaries taking over dilapidated properties. I have appraised small and large grow operations, cannabis testing laboratories, and land related to the industry.

HIGH DEMAND

In Denver, cannabis has driven residential and industrial real estate to all-time highs. The average asking industrial rental rate in Denver rose 48% in a little over four years. The vacancy rate dropped from more than 8% in 2009 to less than 2% in 2015. Similarly, residential real estate throughout the metro area has experienced enormous growth. (Colorado voters passed *Amendment 64* legalizing the recreational use of marijuana in 2012, with implementation beginning in 2014.)

Unfortunately, standard industrial users must compete with the cash-heavy marijuana industry for practically all types of space, and the amount of available space is shrinking because of eminent domain related to the light rail expansion, the National Western Stock Show complex and early-stage acquisitions related to expansion of Interstate 70. New construction is up, spurred by a demand for space, a decline in cap rates, and an increase in rental rates and sale prices.

I am not claiming that the area's high rents and low vacancy are solely the result of the marijuana industry. Other factors include an improved economic climate, high employment rates, and population increases. However, cannabis undoubtedly plays a significant role, and Colorado's legalization of marijuana has been a boon to the local and state economies.

What is next? The future remains unclear. Federal regulations in the US could negatively impact the use of marijuana or help stabilize it. The market could dip. However, I see strong demand for the product, so I think the marijuana industry is in its infancy. Its continuing effect on real estate could dramatically bolster the health care, hospitality, entertainment, restaurant and residential sectors, and even grow-related services such as testing, safety and security. 🍃





DISCOVER THE EFFICIENT WAY TO QUALITY APPRAISALS

Full-service commercial real estate appraisal

Local appraisers, National coverage, Excellent service

Technologically-efficient processes:

- on-line appraisal ordering
- automatic report status updates
- electronic delivery of the final product

TO ORDER AN APPRAISAL CALL **1-800-337-5407** OR VISIT
WWW.AECVALUATION.COM

POUR COMMANDER UNE ÉVALUATION, APPELEZ-NOUS AU
1-800-337-5407 OU VISITEZ **WWW.AECVALUATION.COM**

Une gamme complète de services d'évaluation

Évaluateurs locaux, couverture nationale, service excellent

Processus informatisé et efficace:

- commande d'évaluation en ligne
- mise à jour instantané de l'évolution du dossier
- livraison du rapport final en ligne

**DÉCOUVREZ LA FAÇON
EFFICACE D'OBTENIR UNE
ÉVALUATION DE QUALITÉ**



LEARN WHY AEC VALUATION IS YOUR BEST CHOICE/DECOUVREZ POURQUOI AEC ÉVALUATION EST VOTRE MEILLEUR CHOIX.
EMAIL US AT/ENVOYEZ-NOUS UN COURRIEL À INFO@AECVALUATION.COM

« J'ai vu comment le cannabis influençait le secteur immobilier industriel. Je ne pouvais pas éviter ce travail plus longtemps – et il y avait beaucoup de travail que j'aurais pu faire. »

– CODY GALE

LA CROISSANCE DE L'INDUSTRIE



Un évaluateur de Colorado décrit comment une plus grande acceptation et la légalisation de la marijuana change le paysage immobilier

PAR CODY GALE, MAI, PRÉSIDENT DE COLORADO APPRAISAL CONSULTANTS, DENVER, COLORADO

Alors que le Canada se prépare pour la légalisation de la marijuana, l'ICE s'est tournée à nos voisins vers le sud pour des exemples sur la façon dont les professionnels de l'évaluation se sont adaptés dans les états où une loi semblable a été adoptée.

Se trouver sur un site pour évaluer une installation de culture de la marijuana, vaste et très sécurisée, peut être intimidant. Un de mes récents projets, une installation de culture de 60 000 pieds carrés située près de Denver, Colorado, avait l'apparence extérieure d'un immeuble industriel mal entretenu et presque vacant, comme la plupart des installations de culture. Les propriétaires et les exploitants font en sorte qu'elles passent inaperçues, pour éviter d'attirer inutilement l'attention. L'indice indiquant que quelque chose se passait dans ce bâtiment était l'énorme coffre de branchement situé sur le côté et le nombre excessif d'unités de refroidissement et de ventilation installées sur le toit.

Après m'être identifié, je suis entré par une porte d'acier d'armature. J'ai constaté que la moitié du bâtiment était équipée pour faire une culture très sophistiquée, alors que l'autre moitié était délabrée. L'espace de culture était si lumineux que je devais porter des verres fumés pour voir quoi que ce soit.

Plusieurs salles avaient les tout derniers systèmes d'éclairage, de fertilisation et de CVC. Les propriétaires avaient dépensé 1,5 million \$ de dollars afin de mettre à niveau le bâtiment pour l'industrie de la marijuana, les améliorations électriques à elles seules – y compris six colonnes d'alimentation requises par la compagnie locale de services publics – coûtant plus de 500 000 \$.

À l'intérieur, je sentais qu'on me regardait constamment – la sécurité était toujours présente. J'ai vu des milliers de plants, à différents stades de croissance, des tableaux blancs portant des notes de culture gribouillées et une liste de noms rigolos donnés à toutes les salles.

Dans une petite zone de fabrication et d'assemblage, les employés manipulaient les plans de marijuana comme s'ils confectionnaient des petits bijoux. Une douzaine de personnes assises à des tables séparaient les bourgeons des tiges avec des ciseaux, lançant les produits taillés dans des bacs géants. Quand j'ai traversé la zone avec ma caméra et ma planchette à pince, tous se sont arrêtés et m'ont dévisagé; ces regards fixes sont chose courante lorsque j'inspecte des exploitations de cannabis. J'ai appris à me comporter de façon calme et professionnelle et à ne pas réagir à ce que je vois.

De retour au bureau, j'ai examiné les dossiers de travail des évaluations que j'avais effectuées dans des biens immobiliers similaires, inspecté mon stock de données et mes analyses, recherché de nouvelles données, puis fait des calculs – et encore d'autres calculs. Quelques semaines et plusieurs centaines de pages plus tard, j'avais un rapport avec quatre différents scénarios d'évaluation et une opinion bien documentée sur la valeur.

Ce client particulier m'a payé par chèque, ce qui est rare. D'habitude, je suis payé en comptant lorsque j'évalue ces types de bien immobilier. C'est étonnant de sentir la différence quand, pour payer vos honoraires d'évaluation, on vous tend des billets de 20 \$ et de 100 \$. La plupart des transactions se font en comptant, parce que la loi fédérale des États-Unis interdit aux banques assurées par la Federal Deposit Insurance Corp. de transiger avec l'industrie de la marijuana, même dans les 29 États, plus le District de Columbia,



où la marijuana à des fins médicales et(ou) récréatives a été légalisée.

DEGRÉ DE DIFFICULTÉ

Évaluer une installation de culture de la marijuana ou un dispensaire de marijuana est beaucoup plus difficile qu'évaluer un bien immobilier standard, et il n'est pas rare pour moi de passer trois fois plus de temps à préparer des rapports pour ces biens immobiliers. L'évaluation elle-même est complexe, mais il est utile d'avoir un excellent modèle.

Les biens immobiliers de culture sont uniques quant à l'aménagement et au zonage. Dans plusieurs cas, les baux existants – avec leur langage imprécis, confus ou faussé – peuvent compliquer l'évaluation, tout comme la question de ce qui constitue un bien immobilier par rapport à un bien personnel.

Les dispensaires peuvent être un peu plus faciles à évaluer, parce qu'ils sont souvent aménagés pour la vente au détail. Mais les règlements plus récents peuvent rendre plus difficile pour les locataires des dispensaires de changer d'emplacement, alors ces contrats de service ne sont plus aussi simples qu'ils l'étaient auparavant.

L'absence de données marchandes est problématique pour les deux types de bien immobilier. Bien sûr, il y a les ventes et les locations, mais celles-ci n'apparaissent pas toujours dans les bases de données commerciales et les parties sont moins susceptibles de fournir les détails des transactions. Les coûts d'aménagement peuvent varier considérablement d'un bien immobilier à l'autre. Et la valeur d'un bien immobilier pour l'investisseur est différente de la valeur pour le propriétaire-exploitant. L'absence de financement disponible et d'information sur les taux ajoute un niveau de difficulté, car les prêteurs assurés par le fédéral n'ont pas le droit de faire un prêt pour un bien immobilier utilisé par l'industrie de la marijuana.

DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRE

À ce stade-ci de ma carrière d'évaluateur des exploitations de cannabis, je possède des feuilles de calcul avancées et une solide connaissance des taux de location, des prix de vente, des coûts et des taux plafond. Mais je n'ai pas planifié d'en arriver là.

Mon premier contrat de service lié à la marijuana était un espace pour la vente au

détail dans un bien immobilier à plusieurs locataires qui était, sans que je le sache, un dispensaire de cannabis. Quand je m'en suis rendu compte, j'aurais pu refuser d'exécuter le contrat de service, mais j'ai plutôt indiqué mes honoraires et je me suis présenté pour faire le travail. L'espace était relativement petit et le taux de location correspondait au marché, alors mon entrée dans le secteur n'était pas très risquée.

Par la suite, j'ai évalué plusieurs autres dispensaires. Mais le secteur semblait se diriger vers une bulle et je craignais qu'on puisse me pointer du doigt si elle éclatait. Pensant que ça ne valait pas le risque, j'ai refusé les contrats de service subséquents.

Mais la bulle n'a pas éclaté. Les dispensaires ont poussé comme des



**La moyenne demandée
pour le taux de
location industriel a
bondi de 48 %
en un peu plus de
quatre ans. De son côté,
le taux d'inoccupation
est passé de plus de
8 % en 2009 à moins de
2 % en 2015.**

champignons un peu partout et j'ai vu comment le cannabis influençait le secteur immobilier industriel. Je ne pouvais pas éviter ce travail plus longtemps – et il y avait beaucoup de travail que j'aurais pu faire – alors, après deux ans d'absence, je suis retourné à ces évaluations.

J'ai évalué à peu près tous les types de dispensaire de vente au détail, incluant des biens immobiliers autoportants, des dispensaires dans des plus grands centres de vente, des dispensaires de haut de gamme dans des quartiers luxueux de la ville, de petits dispensaires dans des maisons converties et des dispensaires bientôt aménagés dans des biens immobiliers décrépis qui avaient été rénovés. J'ai évalué des petites et des grandes exploitations de culture, des laboratoires de test du cannabis et des terrains associés à l'industrie.

FORTE DEMANDE

À Denver, le cannabis a mené l'immobilier résidentiel et industriel à des sommets historiques. La moyenne demandée pour le taux de location industriel a bondi de 48 % en un peu plus de quatre ans. De son côté, le taux d'inoccupation est passé de plus de 8 % en 2009 à moins de 2 % en 2015. De même, l'immobilier résidentiel a connu une très forte croissance dans la région métropolitaine. (Les électeurs du Colorado ont adopté l'*Amendement 64* légalisant l'usage récréatif de la marijuana en 2012, qui est entré en vigueur en 2014.)

Malheureusement, les utilisateurs industriels standards doivent concurrencer l'industrie de la marijuana riche en capitaux pour presque tous les types d'espace, alors que la quantité d'espace disponible diminue en raison du domaine éminent lié à l'expansion du train léger, au complexe National Western Stock Show et aux premières phases d'acquisition liées à l'expansion de l'Interstate 70. On construit de nouveaux bâtiments suite à la demande d'espace, aux taux plafond qui diminuent, de même qu'aux taux de location et aux prix de vente qui augmentent.

Je ne prétends pas que les taux de location élevés et d'inoccupation faibles dans la région soient dus seulement à l'industrie de la marijuana. D'autres facteurs incluent un meilleur climat économique, des taux d'emploi élevés et des augmentations de la population. Cependant, le cannabis joue sans aucun doute un rôle important et la légalisation de la marijuana au Colorado a beaucoup stimulé l'économie des localités et de l'État lui-même.

Qu'est-ce qui nous attend ? L'avenir demeure nébuleux. Les règlements fédéraux des États-Unis pourraient avoir une incidence négative sur l'usage de la marijuana ou, au contraire, aider à le stabiliser. Le marché pourrait chuter. Toutefois, je vois une bonne demande pour le produit, alors je crois que l'industrie de la marijuana en est encore à ses premiers pas. Son effet continu sur l'immobilier pourrait renforcer de façon spectaculaire ces divers secteurs : soins de santé, hôtellerie, divertissement, restauration, et habitation, même les services liés à la croissance comme les analyses, la sûreté et la sécurité. 🏠



By Jeff Nutting, MSc (Financial Economics) AACI, P.App, AMAA

Are property taxes reflected in a residential building's market price?



Obrien Lake



Whispering Ridge

Property taxes in most Canadian municipalities now constitute a significant part of home ownership costs. Normally, in assessment or appraisal theory, it is stated that home values or sales prices drive assessment values, which, in turn, drives the level of property taxes to be paid given various mill rates. But, is it possible that the inverse may exist and property taxes can affect the market prices paid on residential real estate?

Logically, purchasers take property taxes into account when making offers on a home, much as they consider other factors such as age and size of the home, location, maintenance and/or number of bathrooms. Property taxes may reduce the value of a property if the real or imputed net rental on the property would be reduced, or, as indicated by Oates in the *The Effects of Property Taxes*, they may increase real estate values if it is perceived that they pay for beneficial local public improvements.

In economic theory, this effect on value is supported by what is known as the *Tiebout Hypothesis*, which is a theory for local government expenditure. In the *Tiebout Hypothesis*, home buyers in urban areas with multi-jurisdictional governments choose to live in neighbourhoods that not only give them the house they desire, but also the property tax level with which they are comfortable in order to have the local public services they desire. In effect, home purchasers are choosing to buy goods (municipal government services) with various prices (property taxes) from different vendors (local governments) as in any market.

Local governments compete with each other by offering different services and property taxes to attract different home purchasers. Buyers maximize their utility or satisfaction by moving to the municipality that gives them the right mix of taxes and services. The *Tiebout Hypothesis* has a number of assumptions such as mobile consumers, buyers having complete information on taxes and public services, the buyer's ability to choose between different communities, reasonable commuting costs, an inability of public services to be offered in different municipalities and that there are economies of scale at an optimal level in local government service provision.

Grande Prairie, Alberta has an urbanized area of approximately 80,000 people divided into two municipalities:

- The City of Grande Prairie makes up the central core area with a central business district, highway commercial areas, industrial areas and adjacent residential areas.
 - The City can be considered a high service/high tax jurisdiction.
- The County of Grande Prairie surrounds the City with rural lands, country residential and residential areas as well as industrial subdivisions.
 - The County can be considered a high service/low tax jurisdiction.

The following table shows local government expenditures, as a measure of service provision, in the two jurisdictions on a per capita basis over the last few years. The expenditures include both capital and operational expenditures. Note that education expenditures are not shown, which, in Alberta, are equalized between municipalities. In 2016, capital expenditures in the County were at 35% of all spending, while in the City they were at 30%.

Local Government Expenditures Per Capita Grande Prairie

Year	County	City
2014	\$5,368	\$3,393
2015	\$6,176	\$2,831
2016	\$6,242	\$4,089

Even though the County spends over 50% more per capita than the City, its residential tax rates are approximately half the City's. The County residential mill rate, including the education levy, is at 6.4884, versus the City equivalent residential mill rate at 12.6588 in 2017.



Arbor Hills

This expenditure pattern is possible given the high ratio of non-residential properties in the County's assessment tax base compared to the City's ratio; in 2016, the City's residential assessment base was 68% of the total assessment base compared to a ratio of 44% in the County. The County benefits by having a large linear and non-residential assessment base. Newer industrial and warehouse projects prefer to locate in the County as there is a trend toward larger industrial lots compared to the smaller lots provided in the City's older industrial parks. In summary, as the two municipalities provide high service levels, the major difference between the two is not services, but property tax levels.

Do home purchasers take account of the differential municipal service levels and taxes in the Grande Prairie urban area? Oates, in the *The Effects of Property Taxes*, found a negative relationship between property taxes and property values, if they were unaccompanied by an expanding program of public services. As well, Oates believed that, if two communities offered the same local government services, the one with higher property taxes would have depressed realty values relative to the other. *Cebula, Foley and Houmes*, in their tax study, found that property taxes are capitalized into a lower house price. In the Grande Prairie area, if purchasers do account for taxes, it would be expected that an increment would be paid for similar properties in the County due to their lower taxes. The lower annual property tax burden should be capitalized into an increment in sale price.

To examine this, a paired sales analysis was done on three newer upper-middle class neighbourhoods in the City versus equivalent neighbourhoods in the County. A paired sales analysis compares newly-built homes that are almost identical to each other except for the factor of interest and the residential property tax difference between the City and the County. Using newly-built homes is problematic, as some purchasers would have to estimate property taxes because the homes purchased may not be fully assessed at the time of purchase.

- The analysis used completed construction assessment data was used.
- The land value of sales was subtracted based on bare lot sales to account for locational differences between neighbourhoods.
- On the paired house sales, the price paid minus land valuation was projected and then the difference in price paid between neighbourhoods was calculated.
- The annual property tax differential between the homes was divided by the differential in sales prices to give an implied capitalization rate of the property tax differential.
- The ability of taxpayers to consume local government services in adjacent communities was not considered in the analysis.
- It should be noted that projections of land value between the neighbourhoods significantly affect the differentials in value.

The results in the following table confirm that residential buyers take into account property tax differentials in the first two neighbourhood comparisons, but not in the third.

City	Neighbourhood		Pairs
	County	Mean Tax Diff/Price Diff = Implied Capitalization	
Arbor Hills	Whispering Ridge	.0655	3 pairs
Obrien Lake	Whispering Ridge	.0510	7 pairs
Grande Banks	Whispering Ridge	-.0860	7 pairs

The two pairings (Arbor Hills/Whispering Ridge and Obrien Lake/Whispering Ridge) where this effect occurred would support the theory of the *Tiebout Hypothesis*. They indicate a capitalization of the tax savings to property value of approximately 6%, or \$17 in value for every \$1 of tax savings.

The Grande Banks/Whispering Ridge paired sales indicate an increase in property values due to higher taxes. This neighbourhood is complicated in that Grande Banks is an upper class City subdivision in a preferred location that is close to a major park and other recreational facilities. Would this exemplary location overwhelm the higher tax differential?

The effect of property tax differential on price offerings in the Grande Prairie market is also supported by the fact that, in recent years, upper and upper-middle class neighbourhoods have developed outside the City in the County, in developments such as Whispering Ridge, Carriage Lane Estates, Maple Ridge Estates and Taylor Estates.

The above analysis indicates that property taxes not only reflect market prices, but can also impact market prices on residential real estate.

Bibliography

- *Tiebout Model*, Wikipedia - *The Free Encyclopedia*, accessed August 8, 2017
- Consolidated Financial Statements, 2014-2016, County of Grande Prairie
- Executive Summary, 2014-2018, City of Grande Prairie
- *Budget Summary, 2015-2016*, County of Grande Prairie
- *The Effects of Property Taxes and Local Public Spending on Property Values: An Empirical Study of Tax Capitalization and the Tiebout Hypothesis*, W Oates, Journal of Political Economy, 1969
- *60 Years Later and Still Going Strong: The Continued Relevance of the Tiebout Hypothesis*, Salz and Capener, The Journal of Regional Analysis and Policy, 2016
- *Property Tax Capitalization within a National Historic District versus Property Tax Capitalization outside that National Historic District: Another Application of the Tiebout Hypothesis*, Cebula Foley Houmes, Jacksonville University, 2010 



Exclusive group rates. Exclusively for you.

You could **save over**

\$650

by switching your



&



insurance to us.*

Tarifs de groupe exclusifs. Exclusivement pour vous.

Vous pourriez **économiser plus de**

650\$

en transférant vos assurances



&



chez nous*

Choosing **The Personal** for your home and auto insurance means you'll get exclusive group rates and personalized coverage just for being a **member** of the **Appraisal Institute of Canada**.

Choisir **La Personnelle** pour vos assurances auto et habitation vous permet d'avoir accès à des tarifs de groupe exclusifs et à des protections personnalisées aux **membres** de la **Institut canadien des évaluateurs**



thePersonal
Group rates. Preferred service.



Appraisal Institute
of Canada

Institut canadien
des évaluateurs



laPersonnelle
Tarifs de groupe. Service unique.

Get a quote and save.
1-888-476-8737
thepersonal.com/aicanada

Obtenez 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 and discounts are subject to eligibility conditions and may vary by jurisdiction. Rates and discounts are subject to change without notice. Auto Insurance is not available in MB, SK and BC due to government-run plans.

* Savings amounts are calculated by applying the group discounts and most common savings and discounts that the majority of policyholders qualify for to the base premium. 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 et les rabais sont sous réserve des critères d'admissibilité et peuvent varier selon la juridiction. Les offres et rabais peuvent être modifiés sans préavis. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

* Le montant des économies est calculé en appliquant les rabais du groupe et la plupart des économies et des rabais auxquels la majorité des assurés ont droit sur leur prime de base. Le montant des économies n'est pas garanti et varie selon les renseignements fournis lors de la souscription.



Par Jeff Nutting, MSc (Économie financière), AACI, P.App, AMAA



Whispering Ridge



Obrien Lake

La taxe foncière est-elle reflétée dans le prix du marché des immeubles résidentiels?

Dans la plupart des municipalités canadiennes, les taxes foncières représentent maintenant une part importante des coûts d'accession à la propriété. Normalement, dans la théorie de l'évaluation foncière ou commerciale, on mentionne que la valeur des maisons ou leurs prix de vente déterminent les valeurs d'imposition qui, à leur tour, déterminent le montant des taxes foncières à payer compte tenu de divers taux exprimés en millième. Se pourrait-il, par ailleurs, que l'inverse existe et que les taxes foncières affectent les prix du marché payés pour des immeubles résidentiels?

Logiquement, avant de présenter leur offre d'achat d'une maison, les acheteurs prennent en compte les taxes foncières, tout comme ils tiennent compte d'autres facteurs tels que l'âge et la taille de la maison, l'emplacement, l'entretien et/ou le nombre de salles de bains. Les impôts fonciers peuvent réduire la valeur d'une propriété si le loyer net réel ou imputé sur la propriété serait réduit, ou, comme l'a indiqué Oates dans *The Effects of Property Taxes*, ils peuvent augmenter la valeur des biens immobiliers si on pense qu'ils paient pour des améliorations publiques locales bénéfiques.

En théorie économique, cet effet sur la valeur est soutenu par ce que l'on appelle l'Hypothèse de Tiebout, qui est une théorie concernant les dépenses de l'administration locale. Selon l'Hypothèse de Tiebout, les acheteurs de maisons dans les zones urbaines administrées par des gouvernements multi-juridictionnels choisissent de vivre dans des quartiers qui leur donnent non seulement la maison qu'ils désirent, mais aussi le niveau de taxe foncière avec lequel ils sont à l'aise afin de jouir des services publics qu'ils désirent. À vrai dire, les acheteurs de maison choisissent d'acheter des biens (services gouvernementaux municipaux) à divers prix (taxes foncières) de différents fournisseurs (gouvernements locaux) comme dans n'importe quel marché.

Les gouvernements locaux sont en concurrence les uns avec les autres en offrant différents services et taxes foncières pour attirer différents acheteurs de maison. Les acheteurs maximisent leurs services publics ou leur satisfaction en s'installant dans la municipalité qui leur donne la bonne combinaison de taxes et de services. L'Hypothèse de Tiebout repose sur plusieurs hypothèses telles que la mobilité des consommateurs, les acheteurs ayant en main des informations complètes sur les taxes et les services publics, la capacité de l'acheteur à choisir entre différentes collectivités, des coûts de transport raisonnables, l'incapacité de certaines

municipalités de fournir certains services et les économies d'échelle à un niveau optimal dans la prestation de services publics par un gouvernement local.

Grande Prairie, en Alberta, compte environ 80 000 habitants répartis dans deux municipalités :

- La ville de Grande Prairie constitue la zone centrale dotée d'un quartier des affaires, de zones commerciales desservies par des autoroutes, de zones industrielles et des zones résidentielles adjacentes.
 - La ville peut être considérée comme une juridiction à service élevé/forte imposition.
- Le comté de Grande Prairie entoure la ville de terres rurales, de zones résidentielles et résidentielles rurales ainsi que de subdivisions industrielles.
 - Le comté peut être considéré comme une juridiction à service élevé/faible imposition.

Le tableau suivant présente les dépenses des administrations locales, en tant que mesure de la prestation de services, dans les deux juridictions, par habitant au cours des dernières années. Les dépenses comprennent à la fois les dépenses d'immobilisations et les dépenses d'exploitation. Notez que les dépenses d'éducation ne sont pas indiquées, ce qui, en Alberta, est égalisé entre les municipalités. En 2016, les dépenses en immobilisations dans le comté représentaient 35 % de toutes les dépenses, alors qu'elles étaient de 30 % dans la ville.

Dépenses Des Gouvernements Locaux Par Habitant À Grande Prairie

Année	Comté	Ville
2014	5 368 \$	3 393 \$
2015	6 176 \$	2 831 \$
2016	6 242 \$	4 089 \$

Même si le comté dépense plus de 50 % de plus par habitant que la ville, ses taux d'imposition résidentiels sont environ la moitié de ceux de la ville. Le taux en millième du secteur résidentiel du comté, y compris la taxe scolaire, est de 6,4884, comparé à un 12,6588 en 2017 pour la ville. Ce modèle de dépenses est possible étant donné le ratio élevé de propriétés non résidentielles dans l'assiette d'imposition foncière du comté par rapport au ratio de la ville; en 2016, l'assiette

d'évaluation résidentielle de la ville représentait 68 % de l'assiette d'évaluation totale comparativement à un ratio de 44 % dans le comté. Le comté bénéficie d'une large assiette d'évaluation linéaire et non résidentielle. Les nouveaux projets industriels et d'entrepôt préfèrent s'installer dans le comté, car on a tendance à y offrir de grands lots industriels comparativement aux lots plus petits fournis dans les anciens parcs industriels de la ville. Pour résumer, comme les deux municipalités offrent des niveaux de service élevés, la différence majeure entre les deux n'est pas les services offerts, mais les niveaux d'impôts fonciers.

Les acheteurs de maisons tiennent-ils compte des différences dans les niveaux de services municipaux et de taxes foncières dans la région urbaine de Grande Prairie? Oates, dans *The Effects of Property Taxes*, a trouvé une relation négative entre les impôts fonciers et la valeur des propriétés, s'ils n'étaient pas accompagnés d'un programme en expansion de services publics. De plus, Oates croyait que, si deux communautés offraient les mêmes services gouvernementaux locaux, celui qui avait des impôts fonciers plus élevés aurait des valeurs immobilières inférieures à celles de l'autre. Cebula, Foley et Houmes, dans leur étude fiscale, ont constaté que les impôts fonciers sont capitalisés dans un prix inférieur des maisons. Dans la région de Grande Prairie, si les acheteurs tiennent compte des taxes, on s'attendrait à ce qu'une augmentation soit payée pour des propriétés semblables dans le comté en raison de leurs impôts moins élevés. Le fardeau fiscal annuel plus faible devrait être capitalisé dans une augmentation du prix de vente.

Pour vérifier cette hypothèse, on a procédé à une analyse de ventes appariées dans trois nouveaux quartiers de la classe moyenne supérieure de la ville par rapport à des quartiers équivalents dans le comté. Une analyse de ventes appariées compare des maisons nouvellement construites presque identiques entre elles, à l'exception du facteur d'intérêt et de la différence de la taxe foncière résidentielle entre la ville et le comté. L'utilisation de maisons nouvellement construites est problématique, car certains acheteurs doivent estimer les taxes foncières parce que les maisons achetées peuvent ne pas avoir été entièrement évaluées aux fins de l'impôt foncier au moment de l'achat.

- L'analyse a utilisé les données d'évaluation de construction achevées.
- La valeur du terrain des ventes a été soustraite selon la valeur des ventes de terrains nus pour tenir compte des différences de localisation entre les quartiers.
- Sur les ventes de maisons appariées, le prix payé moins l'évaluation des terrains a été projeté, puis la différence de prix payé entre les quartiers a été calculée.
- Le différentiel d'impôt foncier annuel entre les maisons a été divisé par le différentiel des prix de vente pour donner un taux de capitalisation implicite du différentiel d'impôt foncier.
- La capacité des contribuables à consommer les services des gouvernements locaux dans les collectivités adjacentes n'a pas été prise en compte dans l'analyse.
- Il convient de noter que les projections de la valeur des terres entre les quartiers affectent de manière significative les différentiels de valeur.

Les résultats du tableau suivant confirment que les acheteurs résidentiels tiennent compte des différentiels d'impôt foncier dans les deux premières comparaisons de quartiers, mais pas dans la troisième.



Arbor Hills

Ville	Quartier		
	Comté	Moy. Diff taxe/diff prix = Immobilisation supposée	Paires
Arbor Hills	Whispering Ridge	0,0655	3 paires
Obrien Lake	Whispering Ridge	0,0510	7 paires
Grande Banks	Whispering Ridge	-0,0860	7 paires

Les deux appariements (Arbor Hills/Whispering Ridge et Obrien Lake/Whispering Ridge) où cet effet s'est produit soutiendraient la théorie de l'Hypothèse de Tiebout. Ils indiquent une immobilisation de l'économie d'impôt à la valeur de la propriété d'environ 6 %, ou 17 \$ en valeur pour chaque 1 \$ économisé en impôt.

Les ventes appariées Grande Banks/Whispering Ridge indiquent une augmentation de la valeur des propriétés en raison de la hausse des taxes. Ce quartier est compliqué en ce sens que Grande Banks est une subdivision urbaine de classe supérieure dans un emplacement privilégié à proximité d'un grand parc et d'autres installations récréatives. Est-ce que cet emplacement exemplaire supprime le différentiel d'impôt plus élevé?

L'effet du différentiel d'impôt foncier sur l'offre de prix dans le marché de Grande Prairie est également confirmé par le fait que, ces dernières années, les quartiers de la classe moyenne supérieure et de la classe supérieure se sont développés à l'extérieur de la ville dans les lotissements de Whispering Ridge, Carriage Lane Estates, Maple Ridge Estates et Taylor Estates faisant partie du comté.

L'analyse ci-dessus indique que les taxes foncières reflètent non seulement les prix du marché, mais peuvent également avoir une incidence sur les prix du marché de l'immobilier résidentiel.

Bibliographie

- *Tiebout Model*, Wikipedia - *The Free Encyclopedia*, consulté le 8 août 2017
- États financiers consolidés, 2014-2016, Comté de Grande Prairie
- Bilan, 2014-2018, Ville de Grande Prairie
- *Budget Summary, 2015-2016*, Comté de Grande Prairie
- *The Effects of Property Taxes and Local Public Spending on Property Values: An Empirical Study of Tax Capitalization and the Tiebout Hypothesis*, W Oates, Journal of Political Economy, 1969
- *60 Years Later and Still Going Strong: The Continued Relevance of the Tiebout Hypothesis*, Salz et Capener, The Journal of Regional Analysis and Policy, 2016
- *Property Tax Capitalization within a National Historic District versus Property Tax Capitalization outside that National Historic District: Another Application of the Tiebout Hypothesis*, Cebula Foley Houmes, Jacksonville University, 2010



BY ANDREW MACLEOD, BMGT, AACI, P.APP, is the Senior Vice President, Valuation and Advisory Services at Colliers Canada



MARKET OUTLOOK

Canadian commercial real estate is poised for a tech upgrade in 2018

The past year brought with it considerable political and economic uncertainty for Canada, as many watched the US economy grow under a low inflation environment. Moving into 2018, the Canadian commercial real estate market appears to be capitalizing on opportunity.

With supremely competitive markets in Toronto and Vancouver, major pension funds have consistently looked to overseas markets for prime investment opportunities due to a lack of supply within the Canadian market. As competition grows with high-quality commercial property growing scarce, the need for dependable, reliable and accurate data has become critical, since complex real estate decisions are expected to be made under tighter timelines. Commercial real estate will continue to search for effective ways to harness, analyze and present the tremendous amount of data that is so paramount in creating effective real estate strategies. Data plays an essential role in helping investors and companies mitigate risk, improve asset performance and better understand their target market. The year 2018 will be marked by a rise in technology, as the Canadian commercial real estate market looks to take a massive leap forward.



Canada's overall economy remains poised for another solid year after a challenging 2017. The Bank of Canada suggests a more rational pace for job growth, which will assist in tempering the Canadian economy to about 2.2% overall growth in 2018. The Conference Board of Canada indicates that, from a provincial perspective, Alberta, British Columbia, Saskatchewan and Ontario will be the key provincial drivers, each forecast to experience above 2.0% growth this year. In addition, The Bank of Canada implemented its first interest rate increase in seven years; however, these rates continue to remain historically low, which should do little to impact the Canadian commercial real estate market. Where the impact can be seen is on the tightening spread between cap rates and the 10-year Government of Canada bond yield. With such marginal differences, investors are looking at non-traditional markets and asset classes where returns are potentially higher; further causing modest cap rate compression in some secondary markets. Overall, as demand continues to outpace supply for high-quality investment assets, the Canadian commercial real estate market is marked by a hyper-competitive environment.

INSTITUTIONAL CONSOLIDATIONS

The first quarter of 2018 has been marked by two major institutional consolidations: Blackstone, one of world's leading investment firms, with 2,300 employees and 25 worldwide offices according to its website, announced that it will be acquiring Pure Industrial Real Estate Trust (PIRET) in a reported \$3.8 billion dollar transaction. This move highlights the hyper-competitive market conditions that will remain throughout 2018, especially in the search for logistics and distribution space. Tyler Henritze, Head of North American acquisitions for Blackstone Real Estate commented in a release, that acquiring PIRET can be viewed, "as a continuation of our global strategy to acquire high-quality logistics assets in key urban areas."¹ The second major consolidation recently announced will see Choice Properties Real Estate Investment Trust create Canada's largest REIT by acquiring Canadian Real Estate Investment Trust (CREIT) in a transaction worth a reported \$6 billion. "Choice sees the acquisition as an opportunity to both diversify and expand its asset base, adding significantly more and varied retail, industrial and office properties and expertise."² With so little available supply, and increasing demand, consolidation appears to be one way to remain competitive for investment trusts moving forward.

TECHNOLOGY'S INCREASING ROLE

Technology firms will continue to occupy considerable space across multiple asset classes. While tech firms continue to occupy office space, driving higher population and job growth, the significance only begins there. The industrial market is seeing the impacts of technology as demand for logistical space continues to increase, as consumers gradually transfer their spending habits from traditional brick and mortar to e-commerce. This unprecedented demand for high-ceilinged, large-bay and multi-level industrial property is driving the major market's industrial sector. As customers demand quicker turnarounds and increased service offerings, retailers must position themselves as strategically as possible. Amazon's most recent announcement of its newest fulfillment centre outside Calgary highlights the impact e-commerce is having on the industrial market. The 600,000 square foot facility joins six other distribution centres, four in the Greater Toronto Area and two in the Vancouver area. Online shopping continues to exert its influence on traditional retail centres as well; retail property owners and investors are facing greater scrutiny from their customers whose expectations continue to grow; requiring retail centres to transform into destinations with a wider range of appeal.

Additional technological advances to keep an eye on through 2018 include, the rise of driver-less vehicles, drone technology and virtual reality. Autonomous vehicles are looking to disrupt the market by raising questions surrounding the future need for parking requirements. With less parking in residential, commercial and retail properties, there may be a potential opportunity to increase density by re-developing existing space, generating new unachieved value. Canada is not only looking to join in on this commute trend, but to take a firm hold of the steering wheel; Edmonton has not been shy about its desire to lead the country in automated vehicle research, and has explored setting up a test track at the University of Alberta. The impact of drone technology is already making its presence felt by taking marketing materials to new heights; however, considerable opportunities also include the abilities to track construction progress, highlight new development and assess potential sites. 3D virtual tours are helping to provide unique experiences for real estate professionals to showcase and highlight feature listings without scheduling tours, creating greater efficiency and allowing prospective buyers to visualize their space in real time. Applications and augmented reality will also significantly impact the retail sector through 2018. Take IKEA's new IKEA Place App,³ which aids in the pre-purchase planning of furniture through augmented reality. Customers with the app can now pick a product they want to visualize in their home, their smartphone and app will then digitally place selected furniture in the house and match the scale and lighting to the surrounding environment. The expectation is that this preliminary use will only serve to promote further growth, as retailers increasingly understand the technology and identify other additional applications to drive traffic to their stores.



Not to be forgotten, 2017 was the year that the term blockchain made its way into the mainstream. As we start 2018, the number of planned initial coin offerings has increased into the hundreds, and includes old economy companies such as Kodak, as well as governments. While not clear where this technology is going, and if many of its proposed uses even require a blockchain network, real estate is one of the industries in which an open ledger has very practical uses, in particular as it relates to the reduction of fees and speeding up transactions. An open ledger for keeping property records would also add transparency, and could streamline due diligence for market participants. This could be particularly beneficial in countries with weaker institutions.

One asset class set to continue benefiting from blockchain, as well as Artificial Intelligence (AI) and cloud computing are data centres. Beyond the demand for Bitcoin and Ethereum mining, blockchain and AI are set to infuse most, if not all, industries with real world applications. One example is the recent blockchain logistics initiative between Maersk and IBM. The amount of data being generated in the world is only expected to increase, and both these technologies provide strong secular tailwinds that are set to drive demand for data centres, both from end users as well as investors. Summit Industrial REIT recently announced a joint venture to develop and own data centres in Canada. We expect additional investors to add exposure to this sector.

CRAFT BEER'S METEORIC RISE

Lastly, shifting our focus slightly, craft beer has seen a meteoric rise in popularity over the last number of years, particularly in British Columbia, where market share doubled from 2010 to 2014 with no signs of slowing down. A few decades ago, only one craft brewery existed in Canada: Horseshoe Bay Brewing, which opened in Vancouver in 1982. The beer industry in Canada, although still dominated by large foreign-owned brewers such as Molson Coors and ABInBev, has begun to reverse the trend of consolidation seen in the 1980s and 1990s. With new opportunities in an emerging market, new craft breweries flocked to industrial areas throughout Metro Vancouver, bringing with them a specific set of requirements for their space. In particular, drainage and floor support for complex and heavy brewery equipment often meant upgrades to existing space. Considerable power supply, ventilation and water supply also factor into making precise real estate decisions for brewers when selecting their space. Not wanting to be left out, Alberta is starting to make

itself a major presence in the national microbrewery scene. In early 2013, Alberta was home to only 13 small brewers, one more than Nova Scotia, which has a quarter of the population. By 2016, that number has roughly tripled. New craft breweries are flocking to Calgary's eastern industrial areas due to the availability of appropriate facilities. The southeast and northeast areas of Calgary consist of light and heavy industrial facilities that offer infrastructure to support brewery capacity requirements and operations.

THE CANNABIS INFLUENCE

2018 will be the site of a similar story for Canada's industrial markets, as companies race to acquire space for not yet legalized marijuana. Aurora Cannabis is nearing completion on an 800,000 square foot facility near Edmonton's International Airport, while Canopy Growth recently completed a similar deal for 160,000 square feet in south Edmonton, and Freedom Cannabis is retrofitting a 110,000 square foot facility in Acheson, just west of Edmonton. At this time, little is known about the direction that will be taken by the various provinces, territories and municipalities across the country. What is known is that cannabis legalization will have a profound effect on commercial real estate, including as it relates to the landlord/tenant relationship, and environmental and municipal matters. Much like the rise of craft breweries, careful thought must be given to leasing or purchasing space within the industrial market, but also on the retail side of the industry; where questions exist surrounding location in multi-tenant buildings, safety and security, and, ultimately, who bears the responsibility for required upgrades to properties. Cannabis operations require huge amounts of municipal water, considerable power and extensive ventilation, as well as lighting and air conditioning to moderate the heat generated by the significant lighting required. Landlords will have to take into consideration the costs associated with accommodating this tenancy and weigh those costs against rental rates they are able to achieve. Data will be king, as this market continues to expand and assert its influence on the commercial real estate sectors.

Overall, the Canadian commercial real estate market will continue to be dominated by increasing demand outpacing market supply, particularly as Canada remains a consistent and stable destination for investment. This hyper-competitive market will be premised on a make-or-break mentality largely driven by the rise of data and technology. Forward-thinking investors, developers and real estate professionals, who are likely to embrace this shift will be better positioned to engage with their end-users. Through 2018, flexibility, understanding and acceptance to change will fuel growth in Canada's commercial real estate sector.

End notes

¹ <https://renx.ca/piret-acquired-blackstone-3-8b-deal/>

² <https://renx.ca/choice-properties-acquire-creit-6b-transaction/>

³ http://www.ikea.com/us/en/about_ikea/newsitem/091217_IKEA_Launches_IKEA_Place 



PAR ANDREW MACLEOD, BMGT, AACI, P.APP, premier vice-président,
Services d'évaluation et de consultation chez Colliers Canada



PERSPECTIVES DU MARCHÉ

L'immobilier commercial canadien prépare une mise à niveau technologique en 2018

Au cours de la dernière année, le Canada a connu une incertitude politique et économique considérable, alors que l'économie américaine se développait dans une conjoncture de faible inflation. En 2018, le marché immobilier commercial canadien semble tirer parti des occasions qui se présentent. Face à des marchés extrêmement concurrentiels à Toronto et à Vancouver, les principaux fonds de pension ont toujours cherché des occasions d'investissement de premier ordre sur les marchés étrangers en raison d'un manque d'offre sur le marché canadien. Alors que la concurrence se développe en raison de la rareté de biens commerciaux de haute qualité, le besoin de données sûres, fiables et précises est devenu critique, car les décisions immobilières complexes doivent être prises dans des délais de plus en plus serrés. L'immobilier commercial continuera à rechercher des moyens efficaces d'exploiter, d'analyser et de présenter l'énorme quantité de données essentielles à l'élaboration de stratégies immobilières efficaces. Les données jouent un rôle essentiel en aidant les investisseurs et les entreprises à atténuer les risques, à améliorer la performance de leur portefeuille d'actifs et à mieux comprendre leur marché cible. L'année 2018 sera marquée par l'essor de la technologie et le marché immobilier commercial canadien devrait faire un énorme bond en avant.

Tout indique que l'économie globale du Canada connaîtra une autre année solide après une année 2017 difficile. La Banque du Canada prévoit un rythme plus rationnel de croissance de l'emploi, ce qui aidera à tempérer l'économie canadienne à environ 2,2 % de croissance globale en 2018. Le Conference Board du Canada indique, dans la perspective provinciale, que l'Alberta, la Colombie-Britannique, la Saskatchewan et l'Ontario seront les principaux moteurs provinciaux, chacune de ces provinces devant connaître une croissance supérieure à 2,0 % cette année. De plus, la Banque du Canada a appliqué sa première augmentation des taux d'intérêt en sept ans; toutefois, ces taux demeurent historiquement bas, ce qui devrait avoir peu d'incidence sur le marché immobilier commercial canadien. L'impact se fait surtout sentir sur le resserrement de l'écart entre les taux de capitalisation et le rendement des obligations du gouvernement du Canada sur 10 ans. Avec de telles différences marginales, les investisseurs se tournent vers les marchés non traditionnels et les classes d'actifs où les rendements sont potentiellement plus élevés, ce qui entraîne une compression modérée du taux de capitalisation sur certains marchés secondaires. Dans l'ensemble, alors que la demande continue de supplanter l'offre d'actifs de placement de grande qualité, le marché immobilier commercial canadien est marqué par un environnement hyper-concurrentiel.

CONSOLIDATIONS INSTITUTIONNELLES

Le premier trimestre de 2018 a été marqué par deux consolidations institutionnelles majeures : Blackstone, l'une des principales sociétés d'investissement du monde qui, selon son site Web, compte 2 300 employés et 25 bureaux dans le monde, a annoncé l'acquisition de PIRET, une transaction de 3,8 milliards de dollars. Cette évolution souligne les conditions de marché hyper-compétitives qui vont perdurer tout au long de l'année 2018, notamment dans la recherche d'espaces logistiques et de distribution. Tyler Henritze, directeur des acquisitions nord-américaines pour Blackstone Real Estate, a commenté dans un communiqué que l'acquisition de PIRET peut être considérée comme « une continuation de notre stratégie globale d'acquisition d'actifs logistiques de haute qualité dans des zones urbaines clés ». ¹ La seconde consolidation majeure récemment annoncée fera de Choice Properties Real Estate Investment Trust la plus importante FPI au Canada par suite de l'acquisition de Canadian Real Estate Investment Trust (CREIT) dans le cadre d'une transaction d'une valeur de 6 milliards de dollars. « Choice considère cette acquisition comme une opportunité à la fois de diversifier et d'élargir sa base d'actifs, en ajoutant des propriétés et des expertises de détail, industrielles et de bureaux significativement plus variées ». ² Compte tenu de la rareté de l'offre disponible et de l'augmentation de la demande, la consolidation semble être, pour les fiducies de placement, un moyen de demeurer concurrentielles.

TECHNOLOGIE

Les entreprises de technologie continueront d'occuper une place considérable dans plusieurs catégories d'actifs. Si les entreprises technologiques continuent d'occuper des espaces de bureaux et à contribuer ainsi à la croissance de la population et de l'emploi, leur influence est beaucoup plus profonde. Le marché industriel ressent les impacts de la technologie à mesure que la demande d'espace logistique continue d'augmenter et que les consommateurs transfèrent progressivement leurs habitudes d'achat des points de vente physiques traditionnels au commerce électronique. Cette demande sans précédent de biens industriels à haut plafond, à grandes surfaces et à plusieurs niveaux est le moteur du secteur industriel. Comme les clients exigent des délais de livraison de plus en plus courts et une offre de services accrue, les détaillants doivent se positionner le plus stratégiquement possible. L'annonce la plus récente d'Amazon de l'aménagement d'un centre de distribution à l'extérieur de Calgary souligne l'impact du commerce électronique sur le marché industriel. L'installation de 600 000 pieds carrés se joint à six autres centres de distribution au pays, quatre dans la région du Grand Toronto et deux dans la région de Vancouver. Les achats en ligne continuent également d'exercer leur influence sur les centres de vente au détail traditionnels. Les propriétaires de biens de détail et les investisseurs font face à un examen plus minutieux de la part de leurs clients dont les attentes continuent de croître, ce qui oblige les centres de vente au détail à se transformer en destinations offrant un plus large éventail d'attrait.

Les progrès technologiques supplémentaires à surveiller au cours de 2018 comprennent les progrès des véhicules sans conducteur, de la technologie des drones et de la réalité virtuelle. Les véhicules autonomes viennent perturber le marché en soulevant des questions concernant le futur besoin de stationnement. La diminution des besoins de stationnement sur les propriétés résidentielles, commerciales et de détail pourrait donner lieu à une possibilité d'augmenter la densité en réaménageant l'espace existant, générant une valeur jusqu'ici inexploitée. Le Canada cherche, non seulement à se joindre à cette tendance vers le navettage, mais à prendre fermement le volant; Edmonton ne cache pas son ambition de diriger le pays dans la recherche en matière de véhicules automatisés et examine la possibilité de mettre sur pied une piste d'essai à l'Université de l'Alberta. L'impact de la technologie des drones fait déjà sentir sa présence en amenant la documentation de marketing vers de nouveaux sommets; cependant, des opportunités considérables comprennent également la capacité de suivre les progrès sur un chantier de construction, de mettre en évidence les nouveaux développements et d'évaluer les sites potentiels. Les visites virtuelles en 3D aident les professionnels de l'immobilier à offrir des expériences uniques pour présenter et mettre en valeur des propriétés vedettes sans avoir à planifier des visites, ce qui améliore l'efficacité et permet aux acheteurs potentiels de visualiser leur espace en temps réel. Les applications et la réalité augmentée auront également un impact significatif sur le secteur du commerce de détail au cours de 2018. Par exemple la nouvelle application d'IKEA appelée IKEA Place App, ³ qui facilite la planification avant l'achat de mobilier grâce à la réalité augmentée. À l'aide de cette application, les clients peuvent désormais choisir un produit qu'ils souhaitent visualiser chez eux sur leur téléphone intelligent qui dispose ensuite numériquement les meubles choisis dans la maison selon l'échelle et l'éclairage de l'environnement. On s'attend à ce que cette utilisation préliminaire servira à stimuler les ventes, car les détaillants comprennent de plus en plus la technologie et conçoivent d'autres applications pour générer du trafic vers leurs magasins.

N'oublions pas que 2017 a été l'année où le terme « blockchain » (chaîne de blocs) a fait son entrée dans la langue courante. Au début de l'année 2018, le nombre d'offres de pièces de monnaie initiales prévues a augmenté de plusieurs centaines et inclut des entreprises de la vieille économie telles que Kodak, ainsi que des gouvernements. Bien qu'on ne sache pas encore où va cette technologie et si plusieurs de ses utilisations proposées nécessitent même un réseau *blockchain*, l'immobilier est l'une des industries dans lesquelles un registre ouvert offre des applications très pratiques, en particulier en ce qui concerne la réduction des frais et l'accélération des transactions. Un registre ouvert permettant la tenue des dossiers de propriété ajouterait également de la transparence et pourrait simplifier la diligence raisonnable pour les participants au marché. Cela pourrait être particulièrement bénéfique dans les pays où les institutions sont faibles.

Une classe d'actifs destinés à continuer à bénéficier de *blockchain*, ainsi que de l'intelligence artificielle (IA) et de l'informatique en nuage sont les centres de données. Au-delà de la demande d'extraction de Bitcoin et d'Ethereum, la *blockchain* et l'IA sont destinées à infuser la plupart des industries, sinon toutes, avec des applications réelles. Un exemple est la récente initiative de logistique *blockchain* entre Maersk et IBM. La quantité de données générées dans le monde ne devrait que croître, et ces deux technologies offrent des vents forts qui devraient stimuler la demande pour les centres de données, tant de la part des utilisateurs ultimes que des investisseurs. Summit Industrial REIT a récemment annoncé une coentreprise pour développer et posséder des centres de données au Canada. Nous prévoyons que d'autres investisseurs rehausseront le profil de ce secteur.

LA BIÈRE ARTISANALE

Enfin, la bière artisanale a connu une augmentation fulgurante de sa popularité au cours des dernières années, particulièrement en Colombie-Britannique, où la part de marché a doublé entre 2010 et 2014, sans signe de ralentissement. Il y a quelques décennies, une seule brasserie artisanale existait au Canada : la Horseshoe Bay Brewing, qui a ouvert ses portes à Vancouver en 1982. L'industrie de la bière au Canada, bien que dominée par de grandes brasseries étrangères comme Molson Coors et ABInBev, a commencé à inverser la tendance à la consolidation observée dans les années 1980 et 1990. Avec de nouvelles opportunités dans un marché émergent, de nouvelles brasseries artisanales affluent vers les zones industrielles de la région métropolitaine de Vancouver, apportant avec elles un ensemble spécifique d'exigences pour leur espace. La capacité de drainage et de portance du sol du lourd et complexe équipement de brasserie exigeait souvent des mises à niveau de l'espace existant. L'alimentation électrique, la ventilation et l'approvisionnement en eau sont également d'importants facteurs de décision en matière d'immobilier pour les brasseurs à la recherche d'un espace adéquat. Ne voulant pas être exclue, l'Alberta commence à se faire une place de choix sur la scène nationale de la microbrasserie. Au début de 2013, l'Alberta comptait seulement 13 petites brasseries, soit une de plus que la Nouvelle-Écosse dont la population représente le quart de celle de l'Alberta. En 2016, ce nombre a pratiquement triplé. De nouvelles brasseries artisanales affluent vers les zones industrielles de l'est de Calgary en raison de la disponibilité d'installations appropriées. Les secteurs du sud-est et du nord-est de Calgary sont composés d'installations industrielles légères et lourdes qui offrent des infrastructures pour répondre aux besoins et aux opérations de la brasserie.

LE COMMERCE DE LA MARIJUANA

On s'attend à une histoire similaire en 2018 pour les marchés industriels du Canada, alors que les entreprises se ruent vers des locaux pour la culture et le commerce de la marijuana qui n'a pas encore été légalisée. Aurora Cannabis achève l'aménagement



d'une installation de 800 000 pieds carrés près de l'aéroport international d'Edmonton, tandis que Canopy Growth a récemment conclu un accord similaire pour 160 000 pieds carrés dans le sud d'Edmonton alors que Freedom Cannabis réaménage une installation de 110 000 pieds carrés à Acheson. À l'heure actuelle, on sait peu de choses sur la direction que prendront les diverses provinces, territoires et municipalités du pays. Ce que l'on sait, c'est que la légalisation du cannabis aura un effet important sur l'immobilier commercial, notamment en ce qui concerne la relation propriétaire-locataire et les questions environnementales et municipales. Tout comme lors de la prolifération des brasseries artisanales, il faut considérer attentivement la location ou l'achat d'espace tant pour le marché industriel que pour le commerce de détail. On doit tenir compte des questions sur l'emplacement dans les immeubles à locataires multiples, la sûreté et la sécurité, et, ultimement, à qui incombe la responsabilité de la mise à niveau requise des propriétés. Les exploitations de cannabis requièrent d'énormes quantités d'eau municipale, une forte consommation d'électricité et une excellente ventilation. On doit aussi avoir un bon éclairage et une climatisation capable de modérer la chaleur générée par l'important éclairage requis. Les locataires devront prendre en considération les coûts associés à l'aménagement de cette installation et comparer ces coûts aux tarifs de location qu'ils sont en mesure d'obtenir. Les données seront de toute première importance parce que ce marché continue de s'étendre et d'exercer son influence sur les secteurs de l'immobilier commercial.

Dans l'ensemble, le marché immobilier commercial canadien continuera d'être dominé par l'augmentation d'une demande qui surpasse l'offre du marché, d'autant plus que le Canada demeure une destination constante et stable pour l'investissement. Ce marché hyper-compétitif reposera sur une mentalité de « quitte ou double » largement motivée par l'essor des données et de la technologie. Les investisseurs avant-gardistes, les promoteurs immobiliers et les professionnels de l'immobilier, qui sont susceptibles d'adopter ce changement, seront mieux placés pour s'engager avec leurs utilisateurs ultimes. Au cours de 2018, l'adaptabilité, la compréhension et l'acceptation du changement stimuleront la croissance du secteur de l'immobilier commercial au Canada.

Notes en fin de texte

¹ <https://renx.ca/piret-acquired-blackstone-3-8b-deal/>

² <https://renx.ca/choice-properties-acquire-creit-6b-transaction/>

³ http://www.ikea.com/us/en/about_ikea/newsitem/091217_IKEA_Launches_IKEA_Place 

AIC by the numbers / l'ICE en chiffres

2018 marks the 80th anniversary of the Appraisal Institute of Canada. To celebrate this milestone, we looked back at all we have accomplished since we celebrated our 75th in 2013.

L'an 2018 marque le 80e anniversaire de l'Institut canadien des évaluateurs. Pour célébrer ce jalon important, nous avons regardé tout ce que nous avons accompli depuis que nous avons célébré notre 75e anniversaire en 2013.



Online and print media impressions:

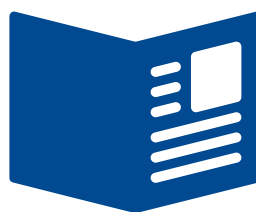
Impressions dans les médias en ligne et imprimés :

2013 — 2018
205,822 25,728,650

Impressions in the media:

Impressions dans les médias :

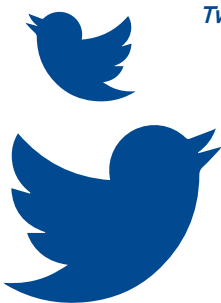
2013 — 2018
2,000,000 325,920,195



Twitter tweets:

Twitter tweets :

2013
70
2018
2,821



Twitter followers:

Twitter partisans :

2013
677
2018
2,311



Unique/new users to the website:

Visiteurs uniques/nouveaux sur le site web :

2013 — 2018
100,000 229,000



Website sessions: / Site Web sessions :

2013 — 2018
220,000 429,365



Visits to 'Find An Appraiser':

Consultations de Trouver un évaluateur :

2013 — 2018
12,000 137,936



Valuation and Advisory Opportunities

Join us and make a difference

Avison Young is growing. It is the world's fastest-growing commercial real estate services firm. Why? Because we are different.

Avison Young employees are educated, enabled and empowered to make a difference: a difference for clients, a difference for the community and a difference for personal career and well-being. We offer a unique approach, culture and values with a focus on equality that are leading new employees to join us every day.

Avison Young Valuation and Advisory Services is expanding nationally. We are looking for individuals, teams and companies seeking an opportunity to be a part of our growing team. To enquire about opportunities, email [**canada.valuation@avisonyoung.com**](mailto:canada.valuation@avisonyoung.com).

Partnership. Performance.

[**avisonyoung.com**](http://avisonyoung.com)



Platinum
member



Market Rent Reports:

Why requests are increasing and what AIC Members must do

SUBMITTED BY THE MEMBERS OF THE PROFESSIONAL PRACTICE COMMITTEE

With the advent of new Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) regulations implemented in January 2018, the landscape of the federally regulated lending world has altered. A new minimum qualifying rate, also called a 'stress test,' is now required for uninsured mortgages, i.e., those mortgages where the borrower has 20% or more of the value of the property as a down-payment. The stress test is undertaken to ensure that a borrower will be able to continue to repay the mortgage if interest rates increase. The new qualifying rate is the five-year benchmark rate published by the Bank of Canada, or the contractual mortgage rate plus 2%, whichever is greater.

In theory, more stringent regulation should prevent individuals from diving into the world of mortgage debt when they are not able to meet these more rigorous financial requirements. In reality, we are seeing individuals and some mortgage lenders taking additional steps toward mortgage qualification to help meet their mortgage payment obligations and/or pay down their debt more quickly.

What does that mean for appraisers? It means that AIC Members are receiving

more requests from lenders for comparable market rent reports for a specific property, either as a stand-alone report or to accompany a full residential appraisal assignment for a separate suite or property for mortgage financing purposes.

The potential risk associated with this type of report

Members may be uncertain about the appropriate practice for completing these types of market rent assignments. This uncertainty is further compounded if they receive information and/or instructions from the person ordering the report that conflicts with *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* requirements.

The greatest risk to an AIC Member arises when he or she agrees to the request for a standalone market rent report or to 'throw the market rent in as a one-liner' in the market value report for a specific property (a full residential appraisal report). Members must remember that a market rent analysis must be performed in compliance with *CUSPAP* – therefore, a 'one-pager' would likely not comply with *CUSPAP* and could increase a Member's risk of liability.

If a market rent value is being requested to qualify for or justify a higher mortgage amount, it is possible that the mortgage loan may be higher risk. A higher risk loan may have a higher likelihood of default. A higher likelihood of default carries a higher risk of liability.

The 'one-pager' or 'one-liner' often lacks the safeguards of a thorough market analysis performed in compliance with *CUSPAP*, and therefore increases a Member's risk and may make it more difficult to defend against a claim.

Writing a CUSPAP-compliant report with a market rent value

When faced with a market rent assignment, the first place to turn for guidance is to *CUSPAP 2018*

(<https://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/CUSPAP-2018-2.pdf>).

Depending on what is being valued, a market rent assignment can fall under the *Real Property Appraisal Standard* or the *Consulting Standard*. The following is a general 'rule-of-thumb':

- If the assignment is for a **specific, identifiable property**, then the *Real Property Appraisal Standard* applies.
- If the assignment is for a **general property type, without identifying a specific subject property**, then the *Consulting Standard* applies.

In either situation, the report must contain sufficient information to comply with the Standard Rules associated with the assignment (client, intended use, intended user, scope, highest and best use, supporting data assumptions and limiting conditions, certification, etc.). A report can be in a form report format or a narrative format, as long as the report is CUSPAP-compliant.

A market rent value for a specific property

As mentioned previously, when a property is a specific, identified property, the report must comply with the *Real Property Appraisal Standard* (see 6.1.1). These types of assignments usually fall into two categories:

1. A report providing both a market value and market rent value.
 - If a market value and a market rent value on an identifiable property is requested and, if a form report is being used, then an **AIC Full Residential Appraisal Form** should be completed and a **Market Rent Addendum** OR a qualitative **narrative addendum** should be included in order to comply with CUSPAP. The *Market Rent Addendum* provides a place to include a market analysis of rents for a subject property. The report will require a rental data set so that the market rent value conclusion is supported with the appropriate data and analysis.
2. A report providing only a stand-alone market rent value.

This would include assignments where a client wants to know if the current rent of an identifiable property is at market levels.

 - If a stand-alone *Market Rent Report* on an identifiable property is requested and a form report is being used, then all relevant sections of the **AIC Full Residential Appraisal Form** should be completed and a **Market Rent Addendum** OR a qualitative



When faced with a market rent assignment, the first place to turn for guidance is CUSPAP 2018 (www.aicanada.ca/wp-content/uploads/CUSPAP-2018-2.pdf).

narrative addendum should be included in order to comply with CUSPAP. For this type of assignment, comparable sales are not required, only comparable rents. A **one-page Market Rent Addendum alone will not comply** with the *Real Property Appraisal Standard*.

An example of a narrative report format is provided in **Box 18.5.10** in the **Practice Notes** section of CUSPAP 2018. It can be modified to meet the required content for a *Market Rent Report* for an area, neighbourhood, property type, etc.

Data that can be used in a Market Rent Report

Market Rent Reports should provide whatever data is available to a Member. Rental data can include confirmed leases, current and expired rental listings, and web sites that feature listings of properties for rent. A report's research and analysis will determine the validity of the data and its applicability to the assignment.

The source of the data should be noted in a report. Sources may include an appraiser's own database, property managers, landlords, Kijiji, Craigslist, newspaper ads or billboards, a CMHC report, and/or a market research report. There is no requirement in the report for a specific number of comparable rents; rather, the requirement is to include a sufficient amount of reliable data to meet the reasonable appraiser test. If there is a current rental contract in place for the property, the actual rent the property is earning should be noted in the report.

As with any type of appraisal assignment, a report can only include the data and information that is available at the time the report is written. If details of the market data are not available, those fields in a form report are left blank and the lack of detailed data is explained in a form report's narrative fields. Communication is always a key aspect of any assignment and is especially crucial where market data and/or details are sparse. Thoroughly explaining the lack of data and resulting analysis as well as the reasoning in the report ensures that the client understands the content of the report and the final value conclusion.

How market rent amounts can be presented

It is acceptable to provide ranges of rental rates. The estimated market rent can be a single point value, a range of values, or an indication of value, e.g., 'not less than' or 'not greater than' a specified amount.

For more information

Further examples are posted on the AIC website: www.aicanada.ca/forms-templates/0118-form-faq/

General information about, and downloadable PDF versions of, the 0118 AIC Report Forms can be found at: www.aicanada.ca/forms-templates/

AIC Communiqué: <http://aic.informz.ca/admin31/content/template.asp?sid=7308&ptid=148&brandid=5022&uid=0&mi=626467&ps=7308> ▣

Rapports sur le loyer du marché: Pourquoi les demandes augmentent-elles et que les membres de l'ICE doivent-ils faire

SOMIS PAR LES MEMBRES DU COMITÉ DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Avec l'arrivée du nouveau règlement du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) en janvier 2018, le paysage du monde des prêts sous réglementation fédérale a changé. Un nouveau taux minimum admissible, également appelé « simulation de crise », est maintenant requis pour les hypothèques non assurées – c'est-à-dire les hypothèques où l'emprunteur verse un acompte de 20 % ou plus de la valeur de la propriété. Le test de simulation de crise est effectué pour s'assurer que l'emprunteur sera en mesure de continuer à rembourser l'hypothèque si les taux d'intérêt augmentent. Le nouveau taux admissible est le plus élevé du taux de référence de cinq ans publié par la Banque du Canada ou du taux hypothécaire contractuel majoré de 2 %.

En théorie, ce règlement devrait empêcher les individus de plonger dans le monde de la dette hypothécaire lorsqu'ils ne sont pas prêts à faire face aux exigences financières. En réalité, nous voyons des individus et des institutions financières qui prennent plus de mesures pour obtenir une qualification hypothécaire, proposant souvent, par exemple, louer une chambre - ou une propriété séparée entière - pour l'aider à s'acquitter de ses obligations de paiement hypothécaire et/ou rembourser sa dette plus rapidement.

Qu'est-ce que cela signifie pour les évaluateurs? Cela signifie que les membres de l'ICE reçoivent plus de demandes de prêteurs pour des rapports de loyers du marché comparables pour une propriété

spécifique, que ce soit en tant que rapport autonome ou pour accompagner une évaluation résidentielle complète à des fins de financement hypothécaire.

Le risque potentiel associé à ce type de rapport

Les membres peuvent avoir des doutes sur la pratique appropriée pour effectuer ces types de contrats de service d'évaluation du loyer. Leur incertitude s'accroît s'ils reçoivent, de la part de la personne qui commande le rapport, de l'information et/ou des instructions en conflit avec les exigences des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC).

Pour un membre de l'ICE, le risque le plus important survient lorsqu'il accepte de fournir un rapport de loyer du marché d'une page ou d'insérer une ligne indiquant le loyer du marché dans le rapport sur la valeur marchande d'une propriété spécifique (un rapport complet d'évaluation résidentielle). Les membres doivent se rappeler qu'une analyse des loyers du marché doit être effectuée conformément aux NUPPEC et que, par conséquent, un résumé d'une page ne serait probablement pas conforme aux NUPPEC et pourrait augmenter le risque de responsabilité d'un membre.

Si une valeur de loyer du marché est demandée avec la valeur marchande d'une propriété, il est possible que le prêt peut être plus risqué. Un prêt à risque plus élevé peut avoir une plus grande probabilité

de manquement. Une probabilité de manquement plus élevée entraîne un risque de responsabilité plus élevé.

Un rapport d'une page ou d'une ligne n'a souvent pas les garanties d'une analyse approfondie du marché réalisée en conformité avec les NUPPEC et augmente donc le risque d'un membre en rendant plus difficile sa défense contre une réclamation.

Rédaction d'un rapport confirme aux NUPPEC 2018 présentant une valeur de loyer du marché

Face à un contrat de service d'évaluation du loyer du marché, le premier document à consulter est celui des NUPPEC 2018 (www.aicanada.ca/wp-content/uploads/2018-NUPPEC-3.pdf).

Selon ce qui est évalué, un contrat de service d'évaluation du loyer du marché peut relever de la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers ou de la Norme relative aux activités de consultation. Ce qui suit est une « règle générale » :

- Si le contrat de service porte sur un bien spécifique identifiable, la *Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers* s'applique.
- Si le contrat de service porte sur un type de propriété général sans identifier une propriété en particulier, la *Norme relative aux activités de consultation* s'applique.

Dans les deux cas, le rapport doit contenir suffisamment d'informations pour se conformer aux règles de la norme s'appliquant au contrat de service (client, utilisation prévue, utilisateur

prévu, portée, utilisation optimale, hypothèses et conditions limitatives à l'appui, certification, etc.). Un rapport peut être dans un format de rapport sur formulaire ou dans un format narratif, à condition que le rapport soit conforme aux NUPPEC.

Une valeur de loyer du marché pour une propriété spécifique

As mentioned previously, when a property is a specific, identified property, the report must comply with the **Real Property Appraisal Standard (see 6.1.1)**. These types of assignments usually fall into two categories:

Tel que mentionné ci-dessus, lorsqu'une propriété est une propriété spécifique identifiable, le rapport doit être conforme à la **Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers (voir 6.1.1)**. Ces types de contrats de service appartiennent généralement à deux catégories :

1. Un rapport fournissant à la fois une valeur marchande et une valeur de loyer du marché.
 - Si une valeur marchande et une valeur de loyer du marché sur une propriété identifiable sont demandées et si un formulaire de rapport est utilisé, alors un **Formulaire d'évaluation résidentielle complète ICE** devrait être complété et un **Addendum de loyer du marché** ou un **Addendum narratif** qualitatif devrait être inclus afin de se conformer aux NUPPEC. L'Addendum de loyer du marché permet d'inclure une analyse du marché des loyers pour une propriété donnée. Le rapport nécessitera un ensemble de données sur la location afin que la conclusion de la valeur locative du marché soit étayée par les données et l'analyse appropriées.
2. Un rapport fournissant uniquement un rapport autonome de la valeur de loyer du marché. Cela comprend les contrats de service dans lequel le client veut savoir si le loyer actuel d'une propriété identifiable est au niveau du marché.
 - Si un rapport autonome sur le loyer du marché d'une propriété identifiable est demandé et qu'un formulaire est utilisé, toutes les sections pertinentes du **Formulaire d'évaluation résidentielle complète** de l'ICE devraient être remplies



Face à une évaluation des loyers du marché, le premier endroit où se tourner est aux NUPPEC 2018.

aicanada.ca/wp-content/uploads/2018-NUPPEC-3.pdf

et un **Addendum de loyer du marché** OU un **Addendum narratif** qualitatif devrait être inclus afin de se conformer aux NUPPEC. Pour ce type de contrat de service, des ventes comparables ne sont pas nécessaires, seulement des loyers comparables. Un **addendum autonome d'une page sur le loyer** ne sera pas conforme à la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers.

Un exemple de format de rapport narratif se trouve à la case 18.5.10 de la section Notes relatives à la pratique des NUPPEC 2018. Cet exemple peut être modifié pour satisfaire au contenu requis pour un rapport de loyer du marché pour une zone, un quartier, un type de propriété, etc.

Données pouvant être utilisées dans un Rapport sur le loyer du marché

Les rapports sur le loyer du marché doivent fournir toutes les données qu'un membre a à sa disposition. Les données de loyers peuvent inclure : les baux confirmés, les inscriptions actuelles et expirées de location et les sites Web qui affichent des listes de propriétés à louer. La recherche et l'analyse d'un rapport détermineront la validité des données et leur applicabilité au contrat de service.

La source des données doit être notée dans un rapport. Les sources peuvent inclure : la propre base de données d'un évaluateur, les gestionnaires immobiliers, les locataires, Kijiji, Craigslist, les annonces dans les journaux ou sur des babillards, un rapport de la SCHL et/ou un rapport d'étude de marché. Il n'est pas nécessaire de fournir un nombre spécifique de loyers comparables dans le rapport. Il est plutôt requis d'inclure une quantité suffisante de données fiables pour répondre au test de l'évaluateur raisonnable.

S'il existe un contrat de location courant pour la propriété, le loyer réel de la propriété devrait être noté dans le rapport.

Comme pour tout type de contrat de service d'évaluation, un rapport ne peut inclure que les données et informations disponibles au moment de la rédaction du rapport. Si les détails des données du marché ne sont pas disponibles, ces champs dans un rapport sur formulaire sont laissés en blanc et le manque de données détaillées est expliqué dans les champs narratifs du formulaire. La communication est toujours un aspect clé de tout contrat de service et est particulièrement cruciale lorsque les données du marché et/ou les détails sont rares. En expliquant en détail le manque de données et les lacunes dans l'analyse et le raisonnement qui en résultent dans le rapport, on permet au client de mieux comprendre le contenu du rapport et la conclusion finale de la valeur.

Comment les montants du loyer du marché peuvent être présentés

Il est acceptable de fournir des fourchettes de taux de location. Le loyer estimé sur le marché peut être une valeur unique, une fourchette de valeurs ou une indication de valeur, par exemple « pas moins de » ou « pas plus » qu'un montant spécifié.

Pour plus d'informations :

D'autres exemples sont affichés sur le site Web de l'ICE ici : <https://www.aicanada.ca/fr/forms-templates/0118-form-faq/>

Vous trouverez ici des informations générales sur les formulaires de rapport 0118 de l'ICE et des versions téléchargeables en pdf de ces fichiers : <https://www.aicanada.ca/fr/forms-templates/>

Communiqué de l'ICE : <http://aic.informz.ca/admin31/content/template.asp?sid=7318&ptid=266&brandid=5022&uid=0&mi=626466&ps=7318> 



Revisiting fee simple interest

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

In September 2017, the Appraisal Institute (US) held a Property Rights Symposium to consider issues relating to the valuation of fee simple estates. On December 21, 2017, a document entitled *Property Rights Symposium Discussion Paper* (*Discussion Paper*)¹ was prepared to report on the symposium discussions, to identify questions to be addressed and to solicit comment from interested parties.

The impetus for the *Discussion Paper* is the perception that the requirements for valuing the fee simple interest have become muddled. For example, what does the notion of 'unencumbered' mean in the context of valuing the fee simple interest? An example of the questions posed in the *Discussion Paper* is the following:

Does *fee simple* mean vacant and available for lease or occupancy? If so, should deductions be taken for lease-up and cost? Does *fee simple* imply a 'go dark' scenario?

The authors provide three examples where understanding the valuation requirements for the fee simple interest is critical:

- expropriation;
- real property assessment and taxation; and
- mortgage lending.



Canadian context

One might have thought that, in 'market value' jurisdictions in Canada, such questions as posed in the *Discussion Paper* are largely settled. For example, the litigation in Ontario and British Columbia show a judicial bent for valuation based on the assumption of stabilized operations with leases in place at economic/market rents.

The *Assessment Act*, R.S.O. 1990, c. A.31, section 1(1) defines 'current value' as "... the amount of money the fee simple, if unencumbered, would realize if sold at

arm's length by a willing seller to a willing buyer," Section 19(1) requires assessment based on current value. In *BCE Place Ltd. v. Municipal Property Assessment Corp., Region No. 9* [BCE], 2009 ONCA 672, the Ontario Assessment Review Board held on the evidence presented that 'unencumbered' meant a vacant building on the valuation date with a two-year lease up period. The Divisional Court and the Court of Appeal disagreed. Assessment on the basis of market value involves an assumption of leases in place at market rents as at the valuation date.

The Assessment Act, R.S.B.C. 1996, c. 20, section 19(1) defines 'actual value' as the "market value of the fee simple interest in land and improvements." *Standard Life Assurance Co. v. Capital Assessor, Area No. 01*, 1997 CarswellBC 1020 (B.C.C.A.) [*Standard Life*] is the leading case in British Columbia affirming that assessment is based upon the assumption of market rents for leases in place as at the date of valuation. *Discovery Parks Inc. v. Assessor of Area #10*, 2006 BCSC 1442 is another of the many examples where the courts accept economic rents and stabilized vacancy and expense ratios as leading to the value of the fee simple interest.

But the law does not remain stagnant and there are new twists on old questions from time to time. In this regard, one wonders about the future impact of *Five Mile Holdings Ltd. v. Area 10* [2014 PAABBC 20140278] [*Five Mile*], where the British Columbia Property Assessment Appeal Board considered whether an easement registered against title should be taken into account in determining market value of the fee simple interest in the appealed property.

The Board began with the meaning of fee simple interest as set out in *The Appraisal of Real Estate*:²

The most complete form of ownership is the fee simple interest – i.e., absolute ownership unencumbered by any other interest or estate, subject only to the limitations imposed by the four powers of government: taxation, expropriation, police power and escheat.

The Board relied upon *Standard Life* to interpret 'actual value' as the market value of the *unencumbered* fee simple interest:

[8] The 'fee simple interest' in real property is the broadest private property interest known in law. It encompasses absolute ownership unencumbered by any other interest or estate, subject only to the limitations imposed by the governmental powers of taxation, expropriation, police power and escheat ...



A significant implication of this proposed definition is that the valuer likely would need to identify not only the ownership estate but also the interests associated with the property to be valued.

[9] In *Standard Life*... , [t]he Court described the fee simple interest as being comprised of the entirety of the interests in a property and, generally speaking, being the same as the owner's unencumbered interest ...

[10] ... any positive or negative value associated with an easement represents the value of a partial interest in land. Any effect on the market value of the servient tenement reflects loss of one of the rights comprising the whole of the bundle of rights that makes up a fee simple interest. Therefore, while an easement could potentially affect the market value of an owner's encumbered interest in property, that effect must be ignored for assessment purposes.

The Board explained further at paragraph 16:

[16] Even though an easement may run with the land and bind future purchasers, it is still an encumbrance to the fee simple. A subsequent purchaser purchases an encumbered bundle of rights. The price paid reflects the market value of the fee simple encumbered by the easement ... Unless that encumbrance arises from the actions of a governmental, taxing, or expropriation authority, any impact on market value need not be considered for assessment purposes. Actual value for assessment purposes must reflect the market value of the unencumbered fee simple interest without regard to any effect on value due to the transfer of a partial interest.

Observations and suggestions in the *Discussion Paper*

After setting out questions and providing discussion, the authors of the *Discussion Paper* propose a new definition for 'fee simple estate;'

Fee simple estate. The highest estate allowed by law. An inheritable ownership interest of indefinite duration.

The authors also recommend discontinuance of the terms 'leased fee' and 'leased fee estate.'

The basis for the recommendations is the hope that the proposed definition and the discontinuance of other terms will reduce or eliminate the possibility for confusion. The authors point to the tussle between valuing a property as if vacant or as if leased at market rents. Reference is also made to *Black's Law Dictionary* as a source for a legal definition of 'fee simple interest.' The authors suggest that the focus has turned away from the duration of the interest to a focus on the presence or not of encumbrances.

As for the implications of the proposed definition the *Discussion Paper* states: "The proposed revision of the definition would make it more consistent with the definition in *Black's Law Dictionary* and with its general use in other areas of real estate practice. Under the proposed definition, *fee simple estate* would refer to the duration of a possessory right, not to which interests may or may not encumber that estate. The interests associated with the real estate are of course highly relevant

Continued on page 40.



Retour sur l'intérêt du fief simple

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

En septembre 2017, l'Appraisal Institute (É.-U.) a présenté un symposium sur les droits de propriété pour étudier les enjeux liés à l'évaluation des domaines en fief simple. Le 21 décembre 2017, on a rédigé un document intitulé *Property Rights Symposium Discussion Paper* (document de discussion)¹ pour faire état des discussions tenues lors du symposium, pour dégager les questions à aborder et pour solliciter les commentaires des parties intéressées.

L'impulsion pour le document de discussion est la perception à l'effet que les exigences sur l'évaluation de l'intérêt du fief simple sont devenues embrouillées. Par exemple, que signifie la notion « non grevé » lorsqu'il est question d'évaluer l'intérêt du fief simple ? Voici un exemple des questions posées dans le document de discussion :

Est-ce que *fief simple* signifie vacant ou disponible pour location ou occupation ? Si oui, devrait-on prendre des déductions pour la location initiale et les coûts ?

Est-ce que *fief simple* implique un scénario « devenir invisible » ?

Les auteurs donnent trois exemples où comprendre les exigences d'évaluation de l'intérêt du fief simple est critique :

- expropriation;
- évaluation immobilière et imposition; et
- prêts hypothécaires.

Contexte canadien

On aurait pu penser que dans les champs de compétence sur la « valeur marchande » au Canada, les questions comme celles posées dans le document de discussion sont presque toutes réglées. Par exemple, le litige en Ontario et en Colombie Britannique montre un penchant judiciaire pour l'évaluation fondée sur l'hypothèse d'opérations stabilisées avec des baux en vigueur à des loyers économiques/marchands.

La *Loi sur l'évaluation foncière*, L.R.O. 1990, chap. A.31, article 1(1) définit la « valeur actuelle » comme « ...la somme que produirait, le cas échéant, la vente du fief simple non grevé entre un vendeur et un acheteur consentants et sans lien de dépendance ». L'article 19(1) requiert l'évaluation fondée sur la valeur actuelle. Dans *BCE Place Ltd. c. Municipal Property Assessment Corp., Region No. 9* [BCE], 2009 ONCA 672, la Commission de révision de l'évaluation foncière a retenu les preuves présentées à l'effet que « non grevé » signifiait un immeuble vacant à la date d'évaluation, avec une période de location initiale de deux ans. La Cour divisionnaire et la Cour d'appel n'étaient pas d'accord. L'évaluation fondée sur la valeur marchande implique l'hypothèse que des baux

sont en vigueur aux loyers marchands à la date d'évaluation.

L'*Assessment Act*, R.S.B.C. 1996, c. 20, article 19(1) définit la « valeur réelle » comme « ...la valeur marchande de l'intérêt du fief simple pour le terrain et les améliorations ». *Standard Life Assurance Co. v. Capital Assessor, Area No. 01*, 1997 CarswellBC 1020 [B.C.C.A.] [*Standard Life*] est la cause faisant jurisprudence en Colombie-Britannique affirmant que l'évaluation repose sur l'hypothèse de loyers marchands pour des baux en vigueur à la date d'évaluation. *Discovery Parks Inc. v. Assessor of Area #10*, 2006 BCSC 1442 est un autre des nombreux exemples où les tribunaux acceptent des loyers économiques et des ratios d'inoccupation et de dépenses stabilisés pour calculer la valeur de l'intérêt du fief simple.

Mais la loi n'est pas stagnante et les questions traditionnelles trouvent parfois des réponses inédites. À cet égard, on peut s'interroger sur l'incidence future de *Five Mile Holdings Ltd. v. Area 10* [2014 PAABBC 20140278] [*Five Mile*], où le British Columbia Property Assessment Appeal Board (la commission d'appel) a examiné si une servitude enregistrée contre un titre devrait être prise en considération pour déterminer la valeur marchande de l'intérêt du fief simple pour le bien immobilier faisant l'objet d'un appel.

La commission d'appel a débuté avec la signification de l'intérêt du fief simple, telle qu'indiquée dans *The Appraisal of Real Estate* :²

La forme la plus complète de propriété est l'intérêt du fief simple, c.-à-d. la propriété absolue, non grevée par tout autre intérêt ou domaine, sous la seule réserve des limites imposées par les quatre pouvoirs du gouvernement : imposition; expropriation; pouvoir policier; et déshérence.

La commission d'appel s'est appuyée sur *Standard Life* pour interpréter la « valeur réelle » comme la valeur marchande de l'intérêt du fief simple non grevé :

[8] L'« intérêt du fief simple » en immobilier est l'intérêt de propriété privée le plus vaste connu dans la loi. Il englobe la propriété absolue, non grevée par tout autre intérêt ou domaine, sous la seule réserve des limites imposées par les pouvoirs gouvernementaux d'imposition, d'expropriation, de pouvoir policier et de déshérence...

[9] Dans *Standard Life*... , le tribunal expliquait que l'intérêt du fief simple comprenait l'ensemble des intérêts dans un bien immobilier et, de manière générale, qu'il était identique à l'intérêt non grevé du propriétaire...

[10] ...toute valeur positive ou négative associée à une servitude représente la valeur d'un intérêt partiel dans le terrain. Tout effet sur la valeur marchande du fonds servant reflète la perte de l'un des droits formant l'entière du faisceau de droits qui constitue l'intérêt du fief simple. Par conséquent, alors qu'une servitude pourrait potentiellement affecter la valeur marchande de l'intérêt non grevé d'un propriétaire dans un bien immobilier, on doit ignorer cet effet pour les fins d'évaluation.

La commission d'appel donnait plus d'explications au paragraphe 16 :

[16] Bien qu'une servitude puisse exister sur un terrain et lier les acheteurs futurs, elle demeure un grevement au fief simple. Un acheteur subséquent

achète un faisceau de droits non grevé. Le prix payé reflète la valeur marchande du fief simple grevé par la servitude... À moins que ce grevement résulte des actions d'une autorité de gouvernement, d'imposition ou d'expropriation, tout impact sur la valeur marchande n'a pas besoin d'être pris en considération pour les fins d'évaluation. La valeur réelle pour fin d'évaluation doit refléter la valeur marchande de l'intérêt du fief simple non grevé, sans égard à tout effet sur la valeur attribuable au transfert d'un intérêt partiel.



Une conséquence importante de cette définition proposée est que l'évaluateur devrait identifier non seulement le domaine de propriété (fief simple, domaine à bail, domaine viager), mais aussi les intérêts associés au bien immobilier à évaluer.

Observations et suggestions dans le document de discussion

Après avoir élaboré les questions et apporté le débat, les auteurs du document de discussion proposent une nouvelle définition du « domaine en fief simple » :

Domaine en fief simple : Le plus vaste droit de propriété permis par la loi. Un intérêt de propriété transmissible par voie héréditaire d'une durée indéfinie.

Les auteurs recommandent également de supprimer les termes « fonds affermé » et « domaine à fonds affermé ».

Les recommandations reposent sur l'espérance que la définition proposée et la suppression des autres termes réduira

ou éliminera les confusions possibles. Les auteurs soulignent le conflit qui existe entre l'évaluation d'un bien immobilier comme s'il était vacant et comme s'il était loué à des loyers marchands. Ils citent également le *Black's Law Dictionary* comme source d'une définition légale de l'« intérêt du fief simple ». Les auteurs avancent que l'on pense maintenant à la durée de l'intérêt plutôt qu'à la présence ou non de grevements.

En ce qui regarde les conséquences de la définition proposée, le document de discussion déclare : « La révision proposée de la définition rendrait celle-ci plus cohérente avec la définition du *Black's Law Dictionary* et avec son emploi général dans d'autres secteurs de la pratique immobilière. En vertu de la définition proposée, *domaine en fief simple* serait la durée d'un droit possessoire, pas les intérêts qui peuvent ou non grever ce droit de propriété. Les intérêts associés à l'immobilier sont évidemment très pertinents au contrat de service d'évaluation. Mais identifier seulement les droits évalués comme le « domaine en fief simple » ne répond pas à la question de l'évaluateur à savoir s'il doit inclure des intérêts réels ou hypothétiques tels un bail ou des servitudes. Une conséquence importante de cette définition proposée est que l'évaluateur devrait identifier non seulement le domaine de propriété (fief simple, domaine à bail, domaine viager), mais aussi les intérêts associés au bien immobilier à évaluer. »

Le document de discussion conclut avec ce qui suit :

Les conséquences potentielles de ces propositions sont que les évaluateurs devraient déterminer, et les rapports d'évaluation clairement déclarer, le domaine... ainsi que les intérêts réels ou présumés associés à l'immobilier qui sont reflétés dans l'évaluation...

Conclusion

Les professions d'évaluateur et d'avocat et nos clients seraient-ils mieux servis par la définition proposée ou par une autre définition de l'« intérêt du fief simple » ?



Si la profession d'évaluateur doit adopter une définition différente de l'« intérêt du fief simple », cela ne changera pas la loi telle qu'elle existe présentement.

Est-il universellement logique de changer la définition pour cibler la durée de l'intérêt plutôt que les grèvements ?

Si la profession d'évaluateur doit adopter une définition différente de l'« intérêt du fief simple », cela ne changera pas la loi telle qu'elle existe présentement. La définition de l'« intérêt du fief simple » sera encore déterminée conformément à la jurisprudence actuelle. Il pourrait être possible de réconcilier une nouvelle définition de l'« intérêt du fief simple » pour les évaluateurs avec les définitions légales existantes, mais seul le temps pourra le dire. Si la loi doit être modifiée, ce sera d'une façon progressive qui causera un certain degré d'incertitude alors que les cas soulevant ces enjeux seront jugés par les cours et les tribunaux.

Notes de bas de page

¹ Disponible dans le site Web de l'Appraisal Institute.

² *The Appraisal of Real Estate*, 3^e édition canadienne (Vancouver : Institut canadien des évaluateurs & Appraisal Institute (École d'études commerciales Sauder – Division de l'immobilier), 2010), p. 6.1.

Le présent article a pour but de susciter les discussions et d'indiquer aux professionnels certaines difficultés que posent la loi et la pratique de l'évaluation. Il ne doit pas servir d'avis juridique. Toute question liée à l'applicabilité des cas évoqués dans cet article à des circonstances particulières devrait être adressée à des juristes et des évaluateurs qualifiés. ■

■ LEGAL MATTERS *Continued from page 37.*

to the appraisal assignment. But merely identifying the rights appraised as the 'fee simple estate' does not settle the appraiser's question about whether any actual or hypothetical interests, such as lease or easements, are to be included. A significant implication of this proposed definition is that the valuer likely would need to identify not only the ownership estate (fee simple, leasehold, life estate), but also the interests associated with the property to be valued."

The *Discussion Paper* concludes with the following:

Potential implications of these proposals are that valuers would need to determine, and valuation reports clearly state, the estate ... as well as the actual or assumed interests associated with the real estate that are reflected in the valuation ...

Closing

Would the appraisal and legal professions and our clients be better served by the



If the appraisal profession is to adopt a different definition of 'fee simple interest,' this will not change the law as it presently exists.

proposed or some other definition of 'fee simple interest?' Does it make universal sense to change the definition to focus on the duration of the interest rather than encumbrances?

If the appraisal profession is to adopt a different definition of 'fee simple interest,' this will not change the law as it presently exists. The definition of 'fee simple interest' will still be determined in accordance with existing case law. It might be possible to reconcile a new appraisal definition of 'fee simple interest' with existing legal definitions, but only time will tell. If there is to be change in the law, it will happen incrementally, generating a relative degree of uncertainty while the cases raising the issues are litigated through the courts and tribunals.

End notes

¹ Available on the Appraisal Institute website.

² *The Appraisal of Real Estate*, 3d. Cdn. ed. (Vancouver: Appraisal Institute of Canada & Appraisal Institute (Sauder School of Business – Real Estate Division), 2010), p. 6.1

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the applicability of cases referred to in the article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. ■

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.
Managing Partner, Verra Group Valuation

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





Advocacy in Action

BY MICHAEL HATCH

Senior Vice-President, Impact Public Affairs

National trade associations play many roles. They provide professional designation programs; specific products and services such as industry-specific insurance products; continuing professional development; as well as membership conferences and events to develop national networks. One service they also offer that is often overlooked by their members is their role as advocates on behalf of their members to the media, other relevant stakeholders and governments.

Governments are ever-present in all forms of economic activity and staying on top of all the laws and regulations – much less pushing to change problematic ones – can be daunting for the individual appraiser, or dentist, or insurance broker. Advocacy is one of the most important functions of national associations, but, in order to be as effective as possible, members need to be engaged and well-informed about political issues, policies and regulations that affect their profession.

Sometimes it is said of government policy: if you are not at the table, you will be on the menu. While this may overstate the tension between regulators and private sector actors, it is very important



The associations that have the most successful advocacy combine effective staff working in the national office with an engaged membership supporting the same message with Parliamentarians.

for associations to remain in constant contact with the officials (elected and not) that make decisions important to their members' businesses.

Appraisers are no different. The real estate sector has seen more than its share of regulatory action in the past decade, as governments have tried to get a handle on what many see as out of control markets in some parts of the country. As appraisers, we need to be part of the conversation to ensure our business model does not become collateral damage, as governments in Ottawa and provincial capitals look for ways to rein in the sector.

This dialogue happens in many ways. Full time professional staff at your association go to work every day thinking about these issues so that members (for the most part) don't have to. They hold regular meetings in Ottawa with key Parliamentarians; they

make presentations before Parliamentary committees; and they remain in touch with non-elected regulators at the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), for example.

However, the associations that are the most effective with their advocacy do not rely entirely on their full time staff in Ottawa. The work they do is vital for effective advocacy, but a message delivered to a Parliamentarian in Ottawa is worth a small fraction of the same message delivered in the home riding by a local employer or business person. The associations that have the most successful advocacy combine effective staff working in the national office with an engaged membership supporting the very same message with Parliamentarians who have returned home when Parliament is not in session. This is where you come in.

Politicians always want to hear from their constituents. Constant contact with their voters at home is what informs

their legislative work in parliament. If you do not engage, you are missing a valuable opportunity to be part of the policymaking process.

How do you get involved?

First, contact your provincial association executive director or advocacy representative to share a specific issue or challenge you are facing so that steps can be taken to engage governments. Messaging is quite important in these situations because, if 100 members are delivering 100 different messages to 100 MPs, it will be of no value. Association advocacy is only effective when everyone speaks with the same voice and message.

When provincial representatives approach MPs/MPPs/MLAs, 10 times out of 10 they will find time at some point in the near future. It is important



Association advocacy is only effective when everyone speaks with the same voice and message.

to inform them of the work appraisers do, and that Members are concerned with a specific piece of policy. Although unlikely, it is possible that they have never heard of a property appraiser before. It is also unlikely, however, that they will be intimately aware of the details of the work appraisers do, or the government policies that impact Members.

Setting up a meeting can be challenging at times, but elected officials are just

people, and it is their business to know the concerns of their constituents.

When a policy-related challenge comes along, which inevitably it will, there will be a pre-existing relationship with a particular MP/MPP/MLA to directly communicate the industry's concerns. The federal government is in the midst of reviewing financial sector legislation, for example, which could have an impact on the industry in the next year. Mortgage rules are constantly changing as well, and many of these changes can have direct and indirect impacts on appraisers.

Your association is always working for you in Ottawa and at the provincial level. The truly successful associations combine that staff knowledge with an engaged membership from one end of the country to the other. 



Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada



TRISURA
a step above

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 évalueriez 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



Défense des intérêts à l'œuvre

PAR MICHAEL HATCH

vice-président principal, Impact Public Affairs

Les associations professionnelles nationales jouent plusieurs rôles. Elles offrent des programmes de désignation professionnelle, des produits et services spécifiques tels que des produits d'assurance spécifiques à l'industrie, des cours de perfectionnement professionnel continu ainsi que des congrès et événements visant à permettre à leurs membres de développer des réseaux nationaux. Elles offrent également un service souvent négligé par leurs membres, celui de défenseurs des intérêts et des droits de leurs membres auprès des médias, des autres intervenants et des gouvernements.

Les gouvernements sont omniprésents dans toutes les formes d'activité économique et il peut s'avérer intimidant pour l'évaluateur, le dentiste ou le courtier d'assurance, de se tenir au fait de toutes les lois et de tous les règlements – et encore moins de réclamer des changements aux situations problématiques. La défense des intérêts est l'une des fonctions les plus importantes des associations nationales, mais pour être aussi efficaces que possible, les membres doivent être engagés et bien informés sur les questions politiques et la réglementation qui affectent leur profession.



Les associations qui ont le plus de succès combinent le personnel efficace qui travaille au bureau national avec des membres engagés qui reprennent le même message auprès des parlementaires.



La défense des intérêts de notre association n'est efficace que lorsque tout le monde parle avec la même voix et le même message.

On dit parfois de la politique gouvernementale que si vous n'êtes pas à la table, vous serez au menu. Bien que cela puisse exagérer la tension entre les organismes de réglementation et les acteurs du secteur privé, il est très important que les associations restent en contact permanent avec les responsables (élus et non élus) qui prennent des décisions ayant de fortes répercussions sur les entreprises de leurs membres.

Les évaluateurs n'échappent pas à cette règle. Le secteur immobilier a reçu plus que sa part de mesures réglementaires au cours de la dernière décennie, alors que les gouvernements ont essayé de maîtriser ce que beaucoup considèrent comme des marchés hors de contrôle dans certains coins du pays. En tant qu'évaluateurs, nous devons faire partie de la conversation pour nous assurer que notre modèle d'affaires ne soit pas victime de dommages collatéraux par suite des efforts des gouvernements d'Ottawa et des capitales provinciales pour freiner le secteur.

Ce dialogue se déroule de plusieurs façons. Le personnel professionnel à temps plein de votre association va au travail tous les jours en pensant à ces questions pour que les membres (pour la plupart) n'aient pas à le faire. Ils tiennent des réunions régulières à Ottawa avec des parlementaires clés, ils font des présentations devant les comités parlementaires et ils restent en contact avec les organismes de réglementation non élus du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), par exemple.

Cependant, les associations les plus efficaces dans la défense des intérêts de leurs membres ne dépendent pas

entièrement de leur personnel à temps plein à Ottawa. Le travail qu'ils font est essentiel à l'efficacité des démarches, mais un message envoyé à un parlementaire à Ottawa ne vaut qu'une petite fraction du même message délivré dans la circonscription par un employeur ou un homme d'affaires local. Les associations qui ont le plus de succès combinent le personnel efficace qui travaille au bureau national avec des membres engagés qui reprennent le même message auprès des parlementaires qui sont rentrés chez eux lorsque le Parlement n'est pas en session. C'est ici que vous entrez en scène.

Les politiciens veulent toujours savoir ce que pensent leurs électeurs. Le contact constant avec les électeurs de leur circonscription est ce qui donne forme à leur travail législatif au parlement. Si vous ne vous engagez pas, vous manquez une belle occasion de faire partie du processus d'élaboration des politiques.

Comment participer?

Communiquez d'abord avec le directeur général de votre association provinciale ou avec votre représentant de la défense des intérêts pour faire état d'un problème ou défi particulier auquel vous faites face afin que des mesures puissent être prises pour engager les gouvernements. La concertation des messages est très importante dans ces situations, car si 100 membres livrent 100 messages différents à 100 députés, cela n'aura aucun effet. La défense des intérêts de notre association n'est efficace que lorsque tout le monde parle avec la même voix et le même message.

Lorsque nos représentants provinciaux approchent des députés, tant fédéraux que provinciaux, ces derniers trouveront le temps, 10 fois sur 10, pour les rencontrer dans un proche avenir. Il est important de les informer du travail des évaluateurs et de leur faire part des préoccupations de nos membres à l'égard d'une politique donnée. Il est peu probable, mais quand même possible, qu'ils n'aient jamais entendu parler des évaluateurs immobiliers auparavant. Toutefois, il est également peu probable qu'ils connaissent tous les détails du travail qu'effectuent les évaluateurs ou des politiques gouvernementales qui ont une incidence sur nos membres.

Il est parfois difficile de coordonner une rencontre, mais nos députés sont humains et il leur incombe de connaître les préoccupations de leurs électeurs.

Lorsqu'un défi lié à une politique se présente, ce qui est inévitable, si une relation a déjà été établie avec un député, il est possible de lui communiquer directement les préoccupations de l'industrie. Le gouvernement fédéral est en train d'examiner la législation régissant le secteur financier, par exemple, ce qui pourrait avoir un impact sur l'industrie dans la prochaine année. Les règles en matière d'hypothèque changent constamment et bon nombre de ces changements peuvent avoir des répercussions directes et indirectes sur les évaluateurs.

Votre association travaille toujours pour vous à Ottawa et au niveau provincial. Les associations qui réussissent vraiment combinent les connaissances du personnel avec l'expérience de membres engagés d'un bout à l'autre du pays. 



Todd Pickett, AACI, P.App

On appraising for a mega project

Todd Pickett, AACI, P.App first joined the Appraisal Institute of Canada (AIC) in 1997 and obtained his AACI, P. App designation in 2006. He has served two terms as president of AIC-NL. He currently serves on the association's marketing committee and is responsible for print media advertising, and serves on a working group reviewing licensing as well as marketing opportunities for appraisers in Newfoundland and Labrador (NL). He is also part of an AIC national working group examining proposed updates and overall requirements for the Professional Competency Interview (PCI) and is a member of the Applied Experience Committee.

Since 2012, Todd has been employed as the Land Coordinator-Private Land on the Lower Churchill Project, a multi-billion dollar project that includes an 824 megawatt (MW) hydroelectric facility at Muskrat Falls on the lower Churchill River in Labrador, and 1,600 kilometres of new construction line extending from the existing upper Churchill Falls facility to Muskrat Falls and onto Soldiers Pond on the island of Newfoundland's Avalon Peninsula (collectively called the Muskrat Falls Project). A second undeveloped hydro project exists further upstream on the Churchill River at Gull Island.



I am working on a world-class mega project to provide Newfoundland Labrador with a legacy that will make current and future generations proud.

The hydroelectric potential of Muskrat Falls and Gull Island make Labrador's Churchill River one of the best undeveloped hydroelectric source in North America. Together, they have a combined capacity of more than 3,000 megawatts, will be able to provide 16.7 terawatt hours of electricity per year, and will reduce greenhouse gas emissions equivalent to taking 3.2 million vehicles off the road each year.

Overall construction of the Muskrat Falls Project is nearing 90 per cent completion. In late 2017, construction of the transmission lines was completed. The 1,110 km High Voltage direct current transmission line from Muskrat Falls to Soldiers Pond is constructed within a 60-metre wide right-of-way. Construction of the line involved clearing brush and trees

from the right-of-way, constructing access roads that extend from existing roads up to the right-of-way, constructing an access road within the right-of-way, surveying the location of the steel towers, and placement of the steel towers and all their required components within the right-of-way.

Components of the Muskrat Falls phase include a dam and powerhouse with capacity of 824 MW; two 315 KV high-voltage, alternating current transmission lines (built with steel towers) from Muskrat Falls to Churchill Falls; two converter stations (one at Muskrat Falls and one at Soldiers Pond); one 350 KV, high-voltage, direct current transmission line consisting of steel towers, two conductors and one overhead lightning shield wire that also has a fibre-optic cable embedded near its core; three submarine cables crossing the Strait of Belle Isle; and two grounding stations (one at L'Anse au Diable in Labrador and one at Dowden's Point – CBS Island of Newfoundland).

The Project also involved partnership with Emera Newfoundland Ltd, to construct the Maritime Link: a high voltage transmission line from Granite Cannel, an AC to DC (alternating current to direct current) converter station at Bottom Brook, and two underwater high-voltage, direct current cables that connect the NL electrical grid with the one in Nova Scotia.



This transmission line will connect the island of Newfoundland to Nova Scotia for the first time.

As a professional real estate appraiser, how did you come to be involved in a mega project of this nature?

TP: I was advised of the various job opportunities advertised for this project, and was interested specifically in the position of Land Coordinator-Private Land. I reviewed the scope of the undertaking and felt it was too great of an opportunity to pass up. After applying and being interviewed, I was fortunate enough to be selected for the position.

In your appraisal career, have you ever been involved in a venture of this magnitude?

TP: I have worked on right of way assignments for many years, but, without question, this is the largest project I have ever worked on. It is not too often, if ever, that you have an opportunity to be involved in a \$10 billion capital construction project. A project of this size brings with it many complexities and opportunities to learn, which I believe are invaluable to my career development.

This project is in a fairly remote region of Labrador. What has that meant for you logistically in terms of the decision to be involved, travel, accommodations, time away from home base, etc.?

TP: This project has a very large geographic footprint, which sometimes means travel to remote regions with limited access and, yes, time away from home. However,

my interest in finding out more about the various components, such as the dam, powerhouse, transmission lines, converter stations, underwater cables, etc. outweighed any concerns I might have had about the remote location. I should add that I also have a very understanding wife.

What does the position of Land Coordinator-Private Land entail?

TP: As part of the Project Delivery Team, I am responsible for the acquisition of private land for the entire operation. This involves negotiating agreements for various land rights and preparing expropriation documents, when required. I am also responsible for claims made for compensation as a result of an expropriation. Since the project is so large, given my background, I was also asked to help with the coordination and preparation of insurance claims in accordance with heads of claim under Construction All Risk (CAR) policy.

Muskat Falls and Gull Island make Labrador's Churchill River the best undeveloped hydroelectric source in North America with a combined capacity of more than

3000 megawatts,

able to provide **16.7 terawatt hours** of electricity per year, reducing greenhouse gas emissions equivalent to

3.2 million vehicles.

Can you describe some of the more unique expropriations you have been part of with this project and any special challenges they presented?

TP: Due to the sheer magnitude of this project, a wide variety of requirements routinely come into play in order to expropriate property rights. Given the urgency of our construction timeline, we have had to expropriate timber rights as well as easement rights from fee simple property owners. Each of these expropriations requires us to ensure that a property owner is left financially whole and that fairness has been achieved. That has presented some interesting valuation challenges. Fortunately, we have been able to meet those challenges by utilizing the services of experienced AIC appraisers, as required by our regulations.

Who else is on the Project Delivery Team and how much do you interact with these people?

TP: The team is comprised of engineers, accountants, cost controllers, surveyors, senior management personnel, etc. I am in the fortunate position of having to interact with all of them, depending on the type of information or approval required. This interaction provides a great opportunity to expand my knowledge and experience that can only enhance my appraisal career down the line.

For your particular role, what have been the biggest challenges?

TP: My involvement has evolved with project requirements and each aspect of the job has brought its own challenges. However, the overriding challenge has been to ensure that all land rights were acquired in accordance with the project's schedule and, thus, did not cause any delays in construction. We managed to meet this goal and are very proud of what we accomplished.

One particular and interesting challenge of this project was that it required the development of a new act and



regulations relative to the expropriations we needed to undertake. Along with company officials, such as department lead John Cooper, I served on a working group advising the government of requirements for the *SNL2012 CHAPTER M-25 MUSKRAT FALLS PROJECT LAND USE AND EXPROPRIATION ACT* and *Muskrat Falls Project Land Use and Expropriation Regulations* under the *Muskrat Falls Project Land Use and Expropriation Act* (O.C. 2013-346). The province of Newfoundland and Labrador did not have a statutory easement, but the foundation for this easement was set out in the *Muskrat Falls Land Use and Expropriation Act*. We provided input on property requirements for this statutory easement. A key component of the regulations stated that 'an appraisal shall be carried out by a qualified independent appraiser who is accredited by the Appraisal Institute of Canada and has earned the designation of Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI).' This proved invaluable as appraisal challenges developed along the way.

What gives you the most satisfaction from your work on this project?

TP: Without a doubt, it is the knowledge that I am working on a world-class mega project with talented and dedicated people who are working extremely hard to provide Newfoundland Labrador with a legacy that will make current and future generations proud.

Was there a need and, if so, were you able to seek input or advice from anyone in the appraisal profession that helped you along the way?

TP: Throughout the process, and as per the regulations, we have engaged other AIC member appraisers in order to obtain independent appraisals for property acquisitions and expropriations. Working with these professionals has been a truly rewarding experience.

Did your training, education and experience as an AACI prepare you well for the challenges this project has presented?

TP: Most definitely. I have had to use all aspects of my training and experience to meet the demands presented by this continuously evolving project. One of the most important skillsets has been interacting with property owners and understanding the valuation principles that relate to compensation for partial acquisitions.

Will you take things away from this experience that will help with your career as you go forward?

TP: Absolutely. I have learned a great deal from working on an undertaking of this size and scope. In particular, I have had the pleasure of working very closely with people from many professions and have gained an appreciation of the complexities, difficulties and requirements of those professions. Hopefully, I will be able to draw on these experiences when I work with other professionals in the future.

When this project is complete, what is next for you personally?

TP: Although you never know what the future will bring, I will likely continue working as an appraiser with a focus on the right of way industry. ■



Todd Pickett, AACI, P.App

Sur l'évaluation d'un mégaprojet

Todd Pickett, AACI, P.App s'est joint à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 1997 et il a obtenu sa désignation AACI, P.App en 2006. Il a exercé deux mandats à titre de président de l'ICE-TNL. Siégeant présentement au Comité de marketing de l'association, où il est responsable de la publicité imprimée dans les médias, il est aussi membre d'un groupe de travail qui examine l'octroi des licences ainsi que les opportunités de marketing pour les évaluateurs à Terre-Neuve-et-Labrador (TNL). En outre, il appartient à un groupe de travail national de l'ICE chargé d'analyser les mises à jour proposées et les exigences globales de l'Entrevue sur les compétences professionnelles (ECP) et il est membre du Comité sur l'expérience appliquée.

Depuis 2012, Todd travaille comme coordinateur des terres privées dans le projet Lower Churchill, un projet de plusieurs milliards de dollars qui inclut une installation hydroélectrique générant 824 mégawatts (MW) aux chutes Muskrat, dans la partie inférieure du fleuve Churchill au Labrador, ainsi qu'une ligne de construction de 1600 km s'étendant de l'installation existante dans la partie supérieure des chutes Churchill jusqu'aux chutes Muskrat et à Soldiers Pond sur l'île de la péninsule Avalon de



Je travaille dans un mégaprojet pour léguer à Terre-Neuve-et-Labrador un héritage dont les générations actuelles et futures seront fières.

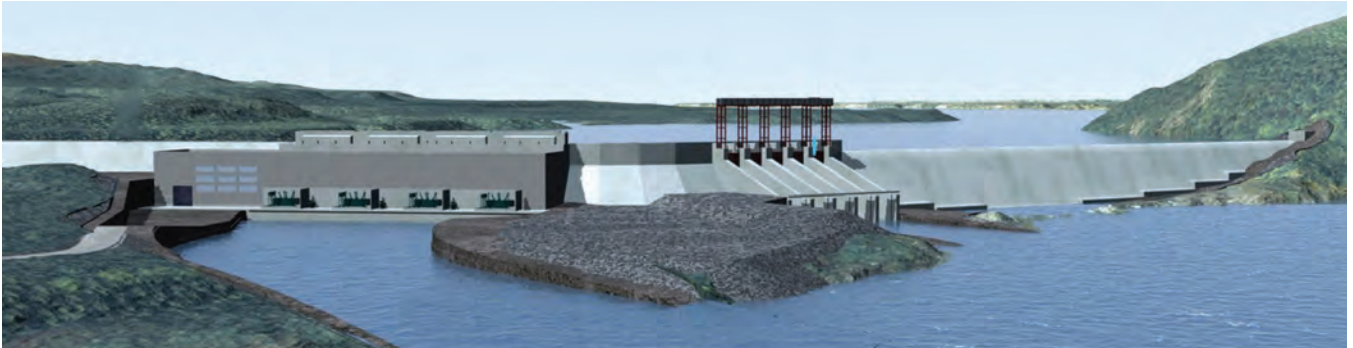
Terre-Neuve (appelée collectivement projet des chutes Muskrat). Un deuxième projet hydroélectrique non développé existe plus loin en aval sur le fleuve Churchill, à Gull Island.

Le potentiel hydroélectrique des chutes Muskrat et de Gull Island font du fleuve Churchill au Labrador l'une des meilleures sources hydroélectriques non développées en Amérique du Nord. Ensemble, elles combinent une capacité de plus de 3000 MW qui pourra fournir 16,7 térawatts-heures par année et qui réduira les émissions de gaz à effet de serre d'une quantité équivalente à l'élimination de 3,2 millions de véhicules sur les routes chaque année.

La construction globale du projet des chutes Muskrat sera bientôt achevée à 90 %. Fin 2017, on a terminé la construction des

lignes de transmission. La ligne de transport haute tension à courant continu, d'une longueur de 1110 km, des chutes Muskrat à Soldiers Pond, est construite dans une emprise de 60 m de largeur. La construction de la ligne a nécessité l'enlèvement des broussailles et des arbres de l'emprise, la construction de routes d'accès allant des routes existantes jusqu'à l'emprise, la construction d'une route d'accès dans l'emprise même, l'arpentage pour trouver l'emplacement des pylônes en acier et l'installation des pylônes et de toutes leurs composantes requises dans l'emprise.

Les éléments de la phase des chutes Muskrat comprennent : un barrage et une centrale électrique d'une capacité de 824 MW; deux lignes de transport haute tension à courant alternatif de 315 kV (construites avec pylônes en acier) des chutes Muskrat aux chutes Churchill; deux stations de conversion (une aux chutes Muskrat et une à Soldiers Pond); une ligne de transport haute tension à courant continu de 350 kV formée de pylônes en acier, deux conducteurs et une ligne aérienne servant de bouclier de foudre munie d'un câble à fibres optiques incorporé près de son centre; trois câbles sous-marins traversant le détroit de Belle Isle; et deux stations de mise à la terre (une à L'Anse au Diable, Labrador, et une à Dowden's Point – CBS Island, Terre-Neuve).



Le projet a donné lieu à un partenariat avec Emera Newfoundland Ltd. pour construire le lien maritime : une ligne de transport haute tension partant de Granite Cannel, une station de conversion CA-CC (courant alternatif à courant continu) à Bottom Brook et deux câbles sous-marins haute tension à courant continu connectant le réseau de distribution électrique de Terre-Neuve avec celui de la Nouvelle-Écosse. Cette ligne de transport reliera l'île de Terre-Neuve à la Nouvelle-Écosse pour la toute première fois.

En tant qu'évaluateur immobilier professionnel, comment en êtes-vous venu à participer à un mégaprojet de cette nature ?

TP : J'étais informé des diverses possibilités d'emploi annoncées pour ce projet puisque je m'intéressais au poste de coordinateur des terres privées. En examinant la portée de l'entreprise, je croyais que c'était une opportunité à ne pas rater. Après avoir présenté ma candidature et passé l'entrevue, j'ai eu la chance d'être sélectionné pour l'emploi.

Dans votre carrière d'évaluateur, avez-vous déjà été impliqué dans une entreprise d'une telle envergure ?

TP : J'ai réalisé des contrats de services liés à des emprises pendant plusieurs années, mais c'est sans l'ombre d'un doute le plus gros projet auquel j'ai travaillé. Ça n'arrive pas souvent, si jamais ça arrive, qu'on ait la

chance de prendre part à un projet de construction demandant un capital de 10 milliards \$. Un projet de cette taille présente beaucoup de complexités et d'opportunités d'apprentissage, qui selon moi ont une valeur inestimable pour le perfectionnement de ma carrière.

Ce projet prend place dans une région relativement éloignée du Labrador. Quelle logistique cela a-t-il nécessité pour vous concernant votre décision de participer, les voyages, l'hébergement, le temps passé loin de votre base d'attache, etc. ?

TP : L'empreinte géographique du projet est très vaste, ce qui signifie parfois que l'on doit voyager dans des régions

éloignées dont l'accès est limité et, oui, qu'il faut passer du temps loin de son domicile. Cependant, ma soif d'en apprendre davantage sur les diverses composantes telles le barrage, la centrale électrique, les lignes de transport, les stations de conversion, les câbles sous-marins, etc., l'ont emporté sur les inquiétudes que j'aurais pu avoir sur l'emplacement éloigné. Je dois ajouter que mon épouse est très compréhensive.

Quelles sont les fonctions d'un coordinateur des terres privées ?

TP : Dans l'équipe de livraison du projet, je suis responsable de l'acquisition des terres privées pour toute l'opération. Je négocie des ententes visant différents droits fonciers et je rédige des documents d'expropriation, le cas échéant. Je suis également chargé des demandes d'indemnisation faites lors des expropriations. Étant donné l'énormité du projet et compte tenu de mes antécédents, on m'a aussi demandé de coordonner et de préparer les réclamations d'assurance conformément aux revendications principales de la police d'assurance tous risques de chantier.

Pouvez-vous décrire certaines des expropriations les plus uniques auxquelles vous avez pris part dans le cadre du projet et les défis particuliers qu'elles présentaient ?

TP : En raison de l'envergure même du projet, il faut souvent répondre à des

Des chutes Muskrat et de Gull Island font du fleuve Churchill au Labrador l'une des meilleures sources hydroélectriques non développées en Amérique du Nord combinant une capacité de plus de

⚡ 3000 MW ⚡

qui pourra fournir **16,7 térawatts-heures** par année et qui réduira les émissions de gaz à effet de serre d'une quantité équivalente à

3.2 millions de véhicules.

exigences très variées pour exproprier des droits fonciers. Puisque l'échéancier de construction est urgent, nous avons dû exproprier des droits de coupe et des droits de servitude appartenant à des propriétaires en fief simple. Chacune de ces expropriations nous oblige à nous assurer qu'un propriétaire ne subisse pas de répercussions négatives sur le plan financier et qu'il soit traité équitablement. Des problèmes d'évaluation intéressants se sont présentés. Heureusement, nous avons pu les résoudre en recourant aux services d'évaluateurs expérimentés de l'ICE, comme l'exigent nos règlements.

Qui d'autre fait partie de l'équipe de livraison du projet et dans quelle mesure interagissez-vous avec ces personnes ?

TP : L'équipe comprend des ingénieurs, experts-comptables, contrôleurs des coûts, arpenteurs, personnel supérieur de gestion, etc. J'ai la chance d'interagir avec chacun d'eux, selon le type d'information ou d'approbation requis. Ces échanges sont une merveilleuse occasion d'augmenter mes connaissances et mon expérience, qui ne pourront qu'améliorer ma carrière d'évaluateur pour l'avenir.

Dans votre rôle particulier, quelles ont été les plus grandes difficultés ?

TP : Mon implication a évolué avec les exigences du projet et chaque aspect de l'emploi a posé ses propres défis. Toutefois, le plus grand défi a été de nous assurer de l'acquisition de tous les droits fonciers conformément à l'échéancier du projet, de manière à ne causer aucun retard dans les travaux de construction. Nous avons atteint ce but et nous sommes très fiers de cet accomplissement.

Une difficulté spéciale et intéressante du projet, c'est qu'il exigeait l'élaboration d'une nouvelle loi et de nouveaux règlements relatifs aux expropriations que nous devons entreprendre. Avec des représentants de la compagnie comme le chef de service John Cooper, j'ai servi

Cette projet de construction demandant un capital de

10 milliards \$.

dans un Comité de réflexion chargé de conseiller le gouvernement sur les exigences de la loi *SNL2012 CHAPTER M-25 MUSKRAT FALLS PROJECT LAND USE AND EXPROPRIATION ACT* et du règlement *Muskrat Falls Project Land Use and Expropriation Regulations* sous la loi *Muskrat Falls Project Land Use and Expropriation Act* [O.C. 2013-346]. La province de Terre-Neuve-et-Labrador n'avait pas de servitude d'origine législative, mais la fondation pour une telle servitude a été fixée dans la loi *Muskrat Falls Land Use and Expropriation Act*. Nous avons fourni des avis et des suggestions sur les exigences immobilières pour cette servitude d'origine législative. Un élément clé du règlement précisait : « une évaluation doit être effectuée par un évaluateur indépendant qualifié, agréé par l'Institut canadien des évaluateurs et qui a obtenu sa désignation Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) ». Cela s'est révélé d'une valeur inestimable parce que les défis d'évaluation ont surgi tout au long du projet.

Qu'est-ce qui vous donne le plus de satisfaction dans le travail que vous avez fait lors de ce projet ?

TP : Sans aucun doute, c'est de savoir que je travaille dans un mégaprojet de classe mondiale avec des gens talentueux et dévoués qui donnent tout ce qu'ils ont pour léguer à Terre-Neuve-et-Labrador un héritage dont les générations actuelles et futures seront fières.

Est-ce qu'il y avait un besoin et, le cas échéant, avez-vous été en mesure d'obtenir des contributions ou des conseils d'un ou plusieurs évaluateurs professionnels pour vous aider en cours de route ?

TP : À travers le processus et dans le cadre du règlement, nous avons engagé d'autres évaluateurs, membres de l'ICE, afin d'obtenir des évaluations indépendantes pour les acquisitions immobilières et les expropriations. Œuvrer avec ces professionnels fut une expérience très enrichissante.

Votre formation, votre éducation et votre expérience comme AACI vous ont-elles bien préparé pour les défis de ce projet ?

TP : Définitivement. J'ai dû faire appel à tous les aspects de ma formation et de mon expérience pour répondre aux demandes que présentait ce projet en évolution constante. L'une des plus importants séries de compétences a été d'interagir avec les propriétaires et de comprendre les principes d'évaluation liés à la compensation pour des acquisitions partielles.

Rapportez-vous quelque chose de cette expérience qui vous aidera dans votre carrière pour l'avenir ?

TP : Absolument. J'ai beaucoup appris en travaillant dans une entreprise aussi vaste et aussi large. En particulier, j'ai eu le plaisir de collaborer très étroitement avec des personnes exerçant plusieurs professions et j'ai pu apprécier les complexités, les difficultés et les exigences de leurs professions. J'espère être capable de puiser dans ces expériences en travaillant avec d'autres professionnels.

Quand le projet sera terminé, que ferez-vous personnellement ?

TP : Même si on ne sait jamais ce que l'avenir nous réserve, je continuerai probablement mon travail d'évaluateur en me concentrant sur le secteur des entreprises. 



Nicholas Ruta, AACI, P.App

Following his chosen career path in the public sector

Nicholas Ruta, AACI, P.App is currently an Assessor in the Office Section with the City of Winnipeg Assessment and Taxation Department. With an impressive educational and employment background, he is establishing a successful career in the public sector that seems to be a perfect fit for his professional and lifestyle ambitions.

What is your educational background and work experience?

NR: In 2007, I graduated from the I.H. Asper School of Business, University of Manitoba, with a Bachelor of Commerce (Honours) Degree, majoring in Human Resource Management and International Business. Immediately after graduation, I enrolled in the UBC/AIC Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV) at the Sauder School of Business, took the first course, and started as a Field Assistant with the City of Winnipeg Assessment and Taxation Department. After completing the PGCV in 2010 and obtaining my AACI designation in 2011, I left the public sector and spent two years gaining valuable experience with a local fee appraisal firm before rejoining the City as an Assessor. To further my education, in 2017, I obtained a Masters Degree in Public

Administration (with *Distinction*) from the Faculty of Graduate Studies, University of Manitoba & University of Winnipeg. Focusing specifically on the Assessment profession, I also obtained an Accredited Assessment Officer (A.A.M.) designation with the Association of Assessing Officers of Manitoba.

What does your current position with the City of Winnipeg entail?

NR: I specialize in valuing office properties. This involves assisting in the development, maintenance and defense of real property assessment valuations for the office portfolio. The work entails reviewing, analyzing, and developing statistical data to establish valuation parameters; providing technical assistance related to valuation policy, procedure and legislation; supplementing the assessment roll by valuing new inventory or various interior/exterior renovations or additions to existing inventory; extensively reviewing computer-assisted mass appraisal values to ensure an accurate representation of retrospective market value; and, arguably the most onerous part of my job, preparing and presenting evidence at assessment appeal tribunals defending mass appraisal valuations.

Do you work internally or externally with other appraisers?

NR: The Assessment and Taxation Department is split into various working groups that specialize in certain property types. We employ Student, Candidate, CRA and AACI Members of the AIC, and, while I do not work with them directly, we certainly bounce ideas off each other and communicate as needed.

As for external Members, I work with them through collaborating or negotiating potential value reconciliations for assessment appeal purposes to avoid litigation. For assessment appeal negotiations, both parties can avoid a cumbersome evidence exchange and a lengthy litigation if they agree on a value.

You are in a non-fee appraisal position with a municipal government. Is that something you consciously chose as a career path?

NR: While taking courses with UBC, and before I was a Candidate Member of the AIC, I deliberately chose non-fee appraisal as a career path. However, once I received my AACI designation, I joined a local appraisal firm to gain some perspective. Two years later, I returned to municipal government with a greater knowledge and understanding of the appraisal profession.



*I enjoy the challenge and learning opportunities that this work brings.
It keeps me interested, engaged and focused.*

Are there unique aspects of the work you do and the challenges that you face compared to those of a private fee appraiser?

NR: As an AACI working in a mass appraisal environment for a municipality, I am required to adhere to the legislation, regulations, legal interpretations, precedent-setting case laws, and public policy processes within my jurisdiction. As a result, I am frequently required to cite Jurisdictional Exception in much of the valuation work that I do. One of the unique challenges in Manitoba is that the *Municipal Assessment Act C.C.S.M. c. M226* places the burden of proof at tribunal hearings on the assessor for all matters at issue with the assessed value. This onus varies between assessment jurisdictions; in some assessment jurisdictions the burden of proof rests with the complainant. This is a challenge because the assessor has the obligation in a dispute to provide sufficient warrant through a site-specific defense to substantiate the mass appraisal valuation of a property.

What do you enjoy most about the work that you do?

NR: The litigation process at assessment appeal tribunals can be quite adversarial, however, I enjoy the challenge and learning opportunities that this work brings. It keeps me interested, engaged and focused on the intricacies of the profession and allows me to understand and fully appreciate different perspectives.

Regarding your AACI designation, how long did the process take?

NR: The process took approximately three years and three months from my first course to being told in the Professional Competency Interview that I was now “part of the club.” The process felt long, but, in the grand scheme of things, it was not that long.

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

NR: From a work perspective, the most significant challenge was being continuously cognizant of how each assignment applied to the First Principles of Value. For example, highest and best use may often be the existing use, or valued as an “interim” use for assessment purposes. Constant reflection on how each assignment relates to the First Principles of Value, coupled with increased communication with your mentor, will better prepare Candidates for these challenges. From a personal perspective, I found that maintaining a routine was important. Allocating time outside of work/school for hobbies, activities and spending time with loved ones preserved my sanity throughout this process.

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

NR: I was pleased with the education component of the designation process. While the course material was fairly complex and required a great deal of dedication and effort, it allowed me to build on my practical experience and take on more complex assignments. I would have preferred it if the designation process required a focus on presentation and oral communication skills. Incorporating a presentation component as a course requirement in an online learning environment can be a challenging process, however, there could be an opportunity through the Work Product Review (WPR). As it currently stands, the Professional Competency Interview is the sole requirement that evaluates communication abilities of Candidates.

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

NR: Through the designation process, I feel that my time management, critical thinking, analytical, organizational, and written communication skills were further honed. Consequently, the enhanced development of these skills has facilitated my ability to overcome various career challenges.

Has mentorship played a role in your career development?

NR: I owe a great deal of credit to my Applied Experience Program mentor Larry Barthelette, AACI, P.App, who spent countless hours assisting me in my professional development. Although the formality of our relationship has come to an end, I frequently ask for his guidance to further develop my appraisal skills and general real estate knowledge. Other mentors include my father, Michael Ruta, FCPA, FCA, who is always willing to offer “free advice” as he calls it; my past Professor Laura E. Reimer, PhD, whose feedback constantly encourages me to improve; and the Director of the Assessment and Taxation Department, Mel Chambers, MPA, who motivates me by asking challenging and thought provoking questions meant to improve my problem solving capabilities. I am fortunate to have mentors that help me stay accountable to achieving my goals and maintaining a positive attitude.

What are your career aspirations?

NR: I am particularly interested in working in the non-fee appraisal sector, and have found a niche in the assessment profession. I enjoy the unique challenges that this profession brings. Through my educational background in commerce and public administration, coupled with an AACI designation, I have developed a technical competence of mass appraisal matters and increased my knowledge of contemporary public sector management principles. I hope to apply this knowledge in a leadership capacity and assist with developing the strategic direction

of an organization. The marketability of an AACI designation is immense and I am excited for future opportunities.

What motivates you to succeed?

NR: From an early age, it was instilled in me to learn and continuously improve in all aspects of my life. As a result, I set very high standards for myself. My focus is on improvement as an individual, whether through academia, fostering relationships, or volunteerism. In my experience, this self-improvement has resulted in personal as well as professional successes and achievements. It is a cyclical relationship, as the culmination of small achievements increases my motivation and desire for success. In addition, I am also motivated by the success of others and enjoy mentoring Candidate Members towards designation. If I witness someone achieving their goals, or assist someone in the achievement of a goal, it motivates me to focus on my own ambitions.

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

NR: I believe the biggest challenge facing the profession stems from the aging demographic of the appraisal industry and the multi-faceted issue of succession planning. As knowledgeable appraisers retire, there are fewer appraisers able to pass on knowledge to junior or Candidate Members; mentors are increasingly more difficult to come by. An egocentric notion that more appraisers equal less work must be abandoned. A greater consideration for mentoring as many Candidates as we can, and growing the profession, should be adopted. We should look for ways to work together to ensure the future viability of the appraisal profession. We should 'pay it forward!'

You are involved on the AIC-Manitoba Provincial Board of Directors as a Provincial Director, and the AIC-National Standards

Sub-committee. How did this type of volunteer involvement come about?

NR: Luck and timing had a lot to do with it. In 2013, I was approached by then AIC-Manitoba President Eric Krueger, AACI, P.App, who had a mid-term Board vacancy and suggested that I put my name forward. It was always something that I wanted to do, as I believe very strongly in giving back to my profession. I have just been re-elected to another two year term on AIC- Manitoba Provincial Board of Directors as Secretary Treasurer. In early 2017, AIC-Manitoba National Director, Darrell Thorvaldson, AACI, P.App, recommended that I get involved with the AIC-National Standards Sub-committee. I am overwhelmingly excited about this opportunity. In both situations, I was honored to have been approached and am ready to contribute to the profession in any way that I can.

Do you see this kind of involvement as an important part of career development?

NR: Involvement at the local level exposes you to a multitude of issues, concerns, and considerations, forcing you to work with others within the profession and to brainstorm unique ways to solve problems. It gives you a better understanding and appreciation of the complexity of this entire organization and provides an excellent opportunity to make an impact and be part of the decision-making process to further improve the profession. On a personal note, it is a great way to gain professional experience and take on a leadership role to prepare for future job opportunities. It allows you to become professionally connected, grow your network, and become exposed to the profession's diversity. Finally, involvement with your local chapter motivates you to continuously improve and develop job-transferrable skills to further aid in your career development.

Do you have any advice for people entering the appraisal profession?

NR: Consider contacting your local municipal or provincial assessment authority, either formally through the Human Resources Department or informally by calling or emailing an AIC Designated Member who works in that assessment jurisdiction; use the Find an Appraiser tool on the AIC website. Depending on your undergraduate degree, the workload and courses you are required to take can often be very onerous. Assessment jurisdictions have a wealth of resources, knowledge and staff that can assist in understanding the coursework and how it applies in a mass appraisal environment. In my experience, entry-level salaries are quite competitive (do your research), the work is interesting, and the support to foster success is there. As you become a Candidate Member, make sure that you find a mentor who is willing to share skills, knowledge and expertise, demonstrates a positive attitude, provides guidance and constructive feedback, takes a personal interest in your success, and is a good fit from a personality perspective. Most importantly, ask a lot of questions; no question is a bad question.

How do you spend your personal time away from work?

NR: I spend a lot of time focusing on health and wellness and pass most lunch hours with my colleagues in our workplace gym; I enjoy the camaraderie immensely. My wife and I love to travel, so we typically go twice a year on international vacations. In the summer, we like to camp. I enjoy playing harmonica (blues harp) and have played in several bands. My most recent performance was at a benefit concert for Cancer Care Manitoba. I try to stay connected with my heritage and recently got accepted into the Hoosli Ukrainian Male Chorus. I also enjoy cheering on our Winnipeg Jets and have season tickets with friends. 



Nicholas Ruta, AACI, P.App

Suivre son parcours de carrière choisi pour travailler dans le secteur public

Nicholas Ruta, AACI, P.App est *présentement estimateur à la division des bureaux du Service d'évaluation et de taxation de la Ville de Winnipeg. Fort de ses excellents antécédents en matière d'éducation et d'emploi, il est en train de se bâtir une carrière fructueuse dans le secteur public qui s'enligne parfaitement à ses ambitions professionnelles et personnelles.*

Pourriez-vous nous décrire vos études et vos expériences de travail ?

NR : En 2007, j'ai obtenu mon baccalauréat en commerce, avec spécialisation en gestion des ressources humaines et en commerce international, à l'I.H. Asper School of Business de l'Université du Manitoba. Immédiatement après l'obtention de mon diplôme, je me suis inscrit au Certificat d'études supérieures en évaluation immobilière (CESEI) de l'Université de la Colombie-Britannique/ Institut canadien des évaluateurs à l'École d'études commerciales Sauder. J'ai suivi le premier cours et j'ai commencé comme assistant sur le terrain au Service d'évaluation et de taxation de la Ville de Winnipeg. Après avoir complété mon CESEI en 2010 et obtenu ma désignation AACI en 2011, j'ai quitté le secteur public et passé deux ans à acquérir une expérience précieuse dans une firme d'évaluation à honoraires, avant de retourner à la ville à titre d'estimateur.

Afin de parfaire mon éducation, en 2017, j'ai obtenu une maîtrise en administration publique (avec distinction) à la Faculty of Graduate Studies de l'Université du Manitoba et de l'Université de Winnipeg. En me concentrant spécifiquement sur la profession d'estimateur, j'ai aussi obtenu la désignation Accredited Assessment Officer (A.A.M.) de l'Association of Assessing Officers of Manitoba.

Que faites-vous dans votre emploi actuel à la Ville de Winnipeg ?

NR : Je me spécialise dans l'évaluation des immeubles de bureaux. Cela consiste à aider dans l'élaboration, l'entretien et la défense des évaluations d'estimations immobilières pour le portefeuille des bureaux. Dans mon travail, je fais ce qui suit : analyser et développer des données statistiques pour établir les paramètres d'évaluation; fournir une aide technique liée aux politiques, procédures et lois touchant l'évaluation; compléter le rôle d'évaluation en évaluant de nouveaux inventaires ou diverses rénovations ou rallonges intérieures / extérieures aux inventaires existants; examiner en détail les valeurs d'évaluation de masse assistée par ordinateur pour assurer une représentation fidèle de la valeur marchande rétrospective; et, pourrait-on dire la partie la plus onéreuse de mon travail, préparer et présenter des preuves aux tribunaux d'appel de l'évaluation pour défendre des évaluations de masse.

Travaillez-vous à l'interne ou à l'externe avec d'autres évaluateurs ?

NR : Le Service d'évaluation et de taxation se divise en divers groupes de travail spécialisés dans certains types de bien immobilier. Nous employons des membres étudiants, stagiaires, CRA et AACI de l'ICE et, bien que je ne travaille pas directement avec eux, nous échangeons certainement des idées les uns avec les autres et nous communiquons ensemble au fur et à mesure que les besoins se font sentir.

Pour ce qui est des membres externes, je travaille avec eux en collaborant ou en négociant des conciliations de valeurs potentielles pour les fins d'appel d'évaluation afin d'éviter des litiges. Pour les négociations d'appel d'évaluation, les deux parties peuvent éviter un lourd échange de preuves et un long processus de litige si elles parviennent à s'entendre sur une valeur.

Vous occupez un poste d'évaluateur rémunéré au sein d'un gouvernement municipal. L'avez-vous choisi délibérément dans votre cheminement de carrière ?

NR : En prenant des cours à l'U.C.-B. et avant d'être membre stagiaire de l'ICE, j'ai choisi consciemment l'évaluation rémunérée dans mon schéma de carrière. Mais, quand j'ai reçu ma désignation AACI, je me suis joint à une firme d'évaluation locale pour améliorer ma perspective. Deux ans plus tard, je suis retourné au gouvernement municipal en connaissant et en comprenant mieux la profession d'évaluateur.

Votre travail à la ville comporte-t-il des aspects uniques et des défis particuliers comparativement à ceux d'un évaluateur privé à honoraires ?

NR : En tant qu'AACI travaillant dans un milieu où l'on fait des évaluations de masse pour une municipalité, je dois adhérer à la législation, aux règlements, aux interprétations juridiques, à la jurisprudence établissant des précédents ainsi qu'au processus politique public dans notre champ de compétence. Je dois donc souvent citer des exceptions juridictionnelles dans une grande partie du travail d'évaluation que je fais. L'un des défis propres au Manitoba est que la *Loi sur l'évaluation municipale C.P.L.M. c. M226* place le fardeau de la preuve aux audiences d'un tribunal sur l'évaluateur pour toutes les questions en jeu concernant la valeur estimée. Cette responsabilité varie entre les champs de compétence sur l'évaluation; dans certains champs, le fardeau de la preuve repose sur le plaignant. La raison pourquoi cela représente un défi est que dans un différend, l'évaluateur a l'obligation de fournir suffisamment de garanties dans une défense spécifique à un site pour étayer l'évaluation de masse visant un bien immobilier donné.

Qu'est-ce que vous aimez le plus dans le travail que vous faites ?

NR : Le processus de litige aux tribunaux d'appel d'évaluation peut être très antagoniste, mais j'aime les défis et les opportunités d'apprentissage que présente mon travail. Ils me gardent intéressé, engagé et concentré sur les subtilités de la profession et me permettent de comprendre et d'apprécier pleinement les différents points de vue.

Combien de temps cela vous a-t-il pris pour obtenir votre désignation AACI ?

NR : Le processus a pris environ trois ans et trois mois, de mon premier cours au moment où l'on m'a confirmé lors de l'Entrevue sur les compétences professionnelles que je faisais maintenant « partie du club ». Le processus m'a parfois semblé long, mais dans le grand ordre des choses, ça n'a pas été long du tout.



J'aime les défis et les opportunités d'apprentissage que présente mon travail.

Quels défis le processus de désignation vous a-t-il posés, à la fois sur le plan professionnel et personnel ?

NR : Du point de vue professionnel, la plus grande difficulté a été de toujours connaître la façon dont chaque contrat de service s'appliquait aux premiers principes de valeur. Par exemple, l'utilisation optimale peut souvent être l'utilisation existante ou être déterminée comme utilisation « provisoire » pour les fins d'évaluation. Toujours réfléchir à la façon dont le contrat de service est associé aux premiers principes de valeur et communiquer davantage avec son mentor préparera mieux le stagiaire à relever ces défis. Du point de vue personnel, j'ai découvert que garder une routine était important. Laisser un peu le travail et l'école pour me consacrer à des passe-temps, à différentes activités et passer du temps avec des êtres chers m'a permis de rester sain d'esprit à travers ce processus.

D'après votre expérience personnelle, comment évalueriez-vous le processus de désignation ?

NR : Le volet éducatif du processus de désignation m'a beaucoup plu. Alors que la matière du cours était assez complexe et exigeait beaucoup d'engagement et d'effort, cela m'a permis d'ajouter à mon expérience pratique et d'attaquer des contrats de service plus ambitieux. J'aurais aimé que le processus de désignation porte également sur les compétences de présentation et de communication orale. Incorporer un élément de présentation dans les exigences de cours d'un environnement d'apprentissage en ligne peut être un processus difficile, mais on pourrait avoir l'opportunité de le faire dans le cadre de l'Examen du produit du travail (EPT). Dans l'état actuel des choses, l'Entrevue sur les compétences professionnelles est la seule exigence qui évalue les habiletés de communication des stagiaires.

Dans quelle mesure croyez-vous que le processus vous a préparé à relever les défis de votre carrière ?

NR : À travers le processus de désignation, je crois que j'ai pu raffiner mes compétences en gestion du temps, pensée critique, analyse, organisation et communication écrite. Par conséquent, le perfectionnement de ces compétences m'a rendu davantage capable de surmonter divers obstacles de carrière.

Le mentorat a-t-il joué un rôle dans le développement de votre carrière ?

NR : Je dois beaucoup à mon mentor du Programme d'expérience pratique, Larry Barthelette, AACI, P.App, qui n'a pas compté ses heures pour m'aider dans mon perfectionnement professionnel. Même si notre relation formelle a pris fin, je lui demande souvent des conseils pour améliorer encore mes compétences en évaluation et mes connaissances de l'immobilier en général. D'autres mentors comprennent : mon père, Michael Ruta, FCPA, FCA, qui est toujours prêt à m'offrir des « conseils gratuits », comme il les appelle; mon ancienne enseignante, Laura E. Reimer, PhD, dont les commentaires m'encourage toujours à m'améliorer; et le directeur du Service d'évaluation et de taxation, Mel Chambers, MPA, qui me motive continuellement en me posant des questions stimulantes qui suscitent la réflexion pour augmenter mes capacités à résoudre des problèmes. Je suis très chanceux d'avoir des mentors qui m'aident à demeurer responsable d'atteindre mes objectifs et de garder une bonne attitude.

Quelles sont vos aspirations de carrière ?

NR : Je m'intéresse particulièrement au travail dans le secteur de l'évaluation rémunérée et j'ai trouvé une niche dans la profession d'évaluateur. J'aime les défis particuliers que pose cette profession. Avec mes antécédents universitaires en commerce et en administration publique, combinée à une désignation AACI, j'ai pu développer une compétence technique des affaires touchant l'évaluation de masse et augmenter ma connaissance des principes de gestion dans le secteur public actuel. Pour l'avenir, je souhaite appliquer cette connaissance en capacité de leader et aider à élaborer

d'avantage l'orientation stratégique d'une organisation. La qualité marchande d'une désignation AACI est immense et les opportunités futures me rendent très enthousiaste.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir ?

NR : Tout jeune, on m'a inculqué le désir d'apprendre et de toujours m'améliorer dans tous les aspects de ma vie. Le résultat, c'est que je fixe des normes très élevées pour moi-même. Je m'applique à mon amélioration en tant qu'individu, que ce soit à travers le milieu universitaire, la culture des rapports ou le bénévolat. Dans mon expérience, cette amélioration de soi a produit des réussites et des accomplissements, tant sur le plan personnel que professionnel. C'est un rapport cyclique, alors que la culmination des petites réussites augmente ma motivation et mon désir d'avoir du succès. En outre, je suis extrêmement motivé par le succès des autres et j'aime beaucoup mentorer des membres stagiaires vers leur désignation. Si je vois quelqu'un atteindre ses buts ou si j'aide quelqu'un à atteindre un but, cela me motive à réaliser mes propres ambitions.

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

NR : Je crois que les plus grands défis de la profession, c'est le vieillissement des membres de l'industrie de l'évaluation et l'enjeu multiforme de la planification des successions. À mesure que les évaluateurs bien informés prennent leur retraite, il reste de moins en moins d'évaluateurs capables de transmettre leurs précieuses connaissances aux membres juniors ou stagiaires; il est de plus en plus difficile de trouver des mentors. Il faut abandonner la notion égocentrique voulant que plus d'évaluateurs signifie moins de travail. On doit plutôt adopter l'idée de mentorer le plus de stagiaires possible pour faire grandir la profession. Cherchons des moyens de travailler ensemble pour assurer la viabilité future de la profession d'évaluateur. Il faut < donner au suivant > !

Vous siégez au Conseil d'administration provincial de l'ICE-Manitoba, comme directeur provincial, et au sous-comité national des normes de l'ICE.

Comment en êtes-vous venu à ce type d'engagement bénévole ?

NR : La chance et le bon moment ont eu beaucoup à y faire. En 2013, Eric Krueger, AACI, P.App, alors président de l'ICE-Manitoba et qui avait un siège vacant au Conseil à mimandat, m'a suggéré de donner mon nom pour combler le siège. C'est une chose que j'avais toujours voulu faire, car je crois fermement qu'il faut redonner à sa profession. Je viens tout juste d'être réélu pour un mandat de deux ans au Conseil d'administration provincial de l'ICE-Manitoba, à titre de secrétaire-trésorier. Au début de 2017, le directeur national de l'ICE-Manitoba, Darrell Thorvaldson, AACI, P.App, m'a recommandé de m'impliquer dans le sous-comité national des normes de l'ICE. Je suis tellement excité par cette opportunité. Dans les deux cas, ce fut un honneur d'être pressenti et je suis prêt à contribuer à la profession de toutes les façons possibles.

Voyez-vous cette sorte d'implication comme une partie importante du développement de carrière pour un évaluateur ?

NR : L'engagement à l'échelle locale vous expose à une multitude d'enjeux, de préoccupations et de considérations, vous forçant à travailler avec d'autres gens de la profession et à lancer des idées pour trouver des façons uniques de résoudre les problèmes. Cela vous aide à mieux comprendre et apprécier la complexité de cette organisation entière et vous offre une excellente occasion d'avoir un impact et de faire partie du processus de prise de décision pour améliorer encore plus la profession. Sur une note personnelle, c'est un excellent moyen de gagner de l'expérience professionnelle et d'entreprendre un rôle de leadership pour préparer les futures opportunités d'emploi. Vous pouvez devenir connecté professionnellement, faire croître votre réseau et vous exposer davantage à la diversité de la profession. Enfin, la participation à votre chapitre local vous motive à vous améliorer constamment et à développer des compétences transférables d'un emploi à l'autre qui profiteront d'autant au développement de votre carrière.

Avez-vous des conseils pour ceux qui débutent dans la profession d'évaluateur ?

NR : Pensez à contacter une autorité municipale locale ou provinciale en matière d'évaluation, de façon officielle, à travers le Service des ressources humaines, ou informelle, en téléphonant ou en envoyant un courriel à un membre désigné de l'ICE qui travaille dans ce champ de compétence en évaluation; utilisez l'outil Trouver un Évaluateur sur le site Web de l'ICE. Selon votre grade de premier cycle, la charge de travail et les cours que vous devez prendre peuvent souvent coûter très cher. Les champs de compétence en évaluation sont riches en ressources, en connaissances et en personnel pour vous aider à comprendre les travaux de cours et comment ils s'appliquent dans un environnement d'évaluation de masse. Dans mon expérience, les salaires de niveau d'entrée sont très compétitifs (faites vos recherches), le travail est intéressant et le soutien existe pour obtenir du succès. Quand vous devenez membre stagiaire, assurez-vous de trouver un mentor disposé à partager ses compétences, ses connaissances et son expertise, qui démontre une attitude positive, vous offre une orientation et une rétroaction constructives, s'intéresse personnellement à votre succès et dont la personnalité vous convient. Le plus important, posez beaucoup de questions; il n'y a pas de mauvaise question.

Comment passez-vous votre temps personnel loin du travail ?

NR : Je consacre beaucoup de temps à ma santé et à mon bien-être, passant la majorité de mes heures de dîner avec des collègues à notre gymnase sur le lieu de travail; je prends énormément de plaisir à notre camaraderie. Mon épouse et moi aimons beaucoup voyager, alors nous allons à l'étranger habituellement deux fois par année (l'an dernier, c'était l'Irlande et le Japon). L'été, nous aimons faire du camping. J'aime jouer de l'harmonica (blues harp) et j'ai joué dans plusieurs groupes. Ma dernière prestation était au concert-bénéfice pour Action Cancer Manitoba. J'essaie de rester connecté à mon patrimoine et j'ai récemment été accepté dans le Hoosli Ukrainian Male Chorus. J'aime aussi encourager nos Jets de Winnipeg, pour qui j'ai des billets de saison avec des amis. 



Meeting the unique challenges of the Caribbean

Ah, the tropics... white sand, warm temperatures, gentle breezes and sunny skies. Exactly what you expect to find in the tropical paradise known as the Caribbean. Unfortunately, the islands of the Caribbean can also display a darker side when confronted with tropical storms, some of the Category 5 variety such as hurricanes Irma and Maria, which struck back-to-back this past fall over a period of two weeks. With many of the islands still recovering from the devastating effects of Irma and Maria, members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) are practicing their profession in a Caribbean environment that poses some unique challenges.

According to Terry Kerslake, AACI, P.App, an AIC designated member based in the Cayman Islands, "Storms are a fact of life in the Caribbean. Generally, it is a question of 'when' versus 'if' a storm will affect a particular island."

On the storm front, 2017 was an exceptional year in the Caribbean, with two major Category 5 storms affecting several countries, some more than once. Hurricane Irma had the greatest effect on the islands of Barbuda, St. Barth, Anguilla, St. Maarten/St. Martin, St. Thomas (US Virgin Islands - USVI) and most of the British Virgin Islands; while two weeks later Hurricane Maria struck a major blow to Dominica, St. Croix (USVI) and Puerto Rico.

"For affected countries, these storms can be devastating," says Terry. "Puerto Rico has the largest amount of damage in terms of total dollars. Coupled with its fragile economy, it will take many years to recover. On a smaller scale, although the dollar amount is less, the percentage of damage can be significantly greater in places like Barbuda, which is effectively uninhabitable, and Dominica, which has widespread damage. These are small, poor countries that have a long road ahead."

For Lawrence Sticca, CRA, P.App, residing in Bermuda left him relatively unscathed by either Irma or Maria, however, previous storms have provided him with similar experiences. "Hurricane Fabian was a powerful Cape Verde-type hurricane that hit Bermuda in early September during the 2003 Atlantic hurricane season," says Lawrence. "Although it was the worst storm Bermuda had in 50 years, our highest winds of 150 mph actually occurred during Hurricane Gonzalo. Fortunately, we do not

“

Storms are a fact of life in the Caribbean. Generally, it is a question of 'when' versus 'if' a storm will affect a particular island.

get hurricanes that often, as we are not in the lower tropics and we are only two miles wide by 21 miles long. That said, our winter storms can be worse than the hurricanes, even though they do not have names.”

Like Lawrence, Tania Wallace, AACI, P.App found herself in the fortunate position of living and working in Barbados, which also escaped the recent natural disasters. “Barbados is the furthest east in the island chain, so the hurricanes often miss us in their path or have not strengthened enough by the time they get to us,” says Tania. “The last time Barbados was hit hard was Hurricane Allen in 1980, although the island did suffer some damage when Hurricane Tomas passed as a tropical storm in October 2010.”

For some Caribbean islands, the effects of the storms are minimized by the fact that wooden construction is not allowed and all homes have stone roofs and concrete or stone walls. Every time a storm hits, the more prosperous countries tend to rebuild to a higher construction standard than before. These new structures are more valuable and they offer less risk from future storms. Financial centres like the Cayman Islands and other British Overseas Territories have office markets that demand better built Class A office space.

An example of this is Grand Cayman where the last major storm to hit was Ivan in 2004. The Category 5 storm devastated the island, but more than a decade later, it is fully recovered. Not only did the island rebuild, there are more new structures than ever before and all are built in accordance with the widely-recognized Miami-Dade hurricane building standards.

“Storms of this nature bring interesting challenges for appraisers,” says Lawrence. “After Hurricane Fabian, I performed a number of insurance valuations to determine the extent of replacement cost. Due to a washed out bridge, the island where I resided was separated for a short period of time from



Valuation work is typically unregulated in most Caribbean countries and many do not have sophisticated information services such as computerized land title records, GIS systems or Multiple Listing Services® Systems.

the rest of Bermuda. I met the insurance adjuster by boat, he handed me three disposable cameras and a series of forms to complete with a list of the owners who had claimed damages, and said ‘go to work.’ I completed all of the inspections in about 10 days. Our airport was closed for a few days, but we had food and we regained power sooner than the rest of Bermuda, so it was not as bad as it could have been. While this was going on, I took in a family of my relatives because their entire roof had blown off and their home was uninhabitable. I guess you could say that it goes with the territory.”

Terry tells of a colleague in the USVI who was stranded on the island for several days during Hurricane Irma, only to make his way by boat to Puerto Rico, where he was subjected to the devastating damage of Hurricane Maria a few days later. He returned to USVI, but had to wait months before regaining access to reliable power and Internet. Another senior staffer who lived near a hospital saw his home become a temporary Integra Realty Resources (IRR) office to meet neighborhood needs.

When commercial buildings and private residences do get damaged or destroyed, particularly in the most hard-hit regions of the USVI and Puerto Rico, the workload for appraisers certainly takes an early hit. Fortunately, business is already beginning to pick up as appraisers are called upon for valuations related to financing and insurance purposes.

As Terry puts it, “It is still in the early stages of recovery for many of these countries, but people in the Caribbean are resilient and properties will get rebuilt. We are starting to see the first assignments relating to the rebuild. At this time, it is mainly in the US Territories, but over the next few months, this will spread to other islands.”

While tropical storms make life challenging for appraisers in the Caribbean, so too do the many professional differences that exist between Canada’s appraisal system and the way things operate in this unique region of the world. For example, valuation work is typically unregulated in most Caribbean countries and many do not have sophisticated information services such as computerized land title records, GIS systems or Multiple Listing Services® (MLS®) Systems. With no regulated standards, there is a wide range of experience and quality levels, depending upon where you are located and the scale of the project. As a result, building a network of professional contacts is essential for an appraiser to carry out his or her services.

“Our firm does a broad spectrum of work across the region, mainly for international clients who demand a similar quality work product to what they expect in North America or Europe,” says Terry. “Therefore, we comply with all internationally recognized standards such as the Canadian Uniform Standards of

Professional Appraisal Practice (CUSPAP), *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP), the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) *Red Book* and the *International Valuation Standards*. The RICS has a historic presence in the Caribbean, with many of its members being quantity surveyors who also do valuation work. Engineers and architects do valuation work in some jurisdictions as well.”

Referencing some of the professional similarities, Terry points out that the cost approach is widely used by many valuers across the region. As well, Canadian banks such as CIBC, RBC and Scotiabank have a large footprint in the non-US countries and are a major source of business for appraisers and other valuers. Canadian Appraisal Management Companies also play a major role in the residential work for these banks.

He adds that, “Property transfer tax and similar charges can be a major revenue source for some countries and can be very high in some instances. For example, round trip transaction costs for a foreign owner in Grenada range from 26-36%, depending on price. In Cayman, 7.5% of the costs are paid by the buyer. This excludes agency and legal fees. These costs are significant and must be considered in valuations, especially when using comparables from different countries.”

“Each country has its own unique systems and ways of doing business,” he says. “Fortunately, Continuing Professional Development (CPD) is alive and well in the Caribbean, as professionals with international designations all require this.”

According to Lawrence, “In my view, much of the profession is similar, except that there are many RICS members here and I am the only Canadian qualified member, so I either have to participate in their seminars or sign up with AIC seminars and gain CPD units that way. While we do not have an

appraisal association here, there is a register of Bermuda surveyors, which includes appraisers.”

For Tania Wallace, who has never practiced in Canada, but was one of the AIC’s first international Candidates, the biggest challenges come from the fact that there is currently nothing legislated to govern the profession in Barbados. According to Tania, “The reality is that there are many people doing work for which they are not qualified, and it is difficult to do anything about it. Anyone can decide they want to be an appraiser today and the only risk they face is the possibility of being sued if something goes wrong.”



The reality is that there are many people doing work for which they are not qualified, and it is difficult to do anything about it. Anyone can decide they want to be an appraiser today.

“I am part of a small group of people who have been working hard over the past few years to create an association that will regulate valuers, monitor practice, set standards, mandate CPD, etc.,” says Tania. “Our goal is have our work recognized by the government so that we are the regulatory body for the profession. In the past year, we have created a means of designating members of the Barbados Estate Agents & Valuers Association, under the Barbados Valuers Council, of which I am a member. The system was partly modelled on the Canadian standards with formal designations such as Residential Valuer, similar to our CRA, and Professional Valuer, similar to our AACI. We have come a long way in the last year, but there is still more work to be done.”

No matter what their environment or circumstances, Tania, Terry and Lawrence are all able to draw upon their AIC training and past experiences to succeed in their chosen profession.

“Even though I have more than 40 years’ experience in the valuation field,” says Terry, “I continue to learn every day, which is one of the reasons I came to the Caribbean. I enjoy going to a new country, effectively with a blank canvas, and gaining an understanding of what is happening in that local market. That is where my past experience across an array of locations comes into play. I also work with some very experienced people, and between us, there is generally very little that is totally new. For example, last year we did our first job in Cuba, on a luxury class hotel in Central Havana. Due to the state-run economy in Cuba, there were no local transactions to analyze. We had to develop a system to project cap and discount rates. My colleague has an extensive background in business valuation, and we employed some of those techniques in that assignment. IRR also has specialty valuation groups in the US that have established best practices for certain types of assets such as healthcare properties, student and seniors housing and hospitality.

Having spent 20 years working in Canada before coming to the Caribbean, Terry gained experience from the projects he worked on and the people he worked with. In BC and Alberta, many of his assignments were challenging and unique, with limited or no market data. This experience has certainly helped in his current position.

“When in BC, I really enjoyed my volunteer work with the AIC,” says Terry. “Among other roles, I was provincial president and I also spent a couple of years on the national Board. I really encourage all members to become involved. You gain invaluable experience interacting with some of the more dynamic and progressive minds in our profession.”



For AIC designated members Terry Kerslake, Lawrence Sticca and Tania Wallace, these are challenges that they are more than capable of meeting with the knowledge and skill sets they have developed and refined from their education, training, experience and desire to continually make things better.

According to Tania, “I am in a unique position in that my university degree focused on finance. I ended up entering the real estate industry, becoming an appraiser, working in real estate development, and now serving as Chief Financial Officer for the largest real estate practice in the island and possibly the region. I feel that my experiences have enhanced my critical thinking skills and my understanding of value creation, which applies to everything in real estate and business development. I also loved my appraisal training for what it taught me about how you create value in assets and specifically in my industry of choice.”

Lawrence also finds his AIC connection invaluable in performing his duties. “In addition to my past experience and the knowledge of contractors that I work with, I have been able to learn from AIC articles, continuing education programs such as webinars on subjects like carpark valuations and solar power improvements, attending annual conferences, and working with and learning from other AIC designated members”

There is no question that the real estate industry and the valuation profession in the Caribbean are unique and different in many ways from what we experience here in Canada. For AIC designated members Terry Kerslake, Lawrence Sticca and Tania Wallace, these are challenges that they are more than capable of meeting with the knowledge and skill sets they have developed and refined from their education, training, experience and desire to continually make things better. 



TERRY KERSLAKE, AACI, P.App is the sole Canadian designated appraiser with the US firm of Integra Realty Resources (IRR). Based in their Caribbean head office in the Cayman Islands, Terry works on a variety of commercial real estate projects across the Caribbean, including shopping centres, office buildings and industrial properties, with a specialty in hospitality properties. He is involved in valuation and consulting services including feasibility and market studies as well as development advisory. Originally from the UK, Terry became a RICS Chartered Surveyor in 1983, before moving to Canada to raise his family in Kamloops, BC where he earned his AACI designation in 1997. He moved to the Caribbean in 2015.



LAWRENCE STICCA, CRA, P.App is the only appraiser employed by McInnis & Associates, which provides appraisal services in Bermuda and Belize. He is a licensed Bermuda Real Estate Broker and has been a member of the Appraisal Institute of Canada since 1990, earning his CRA designation shortly thereafter. He appraises vacant land and residential properties consisting of not more than four self-contained housing units. His services include estate duty, matrimonial, construction, insurance and sales valuations.



TANIA WALLACE, AACI, P.App is the Group Chief Financial Officer for Terra Caribbean in Barbados. The company presently has four full-time valuers in addition to the CEO and COO who are RICS designated members, plus Tania, who is the only AACI, a designation she earned in 2012. Originally from Oakville, ON, after completing a business degree at the University of Western Ontario's Richard Ivey School of Business, Tania moved to Barbados in 2006 and has been there ever since. With a career in commercial banking, real estate consultation, and luxury real estate development, her current position has her focused on the financial side of the real estate business rather than conducting appraisals.



Face aux défis uniques des Caraïbes

Ah, les tropiques ... le sable blanc, la chaleur, les douces brises et le soleil radieux. N'est-ce pas exactement ce que vous prévoyez trouver dans le paradis tropical que sont les Antilles. Malheureusement, les îles des Caraïbes affichent parfois aussi un côté plus sombre lorsqu'elles sont soumises à des tempêtes tropicales, certaines de catégorie 5 telles que les ouragans Irma et Maria, qui se sont abattues l'automne dernier sur une période de deux semaines. Comme plusieurs des îles se remettent encore des effets dévastateurs d'Irma et de Maria, des membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) exercent leur profession dans un environnement antillais qui pose des défis uniques.

Selon Terry Kerslake, AACI, P.App, membre désigné de l'ICE établi dans les îles Caïmans, « Les tempêtes font partie de la vie dans les Caraïbes. Généralement, il s'agit de savoir quand plutôt que si une tempête va affecter une île donnée. »

En ce qui a trait aux tempêtes, 2017 a été une année exceptionnelle dans les Caraïbes, deux grandes tempêtes de catégorie 5 ayant frappé plusieurs pays, certaines plus d'une fois. L'ouragan Irma a eu l'effet le plus marqué sur les îles de Barbuda, St. Barth, Anguilla, St. Maarten / Saint-Martin, St. Thomas (îles Vierges américaines - USVI) et la plupart des îles Vierges britanniques; deux semaines plus tard, l'ouragan Maria a frappé la Dominique, Sainte-Croix (USVI) et Porto Rico.



Les tempêtes font partie de la vie dans les Caraïbes. Généralement, il s'agit de savoir quand plutôt que si une tempête va affecter une île donnée.

« Pour les pays touchés, ces tempêtes peuvent être dévastatrices, explique Terry. Porto Rico a subi les plus lourds dégâts en termes de dollars. Compte tenu de la fragilité de son économie, il faudra plusieurs années à l'île pour se rétablir. À plus petite échelle, bien que le montant en dollars soit moindre, le pourcentage de dommages peut être significativement plus important dans des endroits comme Barbuda, qui est effectivement inhabitable, et la Dominique, qui a subi des dégâts considérables. Ces petits pays pauvres ont un long chemin devant eux. »

Résident des Bermudes, Lawrence Sticca, CRA, P.App, est sorti relativement indemne des ravages causés par Irma et Maria, cependant, les tempêtes précédentes lui ont fourni des expériences similaires. « L'ouragan Fabian était un puissant ouragan du Cap-Vert qui a frappé les Bermudes au début du mois de septembre 2003, lors de la saison des ouragans dans l'Atlantique, explique-t-il. Bien que ce fut la pire tempête que

les Bermudes aient connu en 50 ans, les vents les plus forts que nous ayons connus, atteignant 150 milles à l'heure, se sont produits pendant l'ouragan Gonzalo. Heureusement, nous ne recevons pas souvent d'ouragans, car nous ne sommes pas dans les tropiques inférieurs et nous n'avons que deux milles de large sur 21 milles de long. Cela dit, nos tempêtes hivernales peuvent être pires que les ouragans, même si on ne leur donne pas de noms. »

Comme Lawrence, Tania Wallace, AACI, P.App s'est retrouvée dans la position fortunée de vivre et de travailler à la Barbade, qui a également échappé aux récentes catastrophes naturelles. « La Barbade est la plus à l'est de la chaîne d'îles, de sorte que les ouragans nous manquent souvent sur leur chemin ou ne se sont pas suffisamment renforcés au moment où ils nous arrivent, explique Tania. La dernière fois que la Barbade a été frappée durement, c'était l'ouragan Allen en 1980, bien que l'île ait subi quelques dégâts lorsque l'ouragan Tomas nous a balayés sous forme de tempête tropicale en octobre 2010. »

Pour certaines îles des Caraïbes, les effets des tempêtes sont minimisés par le fait que la construction en bois n'est pas autorisée et que toutes les maisons ont des toits en pierre et des murs en béton ou en pierre. Chaque fois qu'une tempête frappe, les pays les plus prospères ont tendance à reconstruire selon des normes de construction plus élevées qu'auparavant. Ces nouvelles structures ont plus de valeur et offrent moins de risques de succomber aux futures tempêtes. Les centres financiers comme les îles Caïmans et les autres territoires britanniques d'outre-mer ont des marchés de bureaux robustes avec une forte demande pour des espaces de bureaux de classe A qui ont tendance à être mieux construits.

Un exemple de ceci est Grand Caïman où la dernière grande tempête à frapper a été Ivan, en 2004. Cette tempête de



Le travail d'évaluation est généralement non réglementé dans la plupart des pays des Caraïbes et beaucoup n'ont pas de services d'information sophistiqués.

catégorie 5 a dévasté l'île, mais plus d'une décennie plus tard, la situation est complètement rétablie. Non seulement l'île a-t-elle reconstruit, mais elle a ajouté de nouvelles structures qui ont toutes été construites conformément aux normes de construction anti-ouragan largement reconnues de Miami-Dade.

« Les tempêtes de cette nature présentent des défis intéressants pour les évaluateurs, explique Lawrence. Après l'ouragan Fabian, j'ai effectué un certain nombre d'évaluations d'assurance pour déterminer l'ampleur du coût de remplacement. Un pont ayant été emporté, l'île où je résidais a été séparée pendant une courte période du reste des Bermudes. J'ai rencontré l'expert en assurance par bateau, il m'a remis trois caméras jetables et une série de formulaires à remplir avec une liste des propriétaires qui avaient réclamé des dommages, et il m'a dit « faites votre boulot. » J'ai complété toutes les inspections en une dizaine de jours. Notre aéroport a été fermé pendant quelques jours, mais nous avions de la nourriture et le courant a été rétabli plus tôt que dans le reste des Bermudes, donc ce n'était pas aussi grave que ça aurait pu l'être. Pendant que cela se passait, j'ai accueilli une famille de ma parenté parce que leur toit entier avait été arraché et que leur maison était inhabitable. Je suppose que vous pourriez dire que ça vient avec le territoire. »

Terry nous raconte l'histoire d'un de ses collègues des USVI qui a été bloqué sur une île pendant plusieurs jours durant l'ouragan Irma avant de pouvoir se rendre par bateau à Porto Rico, où il a été victime des ravages de l'ouragan Maria quelques jours plus tard. Il est retourné chez lui aux USVI, mais il a dû attendre des mois avant de regagner l'accès à une alimentation électrique fiable et à l'Internet. Un autre membre de la haute direction qui habitait près d'un hôpital a vu sa maison devenir un bureau temporaire d'Integra Realty Resources (IRR) pour répondre aux besoins du quartier.

Lorsque des bâtiments commerciaux et des résidences privées sont endommagés ou détruits, en particulier dans les régions les plus durement touchées des USVI et de Porto Rico, la charge de travail des évaluateurs est durement affectée. Heureusement, les affaires commencent déjà à se redresser, car les évaluateurs sont appelés à faire des évaluations liées au financement et à l'assurance.

Comme Terry le dit : « Plusieurs de ces pays en sont encore aux premiers stades de la reprise des affaires, mais les habitants des Caraïbes sont résilients et les propriétés seront reconstruites. Nous commençons à voir les premiers contrats de service relatifs à la reconstruction. À l'heure actuelle, c'est principalement dans les territoires américains, mais au cours des prochains mois, cela s'étendra à d'autres îles. »

Bien que les tempêtes tropicales rendent la vie difficile aux évaluateurs dans les Caraïbes, il en va de même des nombreuses différences professionnelles qui existent entre le système d'évaluation du Canada et la façon dont les choses fonctionnent dans cette région unique du monde. Par exemple, le travail d'évaluation est généralement non réglementé dans la plupart des pays des Caraïbes et beaucoup n'ont pas de services d'information sophistiqués tels que les registres fonciers informatisés, les systèmes SIG ou les services d'inscription interagences (SIA).

En l'absence de normes réglementées, il existe une vaste gamme d'expérience et de niveaux de qualité, selon l'endroit où vous vous trouvez et l'envergure du projet. Par conséquent, la constitution d'un réseau de contacts professionnels est essentielle pour qu'un évaluateur puisse livrer ses services.

« Notre entreprise effectue un large éventail de travaux dans la région, principalement pour des clients internationaux qui exigent un produit de qualité similaire à ce qu'ils obtiennent en Amérique du Nord ou en Europe, explique Terry. Par conséquent, nous respectons toutes les normes reconnues internationalement telles que les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC), les *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP), le *Red Book* de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) et les *International Valuation Standards* (Normes internationales d'évaluation). La RICS a une présence historique dans les Caraïbes, et nombre de ses membres sont des métresseurs agréés qui réalisent également des travaux d'évaluation. Les ingénieurs et les architectes effectuent également des travaux d'évaluation dans certaines juridictions. »

Faisant référence à certaines similitudes professionnelles, Terry souligne que la méthode du coût est largement utilisée par de nombreux évaluateurs dans la région. De plus, les banques canadiennes telles que la Banque CIBC, la RBC et la Banque Scotia occupent une grande place dans les pays non américains et constituent une importante source d'affaires pour les évaluateurs et autres estimateurs. Les sociétés canadiennes de gestion des évaluations jouent également un rôle important dans le travail de ces banques dans le domaine de l'immobilier résidentiel.

Il ajoute que « l'impôt sur les transferts fonciers et les charges similaires peuvent être une source de revenus importante pour certains pays et peuvent être très élevés dans certains cas. Par exemple, les coûts de transaction aller-retour pour un propriétaire étranger à la Grenade varient de 26 à 36 %,

selon le prix. Aux îles Caïman, 7,5% des coûts sont payés par l'acheteur. Cela exclut les frais d'agence et les frais juridiques. Ces coûts sont importants et doivent être pris en compte dans les évaluations, en particulier lors de l'utilisation de comparables de différents pays. »

« Chaque pays a ses propres systèmes et façons de faire, dit-il. Heureusement, le perfectionnement professionnel continu (PPC) est bien vivant dans les Caraïbes, car les professionnels ayant des désignations internationales en ont tous besoin. »



La réalité est qu'il y a beaucoup de gens qui font un travail pour lequel ils ne sont pas qualifiés, et il est difficile de faire quoi que ce soit à ce sujet.

Selon Lawrence, « une grande partie de la profession est semblable, sauf qu'il y a beaucoup de membres de la RICS ici et je suis le seul membre canadien qualifié, donc je dois participer à leurs séminaires ou m'inscrire à des séminaires de l'ICE et obtenir ainsi des crédits de PPC. Alors que nous n'avons pas d'association d'évaluation ici, il existe un registre des arpenteurs des Bermudes, qui comprend des évaluateurs. »

Pour Tania Wallace, qui n'a jamais pratiqué au Canada, mais qui a été l'une des premières stagiaires internationales de l'ICE, les plus grands défis viennent du fait qu'il n'y a actuellement rien de légiféré pour régir la profession à la Barbade. Comme l'explique Tania, « la réalité est qu'il y a beaucoup de gens qui font un travail pour lequel ils ne sont pas qualifiés, et il est difficile de faire quoi que ce soit à ce sujet. N'importe qui peut décider qu'il veut être évaluateur aujourd'hui et le seul risque auquel il est confronté est la possibilité d'être poursuivi si quelque chose ne va pas. »

« Je fais partie d'un petit groupe de personnes qui ont travaillé fort au cours des dernières années pour créer une association qui réglementera les évaluateurs, surveillera la pratique, établira des normes, prescrira le PPC, etc., dit Tania. Notre objectif est de faire reconnaître notre travail par le gouvernement afin que nous soyons l'organisme de réglementation de la profession. Au cours de la dernière année, nous avons créé un moyen de désigner les membres de la Barbados Estate Agents & Valuers Association, sous l'égide du Barbados Valuers Council, dont je suis membre. Le système a été en partie modelé sur les normes canadiennes avec des désignations formelles telles que le Residential Valuer, l'équivalent de notre CRA, et le Professional Valuer, semblable à notre AACI. Nous avons parcouru un long chemin au cours de la dernière année, mais il reste encore beaucoup de travail à faire. »

Peu importe leur environnement ou leur situation, Tania, Terry et Lawrence peuvent tous tirer parti de leur formation et de leurs expériences passées pour réussir dans la profession qu'ils ont choisie.

« Même si j'ai plus de 40 ans d'expérience dans le domaine de l'évaluation, explique Terry, je continue d'apprendre tous les jours, ce qui est l'une des raisons pour lesquelles je suis venu dans les Caraïbes. J'aime aller dans un nouveau pays, avec une toile vierge, et comprendre ce qui se passe dans ce marché local. C'est là que mon expérience dans divers emplacements entre en jeu. Je travaille aussi avec des personnes très expérimentées et, entre nous, il y a généralement très peu de choses qui nous sont totalement nouvelles. Par exemple, l'année dernière, nous avons fait notre premier travail à Cuba, dans un hôtel de luxe au centre de La Havane. Étant donné qu'à Cuba, l'économie est contrôlée par l'État, il n'y avait aucune transaction locale à analyser. Nous avons dû développer un système pour projeter les taux de capitalisation et d'actualisation. Mon collègue possède une vaste expérience en évaluation des entreprises et nous avons utilisé certaines de ces techniques dans le cadre de ce contrat de service. L'IRR possède également des groupes d'évaluation de spécialité aux

États-Unis qui ont établi des pratiques exemplaires pour certains types de biens, tels que les établissements de soins de santé, les logements d'étudiants et de personnes âgées et les centres d'accueil. »

Ayant travaillé pendant 20 ans au Canada avant de s'installer dans les Caraïbes, Terry a acquis de l'expérience grâce aux projets sur lesquels il a travaillé et aux personnes avec lesquelles il a travaillé. En Colombie-Britannique et en Alberta, bon nombre de ses contrats de service étaient exigeants, uniques et disposant de peu ou pas de données sur le marché. Cette expérience l'a certainement bien préparé à exercer ses présentes fonctions.

« En Colombie-Britannique, j'ai vraiment apprécié mon travail de bénévole à l'ICE, explique Terry. Entre autres rôles, j'ai été président provincial et j'ai aussi passé quelques années au conseil national. J'encourage vraiment tous les membres à s'impliquer. Vous obtenez une expérience inestimable en interaction avec certains des penseurs les plus dynamiques et progressistes de notre profession. »

« Je suis dans une position unique, dit Tania, parce que mon diplôme universitaire est axé sur les finances. J'ai abouti dans le domaine de l'immobilier, en devenant évaluatrice, en travaillant dans le développement immobilier, et en occupant maintenant le poste de directrice des finances de la plus importante pratique immobilière de l'île et peut-être même de la région. Je pense que mes expériences ont amélioré mes capacités de pensée critique et ma compréhension de la création de valeur, qui s'applique à tout dans le développement immobilier et commercial. J'ai également adoré ma formation en évaluation qui m'a permis de comprendre comment vous créez de la valeur dans les actifs et plus particulièrement dans mon industrie de prédilection. »

Lawrence trouve également inestimable sa connexion avec l'ICE dans l'exercice de ses fonctions. « En plus de mon expérience et des connaissances des entrepreneurs avec lesquels je travaille, j'ai pu apprendre des articles publiés par l'ICE, des programmes de formation continue, notamment sous forme de webinaires sur des sujets tels que l'évaluation de terrains de stationnement et des aménagements



Ils sont plus aptes à relever les défis grâce aux connaissances et aux compétences qu'ils ont acquises et désirent toujours mieux faire les choses.

faisant appel à l'énergie solaire, assister à des conférences annuelles et travailler avec d'autres membres désignés de l'ICE et apprendre d'eux. »

Il ne fait aucun doute que l'industrie de l'immobilier et la profession d'évaluation dans les Caraïbes sont uniques et différentes à bien des égards de ce que nous vivons ici au Canada. Pour Terry Kerlake, Lawrence Sticca et Tania Wallace, membres désignés de l'ICE, ils sont plus aptes à relever les défis grâce aux connaissances et aux compétences qu'ils ont acquises et perfectionnées dans le cadre de leurs études, formation, expérience et désir de toujours mieux faire les choses. 



TERRY KERSLAKE, AACI, P.App est le seul évaluateur désigné canadien auprès de la firme américaine Integra Realty Resources (IRR). Affecté au siège social de l'entreprise dans les Caraïbes aux îles Caïmans, Terry travaille sur une variété de projets immobiliers commerciaux à travers les Antilles, y compris des centres commerciaux, des immeubles de bureaux et des propriétés industrielles, avec une spécialité dans les propriétés d'accueil. Il est impliqué dans des services d'évaluation et de consultation, incluant des études de faisabilité et de marché ainsi que des conseils en développement. Originaire du Royaume-Uni, Terry est devenu arpenteur agréé de la RICS en 1983, avant de venir au Canada pour élever sa famille à Kamloops, en Colombie-Britannique, où il a obtenu sa désignation AACI en 1997. Il vit maintenant dans les Caraïbes depuis 2015.



LAWRENCE STICCA, CRA, P.App est le seul évaluateur à l'emploi de McInnis & Associates, qui fournit des services d'évaluation aux Bermudes et au Belize. Il est courtier immobilier agréé des Bermudes et est membre de l'Institut canadien des évaluateurs depuis 1990. Il a obtenu sa désignation CRA peu de temps après. Il évalue les terrains vacants et les propriétés résidentielles ne comprenant pas plus de quatre unités d'habitation autonomes. Ses services comprennent les droits de succession, le droit matrimonial, la construction, l'assurance et les évaluations de ventes.



TANIA WALLACE, AACI, P.App est la directrice financière du groupe Terra Caribbean à la Barbade. La société compte actuellement quatre évaluateurs à temps plein en plus du chef de la direction et du chef des opérations qui sont membres désignés de la RICS, plus Tania, qui est la seule AACI, une désignation qu'elle a obtenue en 2012. Originaire d'Oakville, en Ontario, Tania a obtenu un diplôme de l'école de commerce Richard Ivey de l'Université Western Ontario. Elle vit à la Barbade depuis 2006. Après avoir fait carrière dans le domaine des services bancaires commerciaux, en consultation immobilière et en développement immobilier de luxe, son poste actuel l'amène à se concentrer sur les aspects financiers de l'immobilier plutôt que sur l'exécution d'évaluations.

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, 2017 to February 22, 2018:

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, 2017 au 22 février, 2018 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Amin Karsan
John Schneider

British Columbia

Jeremy M. Cutler
Aian Miiabaev
Jessica Toppazzini
(Giang) John Tran
Mark S. Whitchelo

Manitoba

Kaitlan Bertouille

New Brunswick

Eric P. Nowlan

Nova Scotia

Karen Archibald
Jeffrey David Barss
Matthew Smith

Ontario

Sebastien Beach
Virgilio Jr. Bernardino
Blake Bobechko
Russell Henry Enns
George P. Foty
Biagio Joseph Galle
Alana Hinton
Dan Hoftzyer
Neil Lacey
Mike A. Olivo-Moore
Milan Radovic
Hamza Seyed

Saskatchewan

Kaylyne Detillieux

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta

Jared Nolan Moore
Aaron Mullin

British Columbia

Marlon Alex Estevez
Tara C. Hillson

New Brunswick

Frederick J. McAvoy
Melissa McCartney
Loretta Munn
Normand Thebeau

Ontario

Allen B. Baxter
Jason Campbell
Daniel J. Collee
Tyler J. Curran
Hoc Thai Huynh
Hamid Katani
Farzad Khomamizadeh
Michelle M. Kolaric
Donna J. Powell
Sean Sobottka
Steve R. M. Wilson
Tammy A. Woelfl

Saskatchewan

Vijay Chandora
Amber Reynolds

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 21, 2017 to February 22, 2018:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 21 octobre, 2017 au 22 février, 2018 :

Alberta

Benjamin T. Clark
Cathy Desbiens
Hanif Fazal
Matthew Graham
Julia C. Hoskin
Franky Huynh
Lisa Loewen
Robin Marie Mackay
Alyssa Proulx
Ilie Stefan Tocea

British Columbia

Mimoun Amakrane
Stefano Babini
Lal Bahadur Baniya
Ryan Bauman
Nicole Block
Damir Bozic
Matthew James
Butterfield
Mitch Carefoot
Asher Chew
Daniel Warren Chilton
Heather Clark
Thanh Dang
Valerie Dang
Jim P. Deis
Daniel Holker
Levi Kerns
Katherine Magdalene
Kontonis
Anthony Seonghoon Lee
Vanessa Lee
Jeremy Claudius Amelius
McCrea
Paul Scott McDonald
Heather Joanne McIntyre
Michael Mills
David Bui Nguyen
Chen Qian
Mojgan Sheykholeslami
Baljeevan Takhar
Cindy Ran Xiao
Kyle Yakimovitch

International

Ugiomo Elizabeth
Agbonifo
Adetayo Babagbemi
Odunsi

Manitoba

Eric Gauthier
Sarah Joanna Kehler

New Brunswick

John McNally

Newfoundland

Bernie Buckle

Nova Scotia

Sarah Casey
Jeanette Joudrey
Andrew McClelland
Patrick Kenneth Mitchell
Colin Walsh

Ontario

Segun Akinbobola
Joshua Richard Ament
Afshin Amirpoor Daylami
Satinder Atwal
Mehran Bagheri
Sandi Tristan Bailey
Ronald Paul Bobechko
Daina Y. Brown
Michael Campanella
Clarissa M. J. Chan
Kent Clayton
Matthew Cloutier
Jin Fan
Karen Flewwelling
David Fulton
Michael Stephen Funtig
Gurpreet Gill
Brian Graff
Alexandra D. Gunn
Shelley Hartrick
Brendan Huff

Brandon Keays

Josh Lamb
Ryan Levine
Trisha Litalien
Scott Lyall
Michael S. Mayville
Janet McCallum
Toru Murai
Michael L. Pilling
Alexander Rance
Christina Jane Reader
Karin Rotem
Christina Schulz
Dikshit Soni
Marc R. Sutton
Lydia Thomas
Jeane Tomei
Amanda Trifkovic
Riteshkumar Anilkumar
Trivedi
Jillian M. Tworo
Darcy Walker
Brandon Matthew Weening
Niloofer Zabolipour
Tony Zucaro

Quebec

Benoit Gascon

Saskatchewan

Dawna Fisher
Brad Hollman
Alireza Nafisi
Danielle Angela Sorenson
Nikiah Wood

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

Claudia Caslascovici
Daniel L. Neufeld
Kirtikumar Shah
Dierdrea Swinden

British Columbia

Masoud Ashoghi
Curtis Barker
Madison Jones
Ekaterina Prokhorova
James Stevenson
Raju Syal
Michael A. Thibert
Vicki Hwee Ming Wee

Manitoba

Janet L. W. Marshall
Arvind Pal Singh Matharu
Alex Piasta
Benji Rothman
David Theule

Ontario

Arjan Arenja
Nand Bhardwaj
David Bressi
Fred Chereski
Hyeonju Choe
Katie Cottrill
Anna Cowie

Anthony Giardetti
Lauren E. Greyerbiehl
Lisa Ann Hill Krikke
Jihee Jung
Jaswinder Kalra
Bert Jacob Krikke
Carson Lau
Abbie Lombardo
Jason D. Macdonald
Artur Malinovsky
Ripudaman Mann
Michelle L. Matthews
Sehyun Oh
Mohsen Rahmatian
Mike Romas

Jennifer Louise Rose
Inderjeet Singh
WoraPhong W. T.
Tanvaravuttigul
Morgan Timberg
Babak Torki
Vandana Tushir
Zhong Wei Xia

Quebec

Aly M. Kassem

Saskatchewan

Janine Pecora



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

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

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

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

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

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

Creative Adaptable Analytical

Today's successful real estate professional is committed to lifelong learning. UBC's **Continuing Professional Development Courses** meet your needs.

- Convenient online course format
- Broad range of valuation and real estate business topics
- Guaranteed Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development credits

Business Development Series: Eight courses designed to provide practitioners with the entrepreneurial and practical skills to establish and successfully operate a real estate business.

- ⇒ Entrepreneurship and Small Business Development
- ⇒ Business Strategy: Managing a Profitable Real Estate Business
- ⇒ Succession Planning for Real Estate Professionals
- ⇒ Organizing and Financing a Real Estate Business
- ⇒ Accounting and Taxation Considerations for a Real Estate Business
- ⇒ Marketing and Technology Considerations for a Real Estate Business
- ⇒ Human Resources Management Considerations in Real Estate
- ⇒ Law and Ethical Considerations in Real Estate Business

To find out more, visit:

realestate.ubc.ca/CPD

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

A Day on Parliament Hill

On February 5, 2018, Appraisal Institute of Canada (AIC) advocacy representatives from across the country met with Members of Parliament on Parliament Hill in Ottawa. This was the first ever AIC Advocacy Day on the Hill where AIC Members met with MPs to introduce the AIC, as well as to highlight the important role appraisers play in the real estate industry and in the Canadian economy. This was an excellent opportunity to get in front of federal legislators to ensure appraisers are included in discussions related to real estate, as well as to create relationships that could be beneficial for AIC Members and the public. To view more images from some of the meetings that occurred, please visit our Twitter page @AIC_Canada. As always, you can send your feedback or comments to comments@aicanada.ca.



(L-R/G-D) Dan Albas, MP, Central Okanagan—Similkameen—Nicola (Conservative); John Manning, AACI, P.App (AB); Dena Knopp, CRA, P.App (AB); and David Aberdeen, AACI, P.App (BC).



(L-R/G-D) Dan Brewer, AACI, P.App (ON); Karen Koebel-Medlicott, CRA, P.App (ON); Raj Grewal, MP, Brampton East (Liberal); Sheila Roy, AIC Director of Marketing & Communications; and Steven Rocca, CRA, P.App (ON).



(L-R/G-D) Charles Dubé, AACI, P.App (NB); Alaina Lockhart, MP, Fundy Royal (Liberal); Adam Dickinson, AACI, P.App (PE); and Sheila Roy, AIC Director of Marketing & Communications.

Une journée sur la Colline du Parlement

Le 5 février 2018, les représentants de la promotion des intérêts de l'Institut canadien des évaluateurs venus de partout au pays ont rencontré des députés sur la Colline du Parlement à Ottawa. C'était la toute première Journée de défense des intérêts de l'ICE sur la Colline où les membres de l'ICE rencontraient des députés pour présenter l'ICE et le rôle important que jouent les évaluateurs dans le secteur de l'immobilier et dans l'économie canadienne. Ce fut une excellente occasion de se présenter devant les législateurs fédéraux pour s'assurer que les évaluateurs sont inclus dans les discussions liées à l'immobilier ainsi que pour créer des relations qui pourraient être bénéfiques pour les membres de l'ICE et le public. Pour voir des photos de certaines des réunions qui ont eu lieu, veuillez visiter notre page Twitter @AIC_Canada. Comme toujours, vous pouvez envoyer vos commentaires ou rétroactions à comments@aicanada.ca.



(L-R/G-D) Dan Brewer, AACI, P.App (ON); Karen Koebel-Medlicott, CRA, P.App (ON); Sheila Roy, AIC Director of Marketing & Communications; and Majid Jowhari, MP, Richmond Hill (Liberal).



(L-R/G-D) Adam Dickinson, AACI, P.App (PE); Sheila Roy, AIC Director of Marketing & Communications; Jan Wicherer, AACI, P.App (NB); and Sean Casey, MP, Charlottetown (Liberal).



(L-R/G-D) Glen Power, AACI, P.App (NL); Nikki Lesli (ON); Francesco Sorbara, MP, Vaughan-Woodbridge (Liberal); Steven Rocca, CRA, P.App (ON); and Dan Brewer, AACI, P.App (ON).



Be a part of the blog! AIC Exchange

Presenting new ideas, challenging the status quo, and encouraging us to think outside the box, our AIC Exchange encourages conversation and enhances understanding among the valuation community and real estate industry.

While feature articles submitted by AIC members, partners and other real estate experts are reviewed for readability and appropriateness, the blog provides editorial freedom to present ideas and views that may be contrary to popular opinion.

Submit an article or comment in the language of your choice to add to the discussions and debates. Share the article with your clients, colleagues and friends to enhance their understanding of what an appraiser does.

Your participation will make this a rich resource and connect people from different regions with different views.

See www.AICexchange.ca for details.

Prenez part au blogue! Échange de l'ICE

Conçu pour présenter de nouvelles idées, défier le statu quo et encourager le lecteur à sortir des sentiers battus, Échange de l'ICE encourage la conversation et favorise la compréhension au sein de la communauté des évaluateurs et de l'industrie immobilière.

Alors que les articles vedettes soumis par les membres et partenaires de l'ICE et autres experts de l'immobilier sont revus pour en assurer la lisibilité et la pertinence, le blogue donne pleine liberté à l'expression d'idées et de points de vue qui peuvent être contraires à l'opinion populaire.

Soumettez un article ou un commentaire dans la langue de votre choix afin d'animer le débat et la discussion. Partagez les articles que nous afficherons avec vos clients, vos collègues et vos amis afin de les aider à mieux comprendre le travail d'un évaluateur.

Votre participation fera de ce blogue une précieuse ressource qui rapprochera les gens de différentes régions et de différents points de vue.

Pour plus de détails, consultez www.ÉchangeICE.ca

What is the Real Value of your Machinery & Equipment?



Production Machinery | Plant Equipment | Rolling Stock | Laboratory Equipment
Material Handling | Food Processing | Transportation | Medical | Agricultural | Specialty

204 338 1454
www.thorvaldson.ca
 Darrell Thorvaldson A.C.I., P.App., ASA
 Managing Partner



VERRAGROUP
 Valuation

Professional valuation of machinery and equipment across Canada. We are experienced and knowledgeable in the complexities of all assets including heavy machinery, rolling stock, plant equipment, specialty machines and inventory.

In Memoriam/ En mémoire

The following AIC members have passed away. On behalf of everyone connected with the Institute and the profession, we extend our sincerest sympathies to their families, friends and associates.

Les membres de l'ICE sont décédés. Au nom de tous ceux qui oeuvrent de près ou de loin au sein de l'Institut et de la profession, nous exprimons nos plus sincères condoléances à leurs familles, amis et associés.

David Aiton, Candidate
 Charlottetown, PE

Sami Siffledeen, CRA, P.App
 Edmonton, AB



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



**Every day you are empowered
and expected to be better**

Join CBRE's Valuation and Advisory Services Team

At CBRE you have the freedom to make your own path. Help us provide the Canadian real estate industry with independent valuation services that combine best in class research, industry expertise, and 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