

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

THE APPEAL OF THE APPRAISAL PROFESSION - A CANDIDATE'S PERSPECTIVE

L'attrait de la profession d'évaluateur - Perspective d'un Membre Stagiaire

THE CRITICAL OPPORTUNITY FOR APPRAISERS IN RESERVE FUND STUDIES

L'opportunité cruciale pour les évaluateurs dans les études de fonds de réserve

YOU THINK IT IS WORTH HOW MUCH? TIPS FOR PREVENTING AND DEALING WITH CLIENT CONCERNS

Vous pensez que cela vaut COMBIEN ? Astuces pour prévenir et gérer les préoccupations des clients

THE ROLE OF BUYER KNOWLEDGE IN REAL ESTATE VALUATION

Le rôle de la connaissance de l'acheteur dans l'évaluation immobilière



The Official Publication of the Appraisal Institute of Canada / Publication officielle de l'Institut canadien des évaluateurs

Power up your practice

with machinery and equipment valuations

Optimisez votre pratique

avec l'évaluation de machinerie et d'équipement



Recruiting top talent

The Avison Young **Valuation and Advisory Services Team** is growing and we are looking for individuals, teams and companies across Canada seeking an opportunity to grow with us.



Leverage
technology to
service clients



High performance,
people-first
culture



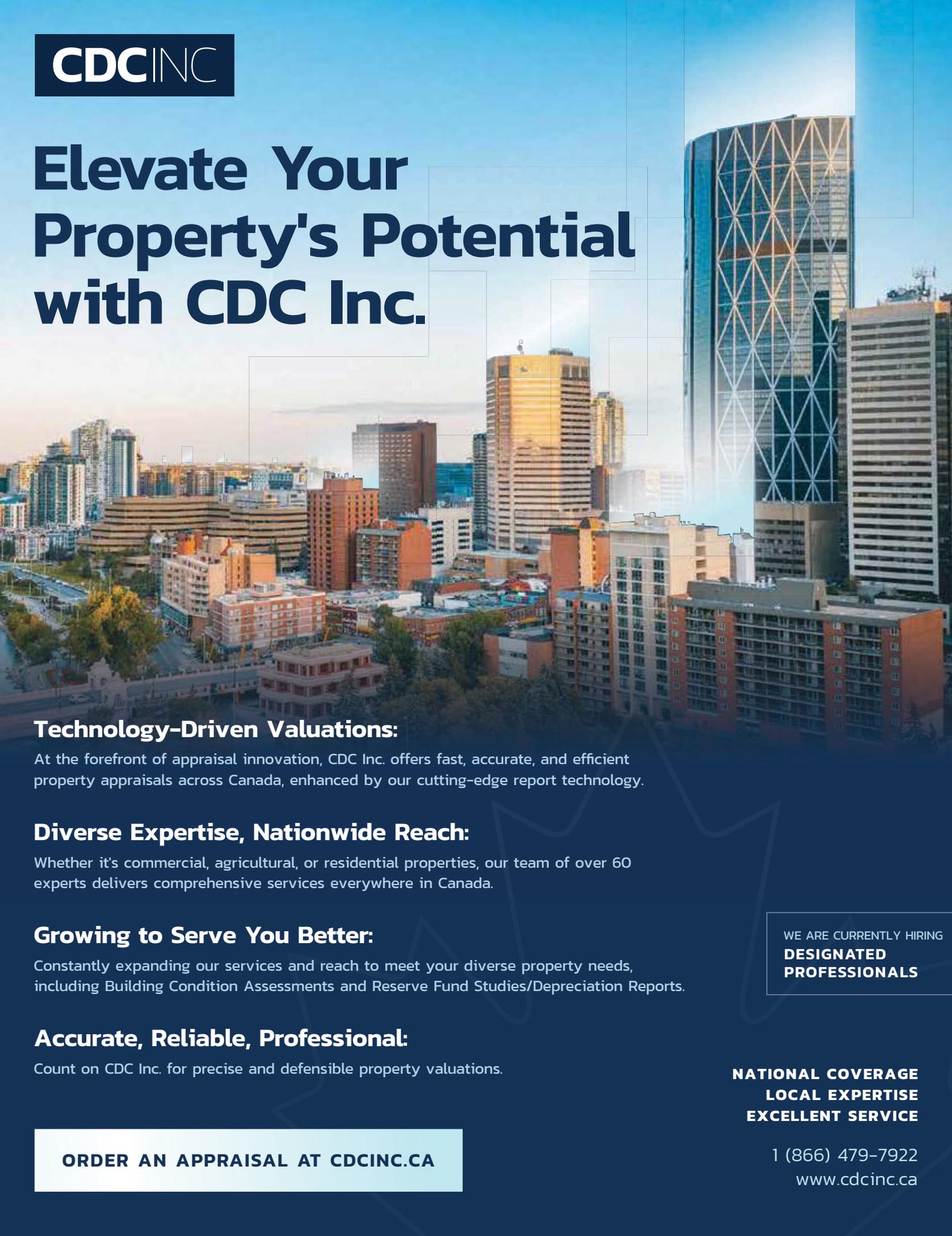
Competitive
compensation
package



Contact us to learn
more about
joining the team.

avisonyoung.ca/valuations

Matthew McWatters P. App., AACI
Principal, Managing Director &
Canadian Leader, Valuation,
Advisory & Property Tax Services
matthew.mcwatters@avisonyoung.com



CDCINC

Elevate Your Property's Potential with CDC Inc.

Technology-Driven Valuations:

At the forefront of appraisal innovation, CDC Inc. offers fast, accurate, and efficient property appraisals across Canada, enhanced by our cutting-edge report technology.

Diverse Expertise, Nationwide Reach:

Whether it's commercial, agricultural, or residential properties, our team of over 60 experts delivers comprehensive services everywhere in Canada.

Growing to Serve You Better:

Constantly expanding our services and reach to meet your diverse property needs, including Building Condition Assessments and Reserve Fund Studies/Depreciation Reports.

Accurate, Reliable, Professional:

Count on CDC Inc. for precise and defensible property valuations.

WE ARE CURRENTLY HIRING
**DESIGNATED
PROFESSIONALS**

ORDER AN APPRAISAL AT [CDCINC.CA](https://www.cdcinc.ca)

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

1 (866) 479-7922
www.cdcinc.ca



Experts choose experts

Colliers is seeking motivated appraisers to *join our Valuation and Advisory Services team.*

Why Colliers



Flexibility in where and when you work; take advantage of our month-abroad option



Enterprising culture with growth mindset



Global platform and leading expertise

Interested in working in an entrepreneurial environment with the opportunity to grow your appraisal practice supported by the Colliers brand? Reach out today to take your career to the next level.

Contact Jenna.Davidson@colliers.com to learn about joining the Colliers Valuation & Advisory Services team.



16



30



20



36



42



26



54

ARTICLES

- 16 The appeal of the appraisal profession – A Candidate's perspective**
18 L'attrait de la profession d'évaluateur – Perspective d'un membre stagiaire
- 20 Power up your practice with machinery and equipment valuations**
23 Optimisez votre pratique avec l'évaluation de machinerie et d'équipement
- 26 Land Acknowledgements**
28 Reconnaissance des territoires
- 30 The critical opportunity for appraisers in Reserve Fund Studies**
33 L'opportunité cruciale pour les évaluateurs dans les études de fonds de réserve
- 36 You think it is worth HOW much? Tips for preventing and dealing with client concerns**
39 Vous pensez que cela vaut COMBIEN ? Astuces pour prévenir et gérer les préoccupations des clients
- 42 The role of buyer knowledge in real estate valuation**
48 Le rôle de la connaissance de l'acheteur dans l'évaluation immobilière
- 54 Navigating valuation challenges and disclosure requirements for pits and quarries in Ontario under the Trust in Real Estate Services Act**
59 Comment relever les défis de l'évaluation et des exigences en matière de divulgation pour les carrières et les gravières en Ontario en vertu de la Loi sur les services immobiliers en fiducie

COLUMNS

- 7 From the desk of the CEO**
Adapting to change in an uncertain world
- 12 Executive Corner**
Reflections from the President's Desk
- 64 Legal Matters**
Interpreting easement agreements – appraisal uncertainty
- 70 News**
- AIC 2025 Annual Conference Preview
 - Important Dates
 - In Memoriam
- 72 Designations, candidates, students**

CHRONIQUES

- 10 Du bureau de la présidente-directrice générale**
S'adapter au changement dans un monde incertain
- 14 Le coin de l'exécutif**
Réflexions du bureau de la présidente
- 67 Questions juridiques**
Interprétation des accords de servitude – incertitude de l'évaluation
- 70 Nouvelles**
- Congrès national de l'ICE 2025
 - Dates importantes
 - En mémoire
- 72 Désignations, stagiaires, étudiants**

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2025 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 2025 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 items to:
Appraisal Institute of Canada
403-200 Catherine St.,
Ottawa, ON K2P 2K9.

Director, Public Affairs and Communications:
Sophie Lamontagne

Coordinator, Public Affairs and Communications:
Brandyn Hayes

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

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



Managing Editor:
Craig Kelman

Design/Layout:
Jackie Magat

Marketing Manager:
Kris Fillion

Advertising Co-ordinator:
Sabrina Simmonds





Take advantage of exclusive group home and auto insurance savings

Enjoy preferred rates on home and auto insurance with The Personal.

Learn more
thepersonal.com/aicanada
1-888-476-8737



thePersonal

Home and Auto Group Insurer

Group rates. Preferred service.

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Auto insurance is not available in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia due to government-run plans. The Personal® and related trademarks are trademarks of The Personal Insurance Company, used under license.

Profitez de rabais de groupe exclusifs pour vos assurances auto et habitation

Bénéficiez de tarifs avantageux sur vos assurances auto et habitation avec La Personnelle.

En savoir plus
lapersonnelle.com/aicanada
1 888 476-8737



Appraisal Institute
of Canada

Institut canadien
des évaluateurs



laPersonnelle

Assureur de groupe auto et habitation

Tarifs de groupe. Service unique.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux. La marque La Personnelle^{MD} et les marques de commerce associées sont des marques de commerce de La Personnelle, compagnie d'assurances, employées sous licence.



Adapting to change in an uncertain world

DONNA DEWAR, MBA, PMP
AIC CEO

Change seems to be the one certainty in an ever-evolving world. Whether political, economic, technological, or industry-driven, change is happening faster than ever, and adaptation is no longer optional – it is imperative. The appraisal profession is no exception, as it has faced significant shifts, from advancement in artificial intelligence (AI) to global economic uncertainties shaped by policy-makers, such as those currently related to the back-and-forth tariff talk and international and inter-provincial trade policies. As we navigate these transitions, AIC's focus remains on protecting the public, advocating for our Members, and ensuring the long-term stability of the appraisal profession and Canada's real estate market as a whole.

AI's role in real estate valuation is expanding, continuing to bring both opportunity and concern. Automated Valuation Models (AVMs) and AI-driven analytics are becoming more prevalent, raising questions about their accuracy, reliability, and implications for our Members. While AI can enhance efficiency and provide rapid data insights, it lacks the judgement, real-time insights, and market-driven analysis that Professional Appraisers (P. App.) bring to the table.

“

*We have been and will continue to engage with lenders, AMCs, insurers, regulators, and government officials **to reinforce the indispensable role of AIC Professional Appraisers (P. App.) in maintaining market integrity.***



As discussions around tariffs, counter-tariffs, exemptions, trade agreements, and threats of annexation intensify, we must be prepared for potential disruptions in supply chains, fluctuating property values, and broader market instability.

The AIC continues to advocate for the responsible use of AI in valuation, ensuring that regulatory frameworks prioritize quality, reliability, and consumer protection. As part of our ongoing efforts, we have been and will continue to engage with lenders, AMCs, insurers, regulators, and government officials to reinforce the indispensable role of AIC Professional Appraisers (P. App.) in maintaining market integrity. Discussions have focused on improving industry processes and addressing challenges such as declining fees, increasing workloads, and inconsistencies in market rent assessments. These conversations are crucial in ensuring that AIC Members can continue to provide the highest standard of service while operating in a fair environment.

Shifts in U.S. trade and tariff policies will also have significant implications for Canada's economy and the real estate market. As discussions around tariffs, counter-tariffs, exemptions, trade agreements, and threats of annexation intensify, we must be prepared for potential disruptions in supply chains, fluctuating

property values, and broader market instability. These evolving conditions are a clear example of where a Professional Appraiser's informed analysis and expertise in providing reliable market-based insights becomes increasingly important.

Political unpredictability can impact consumer confidence and investment trends, while also affecting broader financial market dynamics. In such an environment, reliable property valuation becomes even more critical. The AIC remains vigilant in monitoring these developments and will continue advocating for policies that uphold the stability of the Canadian real estate market.

The AIC is committed to equipping our Members with the tools, programs, policies, and resources necessary to navigate change. This is why we continue to deliver on taskforce recommendations that were approved by our Members resulting in updates to our Membership Policy, By-Laws, and Committee/Working Group Terms of Reference. It is also why we introduced changes to the Co-Signing Program and launched a new Mandatory Review Policy. All these changes have been made with membership top of mind and allow us to better serve Members and support the advancement of the appraisal profession in Canada.

With 2025 well underway, the AIC remains steadfast in its mission to advocate for our Members, uphold professional excellence, and adapt to the challenges ahead. The pace of change may be accelerating, but with collaboration, foresight, and resilience, we will continue to positively shape the future of the profession.

To all AIC Members – Thank you for your trust in times of change and for your dedication to the profession. Together, we will navigate the challenges ahead and build a stronger, more adaptive industry for the years to come. 🏠



The AIC remains steadfast in its mission to advocate for our Members, uphold professional excellence, and adapt to the challenges ahead. The pace of change may be accelerating, but with collaboration, foresight, and resilience, we will continue to positively shape the future of the profession.


Altus Group

Growth & Opportunity

That's *your* Altus Experience

Join a team of appraisers, economists, market researchers, advisors and planners.
View opportunities at altusgroup.com/careers

Forge your own path to success

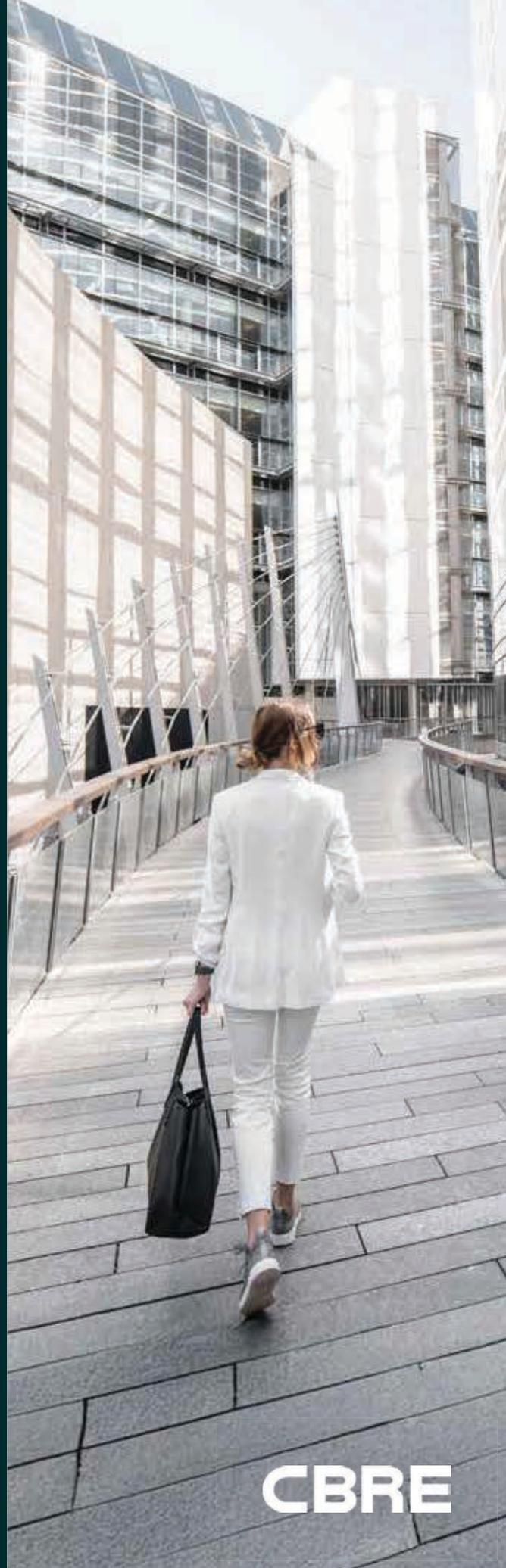
Join CBRE's Valuation & Advisory Services Team

At CBRE, you are empowered to take your career where you want it to go. Enjoy workplace flexibility with tremendous scale—in an inclusive, collaborative environment with supportive teammates. Work on an industry-leading national team that provides unmatched client service by leveraging best in class research, superior technology and industry expertise.

Adam Hannah, P. App, AACI, MBA

Head of Valuation & Advisory Services (Canada)
adam.hannah@cbre.com | +1 416 815 2393

[cbre.ca](https://www.cbre.ca)



CBRE



S'adapter au changement dans un monde incertain

DONNA DEWAR, MBA, PMP
LA PRÉSIDENTE-DIRECTRICE GÉNÉRALE

Le changement semble être la seule certitude dans un monde en constante évolution. Qu'il soit politique, économique, technologique ou industriel, le changement se produit plus rapidement que jamais et l'adaptation n'est plus facultative, elle est impérative. La profession d'évaluateur ne fait pas exception, car elle a été confrontée à des changements importants, allant des progrès de l'intelligence artificielle (IA) aux incertitudes économiques mondiales façonnées par les décideurs politiques, telles que celles liées actuellement aux discussions entourant les droits de douane et aux politiques commerciales internationales et interprovinciales. Alors que nous naviguons dans ces transitions, l'ICE continue de se concentrer sur la protection du public, la défense des intérêts de ses membres et la garantie de la stabilité à long terme de la profession d'évaluateur et du marché immobilier canadien dans son ensemble.

Le rôle de l'IA dans l'évaluation immobilière se développe, continuant à apporter à la fois des opportunités et des préoccupations. Les modèles d'évaluation automatisés (MEA) et les analyses basées sur l'IA sont de plus en plus répandus, ce qui soulève des questions quant à leur exactitude, leur fiabilité et leurs implications pour nos membres. Si l'IA peut améliorer l'efficacité et fournir des informations rapides sur les données, elle n'a pas le jugement, les connaissances en temps réel et l'analyse axée sur le marché que les évaluateurs professionnels ont à leur disposition.



Nous avons été et continuerons à nous engager auprès des prêteurs, des sociétés de gestion d'évaluations (SGE), des assureurs, des régulateurs et des représentants du gouvernement pour renforcer le rôle indispensable des évaluateurs professionnels de l'ICE (É. Pro.) dans le maintien de l'intégrité du marché.



Alors que les discussions sur les droits de douane, les contre-mesures tarifaires, les exemptions, les accords commerciaux et les menaces d'annexion s'intensifient, nous devons nous préparer à d'éventuelles perturbations des chaînes d'approvisionnement, à des fluctuations de la valeur des biens immobiliers et à une instabilité plus générale du marché.

L'ICE continue de plaider en faveur d'une utilisation responsable de l'IA dans l'évaluation, en veillant à ce que les cadres réglementaires donnent la priorité à la qualité, à la fiabilité et à la protection des consommateurs. Dans le cadre de nos efforts continus, nous avons été et continuerons à nous engager auprès des prêteurs, des sociétés de gestion d'évaluations (SGE), des assureurs, des régulateurs et des représentants du gouvernement pour renforcer le rôle indispensable des évaluateurs professionnels de l'ICE (É. Pro.) dans le maintien de l'intégrité du marché. Les discussions ont porté sur l'amélioration des processus de l'industrie et sur les défis à relever, tels que la baisse des honoraires, l'augmentation de la charge de travail et les incohérences dans l'évaluation des loyers du marché. Ces conversations sont cruciales pour garantir que les membres de l'ICE puissent continuer à fournir un service de la plus haute qualité tout en opérant dans un environnement équitable.

Les changements dans les politiques commerciales et tarifaires des États-Unis auront également d'importantes répercussions sur l'économie et le marché immobilier du Canada. Alors que les discussions sur les droits de douane, les contre-mesures tarifaires, les exemptions, les accords commerciaux et les menaces d'annexion s'intensifient, nous devons nous préparer à d'éventuelles perturbations des chaînes d'approvisionnement, à des fluctuations de la valeur des biens immobiliers et à une instabilité plus générale du marché. Ces conditions en constante évolution illustrent clairement à quel point l'analyse éclairée et l'expertise d'un évaluateur professionnel pour fournir des informations fiables basées sur le marché deviennent de plus en plus importantes.

L'imprévisibilité politique peut avoir un impact sur la confiance des consommateurs et les tendances en matière d'investissement, tout en affectant la dynamique plus large des marchés financiers. Dans un tel environnement, une évaluation fiable des biens immobiliers devient encore plus critique. L'ICE reste vigilant dans le suivi de ces développements et continuera à plaider en faveur de politiques qui maintiennent la stabilité du marché immobilier canadien.

L'ICE s'engage à fournir à ses membres les outils, programmes, politiques et ressources nécessaires pour faire face au changement. C'est pourquoi l'ICE continue de donner suite aux recommandations du groupe de travail qui ont été approuvées par nos membres, ce qui a entraîné la mise à jour de notre politique en matière d'adhésion, de nos statuts et du mandat de nos comités et groupes de travail, et c'est pourquoi nous avons apporté des modifications au programme de cosignature et lancé une nouvelle politique de révision obligatoire. Tous ces changements ont été apportés en gardant à l'esprit les membres afin de nous permettre de mieux les servir et de soutenir l'avancement de la profession d'évaluateur au Canada.

Alors que 2025 est déjà largement entamée, l'ICE reste fidèle à sa mission de défendre les intérêts de ses membres, de maintenir l'excellence professionnelle et de s'adapter aux défis à venir. Le rythme du changement s'accélère peut-être, mais grâce à la collaboration, à la prévoyance et à la résilience, nous continuerons à façonner positivement l'avenir de la profession.

À tous les membres de l'ICE : Merci de votre confiance en ces temps de changement et de votre dévouement envers la profession. Ensemble, nous relèverons les défis à venir et bâtirons une industrie plus forte et plus adaptable pour les années à venir. 



L'ICE reste fidèle à sa mission de défendre les intérêts de ses membres, de maintenir l'excellence professionnelle et de s'adapter aux défis à venir. Le rythme du changement s'accélère peut-être, mais grâce à la collaboration, à la prévoyance et à la résilience, nous continuerons à façonner positivement l'avenir de la profession.



Reflections from the President's Desk

DENA KNOPP, P. APP., CRA
AIC NATIONAL PRESIDENT

As my tenure as President of the Appraisal Institute of Canada (AIC) comes to a close, I find myself looking back on an incredible journey with deep gratitude and a profound sense of accomplishment. Serving in this role has provided me with a unique, internal perspective of our organization – one that few are fortunate enough to experience. It has been an unparalleled learning opportunity, a chance to connect with Members across the country, and a period of growth that has reaffirmed my passion for the AIC and its Members.

Without hesitation, I wholeheartedly recommend this rewarding experience to anyone who shares that same passion. Volunteering is not only a meaningful way to give back to the profession, but also an opportunity to help shape the direction of the AIC and influence the future of our industry. It fosters a deeper connection to our community, broadens your professional perspective, and leaves you with the lasting fulfillment of knowing you have contributed to something more.

One of the highlights of my term was celebrating Donna Dewar's first anniversary as our CEO early in my presidency. Her commitment to immersing herself in the world of valuation and appraisal was evident in her thoughtful approach to understanding the organization, our Members, and the broader industry landscape. Her dedication has given me great confidence in the AIC's future, and I am optimistic about the continued progress we will achieve under her leadership.

Speaking of progress, I am pleased to see the Board advancing the recommendations of the Shaping Our Future Task Force, which have laid the foundation for our Strategic Plan. This forward momentum would not have been possible without the dedication of the AIC

“

It has been an unparalleled learning opportunity, a chance to connect with Members across the country, and a period of growth that has reaffirmed my passion for the AIC and its Members.



Change can be uncertain and sometimes emotional, but is essential if we want to avoid looking back with regret at opportunities not taken.

National office staff, to whom I extend my heartfelt gratitude. Their tireless efforts drive the AIC's success, and we owe much of our achievements to their unwavering commitment.

Another memorable aspect of my presidency was engaging with other North American and international valuation organizations. These meetings allowed for valuable exchanges of information and ideas with our counterparts at the Appraisal Institute (AI), The European Group of Valuers' Associations (TEGOVA), the American Society of Appraisers (ASA), the International Association of Assessing Officers (IAAO), and others. Seeing the AIC through their lens gave me fresh perspectives on our strengths and opportunities, and underscored the importance of global collaboration in advancing the valuation profession.

Of course, self-regulation remains one of our defining attributes as an organization – a privilege that comes with its share of challenges. Balancing the diverse needs and expectations of our Members while upholding our regulatory responsibilities is no small task. It is true that regulatory efforts may not always be top of mind for all Members, especially when balanced against the AIC's role as a service-oriented organization. However, preserving our self-regulatory status is essential to who we are. While regulation may not always garner the most attention, it remains a cornerstone of our credibility, our professionalism, and our influence within the broader real estate and financial sectors.

This balancing act reminds me that leadership often involves asking more questions than finding answers. How can we enhance Member engagement and volunteer participation at all levels – local, provincial, and national? How can we continue to support appraisers in a rapidly evolving marketplace where 'getting a number' is often seen as a substitute for professional valuation? Lender and stakeholder meetings underscored the need for appraisers to identify risks, and while I advocate for the expertise of AIC Members, it is crucial that we maintain the quality of our work to remain relevant and trusted.



I can truly say this journey has been full of new learning experiences. My understanding of governance has deepened, and my appreciation for the AIC and its community has grown immeasurably.

Change has been another theme of my presidency. I have often mused that our approach to change can feel paradoxical – 'Don't change anything, unless you should have changed something.' Change can be uncertain and sometimes emotional, but is essential if we want to avoid looking back with regret at opportunities not taken. If the answer to a question is "we've always done it this way," perhaps it is time to re-examine the question itself.

Looking back, I can truly say this journey has been full of new learning experiences. My understanding of governance has deepened, and my appreciation for the AIC and its community has grown immeasurably. I am sincerely grateful to the Board for their engagement and collaboration, and to all Members for entrusting me with the privilege of serving in this capacity. This experience has profoundly enriched my career and life perspective, and I will carry its lessons with me always. 



 **FNFCANADA**

Calling all appraisers

Join our network & experience the difference!

Join our industry-leading appraisal network today!

LEARN MORE

FNF.CA



Réflexions du bureau de la présidente

DENA KNOPP, É. PRO., CRA
PRÉSIDENTE NATIONALE DE L'ICE

A lors que mon mandat de présidente de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) tire à sa fin, c'est avec une profonde gratitude et un profond sentiment d'accomplissement que je jette un regard sur un parcours incroyable. Le fait d'occuper ce poste m'a permis d'avoir une perspective interne unique de notre organisation, une perspective que peu de personnes ont la chance d'avoir. Cela a été une occasion d'apprentissage sans précédent, une chance d'entrer en contact avec des membres de tout le pays et une période de croissance qui a réaffirmé ma passion pour l'ICE et ses membres.

Sans hésiter, je recommande de tout cœur cette expérience enrichissante à quiconque partage cette même passion. Le bénévolat est non seulement un moyen significatif de redonner à la profession, mais aussi une occasion de contribuer à façonner l'orientation de l'ICE et d'influencer l'avenir de notre industrie. Il favorise un lien plus profond avec notre communauté, élargit notre perspective professionnelle et nous laisse avec la satisfaction durable de savoir que nous avons contribué à quelque chose de plus grand.

L'un des moments forts de mon mandat a été la célébration du premier anniversaire de Donna Dewar en tant que présidente-directrice générale au début de ma présidence. Son engagement à s'immerger dans le monde de l'évaluation se manifeste par son approche réfléchie pour comprendre l'organisation, nos membres et le paysage plus large de l'industrie. Son dévouement m'a donné



Cela a été une occasion d'apprentissage sans précédent, une chance d'entrer en contact avec des membres à travers le pays et une période de croissance qui a réaffirmé ma passion pour l'ICE et ses membres. »



Le changement peut être incertain et parfois émotionnel, mais il est essentiel si nous voulons éviter de regretter les opportunités manquées. »

une grande confiance dans l'avenir de l'ICE, et je suis optimiste quant aux progrès continus que nous réaliserons sous sa direction.

En parlant de progrès, je suis heureuse de voir le Conseil d'administration faire avancer les recommandations du groupe de travail Façonner notre avenir, qui ont jeté les bases de notre plan stratégique. Cette dynamique n'aurait pas été possible sans le dévouement du personnel du bureau national de l'ICE, à qui j'adresse mes sincères remerciements. Leurs efforts inlassables sont le moteur du succès de l'ICE, et nous devons une grande partie de nos réalisations à leur engagement indéfectible.

Un autre aspect mémorable de ma présidence a été la collaboration avec d'autres organisations nord-américaines et internationales d'évaluation. Ces rencontres ont permis de précieux échanges d'informations et d'idées avec nos homologues de l'Appraisal Institute (AI), du European Group of Valuers' Associations (TEGOVA), de l'American Society of Appraisers (ASA), l'International Association of Assessing Officers (IAAO), et d'autres. Voir l'ICE à travers leur regard m'a donné de nouvelles perspectives sur nos forces et nos opportunités, et a souligné l'importance de la collaboration mondiale pour faire progresser la profession d'évaluateur.

Bien sûr, l'autorégulation reste l'un de nos attributs déterminants en tant qu'organisation - un privilège qui s'accompagne de son lot de défis. Trouver un équilibre entre les divers besoins et attentes de nos membres tout en assumant nos responsabilités réglementaires n'est pas une mince affaire. Il est vrai que les efforts de réglementation ne sont pas toujours une priorité pour tous les membres, surtout si l'on tient compte du rôle de l'ICE en tant qu'organisation axée sur les services. Cependant, la préservation de notre statut d'organisme d'autorégulation est essentielle à notre identité. Bien que la réglementation ne soit pas toujours au centre des préoccupations, elle reste la pierre angulaire de notre crédibilité, de

notre professionnalisme et de notre influence au sein des secteurs immobiliers et financiers au sens large.

Cette recherche de l'équilibre me rappelle que le leadership consiste souvent à poser plus de questions qu'à trouver des réponses. Comment pouvons-nous renforcer l'engagement des membres et la participation des bénévoles à tous les niveaux - local, provincial et national ? Comment pouvons-nous continuer à soutenir les évaluateurs dans un marché en évolution rapide où « obtenir un chiffre » est souvent considéré comme un substitut à l'évaluation professionnelle ? Les réunions des prêteurs et des parties prenantes ont souligné la nécessité pour les évaluateurs d'identifier les risques, et bien que je défende l'expertise des membres de l'ICE, il est essentiel que nous maintenions la qualité de notre travail pour rester pertinents et dignes de confiance.

Le changement a été un autre thème de ma présidence. J'ai souvent réfléchi au fait que notre approche du changement peut sembler paradoxale : « Ne changez rien, sauf si vous auriez dû changer quelque chose. » Le changement peut être incertain et parfois émotionnel, mais il est essentiel si nous voulons éviter de regretter les opportunités manquées. Si la réponse à une question est « nous avons toujours fait comme ça », il est peut-être temps de réexaminer la question elle-même.

Avec le recul, je peux vraiment dire que ce parcours a été riche en nouvelles expériences d'apprentissage. Ma compréhension de la gouvernance s'est approfondie et mon appréciation de l'ICE et de sa communauté s'est considérablement accrue. Je suis sincèrement reconnaissante au conseil d'administration pour son engagement et sa collaboration, ainsi qu'à tous les membres pour m'avoir confié le privilège d'exercer cette fonction. Cette expérience a profondément enrichi ma carrière et ma perspective de vie, et je garderai toujours de bons souvenirs. 



*« Je peux vraiment dire que ce parcours a été riche en nouvelles expériences d'apprentissage. **Ma compréhension de la gouvernance s'est approfondie et mon appréciation de l'ICE et de sa communauté s'est considérablement accrue.** »*



THE APPEAL OF THE APPRAISAL PROFESSION



A Candidate's perspective

BY **ADAM THORNE**, AIC CANDIDATE MEMBER



Introduction

Real estate is one of the largest asset classes in the world, yet its value is not always obvious. Markets operate on limited information and subjective assessments. Appraisers bridge this gap by providing analysis that facilitates informed decision-making. As the real estate industry continues to expand, the demand for objective, well-trained professionals has never been greater.

I began my candidacy in 2022 and am nearing my AACI designation. Reflecting on the process, I want to share what motivated me to pursue a career as an appraiser.

“As an appraiser, you are not confined to a specific area; your expertise is applicable across the different areas of real estate, including investment analysis, portfolio management, and strategic decision-making.”

The appraisal perspective

Real estate markets operate on incomplete information. Developers understand construction costs and feasibility, but may rely on others for market analysis. Lenders are concerned with risk mitigation, but may have less exposure to long-term asset performance. Realtors specialize in transactions, but may have limited operational context. Property managers handle day-to-day operations, but may not be exposed to transactions or development.

All of these factors affect market value, and it is an appraiser's responsibility to understand and reconcile how they come together to affect market decisions. Because of this, appraisers have access to more information than others typically would regarding financial performance, broader market perspectives, risk considerations – and most importantly – what value means in real estate.

The career dynamic

The real estate industry offers a variety of career paths, including working as a realtor, developer, lender, or investor. However, the role of an appraiser is distinct. As an appraiser, you are not confined to a specific area; your expertise is applicable across the different areas of real estate, including investment analysis, portfolio management, and strategic decision-making.

The word 'appraiser' implies we focus solely on value; however, we also work in many areas within real estate. We provide expertise in areas such as conservation easements, hotels, natural resources, litigation, development, portfolio valuation, and feasibility studies. This variety allows appraisers to be involved in different aspects of real estate, from commercial and residential to specialized property types.

Another benefit of being an appraiser is the willingness of professionals to share their knowledge. Past and present colleagues, as well as 'competitors,' have eagerly shared their knowledge and opinions. If you want to learn, all you need to do is ask. With a clear path in mind, there are few barriers to pursuing it.

The demand for appraisers

While the real estate industry continues to grow, the number of appraisers has seen a modest decline. According to the 2023-2024 AIC Annual Update, compared with 2015-2016, there are 55 fewer AACIs and 14 fewer CRAs.

With a growing real estate industry and fewer appraisers, established professionals are focused on their work, leaving a gap in volunteer roles. This provides a unique opportunity for new appraisers to become more involved, whether through local chapters, direct engagement with the Appraisal Institute of Canada, or contributing in ways that would normally be unavailable to those earlier in their careers. It's a chance to build connections and gain experience in the industry.

There are also many appraisers who are retiring, with nobody to replace them. Because of this, clients and colleagues are often more willing to work with new appraisers in order to fill the gap. These assignments tend to be specialized and are often more interesting than standard appraisals. Developing these skills boosts your credibility.

“ I was drawn to appraisal because it offers more than just technical skills – it offers perspective.”

The designation

The amount of study and preparation required, paired with real-world experience, led me to repeatedly revisit core concepts and challenge how they apply in different contexts. This process prompted me to ask many questions and read extensively, giving me a perspective that I would not have gained otherwise.

In appraisal, we have a formalized perspective on value that has evolved over a century, dating back to the early 1900s when land economists began formalizing modern land economics. Many of these economists laid the foundation for our profession – conducting valuations and studies that shaped the methods we use today.

An appraisal designation is a mark of expertise, earned through rigorous study and practical application, grounded in a tradition that dates back to the early

land economists who shaped real estate valuation. This sets appraisers apart as the foremost real estate analysts.

The appeal

I was drawn to appraisal because it offers more than just technical skills – it offers perspective. Unlike other real estate professions, appraisal is not about selling, financing, or managing assets; it is about understanding them. That understanding develops over time and is shaped by experience and the people willing to share what they have learned.

In the short time I have been in this career, I have had the opportunity to speak with a variety of professionals and contribute to many interesting projects. It is the top of the field which allows you to pursue any path in real estate. That makes it appealing. ▀

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

L'ATTRAIT DE LA PROFESSION D'ÉVALUATEUR

Perspective d'un Membre Stagiaire

PAR **ADAM THORNE**, MEMBRE STAGIAIRE DE L'ICE



Introduction

L'immobilier est l'une des plus grandes classes d'actifs au monde, mais sa valeur n'est pas toujours évidente. Les marchés fonctionnent avec une information limitée et des évaluations subjectives. Les évaluateurs comblent cette lacune en fournissant des analyses qui facilitent la prise de décisions éclairées. Alors que l'industrie immobilière continue de croître, la demande pour des professionnels objectifs et bien formés n'a jamais été aussi forte.

J'ai commencé mon stage en 2022 et j'approche de mon titre d'AACI. En réfléchissant à ce parcours, je souhaite partager ce qui m'a motivé à poursuivre une carrière en évaluation immobilière.

La perspective de l'évaluation

Les marchés immobiliers fonctionnent avec des informations incomplètes. Les promoteurs comprennent les coûts de construction et la faisabilité des projets, mais ils peuvent dépendre d'autres experts

« Contrairement aux autres professions, il ne se limite pas à un domaine spécifique; son expertise s'applique à divers aspects de l'immobilier, notamment l'analyse des investissements, la gestion de portefeuilles et la planification stratégique. »

pour l'analyse du marché. Les prêteurs se concentrent sur la gestion des risques, mais ils peuvent avoir une exposition limitée à la performance des actifs à long terme. Les courtiers immobiliers sont spécialisés dans les transactions, mais leur connaissance du marché peut être limitée aux aspects commerciaux. Les gestionnaires immobiliers supervisent les opérations quotidiennes, mais ils peuvent ne pas toujours participer aux transactions ou au développement.

Tous ces facteurs influencent la valeur marchande, et c'est à l'évaluateur de comprendre et de concilier ces éléments pour éclairer les décisions du marché. Cela donne aux évaluateurs un accès unique à des informations sur la performance financière, les perspectives du marché, les considérations de risque et, surtout, la signification de la valeur en immobilier.

La dynamique de carrière

L'industrie immobilière offre diverses voies professionnelles, que ce soit en tant que courtier, promoteur, prêteur ou investisseur. Toutefois, le rôle de l'évaluateur se distingue. Contrairement aux autres professions, il ne se limite pas à un domaine spécifique; son expertise s'applique à divers aspects de l'immobilier, notamment l'analyse des investissements, la gestion de portefeuilles et la planification stratégique.

Le terme « évaluateur » implique que notre rôle se limite à l'estimation de la valeur. Cependant, nous intervenons dans plusieurs domaines de l'immobilier. Notre expertise couvre les servitudes de conservation, l'hôtellerie, les ressources naturelles, le contentieux, le développement immobilier, l'évaluation de portefeuilles et les études de faisabilité. Cette diversité permet aux évaluateurs d'être impliqués dans différents secteurs, qu'il s'agisse d'actifs commerciaux, résidentiels ou spécialisés.

Un autre avantage d'être évaluateur est la transmission du savoir au sein de la profession. Les collègues, anciens et actuels, ainsi que les « concurrents », partagent volontiers leurs connaissances et leurs

« L'évaluation m'a attiré parce qu'elle offre bien plus que des compétences techniques – elle offre une compréhension approfondie du marché. »

points de vue. Ceux qui veulent apprendre n'ont qu'à poser des questions. Avec une orientation claire, il y a peu d'obstacles pour avancer dans cette carrière.

La demande pour les évaluateurs

Bien que l'industrie immobilière continue de croître, le nombre d'évaluateurs a connu une légère baisse. Selon le Rapport annuel 2023-2024 de l'ICE, il y a aujourd'hui 55 AACI et 14 CRA de moins qu'en 2015-2016.

Avec une industrie en expansion et moins d'évaluateurs en exercice, les professionnels établis consacrent leur temps à leur travail, laissant un vide au sein des rôles bénévoles. Cela offre une occasion unique aux nouveaux évaluateurs de s'impliquer davantage, que ce soit par les sections locales, une participation directe à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ou d'autres contributions qui, autrement, ne seraient pas accessibles en début de carrière. C'est une opportunité pour établir des liens et acquérir de l'expérience dans le domaine.

Par ailleurs, de nombreux évaluateurs prennent leur retraite sans relève pour occuper leurs postes. En conséquence, les clients et les collègues sont plus enclins à collaborer avec de nouveaux évaluateurs afin de combler ces lacunes. Ces missions, souvent spécialisées et plus stimulantes que les évaluations standards, permettent de développer des compétences qui renforcent la crédibilité des professionnels émergents.

Le titre

Le niveau d'études et de préparation requis, combiné à l'expérience pratique, m'a amené à revoir continuellement les concepts fondamentaux et à remettre en question leur application dans divers

contextes. Ce processus m'a incité à poser de nombreuses questions et à approfondir mes lectures, ce qui m'a permis d'acquérir une perspective que je n'aurais pas pu obtenir autrement.

En évaluation, nous avons une vision structurée de la valeur qui s'est développée sur plus d'un siècle, remontant au début des années 1900, lorsque les économistes fondateurs ont commencé à formaliser l'économie foncière moderne. Plusieurs de ces économistes ont jeté les bases de notre profession en réalisant des évaluations et des études qui ont façonné les méthodes que nous utilisons aujourd'hui.

Un titre en évaluation est une reconnaissance d'expertise, obtenue grâce à des études rigoureuses et à une application pratique des concepts. Il s'inscrit dans une tradition remontant aux premiers économistes fonciers qui ont contribué à façonner l'évaluation immobilière moderne. C'est ce qui distingue les évaluateurs comme les analystes immobiliers de référence.

L'attrait de la profession

L'évaluation m'a attiré parce qu'elle offre bien plus que des compétences techniques – elle offre une compréhension approfondie du marché. Contrairement aux autres professions de l'immobilier, l'évaluation ne repose pas sur la vente, le financement ou la gestion d'actifs, mais sur leur analyse. Cette compréhension se développe avec le temps et s'enrichit grâce à l'expérience et aux professionnels qui acceptent de transmettre leur savoir.

En peu de temps, j'ai eu l'occasion d'échanger avec de nombreux professionnels et de participer à des projets stimulants. C'est le sommet du domaine, et il permet d'explorer toutes les avenues en immobilier. Voilà ce qui rend cette profession si intéressante. 📌



Power up your practice:

how to diversify into machinery and equipment valuations

BY **ARLENE BLAKE**, P. APP., CRA
ABSOLUTE APPRAISALS & CONSULTING INC.

As Canadian Residential Appraisers (CRA®), we have traditionally focused on real property financing assignments. However, there are many opportunities for diversification and growth for CRA designated appraisers. The dynamic field of machinery and equipment (M&E) appraisals opens the door to new revenue streams. In today's market, businesses across industries require accurate appraisals for their machinery and equipment for purposes such as financing, insurance, tax reporting, and litigation. M&E appraisal is a valuable service and can become a complement to your existing practice.

“In today's market, businesses across industries require accurate appraisals for their machinery and equipment for purposes such as financing, insurance, tax reporting, and litigation. M&E appraisal is a valuable service and can become a complement to your existing practice.”

WHY DIVERSIFY INTO M&E APPRAISAL?

The demand for M&E appraisal services is growing. Consider the following scenarios where businesses and individuals require professional appraisals:

- 1. Financing and leasing:**
Lenders often require appraisals to assess the collateral value of machinery.
- 2. Mergers and acquisitions:**
Accurate M&E valuations are critical during buyouts or mergers to establish fair market value.



3. Tax and accounting compliance:

Businesses need appraisals to comply with regulations regarding depreciation and asset reporting.

4. Insurance:

Replacement cost appraisals help companies ensure adequate coverage for machinery and equipment.

5. Litigation and dispute resolution:

Appraisals are often necessary for resolving disputes over ownership, damages, or contractual issues.

UNDERSTANDING M&E APPRAISAL BASICS

Machinery and equipment can include a wide range of assets, such as standard office assets like printers and computers; specialized industrial equipment such as CNC machines and medical devices; manufacturing, industrial and agricultural machinery; and aircraft, including airplanes and helicopters. In this field, appraisers must understand the differences of each type of asset, including its purpose, functionality, and market demand. It is expected that the appraiser is competent and knowledgeable about the assets being valued. Therefore, the appraiser must be dedicated to learning and training to develop the expertise to diversify into machinery and equipment valuations.

HERE ARE THE CORE COMPONENTS OF M&E APPRAISAL:

1. Define the problem:

- Determine who is your client, who are the authorized users, what is the purpose of the report, what is your effective dates
- What assumptions and limiting conditions will be required.

2. Determine the scope of work:

- What is being appraised
- What will you be doing and/or not doing

3. Identification and inspection:

- Proper identification of the asset is critical. This involves documenting make, model, serial number, and specifications.

- Physical inspection allows the appraiser to assess condition, maintenance history, and any modifications.

4. Analyze the data:

- Research and analyze the market data, machinery research and comparables.
- Analyze supply and demand and highest and best use (this is usually its current use).

5. Determining value:

Appraisers typically rely on one or more of the following approaches:

- *Cost Approach*: This involves calculating the cost of replacing the asset, less depreciation. It is often challenging to determine the remaining useful life (RUL) due to depreciation. It is an effective method when your asset is very unique and no comparables are available.
- *Direct Comparison Approach*: Analyzing comparable sales of similar assets provides insights into market value. Comparables can be located from auction sales, dealer sales, market sales, etc.
- *Income Approach*: This approach assesses the asset's ability to generate income over its useful life. You must be provided with all the income information on the asset to complete this approach. This is challenging as it can sometimes be difficult to determine the income being generated from one asset.

6. Reconcile to a value:

- This may involve a value or a value range.
- The *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* Standards and Ethics:
- This may involve a value or a value range.

7. CUSPAP and ethics:

- Follow your *CUSPAP* Standards and Ethics and understand the Machinery & Equipment Standards.
- Be knowledgeable and competent.

BUILDING THE EXPERTISE

By investing in yourself, you will receive appraisal requests. Transitioning into M&E appraisal requires both training and a commitment to learning. Here are the steps to get started:

1. Education and certification:

- Take CPD 118: Machinery & Equipment Valuations offered through UBC. (sauder.ubc.ca/programs/real-estate)
- Consider enrolling with the American Society of Appraisers (ASA). These programs provide comprehensive training in M&E valuation. (appraisers.org)
- Pursue credentials such as Accredited Member of ASA with a Specialty in Machinery & Technical Specialties.

2. Industry knowledge:

- Stay informed about industries that heavily rely on machinery, such as manufacturing, healthcare, agriculture, and construction.
- Understand emerging trends, like automation and sustainability, that may impact the value of equipment.

3. Networking:

- Join industry groups and attend conferences to connect with other professionals.
- Collaborate with specialists, such as engineers or equipment dealers, to deepen your understanding of specific asset types.

4. Hands-on experience:

- Partner with experienced M&E appraisers for mentorship.
- Volunteer for small projects to build your confidence and expertise.

PRACTICAL CHALLENGES AND HOW TO OVERCOME THEM

While M&E appraisal is rewarding, it is not without its challenges. Here are some common obstacles and strategies to address them:

1. Specialized knowledge:

- *Challenge*: Each type of equipment has unique features and market dynamics.



- *Solution:* Invest time in continuous learning and seek expertise in a niche, such as medical or construction equipment, to build a strong foundation.

2. Access to market data:

- *Challenge:* Finding reliable comparables can be difficult, especially for custom or rare machinery.
- *Solution:* Develop relationships with dealers, auction houses, and industry publications to access market insights.

3. Complex valuation scenarios:

- *Challenge:* Certain assignments may involve damaged, obsolete, or partially functional equipment.
- *Solution:* Consult with specialists, use appropriate valuation techniques, and clearly document your methodology.

4. CUSPAP compliance:

- *Challenge:* Meeting the competency component of CUSPAP.
- *Solution:* Engage the assistance of an appraiser who is competent.

If an Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI®) is providing an assignment that also includes a valuation of machinery and equipment, and the AACI is not competent in these assets, under CUSPAP, the AACI is to have a competent AIC Member to complete the valuation of the M&E to include in their report.

TECHNOLOGY AND TOOLS FOR M&E APPRAISAL

Modern technology plays a crucial role in streamlining M&E appraisals. Familiarize yourself with these tools to enhance accuracy and efficiency:

- 1. Data management software:**
Platforms like EquipNet or AssetSmart provide access to extensive databases for equipment sales and valuations.
- 2. Inspection tools:**
High-quality cameras, drones, or

handheld diagnostic devices can help you conduct thorough inspections.

3. Valuation software:

Use programs and searches to assist in analyzing market data and calculating values.

4. Report writing tools:

Use software platforms to produce professional, compliant appraisal reports.

MARKETING YOUR M&E APPRAISAL SERVICES

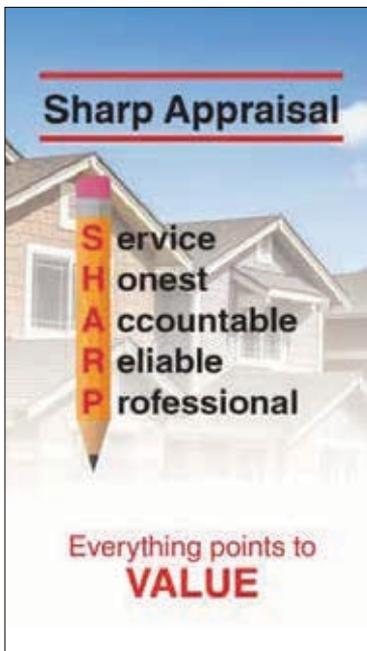
Once you have the necessary expertise, it is time to market your services. Highlight your new capabilities to existing clients and reach out to potential clients in industries that rely heavily on machinery. Here are some strategies:

- 1. Leverage your network:**
Inform existing clients, especially those in commercial real estate or insurance, about your expanded services.
- 2. Targeted outreach:**
Reach out to manufacturers, lenders, and law firms that frequently require M&E appraisals.
- 3. Content marketing:**
Share your expertise through blog posts, webinars, or social media content. For example, you could write about "Top Mistakes to Avoid When Valuing Industrial Machinery."
- 4. Partnerships:** Collaborate with equipment dealers or auctioneers who can refer clients to you.

CONCLUSION

Appraising machinery and equipment is a challenging yet rewarding field that allows appraisers to diversify their work and tap into lucrative markets. By mastering the necessary skills, understanding market dynamics, and leveraging modern tools, you can position yourself as a trusted expert in this niche. As the demand for qualified M&E appraisers grows, embracing this specialization will not only enhance your professional value but also provide an exciting new avenue for diversification and revenue stream. 📌

“Appraising machinery and equipment is a challenging yet rewarding field that allows appraisers to diversify their work and tap into lucrative markets.”



SHARP APPRAISAL IS GROWING!!

We are seeking experienced residential appraisers to join our team, covering GTA - Toronto including Hamilton to Niagara Falls, Brantford, Cambridge, Kitchener, Guelph, and the Peel Region.

If you have experience in residential appraisals, and a strong understanding of local real estate markets then it's time to join the Sharp Team.

We offer the opportunity to join a reputable firm dedicated to delivering high-quality appraisal services.

Send CV to resumes@sharppraisal.ca

www.sharppraisal.ca
Contact Lorenzo at 416-887-7001



Optimisez votre pratique :

Comment se diversifier dans l'évaluation de machinerie et d'équipement

PAR **ARLENE BLAKE**, É. PRO., CRA
ABSOLUTE APPRAISALS & CONSULTING INC.

En tant qu'évaluateurs résidentiels canadiens (CRA®), nous sommes traditionnellement concentrés sur les contrats de service de financement immobilier. Cependant, il existe de nombreuses possibilités de diversification et de croissance pour les évaluateurs désignés CRA. Le domaine dynamique de l'évaluation de la machinerie et de l'équipement (M&E) ouvre la porte à de nouvelles sources

« Sur le marché actuel, les entreprises de tous les secteurs ont besoin d'évaluations précises de leurs machines et équipements à des fins telles que le financement, l'assurance, la déclaration fiscale et les litiges. L'évaluation de la machinerie et de l'équipement est un service précieux qui peut venir compléter votre pratique existante. »



de revenus. Sur le marché actuel, les entreprises de tous les secteurs ont besoin d'évaluations précises de leurs machines et équipements à des fins telles que le financement, l'assurance, la déclaration fiscale et les litiges. L'évaluation de la machinerie et de l'équipement est un service précieux qui peut venir compléter votre pratique existante.

POURQUOI SE DIVERSIFIER DANS L'ÉVALUATION DES M&E?

La demande de services d'évaluation des M&E est à la hausse. Voici quelques scénarios dans lesquels les entreprises et les particuliers ont besoin d'évaluations professionnelles :

1. Financement et location à bail :

les prêteurs ont souvent besoin d'évaluations pour déterminer la valeur de garantie des machines.

2. Fusions et acquisitions :

des évaluations précises des M&E sont essentielles lors des rachats ou des fusions pour établir une juste valeur marchande.

3. Conformité fiscale et comptable :

les entreprises ont besoin d'évaluations pour se conformer aux réglementations en matière d'amortissement et de déclaration des actifs.

4. Assurance :

Les évaluations du coût de remplacement aident les entreprises à s'assurer que leurs M&E sont correctement couverts.

5. Litiges et résolution de conflits :

Les évaluations sont souvent nécessaires pour résoudre les litiges relatifs à la propriété, aux dommages ou aux questions contractuelles.

COMPRENDRE LES BASES DE L'ÉVALUATION DES M&E

Les machines et équipements peuvent inclure un large éventail d'actifs, tels que les actifs de bureau standard comme les imprimantes et les ordinateurs ; les équipements industriels spécialisés tels que les machines CNC et les dispositifs médicaux ; les machines de fabrication, industrielles et agricoles ; et les aéronefs, y compris les avions et les hélicoptères.

Dans ce domaine, les évaluateurs doivent comprendre les différences de chaque type d'actif, y compris son objectif, sa fonctionnalité et la demande du marché. L'évaluateur doit être compétent et bien connaître les actifs évalués. Il doit donc se consacrer à l'apprentissage et à la formation afin de développer l'expertise nécessaire pour se diversifier dans l'évaluation des M&E.

VOICI LES PRINCIPALES COMPOSANTES DE L'ÉVALUATION DES M&E :

1. Définir le problème :

- Déterminer qui est votre client, qui sont les utilisateurs autorisés, quel est l'objectif du rapport, quelles sont vos dates réelles
- Quelles hypothèses et conditions limitatives seront nécessaires.

2. Déterminer l'envergure du travail :

- Ce qui est évalué
- Ce que vous ferez et/ou ne ferez pas

3. Identification et inspection:

- Une identification correcte du bien est essentielle. Cela implique de documenter la marque, le modèle, le numéro de série et les spécifications.
- L'inspection physique permet à l'évaluateur d'évaluer l'état, l'historique de maintenance et toute modification.

4. Analyser les données :

- Rechercher et analyser les données du marché, les recherches sur les machines et les comparables.
- Analyser l'offre et la demande et l'utilisation optimale (il s'agit généralement de son utilisation actuelle).

5. Déterminer la valeur :

A Les évaluateurs s'appuient généralement sur une ou plusieurs des méthodes suivantes

- *Méthode du coût* : Il s'agit de calculer le coût de remplacement de l'actif, déduction faite de l'amortissement. Il est souvent difficile de déterminer la durée de vie utile restante (DVUR) en raison de l'amortissement. C'est une méthode efficace lorsque votre actif est très unique et qu'aucune comparaison n'est possible.

- *Méthode de comparaison directe* : L'analyse des ventes comparables d'actifs similaires permet de mieux comprendre la valeur marchande. Les comparables peuvent être trouvés dans les ventes aux enchères, les ventes de concessionnaires, les ventes sur le marché, etc.
- *Méthode du revenu* : Cette méthode évalue la capacité de l'actif à générer des revenus au cours de sa durée de vie utile. Vous devez disposer de toutes les informations relatives aux revenus de l'actif pour appliquer cette méthode. Cela peut s'avérer difficile car il est parfois difficile de déterminer les revenus générés par un actif.

6. Rapprocher à une valeur :

- Cela peut impliquer une valeur ou une fourchette de valeurs.
- Les Normes et l'éthique des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.

7. NUPPEC et éthique :

- Suivez les normes et l'éthique des *NUPPEC* et comprenez les normes relatives aux machines et équipements.
- Soyez bien informé et compétent.

DÉVELOPPER L'EXPERTISE

En investissant dans votre propre développement, vous recevrez des demandes d'évaluation. La transition vers l'évaluation des M&E nécessite à la fois une formation et un engagement à apprendre. Voici les étapes pour commencer :

1. Formation et certification :

- Suivez le cours CPD 118: Machinery & Equipment Valuations offert par l'UBC. (sauder.ubc.ca/programs/real-estate)
- Envisagez de vous inscrire à l'American Society of Appraisers (ASA). Ces programmes offrent une formation complète en évaluation des M&E (appraisers.org)
- Obtenez des titres de compétences tels que celui de membre accrédité de l'ASA avec une spécialisation en machines et équipements techniques.

2. Connaissance de l'industrie :

- Tenez-vous informé des secteurs qui dépendent fortement des machines,



« L'évaluation des machines et des équipements est un domaine stimulant mais gratifiant qui permet aux évaluateurs de diversifier leur travail et de pénétrer des marchés lucratifs. »

tels que l'industrie manufacturière, la santé, l'agriculture et la construction.

- Comprenez les tendances émergentes, telles que l'automatisation et la durabilité, qui peuvent avoir un impact sur la valeur des équipements.

3. Réseautage :

- Joignez-vous à des groupes industriels et assistez à des conférences pour entrer en contact avec d'autres professionnels.
- Collaborez avec des spécialistes, tels que des ingénieurs ou des revendeurs d'équipements, pour approfondir votre compréhension de types d'actifs spécifiques.

4. Expérience pratique :

- Associez-vous à des évaluateurs expérimentés en M&E pour bénéficier d'un mentorat.
- Portez-vous volontaire pour de petits projets afin de renforcer votre confiance et votre expertise

DÉFIS PRATIQUES ET COMMENT LES SURMONTER

Bien que l'évaluation des M&E soit enrichissante, elle n'est pas sans défis. Voici quelques obstacles courants et des stratégies pour les surmonter :

1. Connaissances spécialisées :

- *Défi* : Chaque type d'équipement a des caractéristiques et une dynamique de marché uniques.
- *Solution* : Investir du temps dans l'apprentissage continu et rechercher une expertise dans un créneau, tel que les équipements médicaux ou de construction, pour construire une base solide.

2. Accès aux données du marché :

- *Défi* : Il peut être difficile de trouver des comparables fiables, en particulier pour les machines sur mesure ou rares.
- *Solution* : Développez des relations avec les concessionnaires, les maisons de vente aux enchères et les publications spécialisées pour avoir accès aux informations sur le marché.

3. Scénarios d'évaluation complexes :

- *Défi* : Certains contrats de service peuvent concerner des équipements endommagés, obsolètes ou partiellement fonctionnels.
- *Solution* : Consultez des spécialistes, utilisez des techniques d'évaluation appropriées et documentez clairement votre méthodologie.

4. Conformité aux NUPPEC :

- *Défi* : Satisfaire à l'exigence de compétence des NUPPEC.
- *Solution* : Obtenez l'aide d'un évaluateur compétent. Si un évaluateur désigné AACI effectue un contrat de service qui comprend également l'évaluation de machinerie et d'équipement, et que l'AACI n'est pas compétent pour ces actifs, en vertu des NUPPEC, l'AACI doit faire appel à un membre compétent de l'ICE pour réaliser l'évaluation des M&E à inclure dans son rapport.

TECHNOLOGIE ET OUTILS D'ÉVALUATION DES M&E

La technologie moderne joue un rôle crucial dans la rationalisation des évaluations des M&E. Familiarisez-vous avec ces outils pour améliorer la précision et l'efficacité de vos évaluations :

1. Logiciels de gestion des données :

Des plateformes telles qu'EquipNet ou AssetSmart donnent accès à de vastes bases de données pour la vente et l'évaluation des équipements.

2. Outils d'inspection :

Des caméras, des drones ou des appareils de diagnostic portables de haute qualité peuvent vous aider à effectuer des inspections approfondies.

3. Logiciels d'évaluation :

Utilisez des programmes et des recherches pour vous aider à analyser les données du marché et à calculer les valeurs

4. Outils de rédaction de rapports :

Utilisez des plateformes logicielles pour produire des rapports d'évaluation professionnels et conformes.

FAITES LA PROMOTION DE VOS SERVICES D'ÉVALUATION DES M&E

Une fois que vous disposez de l'expertise nécessaire, il est temps de commercialiser vos services. Mettez en évidence vos nouvelles capacités auprès de vos clients existants et contactez des clients potentiels dans des secteurs qui dépendent fortement des machines. Voici quelques stratégies :

1. Tirez parti de votre réseau :

Annoncez l'élargissement de vos services à vos clients existants, en particulier ceux du secteur de l'immobilier commercial ou des assurances.

2. Rayonnement ciblé :

Contactez les fabricants, les prêteurs et les cabinets d'avocats qui ont fréquemment besoin d'évaluations de M&E.

3. Marketing de contenu :

Partagez votre expertise par le biais de blogs, de webinaires ou de contenus sur les réseaux sociaux. Par exemple, vous pourriez écrire sur les « principales erreurs à éviter lors de l'évaluation de machines industrielles. »

4. Partenariats :

Collaborez avec des revendeurs d'équipements ou des encanteurs qui peuvent vous recommander à des clients.

CONCLUSION

L'évaluation des machines et des équipements est un domaine stimulant mais gratifiant qui permet aux évaluateurs de diversifier leur travail et de pénétrer des marchés lucratifs. En maîtrisant les compétences nécessaires, en comprenant la dynamique du marché et en tirant parti des outils modernes, vous pouvez vous positionner comme un expert de confiance dans ce créneau. Alors que la demande d'évaluateurs qualifiés en M&E augmente, l'adoption de cette spécialisation permettra non seulement d'accroître votre valeur professionnelle, mais aussi d'ouvrir une nouvelle voie passionnante de diversification et de source de revenus. 📌

Land Acknowledgements



BY **DAVID A. FORTIER**, P. APP., AACI, BCOMM (DIST.)

Since the 2015 release of the Truth and Reconciliation Commission's (TRC) final report, land acknowledgements have increased in prominence.

Among other points, the TRC highlighted the importance of recognizing the traditional territories of Indigenous peoples as a step towards reconciliation. An increasing number of businesses and organizations are incorporating land acknowledgements into their business practices, including at the beginning of events or meetings, on websites, in publications, during employee training, through guest speaker presentations, on social media, and by creating policies and values that spread awareness and inclusiveness.

Canadian real estate appraisers include geographic, municipal, and/or neighborhood descriptions/analysis within their reports as a means of establishing context and describing the area. There is an opportunity to expand on the recent history of a particular area and incorporate land acknowledgements and historical context to raise awareness, encourage readers to learn more, and to broaden one's understanding of the area's history.

EXAMPLE: The land in which the subject property is standing on today is *Treaty 6* territory; the traditional territory of many nations including Cree, Dakota, Nakota, Saulteaux and Métis.

Treaty 6 was signed by various first nations and the Canadian Crown in 1876.

In the years preceding the signing of this agreement:

- the bison population had decreased substantially,
- smallpox pandemics killed many with no immunity to this new disease,
- there was increased pressure from new settlers, and
- there was continued pressure from Hudson's Bay Company surveyors.

A treaty with the government was trusted by First Nations to guarantee assistance and prevent starvation in exchange for giving up their customary title to the land.

However, the poor implementation of *Treaty 6* was a major reason for the north-west resistance or Northwest-Rebellion of 1885, led by Louis Riel and Gabriel Dumont.

Nearly 150 years after the signing of *Treaty 6*, its legacy is complicated and contentious:

- **Residential Schools** – after initially being promised schools on reserves, indigenous children were separated from their families and forced to attend residential schools – the last of which closed in the mid-1990s. Culture loss, abuse, family separation, and intergenerational trauma were just a few of the effects of residential schools.
- **Indigenous Farming** – made problematic by the geographic location of many reserves on marginal agricultural land, controlled government rationing, implementation of the 'Peasant Farming Policy' for first nations farmers, as well as adoption of the 'Pass and Permit System' as it relates to selling agricultural goods and leaving reserve lands.
- **Treaty Land Entitlement** – addressing the shortfall in the amount of reserve land promised to First Nations under historical treaties, which were based on the population size at the time – noting many did not receive the full land they were entitled to. As of 2016, 23 of the original 25 first nations have achieved the minimum amount of land required to be purchased and set apart as reserve as defined by the TLE framework.



“Incorporating Land Acknowledgements into your appraisal business may be an opportunity to expand your understanding of the local history in which you practice, spread awareness and knowledge, show respect for First Nations peoples, and contribute to a broader culture of reconciliation.”

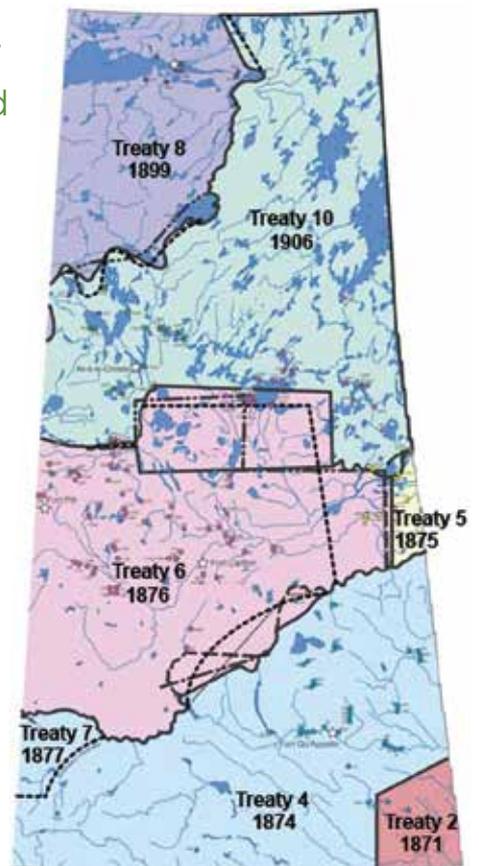
- **Land Surrender Claims** – related to illegal surrender of indigenous lands. These claims arise when indigenous lands were surrendered unfairly due to government or government representative coercion or pressure.
- **Indigenous Asset Claims** – related to assets or monies held in trust by the government and were not properly administered. An example is 'cows & plows' provision which promises farm equipment, livestock, seeds and other necessities to support agriculture – which were not always fulfilled.

Treaty 6 symbolizes both the challenges and aspirations of its signatories.

The treaty's legacy is a testament to the complex and evolving nature of Indigenous and government relations in Canada.

For more information visit:

- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/treaty_6.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/north-west_resistance.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/north-west_resistance_and_first_nations.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/residential_schools.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/indigenous_reserve_agriculture_to_1900.php



Source: https://www.otc.ca/pages/treaty_map.html

Reconnaissance des territoires



PAR **DAVID A. FORTIER**, É. PRO., AACI, B. COM (DIST.)

Depuis la publication en 2015 du rapport final de la Commission de vérité et réconciliation (CVR), les reconnaissances territoriales ont gagné en importance. Entre autres, la CVR a souligné l'importance de reconnaître les territoires traditionnels des peuples autochtones comme une étape vers la réconciliation. Un nombre croissant d'entreprises et d'organisations intègrent la reconnaissance des territoires dans leurs pratiques commerciales, notamment au début des événements ou des réunions, sur les sites Web, dans les publications, lors de la formation des employés, dans les présentations des conférenciers invités, sur les réseaux sociaux, et en créant des politiques et des valeurs qui favorisent la sensibilisation et l'inclusion.

Les évaluateurs immobiliers canadiens incluent des descriptions/analyses géographiques, municipales et/ou de quartier dans leurs rapports afin d'établir le contexte et de décrire la région. Il est possible de développer l'histoire récente d'une région particulière et d'y intégrer des reconnaissances territoriales et un contexte historique afin de sensibiliser le public, d'encourager les lecteurs à en savoir plus et d'élargir leur compréhension de l'histoire de la région.

EXEMPLE : Le terrain sur lequel se trouve aujourd'hui la propriété en question est un territoire visé par le *Traité n° 6*, le territoire traditionnel de nombreuses nations, dont les Cris, les Dakotas, les Nakotas, les Saulteaux et les Métis.

Le *Traité n° 6* a été signé par diverses Premières nations et la Couronne canadienne en 1876.

Dans les années précédant la signature de cet accord :

- la population de bisons avait diminué considérablement,
- les pandémies de variole avaient tué de nombreuses personnes qui n'étaient pas immunisées contre cette nouvelle maladie,
- la pression des nouveaux colons s'était intensifiée et
- la pression des arpenteurs de la Compagnie de la Baie d'Hudson s'était maintenue.

Les Premières Nations ont fait confiance à un traité avec le gouvernement pour garantir une assistance et éviter la famine en échange de l'abandon de leur droit.

Cependant, la mauvaise mise en œuvre du *Traité n° 6* a été l'une des principales raisons de la résistance du Nord-Ouest ou de la Rébellion du Nord-Ouest de 1885, menée par Louis Riel et Gabriel Dumont.

Près de 150 ans après la signature du *Traité n° 6*, son héritage est complexe et controversé :

- **Les pensionnats** – après avoir initialement promis des écoles dans les réserves, les enfants autochtones ont été séparés de leurs familles et contraints de fréquenter des pensionnats – dont le dernier a fermé au milieu des années 1990. La perte de la culture, les abus, la séparation des familles et les traumatismes intergénérationnels ne sont que quelques-uns des effets des pensionnats.
- **L'agriculture autochtone** – rendue problématique par la situation géographique de nombreuses réserves sur des terres agricoles marginales, le rationnement contrôlé par le gouvernement, la mise en œuvre de la « Politique sur l'agriculture paysanne » pour les agriculteurs des Premières nations, ainsi que l'adoption du « système de laissez-passer et de permis » en ce qui concerne la vente de produits agricoles et l'exode des terres de réserve.
- **Droits fonciers issus de traités (DFIT)** – mesure visant à combler le manque de terres de réserve promises aux Premières Nations en vertu de traités historiques se fondant sur la taille de la population à l'époque – en notant que beaucoup n'ont pas reçu la totalité des terres auxquelles



« Intégrer la reconnaissance des terres dans vos activités d'évaluation peut être l'occasion d'approfondir votre compréhension de l'histoire de la localité dans laquelle vous exercez, de sensibiliser et d'informer, de montrer du respect aux peuples des Premières Nations et de contribuer à une culture plus large de réconciliation. »

elles avaient droit. En 2016, 23 des 25 Premières Nations d'origine ont atteint la superficie minimale de terres requise pour être achetées et mises de côté en tant que réserve, telle que définie par le cadre des DFIT.

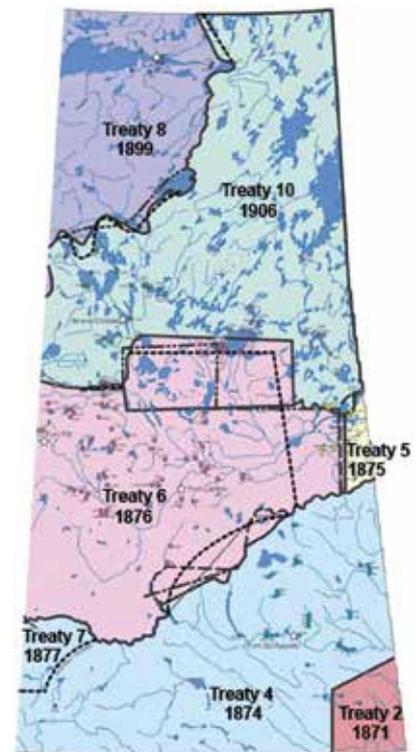
- **Revendications territoriales** – liées à la cession illégale de terres autochtones. Ces revendications surviennent lorsque des terres autochtones ont été cédées de manière injuste en raison de la coercition ou de la pression exercée par le gouvernement ou un représentant du gouvernement.
- **Revendications de biens autochtones** – liées à des biens ou des sommes d'argent détenus en fiducie par le gouvernement et qui n'ont pas été correctement administrés. Un exemple est la disposition « vaches et charrues » qui promet du matériel agricole,

du bétail, des semences et d'autres produits de première nécessité pour soutenir l'agriculture – qui n'ont pas toujours été respectés.

Le *Traité n° 6* symbolise à la fois les défis et les aspirations de ses signataires. L'héritage du traité témoigne de la nature complexe et évolutive des relations entre les Autochtones et le gouvernement au Canada.

Pour plus d'informations, consultez les sites suivants :

- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/treaty_6.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/north-west_resistance.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/north-west_resistance_and_first_nations.php



Source: https://www.otc.ca/pages/treaty_map.html

- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/residential_schools.php
- https://teaching.usask.ca/indigenoussk/import/indigenous_reserve_agriculture_to_1900.php



The critical opportunity for appraisers in Reserve Fund Studies

BY **TERRY DOWLE**, P. APP., AACI, RI, CRP

In the evolving landscape of real estate appraisal, diversification is more crucial than ever. In the 2015 *Canadian Property Valuation Magazine (CPV)* (Volume 59, Book 4), three authors – Kari Benum, P. App., CRA; Ernie Paustian, P. App., AACI; and Dan Wilson, P. App., AACI, Fellow – penned an article called *Understanding Reserve Fund Studies*. Their goal was to encourage AIC Professional Appraisers (P. App.) to consider offering Reserve Fund Studies as one of their services. The article emphasized the importance of incorporating Reserve Fund Studies as a vital expansion of their professional practice, recognizing the substantial opportunities this field presents.

They concluded: “As AIC Members, there are tremendous opportunities in developing our skill sets in this area and expanding our scope of practice into the reserve fund planning field.”

Almost a decade later, the message remains the same. Despite efforts by the Appraisal Institute of Canada (AIC) to pave the way for our Members to engage in reserve fund planning, diversification has been slow. Yet, the demand for such expertise is only growing. The AIC has made significant strides by revising our governing standards to create a clearer pathway for appraisers to undertake these assignments. Through our partnership with the University of British Columbia (UBC) Sauder School

of Business and in collaboration with the Real Estate Institute of Canada (REIC), we have developed the premier educational program in Reserve Fund Planning. This initiative equips AIC Members with the skills and knowledge necessary to excel in this field, offering an invaluable opportunity to diversify their practices.

The AIC has long championed the diversification of our Members’ skill sets. As a national organization, our vision is clear: AIC Professional Appraisers are the trusted experts in real property valuation, advisory, and consulting services in Canada. Reserve Fund Studies and depreciation reports should be at the forefront of our Members’ minds, especially given the current economic climate.



Canada is in the throes of an affordability crisis. The federal government's *Housing Accelerator Fund* aims to increase the housing stock, a goal that is likely to result in more strata corporations due to urban densification and rising construction costs. These new developments will inevitably require maintenance and repair funding, creating a growing demand for Reserve Fund Studies. This is a space where AIC Members can – and should – play a critical role.

“Traditionally, appraisers have focused on property valuation, market analysis, and investment potential. However, the scope of an appraiser’s expertise can be significantly broadened by incorporating Reserve Fund Studies.”

The real estate market is constantly changing, and appraisers must adapt to remain relevant and competitive. Reserve Fund Studies are an essential tool for condominium corporations and homeowner associations, helping them plan for future repairs and replacements of common elements. By incorporating this knowledge base into their portfolios, appraisers can provide more comprehensive services, unlocking new revenue streams and enhancing their value to clients. In my practice, we have successfully integrated insurance valuation, Reserve Fund Studies, and depreciation reports into a successful independent consulting division. With over 1,500 reports in our portfolio, we are seen as a leader in this field. This diversification creates stability of revenue and provides our staff with a position of importance in the industry.

Traditionally, appraisers have focused on property valuation, market analysis, and investment potential. However, the scope of an appraiser’s expertise can be significantly broadened by incorporating Reserve Fund Studies. These studies involve assessing the condition and estimated lifespan of key building components, including roofs, elevators, heating, ventilation and air conditioning (HVAC) systems, and plumbing. Gaining expertise in this area also opens doors to related valuation assignments, such as capital planning, insurance valuations, and strata wind-up valuation services.

The demand for this expertise is rising, driven by regulatory requirements and increased awareness of the importance of proper reserve fund planning. In many jurisdictions, condominium corporations and homeowner associations are legally required to conduct regular Reserve Fund Studies to ensure they have adequate funds for future repairs.

In a competitive market, differentiation is key. Appraisers who expand into their practice can distinguish themselves by offering a unique and valuable service. By positioning themselves as multi-faceted professionals who offer both property valuations and Reserve Fund Studies, appraisers can build a strong reputation and attract a broader client base.

Moreover, diversifying skill sets provides an opportunity for significant

professional growth. Conducting these studies requires a deep understanding of building components, construction methods, and long-term maintenance planning. Expanding their knowledge in these areas enhances appraisers’ credibility and opens new career opportunities with higher earning potential.

Offering Reserve Fund Studies can also help appraisers build long-term client relationships. These studies are typically conducted every few years, providing recurring business and ongoing engagement with condominium boards and property managers. By consistently delivering high-quality studies, appraisers can become trusted advisors, ensuring repeat business and referrals – key elements for sustained success in the real estate industry.

Financially, diversifying into this field is a strategic business decision. These studies often command higher fees than traditional property appraisals due to their complexity and the expertise required. Additionally, as Reserve Fund Studies become a routine part of property management, appraisers can secure recurring contracts, providing a steady income stream and enhancing long-term financial stability.

For appraisers looking to expand their expertise into Reserve Fund Studies, understanding and adhering to the professional standards is crucial. The Reserve Fund Study Standard (Section 14) of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* is an essential starting point. This standard outlines the procedures for developing and communicating a formal Reserve Fund Study, ensuring that all reports meet the minimum content requirements to be credible and not misleading.

To effectively perform Reserve Fund Studies, appraisers must also comply with the *CUSPAP* Competency provision, outlined in section 5.10.1. This provision requires that, before accepting an assignment or entering into an agreement to perform any work, the appraiser must properly identify the problem to be addressed and possess the necessary knowledge and experience to complete the assignment competently. This competency is not just about understanding the basics, but involves a comprehensive grasp of the complexities involved in Reserve Fund Planning.

Education is a critical component in building this competency. Courses offered by the UBC Sauder School of Business, such as Continuing Professional Development (CPD) course 891 – *Fundamentals of Reserve Fund Planning*, and CPD 899 – *Reserve Fund Planning Guided Case Study*, provide a strong educational foundation. These courses cover the essential theories and practices necessary for Reserve Fund Planning, offering appraisers a solid starting point in their journey toward proficiency in this field.

However, education alone is insufficient. To fully master Reserve Fund Studies, appraisers must engage in mentorship and practical training. Working under the guidance of an experienced Reserve Fund Planner allows aspiring professionals to gain hands-on experience, apply their knowledge in real-world scenarios, and develop the nuanced skills required to perform these studies at a high level.

Mentorship plays a pivotal role in rounding out an appraiser’s competency. Through practical training, appraisers

can learn the intricacies of Reserve Fund Studies, from conducting thorough building assessments to understanding the financial implications of long-term maintenance planning. This real-world experience is invaluable, as it equips appraisers with the insights and expertise needed to provide accurate, reliable, and credible Reserve Fund Studies. Upon completing my courses over 13 years ago, my first assignment was the Shangri-La Tower in Vancouver. Comprising two legal strata corporations and a high-end hotel, the task was daunting. To gain my competence, I hired the course instructor to be my onsite teacher. He accompanied myself and my team on the inspection and guided us in our analysis. This firsthand mentorship was invaluable and set my firm on a pathway for success in this industry.

“For those committed to investing the time and effort to build their competency, Reserve Fund Studies offer not only a significant professional opportunity, but also the chance to make a meaningful impact in the real estate industry.”

While the path to becoming proficient in Reserve Fund Studies begins with a solid understanding of CUSPAP standards and formal education, it is the combination of mentorship and practical experience that truly sets successful appraisers apart. For those committed to investing the time and effort to build their competency, Reserve Fund Studies offer not only a significant professional opportunity, but also the chance to make a meaningful impact in the real estate industry.

For those interested in exploring this opportunity, now is the time. Engage with an AIC Member who is already active in this field, learn from their experience, and consider enrolling in the Reserve Fund Planning Program at UBC. The best time to expand your horizons is now, as more provinces enact legislation around Reserve Fund Planning and government initiatives drive new construction. It is a good time to be an appraiser – and an even better time to diversify. 

Absolute Appraisals & CONSULTING INC.

Need a Certified Machinery & Equipment Appraiser?

Ensure Compliance. Ensure Accuracy. Ensure Expertise.

When your commercial, industrial, or specialized appraisal includes Machinery & Equipment to be valued, I can provide the report you need.

I am a CRA-designated AIC Member who is competent and qualified to value M&E.

- I can provide a stand-alone Machinery & Equipment appraisal—tailored to lenders—that can be seamlessly integrated with your commercial reports.
- Or get a full M&E appraisal—tailored for lenders, insurers, and financial reporting.
- ✓ Appraisal Institute of Canada, CRA
- ✓ Accredited Member (AM) with ASA, Specialty in Machinery & Equipment (MTS)

Arlene Blake, CRA, P.App

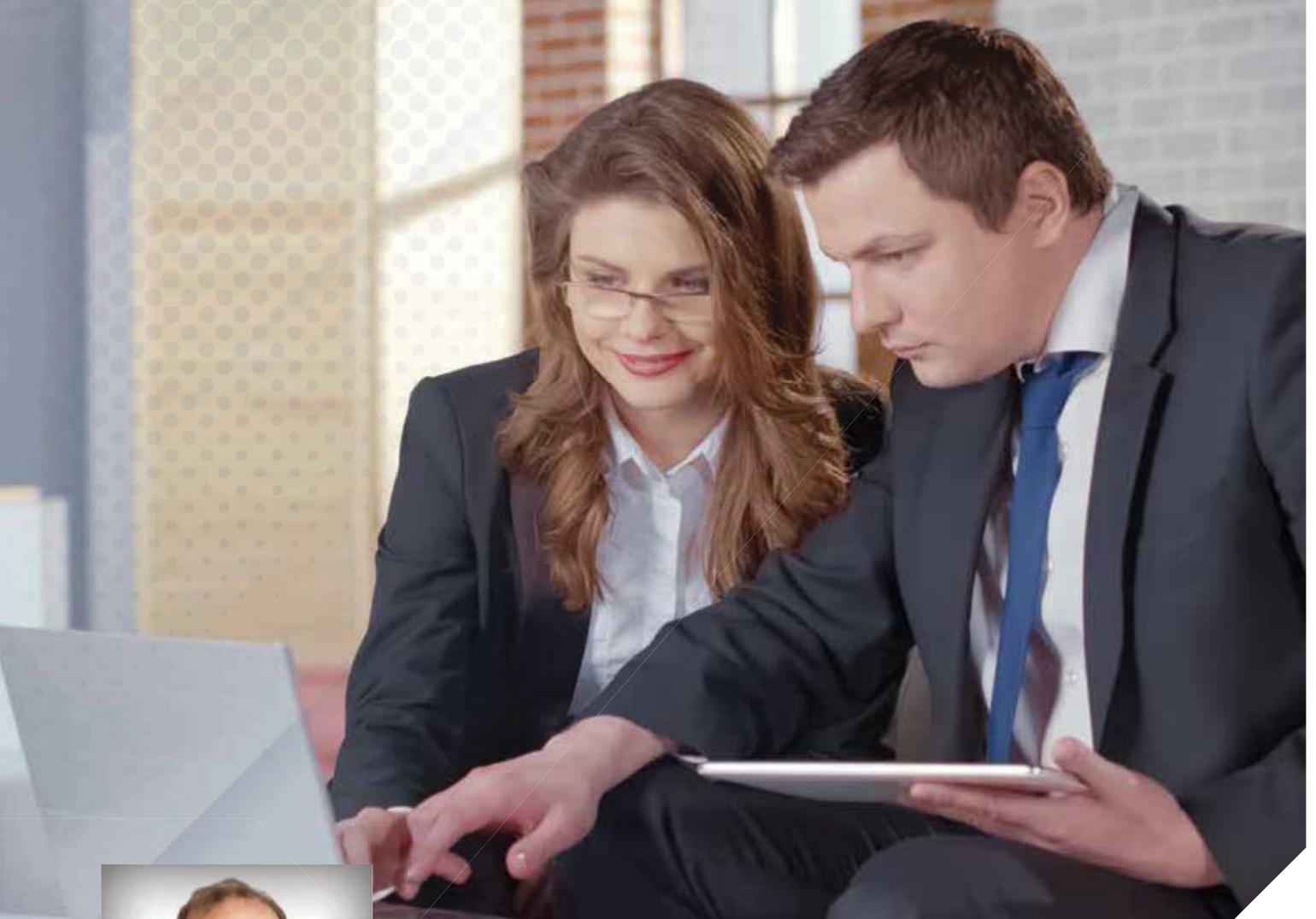
Accredited Member (AM) with ASA, Specialty in Machinery & Equipment (MTS)

**Supporting Commercial Appraisals with Professional Assistance
Partner with a Qualified AIC-Designated Appraiser Today!**



 519-372-0703(cell)
 arlene@appraisalcompany.ca
 appraisalcompany.ca





L'opportunité cruciale pour les évaluateurs dans les études de fonds de réserve

PAR **TERRY DOWLE**, É. PRO., AACI, RI, CRP

Dans le paysage en constante évolution de l'évaluation immobilière, la diversification est plus cruciale que jamais. Dans le numéro de 2015 de la revue *Évaluation immobilière au Canada* (volume 59, tome 4), trois auteurs – Kari Benum, É. Pro., CRA ; Ernie Paustian, É. Pro., AACI ; et Dan Wilson, É. Pro., AACI, Fellow – ont rédigé un article intitulé *Comprendre les études de fonds de réserve*. Leur objectif était d'encourager les évaluateurs professionnels de l'ICE (É. Pro.)

à envisager d'offrir des études de fonds de réserve parmi leurs services. L'article soulignait l'importance d'intégrer les études de fonds de réserve en tant qu'expansion vitale de leur pratique professionnelle, en reconnaissant les opportunités substantielles que ce domaine présente. Ils concluaient : « En qualité de membres de l'ICE, d'excellentes opportunités de développer nos compétences dans ce domaine sont à notre portée pour élargir notre pratique dans le domaine des fonds de réserve. »

Près d'une décennie plus tard, le message reste le même. Malgré les efforts de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) pour ouvrir la voie à nos membres dans le domaine de la planification des fonds de réserve, la diversification a été lente. Pourtant, la demande pour une telle expertise ne fait qu'augmenter. L'ICE a fait des progrès significatifs en révisant nos normes de gouvernance afin de créer une voie plus claire pour les évaluateurs qui entreprennent ces contrats de

service. Grâce à notre partenariat avec la Sauder School of Business de l'Université de la Colombie-Britannique (UBC) et en collaboration avec l'Institut canadien de l'immeuble (ICI), nous avons développé le premier programme de formation en planification de fonds de réserve. Cette initiative permet aux membres de l'ICE d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour exceller dans ce domaine, leur offrant ainsi une occasion inestimable de diversifier leurs pratiques.

L'ICE défend depuis longtemps la diversification des compétences de ses membres. En tant qu'organisation nationale, notre vision est claire : les évaluateurs professionnels de l'ICE sont les experts de confiance en matière d'évaluation immobilière, de conseil et de services de consultation au Canada. Les études de fonds de réserve et les rapports d'amortissement devraient être au premier plan des préoccupations de nos membres, surtout compte tenu du climat économique actuel.

Le Canada est en proie à une crise de l'accessibilité au logement. Le *Fonds d'accélération de l'habitation* du gouvernement fédéral vise à accroître le parc de logements, un objectif qui devrait se traduire par une augmentation du nombre de copropriétés en raison de la densification urbaine et de la hausse des coûts de construction. Ces nouveaux développements nécessiteront inévitablement un financement pour l'entretien et les réparations, ce qui créera une demande croissante d'études de fonds de réserve. C'est un domaine dans lequel les membres de l'ICE peuvent - et devraient - jouer un rôle essentiel.

Le marché immobilier est en constante évolution et les évaluateurs doivent s'adapter s'ils veulent rester pertinents et compétitifs. Les études de fonds de réserve sont un outil essentiel pour les copropriétés et les associations de propriétaires, car elles les aident à planifier les réparations et les remplacements futurs

« Traditionnellement, les évaluateurs se concentrent sur l'évaluation des biens immobiliers, l'analyse du marché et le potentiel d'investissement. Cependant, le champ d'expertise d'un évaluateur peut être considérablement élargi en intégrant les études de fonds de réserve. »

des éléments communs. En intégrant cette base de connaissances dans leurs portefeuilles, les évaluateurs peuvent fournir des services plus complets, débloquer de nouvelles sources de revenus et rehausser la valeur qu'ils offrent à leurs clients. Dans mon cabinet, nous avons intégré avec succès l'évaluation des assurances, les études de fonds de réserve et les rapports de dépréciation dans une division de conseil indépendante fonctionnant à haut rendement. Avec plus de 1 500 rapports dans notre portefeuille, nous sommes considérés comme un leader dans ce domaine. Cette diversification crée une stabilité des revenus et confère à notre personnel une position importante dans le secteur.

Traditionnellement, les évaluateurs se concentrent sur l'évaluation des biens immobiliers, l'analyse du marché et le potentiel d'investissement. Cependant, le champ d'expertise d'un évaluateur peut être considérablement élargi en intégrant les études de fonds de réserve. Ces études consistent à évaluer l'état et la durée de vie estimée des principaux éléments d'un bâtiment, notamment les toits, les ascenseurs, les systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC) et la plomberie. L'acquisition d'une expertise dans ce domaine ouvre également la voie à des contrats de service d'évaluation connexes, telles que la planification des immobilisations, les évaluations d'assurance et les services d'évaluation de liquidation de copropriété.

La demande pour cette expertise est en hausse, en raison des exigences réglementaires et d'une prise de conscience accrue de l'importance d'une bonne

planification du fonds de réserve. Dans de nombreuses juridictions, les sociétés de copropriété et les associations de propriétaires sont légalement tenues de réaliser régulièrement des études de fonds de réserve afin de s'assurer qu'elles disposent de fonds suffisants pour les réparations futures.

Dans un marché concurrentiel, la différenciation est essentielle. Les évaluateurs qui élargissent leur pratique peuvent se distinguer en offrant un service unique et précieux. En se positionnant comme des professionnels polyvalents qui proposent à la fois des évaluations de biens immobiliers et des études de fonds de réserve, les évaluateurs peuvent se forger une solide réputation et attirer une clientèle plus large.

De plus, la diversification des compétences offre une opportunité de croissance professionnelle significative. La réalisation de ces études nécessite une connaissance approfondie des composants des bâtiments, des méthodes de construction et de la planification de l'entretien à long terme. En approfondissant leurs connaissances dans ces domaines, les évaluateurs renforcent leur crédibilité et s'ouvrent de nouvelles perspectives de carrière avec un potentiel de revenus plus élevé.

Proposer des études de fonds de réserve peut également aider les évaluateurs à établir des relations à long terme avec leurs clients. Ces études sont généralement réalisées tous les deux ou trois ans, ce qui permet de générer des activités récurrentes et de maintenir un engagement avec les conseils de copropriété et les gestionnaires immobiliers. En fournissant

systématiquement des études de haute qualité, les évaluateurs peuvent devenir des conseillers de confiance, ce qui leur assure des activités récurrentes et des recommandations, des éléments clés pour une réussite durable dans le secteur immobilier.

D'un point de vue financier, la diversification dans ce domaine est une décision commerciale stratégique. Ces études sont souvent plus coûteuses que les évaluations traditionnelles de biens immobiliers en raison de leur complexité et de l'expertise requise. En outre, comme les études de fonds de réserve font désormais partie de la gestion immobilière, les évaluateurs peuvent obtenir des contrats récurrents, ce qui leur assure un revenu régulier et améliore leur stabilité financière à long terme.

Pour les évaluateurs qui cherchent à étendre leur expertise aux études de fonds de réserve, il est essentiel de comprendre et de respecter les normes professionnelles. La norme portant sur l'étude du fonds de réserve (section 14) des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* est un point de départ essentiel. Cette norme décrit les procédures d'élaboration et de communication d'une étude formelle de fonds de réserve, garantissant que tous les rapports répondent aux exigences minimales de contenu pour être crédibles et non trompeurs.

Pour effectuer efficacement des études de fonds de réserve, les évaluateurs doivent également se conformer à la disposition sur les compétences des *NUPPEC*, décrite au paragraphe 5.10.1. Cette disposition exige que, avant d'accepter un contrat de service

ou de conclure un accord pour effectuer un travail, l'évaluateur identifie correctement le problème à résoudre et possède les connaissances et l'expérience nécessaires pour mener à bien le contrat de service avec compétence. Cette compétence ne consiste pas seulement à comprendre les bases, mais implique une compréhension globale des complexités de la planification de fonds de réserve.

La formation est un élément essentiel pour acquérir cette compétence. Les cours proposés par la Sauder School of Business de l'Université de la Colombie-Britannique, tels que le cours de perfectionnement professionnel continu (PPC) 891 – *Fundamentals of Reserve Fund Planning*, et PPC 899 – *Reserve Fund Planning Guided Case Study*, constituent une base solide. Ces cours couvrent les théories et les pratiques essentielles nécessaires à la planification des fonds de réserve, offrant aux évaluateurs un point de départ solide dans leur parcours vers la maîtrise de ce domaine.

Cependant, la formation seule est insuffisante. Pour maîtriser pleinement les études de fonds de réserve, les évaluateurs doivent s'engager dans un mentorat et une formation pratique. Travailler sous la direction d'un planificateur de fonds de réserve expérimenté permet aux futurs professionnels d'acquérir une expérience pratique, d'appliquer leurs connaissances dans des scénarios réels et de développer les compétences nuancées requises pour effectuer ces études à un niveau élevé.

Le mentorat joue un rôle essentiel dans le perfectionnement des compétences d'un évaluateur. Grâce à une formation pratique, les évaluateurs peuvent apprendre les subtilités des études de fonds de réserve,

de la réalisation d'évaluations approfondies des bâtiments à la compréhension des implications financières de la planification de l'entretien à long terme. Cette expérience du monde réel est inestimable, car elle permet aux évaluateurs d'acquérir les connaissances et l'expertise nécessaires pour fournir des études de fonds de réserve précises, fiables et crédibles. Après avoir terminé mes cours il y a plus de 13 ans, mon premier contrat de service a été la tour Shangri-La à Vancouver. Comprenant deux sociétés de copropriété et un hôtel haut de gamme, la tâche était intimidante. Pour acquérir mes compétences, j'ai engagé l'instructeur du cours pour qu'il soit mon professeur sur place. Il m'a accompagné, ainsi que mon équipe, lors de l'inspection et nous a guidés dans notre analyse. Ce mentorat de première main a été inestimable et a mis mon entreprise sur la voie du succès dans ce secteur.

Si la maîtrise des études de fonds de réserve commence par une solide compréhension des *NUPPEC* et une formation formelle, c'est la combinaison du mentorat et de l'expérience pratique qui distingue véritablement les évaluateurs performants. Pour ceux qui s'engagent à investir du temps et des efforts pour développer leurs compétences, les études de fonds de réserve offrent non seulement une belle opportunité professionnelle, mais aussi la possibilité d'avoir un impact significatif dans le secteur immobilier.

Pour ceux qui souhaitent explorer cette opportunité, c'est le moment ou jamais. Entrez en contact avec un membre de l'ICE déjà actif dans ce domaine, tirez les leçons de son expérience et envisagez de vous inscrire au programme de planification de fonds de réserve de l'UBC. Le meilleur moment pour élargir vos horizons est maintenant, car de plus en plus de provinces adoptent des lois sur la planification du fonds de réserve et les initiatives gouvernementales stimulent la construction. C'est le bon moment pour être évaluateur, et encore plus pour se diversifier. 📌

« Pour ceux qui s'engagent à investir du temps et des efforts pour développer leurs compétences, les études de fonds de réserve offrent non seulement une belle opportunité professionnelle, mais aussi la possibilité d'avoir un impact significatif dans le secteur immobilier. »

You think it is worth **HOW much?**



BY **ALANA JENNINGS-COUTTS**, P. APP, CRA AND
JASON SCHELLENBERG, P. APP., AACI, PGCV, B.COM. (HONS.)



Tips for preventing and dealing with client concerns

Being an appraiser has become more challenging in recent years. Many people are more anxious about their financial future due to factors such as an aging population (with corresponding health concerns), rising healthcare costs, concerns about housing affordability, and increasing social and political division. Adding to these concerns, rapid inflation has intensified financial stress, and uncertainties surrounding Artificial Intelligence (AI) and its impact on employment have only compounded these worries.

During the COVID-19 pandemic, many people found that their current living situation no longer met their needs, especially with the shift to remote work. As a result, people sought larger or more functional spaces, often at any cost. Bidding wars became common, with buyers paying significantly over asking prices. Many property owners also leveraged their increased property values for refinancing, leading to heightened expectations of their home's worth. Unfortunately, appraisers are often viewed as the 'bad guys' when delivering the reality that a property's worth is based on market data, not personal expectations.



“When dealing with client concerns and unrealistic value expectations, an appraiser’s most powerful tool is ‘relationship capital’ – the trust and credibility built over time through professional interactions.”

In many areas, the housing market reached its peak in early to mid-2022, only to decline as rising interest rates were introduced to combat inflation. As property values dropped, appraisers faced mounting pressure to reconcile market realities with owner expectations. So, what can we do in the face of these challenges?

The importance of relationship capital

When dealing with client concerns and unrealistic value expectations, an appraiser’s most powerful tool is ‘relationship capital’ – the trust and credibility built over time through professional interactions. Building this trust requires prompt communication, reliability, and empathy. If clients feel they have been treated with professionalism and respect throughout the appraisal process, they are more likely to accept the final report, even if it does not meet their expectations.

Initial contact

Gather as much information as possible during the initial interaction with a client or owner. Identify the appraisal’s purpose and authorized use, the authorized user(s), and key details such as the effective date(s) and required timelines for delivery. Take time to explain the appraisal process, especially to those unfamiliar with it, and allow them to ask questions.

A written quote or email confirmation after a phone inquiry helps clarify the scope of work, fee structure, and other key details. While preparing a letter of engagement is always a good idea to ensure all details are clear, at a minimum, having an email or other written document can help to confirm the key facts and ensure mutual understanding of the assignment and work to be performed.

The site visit

Arriving on time and dressing appropriately are essential aspects of professionalism. Upon arrival, introduce yourself, explain the inspection process, and seek permission for photos. Be sure to have a photo consent form. Explain how photos assist in documenting property details, which can increase client cooperation.

Additional best practices for the site visit include:

- Confirm the appointment a day in advance – this can help prevent unnecessary trips if someone forgets or changes their mind.
- Research the property and neighborhood ahead of time so you know what to expect and where to park.
- Greet clients with a smile and friendly demeanor – this can help to build trust.

- Take the time to explain the process, especially for those having their property appraised for the first time.
- Ask open-ended questions to encourage the owner to share relevant information.
- Document all information thoroughly to ensure the property owner feels heard.
- Note and consider any comparable sales mentioned by the owner.
- Provide a timeline for report completion and ask if there’s anything else they want to share.

Preparing the report

In the 1970s, Canadian communication theorist Marshall McLuhan coined the phrase “The medium is the message,” highlighting that how a message is presented affects how it is received. A well-designed, professional-looking report instills confidence in clients. This includes using consistent fonts, appropriate font sizes, and formatting to enhance readability.

Alan Blankenship’s book *The Appraisal Writing Handbook* emphasizes the importance of clear, logical, and well-structured reports. It notes that the appraisal report is the primary deliverable from the client’s perspective. If an item or factor is not explicitly mentioned, the client may assume it was not considered in the report.

Knowing the final value conclusion before writing the reconciliation helps structure the argument effectively. If the value falls at the high or low end of the range, build the argument accordingly. Qualitative analysis is crucial when numerical adjustments are inappropriate; discussing a factor’s influence may be more effective than assigning an unsupported adjustment.

Consider the following when drafting reports:

- Ensure clarity and logical flow to help guide the reader through the analysis.
- The more significantly an item impacts the value, the more time you should spend explaining how you reconciled it.
- Justify adjustments clearly, explaining why specific sales or market trends were selected.
- Strive to maintain brevity without sacrificing necessary details.
- Proofread reports to eliminate grammatical errors and if possible, have a third party proofread.
- Tailor reports to the knowledge level of the authorized user – the report should look different if it is written to a lender familiar with appraisals than to a layperson seeing an appraisal for the first time.
- Use visual aids such as charts and graphs including scatterplots, histograms, and bar charts, to convey appraisal findings effectively. (See example charts: Figures 1 and 2)

Addressing client concerns

Even the most thorough and well-supported appraisal may face objections. This is when relationship capital becomes invaluable. If a concern arises, remain calm and listen actively. Consider the following strategies:

- Verify whether you have permission to discuss the report with the complainant (especially if they are not your direct client).
- Try to show empathy and avoid becoming defensive.
- Summarize the concerns and repeat them to the client to ensure there is mutual understanding.
- Ask, “Is there anything else?” to ensure that all concerns have been presented.
- Choose the appropriate medium for responding. Sometimes, a phone call is more effective than an email, as you can more easily convey the proper tone and empathy.
- It is often best to avoid responding too quickly; allowing time to pass can help defuse emotions. This also gives the impression that the concerns were considered.

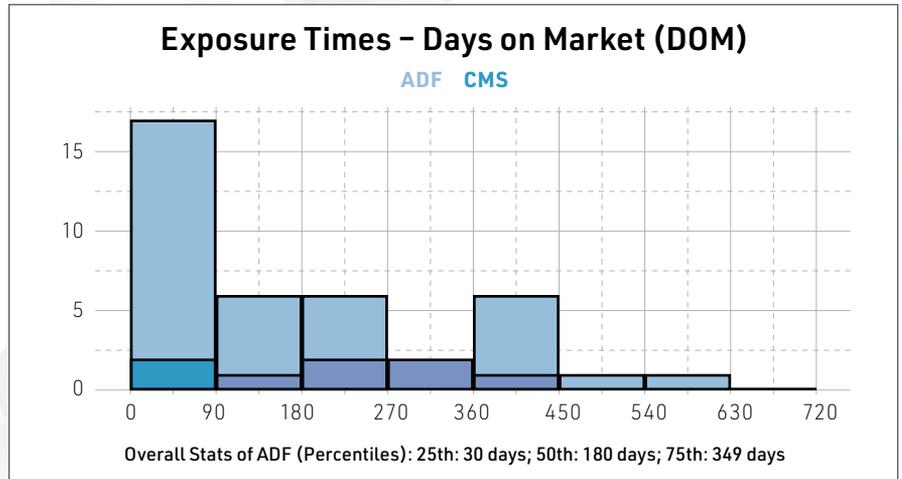


Figure 1

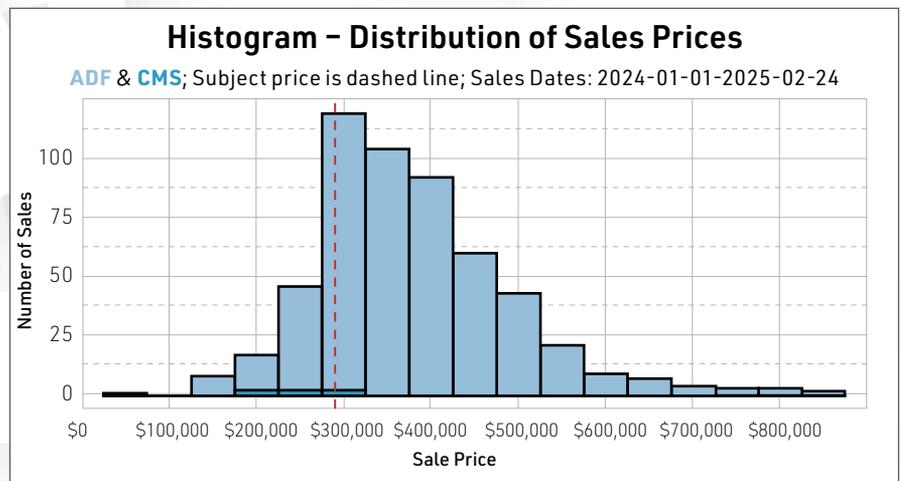


Figure 2

“Strong communication and relationship-building are key to managing client concerns effectively in today’s high-pressure real estate market.”

- If dealing with a property owner who is not your client, keep your client informed of the process to ensure clarity and transparency.

Summary

Appraisers must recognize that people today are under stress from many sources. Sensitivity to these pressures can help navigate challenging interactions. Building ‘relationship capital’ from the initial contact through the final report enhances trust and smooths potential conflicts.

By backing value conclusions with clear, well-organized reports that have a logical flow and supporting visuals, appraisers can improve client understanding and reduce disputes. When concerns arise, listening actively and responding thoughtfully can help defuse tension and maintain professionalism. Strong communication and relationship-building are key to managing client concerns effectively in today’s high-pressure real estate market. 📌

Vous pensez que cela vaut **COMBIEN ?**



PAR **ALANA JENNINGS-COUTTS**, É. PRO., CRA ET
JASON SCHELLENBERG,
É. PRO., AACI, PGCV, B.COM. (DIST.)



Astuces pour prévenir et gérer les préoccupations des clients

Être évaluateur est devenu plus difficile ces dernières années. De nombreuses personnes sont plus inquiètes quant à leur avenir financier en raison de facteurs tels que le vieillissement de la population (avec les problèmes de santé qui en découlent), l'augmentation des coûts des soins de santé, les préoccupations concernant l'accessibilité au logement et les divisions sociales et politiques croissantes. À ces préoccupations s'ajoutent l'inflation rapide qui a intensifié le stress financier, et les incertitudes entourant l'intelligence artificielle (IA) et son impact sur l'emploi qui n'ont fait qu'aggraver ces inquiétudes.

Pendant la pandémie de COVID-19, de nombreuses personnes ont constaté que leur situation actuelle ne répondait plus à leurs besoins, en particulier par suite de la transition vers le télétravail. En conséquence, les gens ont cherché des espaces plus grands ou plus fonctionnels, souvent à n'importe quel prix. Les surenchères sont devenues courantes, les acheteurs payant bien plus que le prix demandé. De nombreux propriétaires ont également profité de l'augmentation de la valeur de leurs biens pour se refinancer, ce qui a entraîné une hausse des attentes quant à la valeur de leur maison. Malheureusement, les évaluateurs sont souvent considérés comme les « méchants » lorsqu'ils font comprendre

« Lorsqu'il s'agit de répondre aux préoccupations des clients et à leurs attentes irréalistes en matière de valeur, l'outil le plus puissant d'un évaluateur est le « capital relationnel », c'est-à-dire la confiance et la crédibilité acquises au fil du temps grâce à des interactions professionnelles. »

que la valeur d'un bien immobilier est basée sur les données du marché, et non sur des attentes personnelles.

Dans de nombreuses régions, le marché immobilier a atteint son apogée entre le début et le milieu de l'année 2022, avant de décliner avec la hausse des taux d'intérêt introduite pour lutter contre l'inflation. Alors que la valeur des propriétés chutait, les évaluateurs ont dû faire face à une pression croissante pour concilier les réalités du marché avec les attentes des propriétaires. Alors, que pouvons-nous faire face à ces défis ?

L'importance du capital relationnel

Lorsqu'il s'agit de répondre aux préoccupations des clients et à leurs attentes irréalistes en matière de valeur, l'outil le plus puissant d'un évaluateur est le « capital relationnel », c'est-à-dire la confiance et la crédibilité acquises au fil du temps grâce à des interactions professionnelles. Pour établir cette confiance, il faut communiquer rapidement, être fiable et faire preuve d'empathie. Si les clients ont le sentiment d'avoir été traités avec professionnalisme et respect tout au long du processus d'évaluation, ils sont plus susceptibles d'accepter le rapport final, même s'il ne répond pas à leurs attentes.

Le premier contact

Recueillez autant d'informations que possible lors de la première interaction avec un client ou un propriétaire. Identifiez l'objectif de l'évaluation et l'utilisation autorisée, le ou les utilisateurs autorisés, ainsi que les détails clés tels que la ou les dates exactes et les délais de livraison requis. Prenez le temps d'expliquer le processus d'évaluation, en particulier à ceux qui ne le connaissent pas, et permettez-leur de poser des questions.

Un devis écrit ou une confirmation par courriel après une demande de renseignements par téléphone permet de clarifier l'envergure des travaux, la structure tarifaire et d'autres détails importants. Bien qu'il soit toujours judicieux de préparer une lettre d'engagement pour s'assurer que tous les détails sont clairs, il est préférable d'avoir au minimum un courriel ou un autre document écrit pour confirmer les faits essentiels et garantir une compréhension mutuelle du contrat de service et des travaux à effectuer.

La visite du site

Arriver à l'heure et s'habiller de manière appropriée sont des aspects essentiels du professionnalisme. À votre arrivée, présentez-vous, expliquez le processus d'inspection et demandez l'autorisation de prendre des photos. Ayez soin d'apporter un formulaire de consentement à la prise de photos. Expliquez en quoi les photos permettent de documenter les détails de la propriété, ce qui peut accroître la coopération du client.

D'autres bonnes pratiques pour la visite du site comprennent :

- Confirmez le rendez-vous un jour à l'avance - cela peut aider à éviter les déplacements inutiles si quelqu'un oublie ou change d'avis.
- Faites des recherches sur la propriété et le quartier à l'avance afin de savoir à quoi vous attendre et où vous garer.
- Abordez les clients avec le sourire et un comportement amical - cela peut aider à instaurer la confiance.
- Prenez le temps d'expliquer le processus, en particulier pour ceux qui font évaluer leur propriété pour la première fois.
- Posez des questions ouvertes pour encourager le propriétaire à partager des informations pertinentes.

- Documentez toutes les informations de manière approfondie pour que le propriétaire se sente écouté.
- Notez et prenez en compte toute vente comparable mentionnée par le propriétaire.
- Indiquez un délai pour la réalisation du rapport et demandez au client s'il y a autre chose qu'il souhaite partager.

La préparation du rapport

Dans les années 1970, le théoricien canadien de la communication Marshall McLuhan a créé l'expression « le médium est le message », soulignant que la manière dont un message est présenté affecte la façon dont il est reçu. Un rapport bien conçu et d'aspect professionnel inspire confiance aux clients. Cela implique l'utilisation de polices cohérentes, de tailles de police appropriées et d'un formatage qui améliore la lisibilité.

Le livre d'Alan Blankenship, *The Appraisal Writing Handbook*, souligne l'importance de rapports clairs, logiques et bien structurés. Il note que le rapport d'évaluation est le principal livrable du point de vue du client. Si un élément ou un facteur n'est pas explicitement mentionné, le client peut supposer qu'il n'a pas été pris en compte dans le rapport.

Connaître la conclusion finale sur la valeur avant de rédiger le rapprochement permet de structurer efficacement l'argumentation. Si la valeur se situe en haut ou en bas de la fourchette de valeurs, construisez l'argumentation en conséquence. L'analyse qualitative est cruciale lorsque les ajustements numériques sont inappropriés ; discuter de l'influence d'un facteur peut être plus efficace que d'attribuer un ajustement non justifié.

Tenez compte des éléments suivants lors de la rédaction de vos rapports :

- Assurez-vous de la clarté et de la logique du texte pour aider le lecteur à suivre l'analyse.
- Plus un élément a un impact significatif sur la valeur, plus vous devriez lui consacrer du temps pour expliquer comment vous l'avez concilié.
- Justifiez clairement les ajustements, en expliquant pourquoi des ventes ou des tendances de marché spécifiques ont été sélectionnées.

- Essayez de rester bref sans sacrifier les détails nécessaires.
- Relisez les rapports pour éliminer les erreurs grammaticales et, si possible, faites-les relire par un tiers.
- Adaptez vos rapports au niveau de connaissance de l'utilisateur autorisé – le rapport devrait être différent s'il est rédigé à l'intention d'un prêteur familial avec les évaluations ou d'un profane qui consulte une évaluation pour la première fois.
- Utilisez des aides visuelles telles que des tableaux et graphiques, y compris des nuages de points, des histogrammes et des diagrammes à barres, pour transmettre efficacement les résultats de l'évaluation. (Voir les exemples de graphiques : Figures 1 et 2)

Répondre aux préoccupations du client

Même l'évaluation la plus approfondie et la mieux étayée peut susciter des objections. C'est là que le capital relationnel devient inestimable. Si une préoccupation se présente, restez calme et écoutez attentivement. Envisagez les stratégies suivantes :

- Vérifiez si vous êtes autorisé à discuter du rapport avec le plaignant (surtout s'il ne s'agit pas de votre client direct).
- Essayez de faire preuve d'empathie et évitez d'adopter une attitude défensive.
- Résumez les préoccupations et répétez-les au client pour vous assurer qu'il y a une compréhension mutuelle.
- Demandez : « Y a-t-il autre chose ? » pour vous assurer que toutes les préoccupations ont été présentées.
- Choisissez le moyen de communication approprié pour répondre. Parfois, un appel téléphonique est plus efficace qu'un courriel, car vous pouvez plus facilement transmettre le ton approprié et l'empathie.
- Il est souvent préférable d'éviter de répondre trop rapidement ; le temps peut aider à désamorcer les émotions. Cela donne également l'impression que les préoccupations ont été prises en compte.
- Si vous traitez avec un propriétaire qui n'est pas votre client, tenez votre client informé du processus pour garantir clarté et transparence.

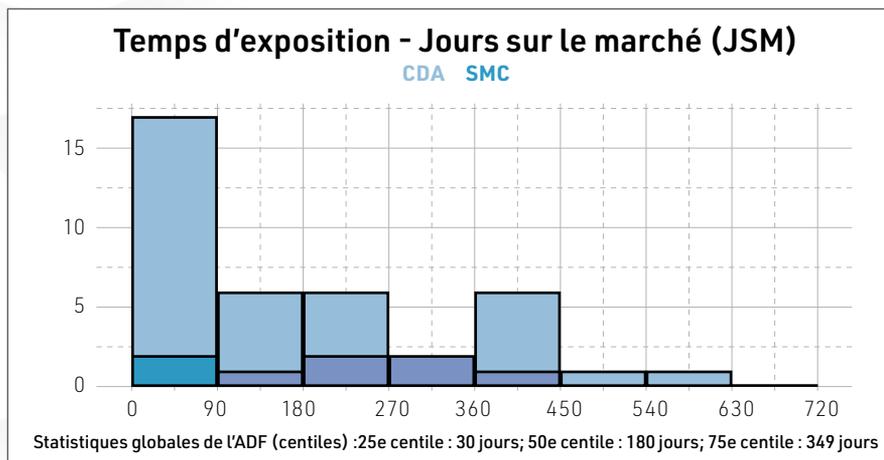


Figure 1

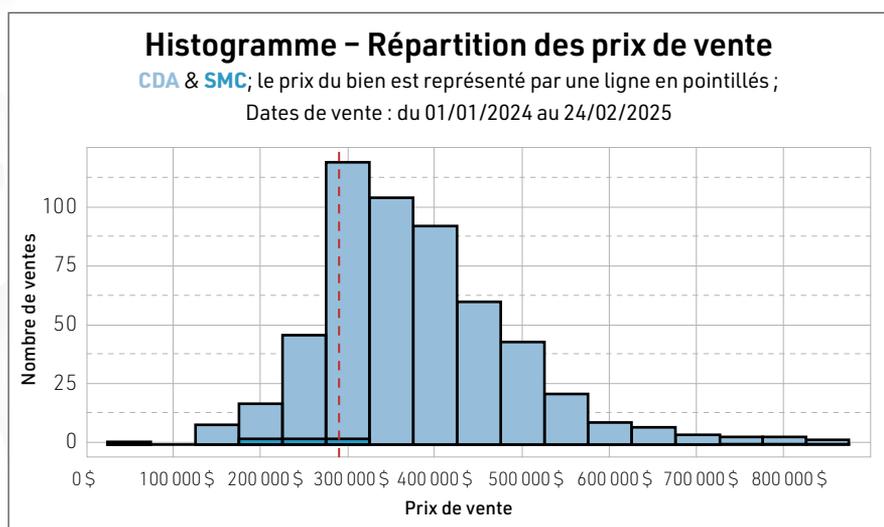


Figure 2

« Une bonne communication et l'établissement de relations sont essentiels pour gérer efficacement les préoccupations des clients sur un marché immobilier présentement sous pression. »

Résumé

Les évaluateurs doivent reconnaître que les gens d'aujourd'hui sont soumis à des pressions de toutes sortes. Être sensible à ces pressions peut aider à gérer des interactions difficiles. Développer un « capital relationnel » depuis le premier contact jusqu'au rapport final renforce la confiance et atténue les conflits potentiels.

En étayant leurs conclusions sur la valeur d'un bien par des rapports clairs et bien organisés, qui suivent un déroulement

logique et s'appuient sur des éléments visuels, les évaluateurs peuvent améliorer la compréhension du client et réduire les litiges. Lorsque des préoccupations surgissent, une écoute active et des réponses réfléchies peuvent aider à désamorcer les tensions et à maintenir le professionnalisme. Une bonne communication et l'établissement de relations sont essentiels pour gérer efficacement les préoccupations des clients sur un marché immobilier présentement sous pression. ■



The role of buyer knowledge in real estate valuation

► BY MICHAEL TACHOVSKY, PHD. AND KRISTOPHER WILLIAMS



Michael Tachovsky, PhD



Kristopher Williams

Many, if not most, valuation assignments involve the application of the cost, income, and sales comparison approaches to value. However, complex issues can frequently arise that involve either beneficial or detrimental conditions which can influence the value of real estate.

Beneficial conditions, such as the discovery of minerals or oil on grazing land, can result in an increase in value. Detrimental conditions, such as natural disasters or environmental contamination, could result in a diminution in value. In summary, the field of 'complex valuation' involves real estate characteristics that are 'atypical.' (*Federal Regulations Part 34.42.*)

When complex valuation issues arise, developing an opinion of value may present challenges and transactional data may be limited. However, it is not an impossible challenge. Appraisers have a variety of tools that can be used to solve such a problem. Indeed, many of the techniques available to real estate valuation professionals are expansive in practice, as the professional standards do not limit an appraiser's data to specific geographical bounds or periods of time.¹ However, when potential data is identified, an analysis of buyer awareness may be necessary to determine whether market participants are knowledgeable of the condition being measured.



“ When potential data is identified, an analysis of buyer awareness may be necessary to determine whether market participants are knowledgeable of the condition being measured.”

Making assumptions about buyer or market-wide knowledge can result in an invalid and misleading opinion of value.² For example, a seller may not know that their property is ‘contaminated,’ and disclosure of the contamination may not occur. Although the market participants are not aware of the contamination issues, an appraiser may later be provided with scientific evidence and must account for the buyer’s and sellers’ lack of knowledge.

Knowledge in the valuation process

Knowledge is a critical element in economics, including real estate markets. In both the stock and real estate markets, there are mottos such as “knowledge is power” and “information is king.” These and other markets are impacted by the level of knowledge held by the individual buyers and sellers.

A fundamental aspect of appraisal is the definition of Market Value, which is premised on a knowledgeable buyer and seller, and is defined as follows:

“The most probable price, as of a specified date, in cash, or in terms equivalent to cash, or in other precisely revealed terms, for which the specified property rights should sell after reasonable exposure in a competitive market under all conditions requisite to a fair sale, with the buyer

and seller each acting prudently, **knowledgeably**, and for self-interest, and assuming that neither is under undue duress. (Appraisal Institute: *The Appraisal of Real Estate 15th Edition. Emphasis added.*)”

By definition, Market Value mandates that both buyers and sellers are acting knowledgeably about the risks and uncertainties associated with a property. If the market or individual buyers are uninformed, partially informed, or misinformed, then that impaired knowledge can affect market transactions and the appraisal process. There are some well-known illustrations of these principles. For example, if properties are sold where the buyers and sellers lack knowledge that the site holds significant mineral rights and oil reserves, then the sales price may not reflect its Market Value. The property could be worth significantly more if the buyers and sellers had knowledge of these factors.

Similarly, if a buyer is uninformed, then the sales price of the property at issue may not reflect the Market Value. For example, if the property is sold where the buyer is uninformed, partially informed, or misinformed about a material latent defect, such as it being within a flood zone, then the sales price may not reconcile with the price paid when a buyer is informed of potential flood risks. On the other hand, when the buyer is well-informed of the benefits, risks, and uncertainties of owning and occupying the property, then the effects, if any, of either a beneficial or detrimental condition would typically be reflected in the transactional market data.

As such, if a market lacks awareness of a condition, that does not automatically mean that the condition has no impact on Market Value. Robinson and Lucas set forth that an “appraiser cannot use the transaction as an impaired sale to measure the condition’s effect on value”

if a buyer lacks awareness of the detrimental condition.³ However, the Appraisal Institute later published that “those sales actually do reveal the effect of that condition on prices and therefore values in that particular market”⁴ and furthermore, that “the knowledge standard against which that is determined is actual knowledge of typical buyers and sellers in the marketplace.”⁵ The anecdote of ‘actual knowledge’ is dangerous, as it can be a false premise when an appraiser is provided with conflicting evidence regarding a detrimental condition.

Contrary to the anecdote of ‘actual knowledge,’ there are thousands of lawsuits filed every year claiming real estate damages for the non-disclosure of detrimental conditions. In these lawsuits, property owners often state, “I would not have paid the same price had I **known** about the detrimental condition,” or even, “I would not have purchased the property had I **known** about the detrimental condition.”

Simply stating that ‘actual knowledge’ reflects the knowledge standards of a marketplace is merely an appeal to ignorance, as it does not address the contrary evidence of a detrimental condition that exists. Rather than appealing to ignorance, a real estate valuation professional should study buyer awareness

“ If the market or individual buyers are uninformed, partially informed, or misinformed, then that impaired knowledge can affect market transactions and the appraisal process.”



“ Rather than appealing to ignorance, a real estate valuation professional should study buyer awareness to determine if a market is well-informed of the nature and extent of the detrimental condition(s) being studied.”

to determine if a market is well-informed of the nature and extent of the detrimental condition(s) being studied, as the 15th Edition also sets forth that “appraisers verify information with a party to the transaction to ensure its accuracy and to gain insight into the motivation behind each transaction.”⁶

Disclosure laws, requirements, and the media

Although there can be legislated disclosure requirements, one must be aware of a condition in order to disclose it. Even if someone is aware, they may not fully understand the risks and uncertainties to properly disclose. An analysis of transfer disclosure statements (TDSs) or verifications with transaction participants are both ways to study buyer awareness.

Some detrimental conditions are self-evident. For example, a recent wildfire will likely have burn zones (for a period of time) that act as visual cues to market participants. Nonetheless, some environmental issues may be less evident for market participants, as general detrimental cues may be absent. For instance, contaminants themselves may be colorless, odorless, and tasteless. Even if some detrimental cues exist, market awareness of the detrimental condition may

still be lacking, as detrimental cues might not be recognized by all market participants.

Real estate valuation professionals should be cautious when generalized terms such as “public awareness” and “community awareness” are used to describe property-specific awareness. These generalized terms can be misleading. For example, one can be aware as a general member of the public or a community that there was a wildfire in Malibu, California; nevertheless, this is not enough information to inform them if a specific property has burnt in a fire.

Furthermore, media coverage of a property condition does not necessarily create an informed market because: a limited percentage of the population may read or watch local news, media coverage on an issue may be time-sensitive and only covered for a short period of time, buyers from outside the area are less likely to have witnessed local news stories on the issue, and media may not disclose the specific property or properties condition.

As such, a real estate valuation professional should be careful not to assume that the mere existence of media attention indicates widespread public knowledge.⁷ Simply looking at media is not enough because media coverage does not inform whether the actual market participants had that knowledge. Moreover, if detrimental cues are lacking, and market awareness of the detrimental condition is lacking in a study area, real estate valuation professionals may consider techniques such as case studies, surveys, and literature reviews to measure risk effects, if any, on property values.⁸

Challenges in identifying knowledgeable buyers

The challenge to identify knowledgeable market participants has been discussed in various complex valuation scenarios, including partial takings for pipelines. For example, *Applications in Litigation Valuation: A Pragmatist’s Guide* states:

“It is always a challenge to find knowledgeable market participants to give those interviews greater meaning in our evaluations. An equal or greater challenge is finding market sales comparables to use in quantifying our after-taking adjustment for having a pipeline easement on the appraised property.”

In the *Appraisal Journal*, Winter 2006 Letters to the Editor, a buyer of a condominium that had been in a lawsuit expressed caution about merely assuming buyer knowledge because of the existence of disclosure laws and Realtors® *Code of Ethics and Standards of Practice* requirements. Prior to purchasing the condo, there were issues in a lawsuit that were remedied by the HOA, such as failure to include firewalls and a failed roofing system; however, the buyer noted that the issues driving the lawsuit were not observable upon typical inspection. The buyer noted that they conducted as much investigation as possible prior to making an offer, including reading property tax complaints filed in the assessor’s office, interviewing potential future neighbors, and contracting the manager of the HOA with questions. Nobody in the complex had complained for property tax purposes on loss of value attributable to failed

“ Real estate valuation professionals should be cautious when generalized terms such as “public awareness” and “community awareness” are used to describe property-specific awareness.”



“ If detrimental cues are lacking, and market awareness of the detrimental condition is lacking in a study area, real estate valuation professionals may consider techniques such as case studies, surveys, and literature reviews to measure risk effects, if any, on property values.”⁸

construction systems; neither the potential neighbors, real estate agents, nor the HOA manager disclosed the failed construction systems or the lawsuit. Moreover, on the seller disclosure sheet, which was required by law, the seller had answered all questions “unknown.” The buyer did not learn about the problems until after purchasing the property when a bill from the HOA arrived for attorney’s fees for the lawsuit and after attending an HOA meeting.

When studying transactional data to measure the impact of a beneficial or detrimental condition, the buyer’s level of knowledge at the time of sale can be a critical factor. A buyer with knowledge of the condition being measured allows for an informed pricing decision. Alternately, if a buyer is misinformed or ignorant, they cannot account for it in their pricing decision.

Transfer disclosure statements

Market Value does not establish that a market participant must have ‘perfect’ knowledge of a detrimental condition, but participants should be well-informed of a

detrimental condition for a transaction to be consistent with the definition of Market Value, as is requisite of an arms-length transaction.⁹ When the participants of a real estate market are knowledgeable of environmental influences (or other conditions), the price of properties in the study area will either react or not react based on the perception of risk and the potential impact of the conditions.¹⁰

Robinson and Lucas suggest using a questionnaire to determine market awareness of a detrimental condition, noting that their proposal of a questionnaire is distinct from a formal survey.¹¹ Additionally, buyer awareness of a detrimental condition can also be studied by analyzing real estate transaction documents and marketing material, such as Transfer Disclosure Statements and MLS listings, when available. If transactions are identified that disclose the nature and extent of the detrimental condition, those transactions can be studied to measure the impacts, if any, of the condition.

Transfer disclosure statements provide evidence of the buyer’s level of knowledge regarding various property conditions at the time of sale. For a buyer to consider a certain property condition when making a pricing decision, the buyer must be aware of the condition. If a buyer is unaware or ignorant of a certain property condition, they cannot take it into account. Likewise, if an appraiser wants to measure the impact of a condition on the value of a property, then sales where buyers were knowledgeable of a similar condition should be analyzed.

During the gathering and analysis of disclosures, the data may reveal different levels of knowledge among buyers regarding certain conditions. For example, a disclosure on PFAS contamination may state that “PFAS was tested in well water, household water was hooked up to a municipal source.” However, the seller

was unaware that the municipal water also contains PFAS. Another disclosure may state that “PFAS was tested in well water, household water was hooked up to municipal which also contains PFAS at a level above the regulatory MCL.”

Although both disclosures mention PFAS, there is a different level of knowledge being passed on to the buyer. In these instances, a real estate professional can consider using a ranking analysis to categorize the data. One such example would be to group the disclosures into three categories: **Type 1: No Known Significant Disclosure, Type 2: Positive, Neutral, or Ambiguous Disclosure, and Type 3: Detrimental Disclosure.** Ideally, Type 3 transactions will give the best indication regarding the Market Value effects of a given condition.

Conclusion

Issues around buyer knowledge can be a central theme in complex valuation. Determining the potential impact of a plume of contaminants on property values may not be achieved by simply comparing sales inside the plume to those outside of the plume. Further research may be necessary to determine whether buyers were knowledgeable of the condition of the property that they purchased. One way to study buyer knowledge is through an analysis of transfer disclosure statements in the transactions being studied. If a lack of knowledge exists, a real estate valuation professional can consider utilizing techniques such as literature reviews, surveys, or case studies to measure impacts on Market Value.

End notes

- ¹ Appraisal Institute, *The Appraisal of Real Estate, 15th Edition* (Chicago, IL: 2020), 356.
- ² Robinson and Lucas, “Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value,” *The Appraisal Journal* (Spring 2007): 139.



- ³ Robinson and Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (Spring 2007): 136.
- ⁴ Richard Roddewig (Editor), *Valuing Contaminated Properties: An Appraisal Institute Anthology Volume II* (Appraisal Institute, 2014), 196.
- ⁵ Richard Roddewig (Editor), *Valuing Contaminated Properties: An Appraisal Institute Anthology Volume II* (Appraisal Institute, 2014), 196.
- ⁶ The Appraisal Institute, *The Appraisal of Real Estate, 15th Edition* (Appraisal Institute, 2020), 358.
- ⁷ Robinson and Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect

Market Value," *The Appraisal Journal* (Spring 2007): 135.

- ⁸ Michael Tachovsky, "Environmental Dead Zones: The Evaluation of Contaminated Properties," *The Appraisal Journal* (Spring 2021): 104-117.
- ⁹ Robinson and Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (Spring 2007): 137.
- ¹⁰ Thomas O. Jackson, "Surveys, Market Interviews, and Environmental Stigma," *The Appraisal Journal* (Fall 2004): 303.
- ¹¹ Robinson and Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (Spring 2007): 135.

About the authors

Specializing in complex valuation and real estate damage economics, **Dr. Tachovsky** is a testifying expert who has published numerous articles and developed courses on various complex real estate matters. michaelt@landmarkresearch.com.

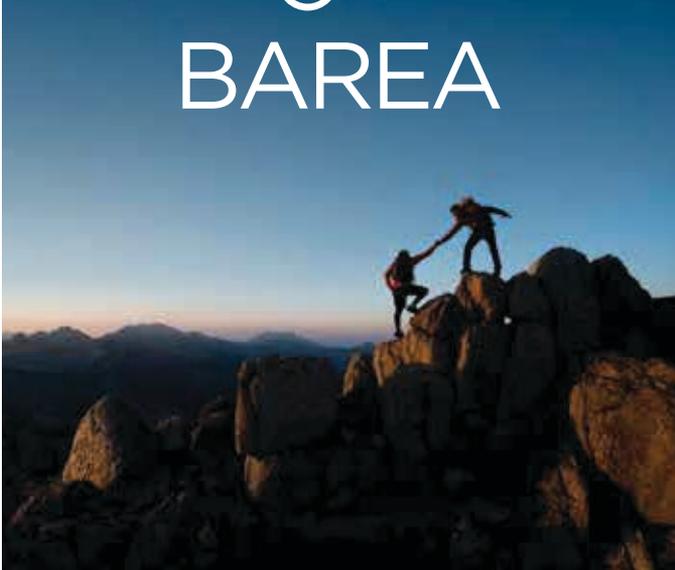
Kristopher Williams is a certified general real estate appraiser who has conducted research in various complex valuations and diminution in value assignments. His research includes environmental, geotechnical, construction defects, natural disasters, expropriation, crime scenes, and other conditions involving a wide variety of property types. kris@landmarkresearch.com. 

We hope to see you at the AIC 2025 National Conference in Montreal!

Business Association of Real Estate Appraisers



BAREA



Stronger together

DON'T GO IT ALONE

OUR VISION

To be the most trusted association of residential appraisal firms in Canada.

OUR MANDATE

BAREA protects and promotes the business interests of our member firms through a strong and cohesive voice as well as the sharing of best practices.

barea.ca



Le rôle de la connaissance de l'acheteur dans l'évaluation immobilière

► PAR MICHAEL TACHOVSKY, PHD. ET KRISTOPHER WILLIAMS



Michael Tachovsky, PhD



Kristopher Williams

De nombreux contrats de service d'évaluation, sinon la plupart, invoquent l'application des méthodes d'évaluation de coût, de revenu et de comparaison des ventes. Cependant, des questions complexes peuvent fréquemment se poser, impliquant des conditions favorables ou défavorables qui peuvent influencer la valeur d'un bien immobilier. Des conditions favorables, telles que la découverte de minéraux ou de pétrole sur des pâturages, peuvent entraîner une augmentation de la valeur. Des conditions préjudiciables, telles que des catastrophes naturelles ou une contamination de l'environnement, pourraient entraîner une diminution de la valeur. En résumé, le domaine de « l'évaluation complexe » implique des caractéristiques immobilières « atypiques » (*Règlement fédéral, partie 34.42*).

Lorsque des questions d'évaluation complexes se posent, l'élaboration d'une opinion sur la valeur peut présenter des défis et les données transactionnelles peuvent être limitées. Cependant, ce n'est pas un défi insurmontable. Les évaluateurs disposent de divers outils pour résoudre ce type de problème. En effet, de nombreuses techniques à la disposition des professionnels de l'évaluation immobilière sont accessibles dans la pratique, car les normes professionnelles ne limitent pas les données d'un évaluateur à des limites géographiques ou

« Lorsque des données potentielles sont identifiées, une analyse des connaissances de l'acheteur peut être nécessaire pour déterminer si les acteurs du marché connaissent la condition mesurée. »

à des périodes spécifiques.¹ Cependant, lorsque des données potentielles sont identifiées, une analyse des connaissances de l'acheteur peut être nécessaire pour déterminer si les acteurs du marché connaissent la condition mesurée.

Faire des suppositions sur les connaissances de l'acheteur ou du marché peut aboutir à une opinion sur la valeur erronée et trompeuse.² Par exemple, un vendeur peut ne pas savoir que sa propriété est « contaminée » et la contamination peut ne pas être révélée. Bien que les acteurs du marché n'aient pas connaissance des problèmes de contamination, un évaluateur peut ultérieurement recevoir des preuves scientifiques et doit tenir compte du manque de connaissances de l'acheteur et du vendeur.

Les connaissances dans le processus d'évaluation

La connaissance est un élément essentiel en économie, y compris sur les marchés immobiliers. Sur les marchés boursiers et immobiliers, on retrouve des devises telles que « la connaissance est le pouvoir » et « l'information est reine. » Ces marchés, ainsi que d'autres, sont influencés par le niveau de connaissance des acheteurs et des vendeurs.

Un aspect fondamental de l'évaluation est la définition de la valeur marchande, qui repose sur un acheteur et un vendeur tous deux bien informés, et qui est définie comme suit :

« Le prix le plus probable, à une date donnée, en espèces ou en termes équivalents à des espèces, ou en d'autres termes révélés avec précision, pour lequel les droits de propriété spécifiés devraient se vendre après une exposition raisonnable sur un marché concurrentiel dans toutes les conditions requises pour une vente équitable, l'acheteur et le vendeur agissant chacun avec prudence, **en connaissance de cause** et dans leur propre intérêt, et en supposant qu'aucun des deux ne subit de contrainte excessive. » (Appraisal Institute : *The Appraisal of Real Estate 15e édition*. **Nous soulignons.**)

Par définition, la valeur marchande exige que les acheteurs et les vendeurs agissent en connaissance de cause quant aux risques et aux incertitudes associés à un bien immobilier. Si le marché ou les acheteurs individuels sont mal informés, partiellement informés ou mal informés, alors cette connaissance altérée peut affecter les transactions du marché et le processus d'évaluation. Il existe quelques illustrations bien connues de ces principes. Par exemple, si les biens immobiliers sont vendus alors que les acheteurs et les vendeurs ignorent que le site détient d'importants droits miniers et réserves de pétrole, le prix de vente peut ne pas refléter sa juste valeur marchande. Le bien immobilier pourrait valoir beaucoup plus si les acheteurs et les vendeurs avaient connaissance de ces facteurs.

De même, si un acheteur n'est pas informé, le prix de vente du bien en question peut ne pas refléter la valeur marchande. Par exemple, si le bien est vendu alors que l'acheteur n'est pas informé, est

partiellement informé ou est mal informé d'un vice caché important, tel que le fait qu'il se trouve dans une zone inondable, le prix de vente peut ne pas correspondre au prix payé lorsqu'un acheteur est informé des risques potentiels d'inondation. En revanche, lorsque l'acheteur est bien informé des avantages, des risques et des incertitudes liés à la propriété et à l'occupation du bien, les effets, le cas échéant, d'une condition bénéfique ou préjudiciable se refléteraient généralement dans les données du marché transactionnel.

Ainsi, si un marché n'a pas connaissance d'une condition, cela ne signifie pas automatiquement que cette condition n'a pas d'impact sur la valeur marchande. Robinson et Lucas ont établi qu'un « évaluateur ne peut pas utiliser la transaction comme une vente dépréciée pour mesurer l'effet de la condition sur la valeur » si un acheteur n'a pas connaissance de la condition préjudiciable.³ Cependant, l'Appraisal Institute a par la suite publié que « ces ventes révèlent effectivement l'effet de cette condition sur les prix et donc sur les valeurs sur ce marché particulier »⁴ et, en outre, que « la norme de connaissance par rapport à laquelle cela est déterminé est la connaissance réelle des acheteurs et vendeurs typiques sur le marché. »⁵

« Si le marché ou les acheteurs individuels sont mal informés, partiellement informés ou mal informés, alors cette connaissance altérée peut affecter les transactions du marché et le processus d'évaluation. »

« Plutôt que de faire appel à l'ignorance, un professionnel de l'évaluation immobilière devrait étudier la connaissance de l'acheteur pour déterminer si un marché est bien informé de la nature et de l'étendue de la ou des conditions préjudiciables étudiées. »

L'anecdote de la « connaissance réelle » est dangereuse, car elle peut constituer une fausse prémisse lorsqu'un évaluateur reçoit des preuves contradictoires concernant une condition préjudiciable.

Contrairement à l'anecdote de la « connaissance réelle », des milliers de poursuites sont intentées chaque année pour réclamer des dommages-intérêts immobiliers pour la non-divulgence d'états préjudiciables. Dans ces procès, les propriétaires déclarent souvent : « Je n'aurais pas payé le même prix si j'avais été informé de la condition préjudiciable, » ou même : « Je n'aurais pas acheté la propriété si j'avais été informé de la condition préjudiciable. »

Le simple fait d'affirmer que la « connaissance réelle » reflète les normes de connaissance d'un marché n'est qu'un appel à l'ignorance, car il ne tient pas compte de la preuve contraire de l'existence d'une condition préjudiciable. Plutôt que de faire appel à l'ignorance, un professionnel de l'évaluation immobilière devrait étudier la connaissance de l'acheteur pour déterminer si un marché est bien informé de la nature et de l'étendue de la ou des conditions

préjudiciables étudiées, car la 15^e édition susmentionnée stipule également que « les évaluateurs vérifient les informations auprès d'une partie à la transaction pour s'assurer de leur exactitude et pour mieux comprendre la motivation derrière chaque transaction. »⁶

Lois, exigences et médias en matière de divulgation

Bien qu'il puisse y avoir des exigences légales en matière de divulgation, il faut être conscient d'une condition pour la divulguer. Même si quelqu'un est conscient, il se peut qu'il ne comprenne pas pleinement les risques et les incertitudes liés à une divulgation appropriée. Une analyse des divulgations de transfert ou des vérifications avec les participants à la transaction sont deux moyens d'étudier la connaissance de l'acheteur.

Certaines conditions préjudiciables sont évidentes. Par exemple, un incendie de forêt récent aura probablement des zones brûlées (pendant un certain temps) qui serviront d'indicateurs visuels aux acteurs du marché. Néanmoins, certaines questions environnementales peuvent être moins évidentes pour les acteurs du marché, car les indicateurs généraux de préjudice peuvent être absents. Par exemple, les contaminants eux-mêmes peuvent être incolores, inodores et insipides. Même si certains indicateurs de préjudice existent, la prise de conscience du marché de la condition préjudiciable peut encore faire défaut, car les indicateurs de préjudice peuvent ne pas être reconnus par tous les acteurs du marché.

Les professionnels de l'évaluation immobilière doivent être prudents lorsque des termes généraux tels que « conscience du public » et « conscience de la communauté » sont utilisés pour décrire la sensibilisation à une propriété spécifique. Ces termes généraux peuvent être trompeurs.

Par exemple, un membre du grand public ou d'une communauté peut être informé qu'un incendie s'est déclaré à Malibu, en Californie ; néanmoins, cela ne suffit pas à lui permettre de savoir si une propriété spécifique a été détruite par le feu.

En outre, la couverture médiatique de l'état d'une propriété ne crée pas nécessairement un marché informé pour les raisons suivantes : un pourcentage limité de la population peut lire ou regarder les informations locales, la couverture médiatique d'un sujet peut être limitée dans le temps et ne couvrir que pendant une courte période, les acheteurs extérieurs à la région sont moins susceptibles d'avoir été témoins d'informations locales sur le sujet, et les médias peuvent ne pas divulguer l'état spécifique de la ou des propriétés.

Ainsi, un professionnel de l'évaluation immobilière doit veiller à ne pas supposer que la simple existence d'une attention médiatique indique une connaissance publique généralisée.⁷ Il ne suffit pas de s'appuyer sur la couverture médiatique, car celle-ci n'indique pas si les acteurs réels du marché avaient cette connaissance.

« Les professionnels de l'évaluation immobilière devraient être prudents lorsque des termes généraux tels que « conscience du public » et « conscience de la communauté » sont utilisés pour décrire la sensibilisation à une propriété spécifique. »

« En l'absence d'indices défavorables et de sensibilisation du marché à la situation préjudiciable dans une zone à l'étude, les professionnels de l'évaluation immobilière peuvent envisager des techniques telles que des études de cas, des enquêtes et des analyses documentaires pour mesurer les effets du risque, le cas échéant, sur la valeur des biens. »⁸

De plus, en l'absence d'indices défavorables et de sensibilisation du marché à la situation préjudiciable dans une zone à l'étude, les professionnels de l'évaluation immobilière peuvent envisager des techniques telles que des études de cas, des enquêtes et des analyses documentaires pour mesurer les effets du risque, le cas échéant, sur la valeur des biens.⁸

Difficultés à identifier les acheteurs avertis

La difficulté d'identifier des acteurs du marché bien informés a été abordée dans divers scénarios d'évaluation complexes, y compris les expropriations partielles pour les pipelines. Par exemple, *Applications in Litigation Valuation: A Pragmatist's Guide* déclare :

« Il est toujours difficile de trouver des acteurs du marché bien informés pour donner plus de sens à ces interviews dans nos évaluations. Il est tout aussi difficile, voire encore davantage, de trouver des comparables de ventes sur le marché à utiliser pour quantifier notre ajustement après expropriation pour avoir une servitude de pipeline sur la propriété évaluée. » (Traduction)

Dans le *Appraisal Journal*, lettres à la rédaction, hiver 2006, un acheteur d'un appartement en copropriété qui avait fait l'objet d'un procès a exprimé sa prudence quant à la simple présomption de connaissance de l'acheteur en raison de l'existence de lois sur la divulgation et des exigences du *Code of Ethics and Standards of Practice* des agents immobiliers.

Avant l'achat de l'appartement, il y avait des problèmes dans un procès qui ont été résolus par l'association des propriétaires, tels que l'absence de pare-feu et un système de toiture défectueux ; cependant, l'acheteur a noté que les problèmes à l'origine du procès n'étaient pas observables lors d'une inspection typique. L'acheteur a indiqué qu'il avait mené autant d'enquêtes que possible avant de faire une offre, notamment en lisant les plaintes relatives à l'impôt foncier déposées au bureau de l'évaluateur, en interrogeant ses futurs voisins potentiels et en posant des questions au gestionnaire de l'association des propriétaires. Personne dans le complexe n'avait déposé de plainte pour l'impôt foncier en raison d'une perte de valeur attribuable à des systèmes de construction défectueux ; ni les voisins potentiels, ni les agents immobiliers, ni le gestionnaire de l'association des propriétaires n'avaient révélé les systèmes de construction défectueux ou le procès en instance. De plus, sur la fiche de divulgation du vendeur, qui était exigée par la loi, le vendeur avait répondu à toutes les

questions par « inconnu. » L'acheteur n'a eu connaissance des problèmes qu'après avoir acheté la propriété, lorsqu'une facture de l'association des propriétaires est arrivée pour les honoraires d'avocat pour le procès et après avoir assisté à une réunion de l'association des propriétaires.

Lorsqu'on étudie les données transactionnelles pour mesurer l'impact d'une condition bénéfique ou préjudiciable, le niveau de connaissance de l'acheteur au moment de la vente peut être un facteur critique. Un acheteur connaissant la condition mesurée peut prendre une décision éclairée en matière de prix. À l'inverse, si un acheteur est mal informé ou ignorant, il ne peut pas en tenir compte dans sa décision de prix.

Déclarations de divulgation de transfert

La valeur marchande ne stipule pas qu'un acteur du marché doit avoir une « parfaite » connaissance d'une condition préjudiciable, mais les acteurs doivent être bien informés d'une condition préjudiciable pour qu'une transaction soit conforme à la définition de la valeur marchande, comme l'exige une transaction sans lien de dépendance.⁹ Lorsque les participants sur un marché immobilier sont informés des influences environnementales (ou d'autres conditions), le prix des propriétés dans la zone à l'étude réagira ou non en fonction de la perception du risque et de l'impact potentiel des conditions.¹⁰

Robinson et Lucas suggèrent d'utiliser un questionnaire pour déterminer la connaissance que le marché possède d'une condition préjudiciable, en notant que leur proposition de questionnaire est distincte d'une enquête formelle.¹¹ De plus, la connaissance par l'acheteur d'un état préjudiciable peut également être étudiée en analysant les documents de transaction immobilière et le matériel de marketing, tels que les déclarations de divulgation de

transfert et les inscriptions MLS, lorsqu'ils sont disponibles. Si des transactions sont identifiées qui révèlent la nature et l'étendue de l'état préjudiciable, ces transactions peuvent être étudiées pour mesurer les impacts, le cas échéant, de la condition divulguée.

Les déclarations de divulgation de transfert fournissent des preuves du niveau de connaissance de l'acheteur concernant les différents états de la propriété au moment de la vente. Pour qu'un acheteur puisse prendre en compte un certain état de la propriété au moment de décider du prix, il doit en avoir connaissance. Si un acheteur n'est pas au courant ou ignore un certain état de la propriété, il ne peut pas en tenir compte. De même, si un évaluateur veut mesurer l'impact d'un état sur la valeur d'une propriété, il devrait analyser les ventes où les acheteurs étaient au courant d'un état similaire.

Lors de la collecte et de l'analyse des divulgations, les données peuvent révéler différents niveaux de connaissance des acheteurs concernant certaines conditions. Par exemple, une divulgation sur la contamination par les PFAS peut indiquer que « les PFAS ont été testés dans l'eau de puits, l'eau domestique a été raccordée à une source municipale. » Cependant, le vendeur ignorait que l'eau municipale contenait également des PFAS. Une autre divulgation peut indiquer que « les PFAS ont été testés dans l'eau de puits, l'eau domestique a été raccordée à une source municipale qui contient également des PFAS à un niveau supérieur à la MCL réglementaire. »

Bien que les deux divulgations mentionnent les PFAS, le niveau de connaissance transmis à l'acheteur est différent. Dans ces cas, un professionnel de l'immobilier peut envisager d'utiliser une analyse de classement pour catégoriser les données. Un exemple serait de regrouper les informations en trois catégories :

Type 1 : Aucune information significative connue, Type 2 : Information positive, neutre ou ambiguë, et Type 3 : Information préjudiciable. Idéalement, les transactions de type 3 donneront la meilleure indication des effets d'une condition donnée sur la valeur marchande.

Conclusion

Les questions relatives à la connaissance de l'acheteur peuvent être un thème central dans l'évaluation complexe. Déterminer l'impact potentiel d'un panache de contaminants sur la valeur des propriétés ne peut se faire en comparant simplement les ventes à l'intérieur du panache à celles à l'extérieur du panache. Des recherches supplémentaires peuvent être nécessaires pour déterminer si les acheteurs étaient au courant de l'état de la propriété qu'ils ont achetée. Une façon d'étudier les connaissances de l'acheteur consiste à analyser les déclarations de transfert dans les transactions étudiées. En cas de manque de connaissances, un professionnel de l'évaluation immobilière peut envisager d'utiliser des techniques telles que des analyses documentaires, des enquêtes ou des études de cas pour mesurer les impacts sur la valeur marchande.

Notes de fin

- ¹ Appraisal Institute, *The Appraisal of Real Estate, 15^e édition* (Chicago, IL: 2020), 356.
- ² Robinson et Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (printemps 2007): 139.
- ³ Robinson et Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (printemps 2007): 136.
- ⁴ Richard Roddewig (éditeur), *Valuing Contaminated Properties: An Appraisal Institute Anthology Volume II* (Appraisal Institute, 2014), 196.

⁵ Richard Roddewig (éditeur), *Valuing Contaminated Properties: An Appraisal Institute Anthology Volume II* (Appraisal Institute, 2014), 196.

⁶ The Appraisal Institute, *The Appraisal of Real Estate, 15^e édition* (Appraisal Institute, 2020), 358.

⁷ Robinson et Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (printemps 2007): 135.

⁸ Michael Tachovsky, "Environmental Dead Zones: The Evaluation of Contaminated Properties," *The Appraisal Journal* (printemps 2021): 104-117.

⁹ Robinson et Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (printemps 2007): 137.

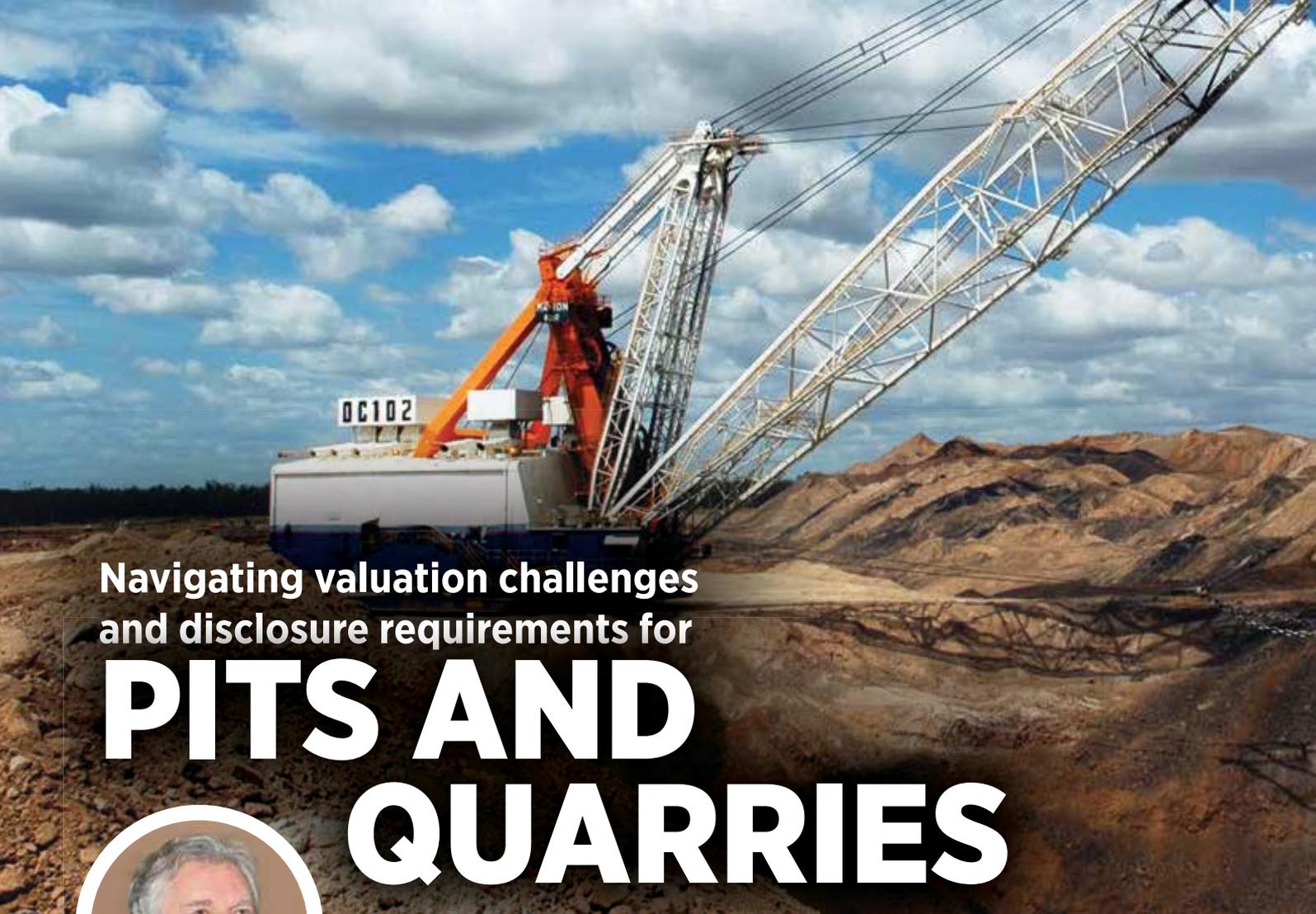
¹⁰ Thomas O. Jackson, "Surveys, Market Interviews, and Environmental Stigma," *The Appraisal Journal* (automne 2004): 303.

¹¹ Robinson et Lucas, "Seller Disclosure and Buyer Knowledge: How they Affect Market Value," *The Appraisal Journal* (printemps 2007): 135.

À propos des auteurs

Spécialisé dans l'évaluation complexe et les aspects économiques des dommages immobiliers, **M. Tachovsky** est un expert qui a publié de nombreux articles et développé des cours sur diverses questions immobilières complexes. michaelt@landmarkresearch.com

Kristopher Williams est un expert immobilier général accrédité qui a mené des recherches sur diverses évaluations complexes et des contrats de service sur des diminutions de valeur. Ses recherches portent notamment sur l'environnement, la géotechnique, les défauts de construction, les catastrophes naturelles, l'expropriation, les scènes de crime et d'autres conditions impliquant une grande variété de types de propriétés. kris@landmarkresearch.com 



Navigating valuation challenges
and disclosure requirements for

PITS AND QUARRIES



in Ontario under the *Trust in Real Estate Services Act*

BY TONY SEVELKA, P. APP., AACI

As real estate appraisers involved in developing estimates of Market Value, reliance on transactional data that fail to meet the definition of Market Value is typically avoided. Every property occupies a unique location, a defining characteristic of value, which can be enhanced or depreciated by Externalities. According to the Municipal Property Assessment Corporation (MPAC),¹ the following five factors account for approximately 85% of the assessed value of a residential property:

- Location
- Lot dimensions
- Living area
- Age of property (adjusted for any major renovations or additions)
- Quality of construction

Market Value is defined as the most probable price, as of a specified date, in cash or in terms equivalent to cash, or in other precisely revealed terms, for which the specified property rights should sell after reasonable exposure in a competitive market under all conditions requisite to a fair sale, with the buyer and seller each acting prudently, knowledgeably and for self-interest, and assuming that neither is under undue duress.² Implicit in this definition is the consummation of a sale as of a specified date and the passing of title from seller to buyer under conditions whereby:

- buyer and seller are typically motivated;
- **both parties are well informed or well advised**, and acting in what they consider their own best interests; [emphasis added]
- a reasonable time is allowed for exposure in the open market;

- payment is made in terms of cash in Canadian dollars or in terms of financial arrangements comparable thereto; and
- the price represents the normal consideration for the property sold and unaffected by special or creative financing or sales concessions granted by anyone associated with the sale.

Value-influencing information in a real estate transaction can often be asymmetrical,³ with the vendor possessing critical knowledge not readily available to the buyer. When such information is withheld from the buyer, the purchase price is likely to exceed Market Value, resulting in a 'tainted' transaction. Transactions of this nature fail to meet the criterion of a 'well-informed or well-advised' buyer. Therefore, reliance on these transactions as indicators of Market Value should be avoided, which may compel the appraiser to



is being or has been excavated, and that has not been rehabilitated...

- Quarry means land or land under water from which consolidated aggregate is being or has been excavated, and that has not been rehabilitated...

As reported by the Auditor General of Ontario in December 2023,⁷ there are about 3,400 licensed pits and quarries in Ontario,⁸ of which 1,524 (or 44.8%) are dormant ('zombie') pits and quarries, accounting for 25,000 hectares (61,776 acres), that have been inactive for at least 10 years. Therefore, the reference in the *Ontario Provincial Planning Statement (PPS, 2024)*⁹ (Section 4.5.3) to aggregate extraction being an 'interim' use is misleading and patently false. As noted in the Summary of the Auditor General's report,

The extraction of aggregates can fundamentally transform landscapes, temporarily or permanently altering features such as woodlands, wetlands and farmland. The ongoing operation of a pit or quarry, as well as the accompanying heavy-duty truck traffic, can also have a number of negative impacts – particularly when close to communities – including noise, vibration [toxic fumes and fly-rock debris] (from blasting) and air pollution (such as dust and particulate matter).

Examples of negative externalities involving aggregate extraction operations

Aggregate extraction operations, such as quarries and pits, can have significant external impacts on surrounding communities.

Neighboring property owners often raise complaints and concerns about noise, vibrations, dust, toxic fumes, fly-rock debris and other environmental concerns. Below are a couple of examples typical of the complaints from impacted communities in Ontario:

- **'LaFarge Dundas Quarry,' Blasting Quarry, Flamborough, Ontario (>600 ha or 1,483 ac):** Blasting at the quarry sparked 58 noise and vibration complaints in the first five months of 2024, up from 10 in 2023, felt as far away as 1.5 kilometres from the quarry, despite blasting within regulatory limits: shaking houses; rattling windows; and pictures left askew. Some residents have mistaken the vibrations for earthquakes, and others have expressed worry about potential house damage or impacts to the aquifer they rely on for well water.¹⁰

rely on sales not similarly impacted or, in the alternative, adjust the sale price of the tainted transaction downward based on relevant proximity studies involving pits and quarries. The impact of pits and quarries on the value of neighboring properties has been thoroughly documented, driven by negative externalities.

Negative externalities are costs or adverse effects experienced by third parties who are not directly involved in a particular economic transaction or activity. These external costs are not reflected in the market price of the goods or services involved. Negative externalities can arise from various activities, such as production, consumption or development, and typically include public health, the environment, or overall quality of life. Because real property is immobile, real estate is affected by externalities more than other economic goods, services or commodities.⁴

In the context of real estate, the negative externalities associated with pits and quarries, such as noise, dust, toxic fumes, vibrations, fly-rock debris, and traffic, affect the use and enjoyment of neighboring properties, diminish their value, and can stigmatize the community. Additionally, these negative externalities can compromise the community's health, safety and well-being.

Aggregate extraction operations

Aggregate extraction operations in the form of pits and quarries cause environmental degradation and are a major source of greenhouse gases and other pollutants, which contribute to climate change.⁵ The *Aggregate Resources Act (ARA)*⁶ defines a pit and quarry as follows:

- Pit means land or land under water from which unconsolidated aggregate

- **'Miller Paving Braeside Quarry,' Blasting Quarry, McNab/Braeside, Ontario (132.7 ha or 328 ac):**

Norma Moore, a longtime resident of Braeside Ridge, adjacent to the quarry, is acutely aware of blasting accidents, four of which she recalls. A mega blast in September 2005 did considerable structural damage to properties in the neighborhood; and a fly-rock incident in August 2007 did major damage to a home, more than 400 metres from the site,¹¹ where the owner was almost killed. In another incident, fly-rock fell on a neighboring business's roof. Finally, one incident occurred on September 10, 2021, when something crashed into trees in an offsite forested area, like the sound of shrapnel, following a blast at the quarry.¹²

Trust in Real Estate Services Act

In Ontario, both sellers and realtors are legally bound by the **Trust in Real Estate Services Act (TRESA)**, Bill 145, enacted on March 4, 2020. This statute mandates the disclosure to prospective purchasers of any known applications for a nearby pit or quarry and the existence of a nearby pit or quarry, which can remain operational indefinitely. This requirement ensures that all material facts that could influence a property's value or desirability are communicated in writing and acknowledged by prospective buyers.

Material facts

Material facts are defined as those that would affect a reasonable person's decision to acquire an interest in real estate (real property). According to the Real Estate Council of Ontario (RECO), which administers *TRESA*, Material Facts (RECO Bulletin No. 7.3, effective December 1, 2023)¹³ include, but are not limited to:

- **Intended use of the property:** Information about how the property can be legally used or developed.
- **Zoning by-laws:** Established by the municipality, region or other governmental agencies, these impact the legal use of the property.
- **Rights-of-way, allowances, or restrictions:** Any easements or restrictions on the use of the property

established by the municipality, region, or other governmental agencies, or otherwise on the title.

- **Existence of nearby businesses or facilities:** Facilities that may impact quality of life (e.g., quarries, industrial facilities, airports, rail lines, etc.).

Specific material facts related to pits and quarries

- **Application for a pit or quarry:** The existence of an application for a pit or quarry nearby is a material fact that could affect the property's value and desirability. Prospective buyers need to be aware of any potential future developments that may impact their decision.
- **Existing pit or quarry:** The presence of an existing pit or quarry is a material fact that could affect the property's value and desirability due to factors such as noise, dust, toxic fumes, vibrations, fly-rock debris, traffic, and visual impact.

Seller and agent disclosure

Ensuring such information is disclosed in writing protects all parties involved and guarantees transparency in the transaction process. Agents must provide this information to potential buyers to facilitate informed decision-making.

Acknowledgement and informed consent

Written confirmation of the material facts from the prospective purchaser, obtained on a 'best efforts' basis, is required. This means sellers and realtors must make a genuine effort to ensure that buyers are fully informed about all relevant facts before completing the transaction. This process includes:

- **Providing detailed documentation:** Comprehensive information about material facts should be compiled and shared with potential buyers.
- **Clear communication:** Ensuring that the information is conveyed in a manner that is easily understood.
- **Confirmation of understanding:** Obtaining written acknowledgement from the buyer that they have received, reviewed and understood the material facts.

An impacted third-party property owner (seller), in an effort to preserve the value of their property, may choose not to disclose the material facts and retain an outside realtor with no geographic understanding of the local market, making both the vendor and realtor potentially liable for damages sustained by an uninformed purchaser.

The following warning clause in a *Residential Subdivision Agreement* dated November 20, 1998, registered against the title of the single-family dwellings in a plan of subdivision in Burlington, Ontario, next to a blasting quarry, does **not** conform to the requirements of 'informed consent,' as required by RECO under the *Trust in Real Estate Services Act (TRESA)* enacted in March 2020.

Warning clause

The following warning clause shall be registered on title and included in all development agreements and offers of sale and purchase or lease of all lots:

"The purchaser/tenants acknowledge the presence of a future extractive industrial land use to the west and that extraction may take place during the daytime only."¹⁴

Informed consent requires that the buyer fully understands the implications of the nearby extractive industrial land use, including potential impacts on their quality of life, property value, and any other relevant factors. To meet the legal requirement of informed consent, the disclosure should be more comprehensive and clearly explain the potential effects of quarry operations, not just limit the information to extraction times. It should also ensure that the buyer acknowledges and understands this information in writing before proceeding with the transaction. Post-COVID-19, more people are working from home or have established home businesses or occupations, which means that impacts from aggregate extraction operations are experienced persistently and more broadly.¹⁵

The role of appraisers

An appraiser involved in the valuation of a property in proximity to an application seeking approval of a pit or quarry, or to an existing pit or quarry, must be aware of the negative externalities associated with aggregate extraction operations and

take them into account in the valuation process. In doing so, before relying on a particular transaction in the neighborhood, the appraiser must investigate the circumstances involving the transaction to ensure that the buyer was knowledgeable and fully aware of the potential impacts. Additionally, it is important to note that a license to permit aggregate extraction in Ontario has no expiry date, and in the case of a blasting quarry, a blaster is not required to possess a license or certificate demonstrating competency in the detonation of explosives.

The severity of the negative externalities associated with pits and quarries depends on the size, scale, intensity, and duration of the proposed or existing aggregate extraction operation. The appraiser must identify these factors and reflect them in the estimate of market value. Failure to recognize the negative externalities in the valuation process could result in an unsupported estimate of market value and expose the appraiser to a potential claim of negligence from an authorized user of the appraisal.

Appraisers, as members of the Appraisal Institute of Canada (AACI), must comply with *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, in undertaking an appraisal assignment. Like realtors, appraisers must possess geographic competency, address negative externalities (i.e., an external detrimental condition), and have sufficient knowledge, skill and expertise to complete the assignment credibly. Conducting a physical inspection of the subject property and the surrounding area, and enquiring about municipal development applications, are essential components of the due diligence process. Additionally, visiting the Environmental Registry of Ontario (ERO) website¹⁶ can be prudent, as it allows the public to view and comment on proposals, decisions, and actions that may affect the environment, including those involving pits and quarries, and notices about licenses, permits and changes to existing approvals for pits and quarries.

Buyers seeking to locate in non-urban areas

Homeowners seeking non-urban locations typically have specific preferences that align with their desire for a different lifestyle.¹⁷

Here are some of the key features and amenities they look for:

- 1. Space and privacy:** Larger properties with more land and greater distance between neighbors, offering more privacy and space for outdoor activities, gardens, or even small-scale farming.
- 2. Natural beauty:** Proximity to natural landscapes such as forests, lakes, mountains, and open fields. The scenic beauty and tranquility of nature are significant draws.
- 3. Peace and quiet:** A quieter environment with less noise and light pollution compared to urban areas, providing a more serene and relaxing living experience.
- 4. Community feel:** Close-knit communities where neighbors know each other, fostering a strong sense of belonging and support. Local traditions and events are often highly valued.
- 5. Quality of life:** A slower-paced lifestyle with less stress and a focus on well-being and family life. Access to fresh air and outdoor activities contributes to overall health and happiness.
- 6. Self-sufficiency:** Opportunities for sustainable living, such as growing their own food, using renewable energy sources, and having more control over their environment.
- 7. Space for business operations:** Non-urban locations often offer more space, which can benefit home-based businesses and occupations requiring additional room for operations, storage or equipment.
- 8. Affordability:** More affordable housing options with the potential to get more value for their money, such as larger homes and properties.
- 9. Proximity to urban amenities:** Reasonable access to urban centres for work, shopping, healthcare, and entertainment, allowing them to enjoy the benefits of both rural and urban living.
- 10. Recreational opportunities:** Easy access to recreational activities like golfing, hiking, skiing, cycling, snowmobiling, horseback riding, birdwatching, dog walking, hunting, fishing, boating, and camping, enhancing their quality of life.
- 11. Opportunity to have pets:** Larger properties and more outdoor space

make it easier and more enjoyable to have pets, which research has shown to offer many health benefits (e.g., physical health, mental health, stress reduction, heart health, social interaction, sense of purpose, emotional support).¹⁸

- 12. Safe and secure environment:** Lower crime rates and a sense of safety compared to urban areas, making it an ideal place to raise a family or retire.

These preferences reflect a desire for a lifestyle that balances the tranquility and beauty of the countryside with the convenience and amenities of urban areas. Research indicates that individuals living in rural areas are more satisfied with life than their urban counterparts. Those residing in peri-urban and mixed regions also report being more satisfied than those living in urban areas.¹⁹ Pits and blasting quarries can significantly impact and interfere with the quality of life in non-urban areas. These operations can interfere with the use and enjoyment of property, cause environmental degradation and lower property values.²⁰ Pits and quarries are considered the antithesis of a peaceful rural setting, and these operations disrupt the natural beauty that attracts people to non-urban areas.

Sources for understanding pits and quarries, their negative externalities, and potential value impacts

The following sources have been provided to assist appraisers, particularly those active in peri-urban, semi-rural and rural areas where aggregate extraction is most likely to occur. These resources help in comprehensively understanding the negative externalities and potential value impacts of pits and quarries on nearby third-party properties. They offer valuable insights and data on the environmental, legal, and social implications of aggregate extraction operations, including other forms of surface mining, as well as specific case studies and analyses:

- An Assessment of the Economic Impact of the Proposed Stoneco Gravel Mine Operation on Richland Township (Erickcek, 2006). <https://www.stopthequarry.ca/documents/US%20Study%20on%20the%20impact%20of%20pits%20quarries%20on%20home%20prices.pdf>

- The Impact of Surface Coal Mining on Residential Property Values: A Hedonic Price Analysis (Williams, 2011). <https://trace.tennessee.edu/pursuit/vol3/iss1/6/#:~:text=The%20results%20of%20this%20statistical%20analysis%20show%20that,of%20housing%20units%20in%20a%20county%20significantly%20decreases.>
- (Under)Mining local residential property values: A semiparametric spatial quantile autoregression (Malikov, et al., 2018). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jae.2655>
- Detrimental Effects of Gravel Mines on Property Values (Friends of the Platte River Watershed, 2019). <file:///C:/Users/IFLAS/Downloads/FOPRW-Detrimental-Effects-of-Gravel-Mines-on-Property-Values-12-06-19.pdf>
- Impacts of mining on property values in Kalgoorlie-Boulder, Western Australia (Kolala, et al., 2020). <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0301420719308803?via%3Dihub>
- Blasting Quarry Operations: Land Use Compatibility Issues and Potential Property Value Impacts (Sevelka, 2022). <https://grassrootsjournals.org/jelp/jelp02-03-01-sevelka-m00310.pdf>
- Property value impacts occasioned by aggregate extraction operations (Sevelka, 2023). <https://www.aicanada.ca/article/property-value-impacts-occasioned-by-aggregate-extraction-operations/>
- Blasting Quarry Operations: Adverse and Cumulative Effects, Lawsuits and Complaints, and Suggested Remedies (Sevelka, 2023). <https://grassrootsjournals.org/jelp/jelp03-01-01-sevelka-m00339.pdf>
- Adverse Effects: Thirteen Homeowners Near a Blasting Quarry Bought Out by Quarry Owner (Sevelka, 2023). <https://grassrootsjournals.org/gjnr/nr-06-01-10-sevelka-m00333y.pdf>
- Sterilization of Homeowners' Land: A De Facto Taking Without Compensation (Sevelka, 2024). [web_marapr_2024_defactosterilization\(1\).pdf](web_marapr_2024_defactosterilization(1).pdf)
- Ontario Aggregate Industry and Ministry of Natural Resources Continue to Ignore or Trivialize the Notoriously Dangerous and Potentially Deadly Consequences of

Flyrock from Blasting (Detonation of Explosives) (Sevelka, 2024).

<https://grassrootsjournals.org/jpg/jpg040201-sevelka.pdf>

- Environmental, Legal and Social Implications of Aggregate Extraction (Mining) Operations (Sevelka, 2024). <https://grassrootsinstitute.ca/books/enrl04.php>

End Notes

- ¹ MPAC Fact Sheet, June 1, 2024. <https://www.mpac.ca/en/News/FactSheet/MPACFactSheet>
- ² The Appraisal of Real Estate, Fourth Canadian Edition, ed. Dybvig, (University of British Columbia, Real Estate Division, 2023), p. 6.1- 4
- ³ Kurlat, P., & Stroebel, J. (2014). Testing for Information Asymmetries in Real Estate Markets. National Bureau of Economic Research. Retrieved from NBER Working Paper No. 19875. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19875/w19875.pdf?form=MG0AV3
- ⁴ The Appraisal of Real Estate, Fourth Canadian Edition, ed. Dybvig, (University of British Columbia, Real Estate Division, 2023), p. 3.16.
- ⁵ Sandberg, L. A. and Wallace, L. 'Leave the Sand in the Land, Let the Stone Alone: Pits, Quarries and Climate Change,' Faculty of Environmental Studies, York University, Toronto, Ontario. <https://scispace.com/pdf/leave-the-sand-in-the-land-let-the-stone-alone-pits-quarries-3s3b63uk77.pdf?form=MG0AV3>
- ⁶ Aggregate Resources Act, RSO 1990, c A.8, <<https://canlii.ca/t/5537h>> retrieved on 2024-12-27
- ⁷ Value-for-money Audit: Management of Aggregate Resources, December 2023, https://www.auditor.on.ca/en/content/annualreports/arreports/en23/AR_mgmtaggregates_en23.pdf
- ⁸ Aggregate Site Authorized, data includes, site location and size, licensee name, operation (pit or quarry) and MNR district responsible for the site. <https://data.ontario.ca/dataset/aggregate-site-authorized>
- ⁹ Provincial Planning Statement, 2024, <https://www.ontario.ca/page/provincial-planning-statement-2024>
- ¹⁰ Van Dongen, Matthew. 'LaFarge quarry blasts trigger complaints,' *Hamilton Spectator*, Jun 15, 2024. [pressreader.com/canada/the-hamilton-spectator/20240615/281487871513652](https://www.pressreader.com/canada/the-hamilton-spectator/20240615/281487871513652)
- ¹¹ Miller Paving Ltd. v McNab / Braeside (Township), 2015 CanLII 70369 (ON LPAT), <<https://canlii.ca/t/glwwnw>>, retrieved on 2025-01-01
- ¹² Moore, Norma. 'Aggregate danger: Quarries do not make good neighbors,' *Ottawa Citizen*, Mar 11, 2024. <https://www.pressreader.com/canada/ottawa-citizen/20240311/281621015304909>
- ¹³ Material Facts, RECO Bulletin No. 7.3, effective December 1, 2023. <https://reco.on.ca/getmedia/d0f700bd-5848-4edb-a9f5-a35040ec2b20/RECO-Bulletin-7-3-Material-facts.pdf>
- ¹⁴ Tyandaga Environmental Coalition Inc. (TEC). (2016, December). <https://burlingtonpublishing.escribemeetings.com/filestream.ashx?DocumentId=10709>
- ¹⁵ Research to insights: Working from home in Canada, January 18, 2024. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-631-x/11-631-x2024001-eng.htm?form=MG0AV3>
- ¹⁶ Environmental Registry of Ontario. <https://ero.ontario.ca/>
- ¹⁷ Urban vs. rural living, *houseful*, Nov 2, 2023. <https://blog.houseful.ca/urban-vs-rural-living/?form=MG0AV3>
- ¹⁸ Bowman, Alisa. "Boost your health: The benefits of having a pet," *Mayo Clinic*, March 18, 2024. <https://mcpres.mayoclinic.org/healthy-aging/boost-your-health-the-benefits-of-having-a-pet/?form=MG0AV3>
- ¹⁹ Philip D. St. John, et al. "Life satisfaction in adults in rural and urban regions of Canada - the Canadian Longitudinal Study on Aging," *Rural and Remote Health*, August 28, 2021, Volume 21 Issue 3. [https://www.rrh.org.au/journal/article/6631#:~:text=Results%3A%20Individuals%20living%20in%20rural,C1%3A%201.19%E2%80%931.45\).](https://www.rrh.org.au/journal/article/6631#:~:text=Results%3A%20Individuals%20living%20in%20rural,C1%3A%201.19%E2%80%931.45).)
- ²⁰ In *McMullin v. Nova Scotia (Director of Assessment)*, 1999 NSUARB 38 (CanLII), <<https://canlii.ca/t/5g04>>, the Board ruled that "the operation of the quarry is an external obsolescence, resulting in a loss in value to the subject property" and that "the operation of a quarry in the vicinity of the subject property is, indeed, a negative factor which should be accounted for in the present assessment...The presence of such adjacent uses would clearly have an impact on the fair market value of a particular property." 



Comment relever les défis de l'évaluation et des exigences en matière de divulgation pour

LES CARRIÈRES ET LES GRAVIÈRES



en Ontario en vertu de la *Loi sur les services immobiliers en fiducie*

PAR TONY SEVELKA, É. PRO., AACI

En tant qu'évaluateurs immobiliers impliqués dans l'élaboration d'estimations de la valeur marchande, nous évitons généralement de nous fier à des données transactionnelles qui ne répondent pas à la définition de la valeur marchande. Chaque bien immobilier occupe un emplacement unique, une caractéristique déterminante de sa valeur, qui peut être augmentée ou diminuée par des facteurs externes. Selon la Société d'évaluation foncière des municipalités (SEFM),¹ les cinq facteurs suivants représentent environ 85 % de la valeur imposable d'une propriété résidentielle :

- Emplacement
- Dimensions du terrain
- Surface habitable

- Âge de la propriété (ajusté en fonction des rénovations ou des ajouts importants)
- Qualité de la construction

La valeur marchande est définie comme le prix le plus probable, à une date donnée, en espèces ou en termes équivalents à des espèces, ou en d'autres termes révélés avec précision, pour lequel les droits de propriété spécifiés devraient se vendre après une exposition raisonnable sur un marché concurrentiel dans toutes les conditions requises pour une vente équitable, l'acheteur et le vendeur agissant chacun avec prudence, en connaissance de cause et dans son propre intérêt, et en supposant qu'aucun des deux ne subit de contrainte excessive.² Cette définition suppose implicitement la réalisation d'une vente à une date déterminée

et le transfert de propriété du vendeur à l'acheteur dans des conditions où :

- l'acheteur et le vendeur sont généralement motivés ;
- **les deux parties sont bien informées ou bien conseillées**, et agissent dans ce qu'elles considèrent être leur meilleur intérêt ; [nous soulignons]
- un délai raisonnable est accordé pour la mise en vente sur le marché libre ;
- le paiement est effectué en espèces en dollars canadiens ou selon des modalités financières comparables ; et
- le prix représente la contrepartie normale du bien vendu et n'est pas affecté par un financement spécial ou créatif ou des concessions de vente accordées par toute personne associée à la vente.

Les informations qui influencent la valeur dans une transaction immobilière peuvent souvent être asymétriques,³ le vendeur possédant des connaissances essentielles qui ne sont pas facilement accessibles à l'acheteur. Lorsque ces informations sont dissimulées à l'acheteur, le prix d'achat est susceptible de dépasser la valeur marchande, ce qui entraîne une transaction « viciée. » Les transactions de cette nature ne répondent pas au critère d'un acheteur « bien informé ou bien conseillé. » Par conséquent, il convient d'éviter de se fier à ces transactions comme indicateurs de la valeur marchande, ce qui peut obliger l'évaluateur à se fier à des ventes qui n'ont pas subi le même impact ou, à défaut, à ajuster à la baisse le prix de vente de la transaction entachée sur la base d'études de proximité pertinentes portant sur les carrières. L'impact des carrières sur la valeur des propriétés voisines a été largement documenté, en raison d'externalités négatives.

Les externalités négatives sont des coûts ou des effets négatifs subis par des tiers qui ne sont pas directement impliqués dans une transaction ou une activité économique particulière. Ces coûts externes ne sont pas reflétés dans le prix du marché des biens ou des services concernés. Les externalités négatives peuvent provenir de diverses activités, telles que la production, la consommation ou le développement, et concernent généralement la santé publique, l'environnement ou la qualité de vie en général. Les biens immobiliers étant immobiles, ils sont plus affectés par les externalités que les autres biens, services ou marchandises économiques.⁴

Dans le contexte de l'immobilier, les externalités négatives associées aux carrières et aux gravières, telles que le bruit, la poussière, les émanations toxiques, les vibrations, les projections de débris et la circulation, affectent l'utilisation et la jouissance des propriétés voisines, diminuent leur valeur et peuvent stigmatiser la communauté. De plus, ces externalités négatives peuvent compromettre la santé, la sécurité et le bien-être de la communauté.

Opérations d'extraction d'agrégats

Les opérations d'extraction d'agrégats sous forme de carrières et de gravières provoquent une dégradation de l'environnement et sont une source importante de gaz à effet de serre et d'autres

polluants, qui contribuent au changement climatique.⁵ La *Loi sur les ressources en agrégats (LRA)*⁶ définit une carrière et une gravière comme suit :

- Une gravière désigne un terrain ou un terrain immergé d'où est extrait ou a été extrait un agrégat non consolidé et qui n'a pas été remis en état...
- Une carrière désigne un terrain ou un terrain immergé d'où est extrait ou a été extrait un agrégat consolidé et qui n'a pas été remis en état...

Comme l'a indiqué le vérificateur général de l'Ontario en décembre 2023,⁷ il existe environ 3 400 carrières et sablières autorisées en Ontario,⁸ dont 1 524 (soit 44,8 %) sont des carrières et sablières dormantes (« zombies »), représentant 25 000 hectares (61 776 acres), qui sont inactives depuis au moins 10 ans.

Par conséquent, la référence dans la Déclaration de planification provinciale de l'Ontario (DPP, 2024)⁹ (paragraphe 4.5.3) à l'extraction de granulats comme étant une utilisation « provisoire » est trompeuse et manifestement fautive. Comme indiqué dans le résumé du rapport du vérificateur général,

L'extraction d'agrégats peut transformer fondamentalement les paysages, en modifiant temporairement ou définitivement des éléments tels que les zones boisées, les zones humides et les terres agricoles. L'exploitation continue d'une carrière ou d'une sablière, ainsi que la circulation des poids lourds qui l'accompagne, peuvent également avoir un certain nombre d'impacts négatifs - en particulier à proximité des communautés - notamment le bruit, les vibrations [fumées toxiques et projections de débris] (provenant des explosions) et la pollution de l'air (telle que la poussière et les particules).

Exemples d'externalités négatives liées aux opérations d'extraction d'agrégats

Les opérations d'extraction d'agrégats, telles que les carrières et les gravières, peuvent avoir des impacts externes importants sur les communautés environnantes. Les propriétaires fonciers voisins se plaignent souvent du bruit, des vibrations, de la poussière, des fumées toxiques, des débris de roches projetés et d'autres préoccupations environnementales. Voici quelques exemples typiques de plaintes émanant des communautés touchées en Ontario :

- « **Carrière LaFarge Dundas** », carrière de dynamitage, **Flamborough, Ontario (>600 ha ou 1 483 acres) :**

Le dynamitage à la carrière a suscité 58 plaintes pour bruit et vibrations au cours des cinq premiers mois de 2024, contre 10 en 2023, ressenties jusqu'à 1,5 kilomètre de la carrière, malgré des explosions dans les limites réglementaires : maisons secouées, fenêtres qui vibrent et tableaux laissés de travers. Certains résidents ont confondu les vibrations avec des tremblements de terre, et d'autres ont exprimé leur inquiétude quant aux dommages potentiels causés aux maisons ou aux impacts sur l'aquifère dont ils dépendent pour l'eau de puits.¹⁰

- « **Carrière Miller Paving Braeside** », carrière de dynamitage, **McNab/Braeside, Ontario (132,7 ha ou 328 acres) :**

Norma Moore, résidente de longue date de Braeside Ridge, à côté de la carrière, est très consciente des accidents d'explosion, notamment quatre dont elle se souvient de quatre. Une méga explosion en septembre 2005 a causé des dommages structurels considérables aux propriétés du quartier ; et un incident de projection de roches en août 2007 a causé des dommages importants à une maison, à plus de 400 mètres du site,¹¹ où le propriétaire a failli être tué. Lors d'un autre incident, des projections de roches sont tombées sur le toit d'une entreprise voisine. Enfin, un incident s'est produit le 10 septembre 2021, lorsque quelque chose s'est écrasé sur des arbres dans une zone boisée hors site, comme le bruit d'un éclat d'obus, à la suite d'une explosion à la carrière.¹²

Loi sur la confiance envers les services immobiliers

En Ontario, les vendeurs et les agents immobiliers sont tous deux légalement liés par la *Loi sur la confiance envers les services immobiliers (LCSI)*, projet de loi 145, promulguée le 4 mars 2020. Cette loi impose la divulgation aux acheteurs potentiels de toute demande connue pour une carrière ou une gravière à proximité et de l'existence d'une carrière ou d'une gravière à proximité, qui peut rester opérationnelle indéfiniment. Cette exigence garantit que tous les faits

importants qui pourraient influencer la valeur ou l'attrait d'une propriété sont communiqués par écrit et reconnus par les acheteurs potentiels.

Faits importants

Les faits importants sont définis comme ceux qui pourraient influencer la décision d'une personne raisonnable d'acquérir un intérêt dans un bien immobilier. Selon le Conseil immobilier de l'Ontario (RECO), qui administre la *LCSI*, les faits importants (Bulletin RECO n° 7.3, en vigueur le 1^{er} décembre¹³ comprennent, sans s'y limiter :

- **Utilisation prévue de la propriété :** Informations sur la manière dont la propriété peut être légalement utilisée ou développée.
- **Règlements de zonage :** établis par la municipalité, la région ou d'autres organismes gouvernementaux, ils ont une incidence sur l'utilisation légale de la propriété.
- **Droits de passage, allocations ou restrictions :** toute servitude ou restriction sur l'utilisation de la propriété établie par la municipalité, la région ou d'autres organismes gouvernementaux, ou autrement sur le titre.
- **Présence d'entreprises ou d'installations à proximité :** Installations susceptibles d'avoir un impact sur la qualité de vie (par exemple, carrières, installations industrielles, aéroports, voies ferrées, etc.

Faits importants spécifiques liés aux carrières et aux gravières

- **Demande d'exploitation pour une carrière ou une gravière :** L'existence d'une demande d'exploitation pour une carrière ou une gravière à proximité est un fait important qui pourrait affecter la valeur et l'attrait de la propriété. Les acheteurs potentiels doivent être informés de tout développement futur potentiel susceptible d'avoir une incidence sur leur décision.
- **Exploitation existante :** La présence d'une exploitation existante est un fait important qui pourrait affecter la valeur et l'attrait de la propriété en raison de facteurs tels que le bruit, la poussière, les émanations toxiques, les vibrations, les projections de débris, la circulation et l'impact visuel.

Divulgaration par le vendeur et l'agent

La divulgation de ces informations par écrit protège toutes les parties concernées et garantit la transparence du processus de transaction. Les agents doivent fournir ces informations aux acheteurs potentiels afin de faciliter une prise de décision éclairée.

Reconnaissance et consentement éclairé

Une confirmation écrite des faits matériels de la part de l'acheteur potentiel, obtenue sur la base des « meilleurs efforts », est requise. Cela signifie que les vendeurs et les agents immobiliers doivent fournir un réel effort pour s'assurer que les acheteurs sont pleinement informés de tous les faits pertinents avant de conclure la transaction. Ce processus comprend :

- **La fourniture d'une documentation détaillée :** des informations complètes sur les faits importants devraient être compilées et partagées avec les acheteurs potentiels.
- **Une communication claire :** s'assurer que les informations sont transmises de manière facilement compréhensible.
- **Confirmation de compréhension :** Obtenir de l'acheteur une confirmation écrite qu'il a reçu, examiné et compris les faits importants.

Un propriétaire tiers (vendeur) concerné, dans le but de préserver la valeur de son bien, peut choisir de ne pas divulguer les faits importants et de faire appel à un agent immobilier extérieur n'ayant aucune connaissance géographique du marché local, rendant ainsi le vendeur et l'agent immobilier potentiellement responsables des dommages subis par un acheteur non informé.

La clause d'avertissement suivante, figurant dans un *accord de lotissement résidentiel* daté du 20 novembre 1998, enregistré sur le titre des habitations unifamiliales dans un plan de lotissement à Burlington, en Ontario, à côté d'une carrière à dynamitage, n'est pas conforme aux exigences de « consentement éclairé », comme l'exige le RECO en vertu de la *Loi sur la confiance envers les services immobiliers (LCSI)* promulguée en mars 2020.

Clause d'avertissement

La clause d'avertissement suivante devrait être inscrite sur le titre de propriété et incluse dans tous les accords de développement et les offres de vente et d'achat ou de location de tous les lots :

« L'acheteur/les locataires reconnaissent la présence d'une future exploitation industrielle extractive à l'ouest et que l'extraction ne peut avoir lieu que pendant la journée. »¹⁴

Le consentement éclairé exige que l'acheteur comprenne parfaitement les implications de l'utilisation industrielle extractive des terres à proximité, y compris les impacts potentiels sur sa qualité de vie, la valeur de sa propriété et tout autre facteur pertinent. Pour répondre à l'exigence légale de consentement éclairé, la divulgation doit être plus complète et expliquer clairement les effets potentiels des opérations de la carrière, et ne pas se limiter aux heures d'extraction. Elle doit également garantir que l'acheteur reconnaît et comprend ces informations par écrit avant de procéder à la transaction. Après la COVID-19, de plus en plus de personnes travaillent à domicile ou ont créé une entreprise ou une activité à domicile, ce qui signifie que les impacts des opérations d'extraction d'agrégats sont ressentis de manière persistante et plus large.¹⁵

Le rôle des évaluateurs

Un évaluateur qui participe à l'évaluation d'une propriété à proximité d'une demande d'autorisation d'exploitation d'une carrière ou d'une gravière, ou d'une carrière ou d'une gravière existante, doit être conscient des externalités négatives associées aux opérations d'extraction d'agrégats et en tenir compte dans le processus d'évaluation. Ce faisant, avant de se fier à une transaction particulière dans le voisinage, l'évaluateur doit enquêter sur les circonstances entourant la transaction pour s'assurer que l'acheteur était bien informé et pleinement conscient des impacts potentiels. De plus, il est important de noter qu'un permis d'extraction d'agrégats en Ontario n'a pas de date d'expiration et que, dans le cas d'une carrière de dynamitage, un dynamiteur n'est pas tenu de posséder un permis ou un certificat attestant de sa compétence en matière de détonation d'explosifs.

La gravité des externalités négatives associées aux carrières et aux gravières dépend de la taille, de l'échelle, de l'intensité et de la durée de l'opération d'extraction d'agrégats proposée ou existante. L'évaluateur doit identifier ces facteurs et les refléter dans l'estimation de la valeur marchande. Le fait de ne pas

reconnaître les externalités négatives dans le processus d'évaluation pourrait entraîner une estimation non étayée de la valeur marchande et exposer l'évaluateur à une éventuelle réclamation pour négligence de la part d'un utilisateur autorisé de l'évaluation.

Les évaluateurs, en tant que membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), doivent se conformer aux Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) lorsqu'ils entreprennent un contrat de service d'évaluation. Tout comme les agents immobiliers, les évaluateurs doivent posséder des compétences géographiques, tenir compte des externalités négatives (c'est-à-dire d'une condition externe préjudiciable) et avoir des connaissances, des compétences et une expertise suffisante pour mener à bien leur contrat de service de manière crédible. L'inspection physique de la propriété en question et de ses environs, ainsi que la vérification des demandes d'aménagement municipal, sont des éléments essentiels du processus de diligence raisonnable. En outre, il peut être prudent de consulter le site Web du Registre environnemental de l'Ontario (ERO)¹⁶ qui permet au public de consulter et de commenter les propositions, les décisions et les mesures susceptibles d'avoir une incidence sur l'environnement, y compris celles concernant les carrières et les gravières, ainsi que les avis concernant les licences, les permis et les modifications des autorisations existantes pour les carrières et les gravières.

Acheteurs cherchant à s'installer en milieu non urbain

Les propriétaires qui cherchent à s'installer dans des zones non urbaines ont généralement des préférences spécifiques qui correspondent à leur désir d'un mode de vie différent.¹⁷ Voici quelques-unes des caractéristiques et des commodités clés qu'ils recherchent :

- 1. Espace et intimité :** des propriétés plus grandes avec plus de terrain et une plus grande distance entre les voisins, offrant plus d'intimité et d'espace pour les activités de plein air, les jardins ou même l'agriculture à petite échelle.
- 2. Beauté naturelle :** proximité de paysages naturels tels que forêts, lacs, montagnes et champs. La beauté des paysages et la tranquillité de la nature sont des atouts importants.

3. Paix et tranquillité : un environnement plus calme, avec moins de bruit et de pollution que dans les zones urbaines, offrant une expérience de vie plus sereine et relaxante.

4. Esprit de communauté : des communautés dans lesquelles les voisins se connaissent, favorisant un fort sentiment d'appartenance et de soutien. Les traditions et les événements locaux sont souvent très appréciés.

5. Qualité de vie : un mode de vie plus lent, moins stressant, axé sur le bien-être et la vie de famille. L'accès à l'air frais et aux activités de plein air contribue à la santé et au bonheur en général.

6. Autosuffisance : des possibilités de vie durable, telles que la culture de leurs propres aliments, l'utilisation de sources d'énergie renouvelables et un meilleur contrôle de leur environnement.

7. Espace pour les activités d'une entreprise : les zones non urbaines offrent souvent plus d'espace, ce qui peut être avantageux pour les entreprises à domicile et les activités nécessitant davantage d'espace pour les opérations, le stockage ou l'équipement.

8. Prix abordable : des options de logement plus abordables avec la possibilité d'en avoir plus pour leur argent, comme des maisons et des propriétés plus grandes.

9. Proximité des commodités urbaines : un accès raisonnable aux centres urbains pour le travail, les achats, les soins de santé et les divertissements, leur permettant de profiter des avantages de la vie à la campagne et en ville.

10. Possibilités de loisirs : un accès facile à des activités de loisirs telles que le golf, la marche, le ski, le vélo, la motoneige, l'équitation, l'observation des oiseaux, la promenade des chiens, la chasse, la pêche, le canotage et le camping, améliore leur qualité de vie.

11. Possibilité d'avoir des animaux de compagnie : les propriétés plus grandes et les espaces extérieurs plus vastes facilitent la vie avec des animaux de compagnie et la rendent plus agréable, ce qui, selon les recherches, offre de nombreux avantages pour la santé (par exemple, la santé physique, la santé mentale, la réduction du stress, la santé cardiaque, l'interaction sociale, le sens du devoir, le soutien émotionnel).¹⁸

12. Environnement sûr et sécurisé : des taux de criminalité plus faibles et un sentiment de sécurité par rapport aux zones urbaines, ce qui en fait un endroit idéal pour élever une famille ou prendre sa retraite.

Ces préférences reflètent le désir d'un mode de vie qui concilie la tranquillité et la beauté de la campagne avec la commodité et les services des zones urbaines. Les recherches indiquent que les personnes vivant dans les zones rurales sont plus satisfaites de leur vie que leurs homologues urbains. Ceux qui résident dans les régions périurbaines et mixtes se déclarent également plus satisfaits que ceux qui vivent dans les zones urbaines.¹⁹ Les carrières à ciel ouvert et les carrières à dynamitage peuvent avoir un fort impact négatif et nuire à la qualité de vie dans les zones non urbaines. Ces activités peuvent nuire à l'utilisation et à la jouissance des propriétés, entraîner une dégradation de l'environnement et faire baisser la valeur des propriétés.²⁰ Les carrières sont considérées comme l'antithèse d'un cadre rural paisible, et ces activités perturbent la beauté naturelle qui attire les gens dans les zones non urbaines.

Sources permettant de comprendre les carrières et gravières, leurs externalités négatives et leurs impacts potentiels sur la valeur

Les sources suivantes ont été fournies [en anglais] pour aider les évaluateurs, en particulier ceux qui travaillent dans les zones périurbaines, semi-rurales et rurales où l'extraction d'agrégats est la plus susceptible de se produire. Ces ressources aident à comprendre de manière exhaustive les externalités négatives et les impacts potentiels des carrières et des gravières sur les propriétés de tiers situées à proximité. Elles offrent des informations et des données précieuses sur les implications environnementales, juridiques et sociales des opérations d'extraction d'agrégats, y compris d'autres formes d'exploitation minière à ciel ouvert, ainsi que des études de cas et des analyses spécifiques :

- An Assessment of the Economic Impact of the Proposed Stoneco Gravel Mine Operation on Richland Township (Erickcek, 2006). <https://www.stopthequarry.ca/documents/US%20Study%20on%20the%20impact%20of%20pits%20quarries%20on%20home%20prices.pdf>

- The Impact of Surface Coal Mining on Residential Property Values: A Hedonic Price Analysis (Williams, 2011). <https://trace.tennessee.edu/pursuit/vol3/iss1/6/#:~:text=The%20results%20of%20this%20statistical%20analysis%20show%20that,of%20housing%20units%20in%20a%20county%20significantly%20decreases.>
- (Under)Mining local residential property values: A semiparametric spatial quantile autoregression (Malikov, et al., 2018). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jae.2655>
- Detrimental Effects of Gravel Mines on Property Values (Friends of the Platte River Watershed, 2019). <file:///C:/Users/IFLAS/Downloads/FOPRW-Detrimental-Effects-of-Gravel-Mines-on-Property-Values-12-06-19.pdf>
- Impacts of mining on property values in Kalgoorlie-Boulder, Western Australia (Kolala, et al., 2020). <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0301420719308803?via%3Dihub>
- Blasting Quarry Operations: Land Use Compatibility Issues and Potential Property Value Impacts (Sevelka, 2022). <https://grassrootsjournals.org/jelp/jelp02-03-01-sevelka-m00310.pdf>
- Property value impacts occasioned by aggregate extraction operations (Sevelka, 2023). <https://www.aicanada.ca/article/property-value-impacts-occasioned-by-aggregate-extraction-operations/>
- Blasting Quarry Operations: Adverse and Cumulative Effects, Lawsuits and Complaints, and Suggested Remedies (Sevelka, 2023). <https://grassrootsjournals.org/jelp/jelp03-01-01-sevelka-m00339.pdf>
- Adverse Effects: Thirteen Homeowners Near a Blasting Quarry Bought Out by Quarry Owner (Sevelka, 2023). <https://grassrootsjournals.org/gjnr/nr-06-01-10-sevelka-m00333y.pdf>
- Sterilization of Homeowners' Land: A De Facto Taking Without Compensation (Sevelka, 2024). [web_marapr_2024_defactosterilization\(1\).pdf](web_marapr_2024_defactosterilization(1).pdf)
- Ontario Aggregate Industry and Ministry of Natural Resources Continue to Ignore or Trivialize the Notoriously Dangerous and Potentially Deadly Consequences of Flyrock from Blasting

(Detonation of Explosives) (Sevelka, 2024). <https://grassrootsjournals.org/jpg/jpg040201-sevelka.pdf>

- Environmental, Legal and Social Implications of Aggregate Extraction (Mining) Operations (Sevelka, 2024). <https://grassrootsinstitute.ca/books/enr104.php>

Notes de fin

- ¹ Document d'information sur la SEFM, 1er juin 2024. <https://www.mpac.ca/fr/News/FactSheet/MPACFactSheet>
- ² *The Appraisal of Real Estate, Fourth Canadian Edition*, ed. Dybvig, (University of British Columbia, Real Estate Division, 2023), p. 6.1 - 4
- ³ Kurlat, P., et Stroebel, J. (2014). Testing for Information Asymmetries in Real Estate Markets. National Bureau of Economic Research. Extrait du NBER Working Paper No. 19875. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19875/w19875.pdf?form=MG0AV3
- ⁴ *The Appraisal of Real Estate, Fourth Canadian Edition*, ed. Dybvig, (University of British Columbia, Real Estate Division, 2023), p. 3.16.
- ⁵ Sandberg, L. A. et Wallace, L. 'Leave the Sand in the Land, Let the Stone Alone: Pits, Quarries and Climate Change,' Faculty of Environmental Studies, York University, Toronto, Ontario. <https://scispace.com/pdf/leave-the-sand-in-the-land-let-the-stone-alone-pits-quarries-3s3b63uk77.pdf?form=MG0AV3>
- ⁶ *Loi sur les ressources en agrégats*, LRO 1990, c A.8, <<https://canlii.ca/t/5537h>> consulté le 2024-12-27
- ⁷ *Value-for-money Audit: Management of Aggregate Resources*, Décembre 2023, https://www.auditor.on.ca/fr/content/annualreports/arreports/en23/AR_mgmtaggregates_en23.pdf
- ⁸ Site d'agrégats autorisé, les données comprennent l'emplacement et la taille du site, le nom du titulaire de permis, d'exploitation (fosse ou carrière) et le district du MRNF responsable du site <https://data.ontario.ca/dataset/aggregate-site-authorized>
- ⁹ *Déclaration de planification provinciale*, 2024, <https://www.ontario.ca/page/provincial-planning-statement-2024>
- ¹⁰ Van Dongen, Matthew. 'LaFarge quarry blasts trigger complaints,' *Hamilton Spectator*, 15 juin 2024. <https://www.pressreader.com/canada/the-hamilton-spectator/20240615/281487871513652>
- ¹¹ *Miller Paving Ltd. c McNab / Braeside (Township)*, 2015 CanLII 70369 (ON LPAT), <<https://canlii.ca/t/glwwn>>, consulté le 2025-01-01
- ¹² Moore, Norma. 'Aggregate danger: Quarries do not make good neighbors,' *Ottawa Citizen*, 11 mars 2024. <https://www.pressreader.com/canada/ottawa-citizen/en/20240311/281621015304909>
- ¹³ Faits importants, RECO Bulletin No. 7.3, en vigueur le 1er décembre 2023. <https://reco.on.ca/getmedia/d0f700bd-5848-4edb-a9f5-a35040ec2b20/RECO-Bulletin-7-3-Material-facts.pdf>
- ¹⁴ Tyandaga Environmental Coalition Inc. (TEC). (2016, Décembre). <https://burlingtonpublishing.escribemeetings.com/filestream.ashx?DocumentId=10709>
- ¹⁵ Research to insights: Working from home in Canada, 18 janvier 2024. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-631-x/11-631-x2024001-eng.htm?form=MG0AV3>
- ¹⁶ Registre environnemental de l'Ontario. <https://ero.ontario.ca/>
- ¹⁷ Urban vs. rural living, *houseful*, 2 nov. 2023. <https://blog.houseful.ca/urban-vs-rural-living/?form=MG0AV3>
- ¹⁸ Bowman, Alisa. "Boost your health: The benefits of having a pet," *Mayo Clinic*, 18 mars 2024. <https://mcpres.mayoclinic.org/healthy-aging/boost-your-health-the-benefits-of-having-a-pet/?form=MG0AV3>
- ¹⁹ Philip D. St. John, et al. "Life satisfaction in adults in rural and urban regions of Canada – the Canadian Longitudinal Study on Aging," *Rural and Remote Health*, 28 août 2021, Volume 21, numéro 3. <https://www.rrh.org.au/journal/article/6631#:~:text=Results%3A%20Individuals%20living%20in%20rural,CI%3A%201.19%E2%80%931.45.>
- ²⁰ Dans *McMullin c. Nova Scotia (Director of Assessment)*, 1999 NSUARB 38 (CanLII), <<https://canlii.ca/t/5g04>>, la Commission a statué que « l'exploitation de la carrière est une désuétude externe, entraînant une perte de valeur de la propriété en question » et que « l'exploitation d'une carrière à proximité de la propriété en question est, en effet, un facteur négatif qui devrait être pris en compte dans la présente évaluation... La présence de telles utilisations adjacentes aurait clairement un impact sur la juste valeur marchande d'une propriété particulière. »



Interpreting easement agreements – appraisal uncertainty

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

How comfortable can appraisers be that they understand the scope of any particular easement over real property? The challenge in the interpretation of easement rights is illustrated in the Ontario Court of Appeal decision in *Reddick v. Robinson*, 2024 ONCA 116 [*Reddick*] where the following easement language was litigated:

[F]or the purposes of pedestrian access only in order to use and enjoy the shores of Lake Ontario, such use and enjoyment shall not include camping or the use or operation of motorized vehicles.

There were two competing interpretations. The Appellants argued for a restricted view that would only allow the Respondents to pass over the easement to go to and from the lake. The Respondents said that, properly interpreted, the easement allowed them to make park-like uses of the easement area. Foreshadowing the discussion that follows, the litigants presented their arguments to one judge in the Ontario Superior Court of Justice and to three judges in the Ontario Court of Appeal. The result was a 2:2 split among the judiciary, with the majority of the Court of Appeal adopting the Appellants' more restricted interpretation. *Reddick* is a cautionary tale for appraisers having to value easements.

Background – property description

A six-acre parcel had been subdivided into three two-acre parcels [*'Subdivided Parcels'*]. Each parcel was then purchased by the different parties in the *Reddick* lawsuit. The Subdivided Parcels are separated from Lake Ontario by two parcels of land [*'Intervening Parcels'*]. A private road separates the Intervening Parcels from the Subdivided Parcels.

When the Subdivided Parcels were created, the owners of the Intervening Parcels arranged for the creation of a 20' x 300' strip of land (*'Part 11'*) between the Intervening Parcels. Part 11

connects the Subdivided Parcel owned by the Appellants to the shores of Lake Ontario. The Appellants own Part 11 subject to the aforementioned easement in favour of the Subdivided Parcels owned by the Respondents.

Part 11 was described in the evidence as having a grassy area that drops off to limestone sloping down to the water. Access to the limestone area depends on the lake levels throughout the year. The evidence established that the grassy area provides a park-like setting. The Appellants constructed two 8' x 8' wooden decks on the grassy area and placed chairs on the decks. A picnic table was placed nearby. Apparently, the Respondents were either attempting to use or had used the grassy area for more than mere ingress and egress to the lake. The Appellants objected saying this was contrary to the easement arrangement.

The Ontario Superior Court of Justice application

The Appellants applied to the Ontario Superior Court of Justice for an order restricting the Respondents to pedestrian access over the easement area limited to ingress and egress to the shores of Lake Ontario. The Respondents countered by arguing that the easement allowed for their use of the easement area consistent with typical park use, e.g., picnicking and sitting in lawn chairs enjoying the view. The application judge adopted the Respondents' broader view of the easement language and dismissed the Appellants' application.

One of the bases upon which the application judge held for the Respondents was the general rule that contractual interpretation that would render express words meaningless or redundant is to be avoided. The application judge was persuaded that the limestone area below the grassy area could not practically be used for camping or by motorized vehicles. Consequently, the easement prohibition against camping and vehicle use could not be referring to the limestone area, but must be referring to and prohibiting uses

on the grassy area. Logically then, there was implicit recognition of uses of the grassy area for other than mere access, but not camping or motorized vehicle use.

The application judge also referenced the underlying local government land use documents put in place when Part 11 was created. The language suggested to the application judge permitted uses beyond access and he took this evidence as some indication of intent of the easement arrangement.

Finally, he relied on evidence from the owners of the Intervening Parcels who had arranged for the creation of Part 11 regarding the intent in creating the easement area. This evidence was in the form of testimony from one of the Intervening Parcel owners ('Moore') and a letter from the now-deceased owner of the other Intervening Parcel.

The Ontario Court of Appeal decision

The Appellants appealed to the Ontario Court of Appeal. In a 2:1 split, two of the three-member Court of Appeal panel adopted the restricted interpretation advanced by the Appellants, but there was a strong dissent from the third judge. The Court of Appeal judges agreed that an easement is to be interpreted on the basis of its express wording having regard to the surrounding circumstances at the time the easement was created. Despite this agreement on the applicable legal principles, the majority and the dissenting judge drew different conclusions of fact from the evidence.

An important qualification on the use of surrounding circumstances to interpret agreements is that only surrounding circumstances addressing 'objective intentions' of the parties is admissible evidence, but evidence of 'subjective intentions' is not. For example, what one person might have had in mind about the meaning of a document is not admissible evidence. On the other hand, a document created independent of the disputing parties contemporaneously with entering an agreement may be an example of evidence that objectively sheds light on the intention of the parties. This distinction between objective and subjective intention became important in the Court of Appeal proceedings.

The majority decision

The majority of the Court of Appeal concluded that the application judge 1) erred in principle in his interpretation of the easement, 2) misapprehended evidence, and 3) erred by taking into account evidence of Moore that the majority regarded as evidence of subjective intent related to the easement creation.

At this point, it will be helpful to refer to the language creating the easement set out above in the first paragraph.

The majority found that 'shores' in the easement document in the context of surrounding circumstances meant the area between the low and high-water mark. They concluded that the words creating the easement drew a distinction between 'shores' and the strip of land providing access to the shores. In their view, the easement language addressed two separate things: 1) access to the shores

through the easement area, and 2) use and enjoyment of the shores. In their view, the easement gave the Respondents the right to use and enjoy the shores, but not a right to use the pedestrian access for anything other than pedestrian access.

Further, on the majority's review of the photographic evidence, they concluded that, when the water was at its lowest level, it would be possible to erect a tent and to operate a "smaller motorized vehicle" on the shores. Therefore, according to the majority, in order to prohibit these activities, the easement needed to expressly do so. In the result, the majority disagreed with the application judge that the prohibition on camping and motorized vehicles was redundant.

On the question of objective versus subjective intent gleaned from surrounding circumstances, the majority found that the application judge erred by relying on the evidence of Moore, one of the Intervening Parcel owners, because, in their opinion, Moore's evidence relating to the creation of Part 11 addressed subjective intent. The majority held that the most relevant objective evidence was a copy of the local government's notice of decision approving the rezoning application for Part 11. The notice stated in part "The effect of the above applications was to create three residential



Network Management for Valuations
The right appraiser on every order, every time.

Solidifi® provides appraisal services to the residential mortgage lending industry. Our clients include Canada's top lending institutions.

TRUSTED BY THE NATION'S LARGEST MORTGAGE LENDERS **solidifi**

support@solidifi.com | 866.583.3983 | solidifi.ca

building lots each with either direct or legal access to Lake Ontario ...” The majority held that the notice of decision was instructive because 1) it told that the rezoning application was aimed specifically at providing access to Lake Ontario, and 2) it prohibited construction of any buildings or structures on the narrow, shared water access on the easement area. The majority concluded that the easement area was to provide unobstructed access to Lake Ontario rather than be jointly used as a park. The zoning documents, while not determinative, provided objective evidence of intent – unobstructed access to Lake Ontario.

The majority held that absent what they regarded as Moore’s evidence of inadmissible subjective intent, the objective evidence established that the easement restricts the Respondents to “pedestrian access only” for the purpose of ingress and egress from the “shores of Lake Ontario.”

The dissenting opinion

The dissenting judge rejected the Appellants’ interpretation of the easement granting language and would have dismissed the appeal. She concluded that camping and motorized vehicle use were not practically possible with the result that the prohibition against

those activities expressed in the easement language had to refer to the strip of land leading to the shore and, therefore, contemplated greater use than merely access to the lake.

The dissenting judge disagreed with the majority that the evidence of Moore was all evidence of subjective intention and that at least parts were evidence of objective intention that could be considered by the court. In any event, she found that the application judge had not relied upon evidence of subjective intent, but instead had relied upon uncontradicted evidence of surrounding circumstances from Moore related to the subdivision of the six-acre parcel and the creation of Part 11. She concluded that this was objective evidence of the intent to provide equal opportunity for the owners of all three lots and their successors to enjoy the shores of Lake Ontario, which she found to be consistent with how the lots were marketed and sold and how the easements were created and Part 11 was zoned. She stated that to ignore this evidence would result in an interpretation of the easement without the necessary context.

As noted above, the majority ruling prevailed and the Appellants’ appeal from the order of the application judge was allowed. The Respondents’ application for leave to appeal to the Supreme Court of Canada was denied.

The takeaway from Reddick

In *Reddick*, there was no disagreement among the Court of Appeal judges on the applicable legal principles governing the outcome of the case, but there was a profound disagreement on interpretation of the express words of the easement agreement and what evidence could be referred to in having regard to surrounding circumstances.

To a large extent, this case fell to be decided on the basis of the evidence related to use of the limestone area (shores of the lake). The application judge and the dissenting judge in the Court of Appeal were of the view that the limestone area could not practically be used for camping or by motorized vehicles. The majority of the Court of Appeal concluded that, at least at lower water levels, the two uses were possible. The differing conclusions directly impacted the different interpretations of the easement language. Additionally, the opinions of what was admissible surrounding circumstances greatly informed the competing interpretations of the easement agreement in *Reddick*. All of this indicates the difficulty appraisers and their legal advisors will have in determining the effect of not only easements, but, more generally, any interest or right in real property.

This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions arising from this article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners.

Verity
CLAIMS MANAGEMENT
GESTION DES RÉCLAMATIONS

A properly handled claim can make a large difference in the outcome of the claim

The approach of Verity Claims Management to every claim will be to provide “Fundamental True Value.” Our claims handling services are grounded in the following principles:

- Client-focused service
- Collaboration with other service providers
- Careful and thorough analysis and investigation
- Prompt and clear reporting to clients

1860 Appleby Line-Suite 420, Burlington, ON L7L 7H7
KatjaK@verityclaims.ca | 647-884-5065
9776478 Canada Inc.



Interprétation des accords de servitude – incertitude de l'évaluation

PAR **JOHN SHEVCHUK**
CONSEILLER JURIDIQUE, C.ARB, AACI(HON), RI

Dans quelle mesure les évaluateurs peuvent-ils être sûrs de comprendre la portée d'une servitude particulière sur un bien immobilier ? Le défi que représente l'interprétation des droits de servitude est illustré dans la décision de la Cour d'appel de l'Ontario dans l'affaire *Reddick c. Robinson*, 2024 ONCA 116 [« *Reddick* »], où le libellé suivant de la servitude a fait l'objet d'un litige :

[A]ux fins de l'accès des piétons uniquement pour utiliser et profiter des rives du lac Ontario, cette utilisation et cette jouissance ne doivent pas inclure le camping ou l'utilisation ou la conduite de véhicules motorisés.

Il y avait deux interprétations concurrentes. Les appelants ont plaidé en faveur d'une interprétation restrictive qui n'autoriserait les intimés qu'à emprunter la servitude pour se rendre au lac et en revenir. Les intimés ont déclaré que, correctement interprétée, la servitude leur permettait de faire un usage semblable à celui d'un parc de la zone de la servitude. Les parties ont présenté leurs arguments à un juge de la Cour supérieure de justice de l'Ontario et à trois juges de la Cour d'appel de l'Ontario. Le résultat a été un partage 2:2 entre les juges, la majorité de la Cour d'appel ayant adopté l'interprétation plus restrictive des appelants. *L'affaire Reddick* est un avertissement pour les évaluateurs qui doivent estimer des servitudes.

Contexte - description de la propriété

Une parcelle de six acres avait été subdivisée en trois parcelles de deux acres [« parcelles subdivisées »]. Chaque parcelle a ensuite été achetée par les différentes parties au procès *Reddick*. Les parcelles subdivisées sont séparées du lac Ontario par deux parcelles [« parcelles intermédiaires »]. Un chemin privé sépare les parcelles intermédiaires des parcelles subdivisées.

Lorsque les parcelles subdivisées ont été créées, les propriétaires des parcelles intermédiaires ont fait en sorte qu'une bande de terrain de 20 pieds sur 300 pieds (« partie 11 ») soit créée entre les parcelles intermédiaires. La partie 11 relie la parcelle subdivisée appartenant aux appelants aux rives du lac Ontario. Les appelants sont propriétaires de la partie 11 sous réserve de la servitude susmentionnée en faveur des parcelles subdivisées appartenant aux intimés.

La partie 11 a été décrite dans la preuve comme ayant une zone herbeuse qui descend vers une zone de calcaire en pente vers l'eau. L'accès à la zone de calcaire dépend du niveau du lac tout au long de l'année. La preuve a établi que la zone herbeuse offre un cadre semblable à un parc. Les appelants ont construit deux terrasses en bois de 8 pi x 8 pi sur la zone herbeuse et y ont placé des chaises. Une table de pique-nique a été placée à proximité. Apparemment, les intimés tentaient d'utiliser la zone herbeuse ou l'avaient utilisée pour autre chose que l'entrée et la sortie du lac. Les appelants ont objecté en disant que cela était contraire à l'accord de servitude.

La requête auprès de la Cour supérieure de justice de l'Ontario

Les appelants ont demandé à la Cour supérieure de justice de l'Ontario une ordonnance limitant l'accès des intimés à la zone de servitude à la circulation des piétons pour entrer et sortir des rives du lac Ontario. Les intimés ont répliqué en faisant valoir que le libellé de la servitude leur permettait d'utiliser la zone de servitude conformément à l'usage typique d'un parc, par exemple pour pique-niquer et s'asseoir dans des chaises de jardin pour profiter de la vue. Le juge saisi de la demande a adopté la vision plus large du libellé de la servitude présentée par les intimés et a rejeté la demande des appelants.

L'un des fondements sur lesquels le juge saisi de la demande s'est appuyé pour donner raison aux intimés était la règle générale selon laquelle il faut éviter l'interprétation contractuelle qui rendrait les termes explicites dénués de sens ou redondants. Le juge saisi de la demande était convaincu que la zone calcaire située sous la zone herbeuse ne pouvait pratiquement pas être utilisée pour le camping ou par des véhicules motorisés. Par conséquent, l'interdiction de la servitude contre le camping et l'utilisation de véhicules ne pouvait pas se référer à la zone calcaire, mais devait se référer à la zone herbeuse et en interdire les utilisations. Logiquement, il y avait donc une reconnaissance implicite des utilisations de la zone herbeuse autres que le simple accès, mais pas le camping ou l'utilisation de véhicules motorisés.

Le juge saisi de la demande a également fait référence aux documents sous-jacents de l'administration locale relatifs à l'utilisation des terres, mis en place lors de la création de la partie 11. Le libellé suggéré au juge saisi de la demande permettait des utilisations autres que l'accès et il a considéré cette preuve comme une indication de l'intention de l'accord de servitude.

Enfin, il s'est appuyé sur les preuves des propriétaires des parcelles intermédiaires qui avaient pris des dispositions pour la création de la partie 11 concernant l'intention de créer la zone de servitude. Ces preuves se présentaient sous la forme d'un témoignage de l'un des propriétaires des parcelles intermédiaires (« Moore ») et d'une lettre du propriétaire, aujourd'hui décédé, de l'autre parcelle intermédiaire.

La décision de la Cour d'appel de l'Ontario

Les appelants ont interjeté appel devant la Cour d'appel de l'Ontario. Dans une décision partagée à deux contre un, deux des trois membres de la Cour d'appel ont adopté l'interprétation restrictive avancée par les appelants, mais le troisième juge a exprimé une forte dissidence. Les juges de la Cour d'appel ont convenu qu'une servitude doit être interprétée sur la base de son libellé explicite en tenant compte des circonstances environnantes au moment où la servitude a été créée. Malgré cet accord sur les principes juridiques applicables, les juges de la majorité et le juge dissident ont tiré des conclusions de fait différentes des preuves avancées.

Une réserve importante sur l'utilisation des circonstances environnantes pour interpréter les accords est que seules les circonstances environnantes traitant des « intentions objectives »

des parties constituent des preuves admissibles, mais pas les preuves des « intentions subjectives. » Par exemple, ce qu'une personne aurait pu avoir à l'esprit concernant la signification d'un document ne constitue pas une preuve admissible. En revanche, un document créé indépendamment des parties au litige au moment de la conclusion d'un accord peut être un exemple de preuve qui éclaire objectivement l'intention des parties. Cette distinction entre intention objective et subjective est devenue importante dans la procédure devant la Cour d'appel.

La décision de la majorité

La majorité de la Cour d'appel a conclu que le juge de première instance 1) avait commis une erreur de principe dans son interprétation de la servitude, 2) avait mal interprété les preuves et 3) avait commis une erreur en tenant compte des preuves de Moore que la majorité considérait comme des preuves d'intention subjective liées à la création de la servitude.

À ce stade, il sera utile de se référer au libellé créant la servitude énoncée ci-dessus dans le premier paragraphe.

La majorité a estimé que le terme « shores » (rivages) dans le document de servitude, dans le contexte des circonstances environnantes, désignait la zone située entre la laisse des eaux basses la laisse des eaux hautes. Elle a conclu que les termes créant la servitude établissaient une distinction entre les « rivages » et la bande de terre permettant d'accéder aux rivages. Selon eux, le libellé de la servitude traitait de deux choses distinctes : 1) l'accès aux rives par la zone de servitude, et 2) l'utilisation et la jouissance des rivages. Selon eux, la servitude donnait aux intimés le droit d'utiliser et de jouir des rivages, mais pas le droit d'utiliser l'accès piétonnier à d'autres fins que l'accès des piétons.

De plus, après avoir examiné les preuves photographiques, les juges majoritaires ont conclu que, lorsque le niveau de l'eau était à son plus bas, il était possible d'ériger une tente et de conduire un « petit véhicule motorisé » sur les rives. Par conséquent, selon les juges majoritaires, pour interdire ces activités, la servitude devait le faire expressément. En conséquence, les juges majoritaires ont rejeté l'argument du juge saisi de la demande selon lequel l'interdiction du camping et des véhicules motorisés était redondante.

Sur la question de l'intention objective par rapport à l'intention subjective déduite des circonstances, la majorité a estimé que le juge saisi de la demande avait commis une erreur

en se fondant sur le témoignage de Moore, l'un des propriétaires de la parcelle en cause, car, selon la majorité, le témoignage de Moore concernant la création de la partie 11 portait sur l'intention subjective. La majorité a estimé que la preuve objective la plus pertinente était une copie de l'avis de décision du gouvernement local approuvant la demande de rezonage de la partie 11. L'avis indiquait en partie : « Les demandes ci-dessus ont eu pour effet de créer trois lots à bâtir résidentiels, chacun ayant un accès direct ou légal au lac Ontario... » La majorité a estimé que l'avis de décision était instructif parce que 1) il indiquait que la demande de rezonage visait spécifiquement à fournir un accès au lac Ontario, et 2) il interdisait la construction de tout bâtiment ou structure sur l'étréot accès à l'eau partagé sur la zone de servitude. La majorité a conclu que la zone de servitude devait fournir un accès dégagé au lac Ontario plutôt que d'être utilisée conjointement comme parc. Les documents de zonage, bien que non déterminants, ont fourni des preuves objectives de l'intention - un accès dégagé au lac Ontario.

La majorité a estimé qu'en l'absence de ce qu'elle considérait comme la preuve de Moore d'une intention subjective irrecevable, la preuve objective établissait que la servitude limitait les intimés à « un accès piétonnier uniquement » aux fins d'entrée et de sortie des « rivages du lac Ontario. »

L'opinion dissidente

La juge dissidente a rejeté l'interprétation du libellé de la servitude présentée par les appelants et aurait rejeté leur appel. Elle a conclu que le camping et l'utilisation de véhicules motorisés n'étaient pas possibles en pratique, de sorte que l'interdiction de ces activités exprimée dans le libellé de la servitude devait se référer à la bande de terre menant à la rive et, par conséquent, envisager une utilisation plus large que le simple accès au lac.

La juge dissidente n'était pas d'accord avec la majorité pour dire que les preuves de Moore étaient toutes des preuves d'intention subjective et qu'au moins certaines d'entre elles étaient des preuves d'intention objective qui pouvaient être prises en compte par le tribunal. En tout état de cause, elle a estimé que le juge saisi de la demande ne s'était pas fondé sur des preuves d'intention subjective, mais plutôt sur des preuves non contredites de circonstances connexes fournies par Moore concernant le lotissement de la parcelle de six acres et la création de la partie 11. Elle a conclu qu'il s'agissait d'une preuve objective de l'intention d'offrir aux propriétaires

des trois lots et à leurs successeurs une chance égale de profiter des rives du lac Ontario, ce qui, selon elle, était conforme à la façon dont les lots ont été commercialisés et vendus, à la façon dont les servitudes ont été créées et à la façon dont la partie 11 a été zonée. Elle a déclaré que le fait d'ignorer cette preuve entraînerait une interprétation de la servitude sans le contexte nécessaire.

Comme indiqué ci-dessus, la décision de la majorité a prévalu et l'appel des appelants contre l'ordonnance du juge saisi de la demande a été accueilli. La demande d'autorisation d'appel de la décision devant la Cour suprême du Canada présentée par les intimés a été rejetée.

Les leçons à tirer de l'affaire *Reddick*

Dans l'affaire *Reddick*, les juges de la Cour d'appel n'étaient pas en désaccord sur les principes juridiques applicables régissant l'issue de l'affaire, mais ils étaient en profond désaccord sur l'interprétation des termes explicites de l'accord de servitude et sur les éléments de preuve pouvant être invoqués compte tenu des circonstances.

Dans une large mesure, cette affaire a dû être tranchée sur la base des preuves relatives à l'utilisation de la zone calcaire (rivages du lac). Le juge de première instance et le juge dissident de la Cour d'appel étaient d'avis que la zone calcaire ne pouvait pratiquement pas être utilisée pour le camping ou par des véhicules motorisés. La majorité de la Cour d'appel a conclu qu'au moins lorsque le niveau de l'eau était bas, les deux utilisations étaient possibles. Les conclusions divergentes ont eu une incidence directe sur les différentes interprétations du libellé de la servitude. En outre, les opinions sur ce qui était admissible dans les circonstances ont grandement influencé les interprétations contradictoires de l'accord de servitude dans l'affaire *Reddick*. Tout cela indique la difficulté que les évaluateurs et leurs conseillers juridiques auront à déterminer l'effet non seulement des servitudes, mais aussi, plus généralement, de tout intérêt ou droit sur un bien immobilier.

Cet article a pour but de susciter la discussion. Il ne doit pas être considéré comme un conseil juridique. Toute question relative à cet article dans des circonstances particulières devrait être posée à des praticiens qualifiés du droit et de l'évaluation. 

Join us at the 2025 AIC National Conference

May 22-25, 2025 | Montréal, Québec

This year, join us in Montreal where you will have the chance to network, learn, and engage in a city known for its culture and innovation.

Gain insights from industry leaders and innovators in dynamic, thought-provoking sessions designed to inspire. Walk away feeling motivated and energized, armed with fresh ideas to elevate your practice and new opportunities to drive business growth in an ever-evolving appraisal landscape.

Why attend?

- **Earn CPD credits:** Attend Conference education sessions to gain new insights, enhance your skills, stay up to date with industry changes, and fulfill your Continuing Professional Development (CPD) requirements.
- **Advance your skills and expertise:** Take advantage of a range of education sessions available each day, designed to help you broaden your knowledge and sharpen your professional skills.
- **Expand your professional network:** Connect with industry professionals to exchange ideas, share experiences, and foster relationships that can enhance your career. Engage in discussions about the profession, discover new opportunities, and stay ahead of market trends.
- **Learn from experts:**
 - **Keynote Speaker:** Dr. Samantha Nutt, founder of War Child, will explore global interdependence and the impact of rapid change.
 - **Plenary Sessions:** Hear from Christian Yaccarini, CEO of Société de développement Angus, who will share his expertise on urban transformation, innovation, and sustainability, and Leanne Calderwood, who will present on staying competitive, embracing innovation, and leveraging AI as a tool for success.
 - **Panels:** Learn about Valuing Low Carbon Commercial Real Estate Assets with Thomas Mueller, President & CEO of CAGBC, Michael Brooks, CEO of REALPAC, and Dave Black, Value and Risk Advisory, JLL, along with another panel focusing on a Market and Economic Overview.
- **Connect with AIC Members from across Canada:** Take advantage of numerous social events and networking opportunities, including the 2025 President's Gala Dinner, to engage with fellow Professional Appraisers (P. App.) from all over Canada.
- **Explore Montréal:** Experience all that Montréal has to offer, from its arts scene and culture to its architecture and scenic parks. Discover landmarks, enjoy world-class dining, and explore the Canadian history that makes the city unique. Don't miss this incredible opportunity to connect, learn, and grow professionally in one of Canada's most dynamic cities.

Register today!



Joignez-vous à nous au Congrès national 2025 de l'ICE

22 au 25 mai 2025 | Montréal, Québec

Cette année, rejoignez-nous à Montréal où vous aurez l'occasion de réseauter, d'apprendre et de vous engager dans une ville réputée pour sa culture et son innovation.

Écoutez les leaders et les innovateurs du secteur lors de sessions dynamiques et stimulantes conçues pour vous inspirer. Repartez motivé et plein d'énergie, avec de nouvelles idées pour améliorer votre pratique et de nouvelles opportunités pour stimuler la croissance de votre entreprise dans un paysage de l'évaluation en constante évolution.

Pourquoi y assister ?

- **Obtenez des crédits de perfectionnement professionnel continu (PPC) :** Assistez aux sessions de formation du Congrès pour acquérir de nouvelles connaissances, améliorer vos compétences, vous tenir au courant des changements dans le secteur et répondre à vos exigences en matière de PPC.
- **Développez vos compétences et votre expertise :** Profitez d'un large éventail de sessions de formation proposées chaque jour, conçues pour vous aider à élargir vos connaissances et à affiner vos compétences professionnelles.
- **Élargissez votre réseau professionnel :** Entrez en contact avec des professionnels du secteur pour échanger des idées, partager des expériences et nouer des relations susceptibles de favoriser votre carrière. Participez à des discussions sur la profession, découvrez de nouvelles opportunités et demeurez au fait des tendances du marché.
- **Écoutez les experts :** Joignez-vous à nous pour des présentations instructives, notamment celle de notre conférencière principale, la Dre Samantha Nutt, fondatrice de War Child, qui explorera l'interdépendance mondiale et l'impact des changements rapides. Nous sommes également impatients d'entendre, parmi d'autres conférenciers invités, Christian Yaccarini, Président et chef de la direction de la Société de développement Angus, qui partagera son expertise sur la transformation urbaine, l'innovation et la durabilité.
- **Connectez-vous avec des membres de l'ICE de partout au Canada :** Profitez des nombreux événements sociaux et occasions de réseautage, y compris le souper de gala du président 2025, pour échanger avec d'autres évaluateurs professionnels (É. Pro.) de partout au Canada.
- **Explorez Montréal :** Découvrez tout ce que Montréal a à offrir, de sa scène artistique et culturelle à son architecture et ses parcs pittoresques. Découvrez des sites d'intérêt, dégustez des mets gastronomiques et explorez l'histoire canadienne qui rend la ville unique. Ne manquez pas cette incroyable occasion de créer des liens, d'apprendre et de vous épanouir professionnellement dans l'une des villes les plus dynamiques du Canada.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui !



Important Dates

- May 1 – Asian Heritage Month
- May 1 – Jewish Heritage Month
- May 11 – Mother’s Day
- May 19 – Victoria Day
- **May 22-25 – 2025 AIC National Conference – Montréal**
- **May 24 – AIC Annual Meeting**
- June 1 – Pride Month
- June 1 – Indigenous History Month
- June 24 – Fête Nationale du Québec / Saint-Jean-Baptiste
- July 1 – Canada Day
- September 1 – Labour Day
- September 22 – Rosh HaShanah (Judaism)
- **September 30 – Membership Dues Deadline**
- September 30 – National Day for Truth and Reconciliation
- October 1 – Women’s History Month
- October 1 – Yom Kippur (Judaism)
- October 14 – Thanksgiving Day
- October 31 – Halloween
- November 1 – Financial Literacy Month
- November 1 – Diwali (Hinduism)
- November 11 – Remembrance Day
- December 14 – Hanukkah starts
- December 22 – Hannukah ends
- December 24 – Christmas Eve
- December 25 – Christmas Day
- December 26 – Boxing Day

Dates importantes

- 1 mai – Mois du patrimoine asiatique
- 1 mai – Mois du patrimoine juif
- 11 mai – Fête des Mères
- 19 mai – Journée nationale des patriotes
- **22-25 mai – Congrès national de l’ICE 2025 à Montréal**
- **24 mai – Assemblée générale annuelle de l’ICE**
- 1 juin – Mois de la fierté
- 1 juin – Mois de l’histoire autochtone
- 24 juin – Fête Nationale du Québec / Saint-Jean-Baptiste
- 1 juin – Fête du Canada
- 1 septembre – Fête du travail
- 22 septembre – Roch Hachanah (Judaïsme)
- **30 septembre – Date limite de paiement des cotisations**
- 30 septembre – Journée nationale de la vérité et de la réconciliation
- 1 octobre – Mois de l’histoire des femmes
- 1 octobre – Yom Kippur (Judaïsme)
- 14 octobre – Action de grâce
- 31 octobre – L’Halloween
- 1 novembre – Mois de la littératie financière
- 1 novembre – Diwali (Hindouisme)
- 11 novembre – Jour du Souvenir
- 14 décembre – Hanukkah commence
- 22 décembre – Fin de Hanukkah
- 24 décembre – Veille de Noël
- 25 décembre – Noël
- 26 décembre – L’Après Noël

In Memoriam / En mémoire

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

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

Ray Baker, P. App., AACI
Chestermere, AB

Ronald Bierworth, P. App., CRA
Etobicoke, ON

Alastair Ingram, P. App., AACI
Fall River, NS

Peter Michael Smith, P. App., CRA
Lakefield, ON

AIC designations granted / Désignations obtenues de l'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following Members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period October 31, 2024 to March 25, 2025:

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 31 octobre 2024 au 25 mars 2025 :

P. App. / É. Pro., AACI

Accredited Appraiser Canadian Institute
Évaluateur accrédité de l'Institut canadien

Alberta

Hayley Ann Buskas
Inderjeet Grewal
Abby Jackson
Dustin Taylor Plant
Navraj Sandhu
Brandon Simmelink
Inderpreet Singh
Breanne Tofsrud
Qasim Valji

British Columbia/ Colombie-Britannique

Angelica Barnett
Andrew V. Buhr
Elsie Cheng
Alistair Fung
Mitchell C. Hooker
John William Horchik
Viswakant Nimmalapurdi
Nikiah Wood
John Yanny
Chelsea Zarft

Manitoba

Dan Kajpust
Chad Willis

New Brunswick/ Nouveau-Brunswick

Justin Babineau
Sandra Etta Campbell
John Alexander Carney
Steven Hildebrand
Sarah Leech

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Sandeep Karani
Nathan Anthony McNeil

Ontario

Daniel Adams
Prashanttha
Amarasooriya
Alice Au
Anna Avdalyan
Andrew P. Baines
Danielle Catherine Baker
Hobikh Baleswaran
Garabed Cekani
Ashita Chandra
Jane Choi
Madis Collver
Laszlo Deri
Cindy Duggal
Colin George Francis
Cindy Fung He
Victor Guyader

Ehsan Hassani
Matthew Ryan Hill
Katie Housser
Peter Jordan
Christopher W. Kaufman
Chin Ching, Ans Lam
Robert Law
Suk Ling Lee
Ryan Levine
Melissa J. Lewis
Vince Londini
Maia McClintock
Robert McIver
Ashilkumar
Dineshchandra Patel
Mark R. Penhale
Maxine Pike
Mike Rocca
Sam Rolph
Kanwardeep Singh Saini
Grayham Santin
Sandy Upson
Michaela Won

Quebec/Québec

Alsafa Althamrani
Alexi St-Pierre Robitaille

Saskatchewan

Temitope Fatai
Sean Kelly

P. App. / É. Pro., CRA

Canadian Residential Appraiser / Évaluateur résidentiel canadien

Alberta

Cong Cui
Ryan Dallas DeCillia
Jonathan Kam

British Columbia/ Colombie-Britannique

Soojin Bok
James Bridge
Tamara Campbell
Ria Cooke
Suzanne Cruz
Lance Edwards
Larry Hine
Siddharth Malhotra
Jonathan Moi
Stephanie Pontes-Proietti
Yuchuan Dan Qiu
Sumeet S. Virk

New Brunswick/ Nouveau-Brunswick

Andrew John
Deschamps-Tremblay

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Dylan Gray
Roan Scott

Ontario

Leslie Carol Barr
Fraser Brandon-Sutherland
Nadine Ebady
Kate Felber
Vladimir Gubarev
Jacob Helm
Jeri L. Ho
Jun Huang
Jerry James
Dong Hyun (Peter) Kwak
John Lam
Derek Lau
Claudette M. Lemesurier
Chris McAuliffe
Connor C. McLean

Elie Melis
Paul (Yu) Ming
Dale L. O'Dair
Chris Pace
Veronica Kay Pelton
Brian Prashad
Gino Proietto
Georgina Reynolds
Kevin Roy
Rabia Sethi
Joshua Song
Chris Tomljanovich
Mark (Hyun Joon) Yoon

Prince Edward Island/ Île-du-Prince-Édouard

Frank Machnik

Quebec/Québec

Anthony Ciambrone

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate Members during the period October 31, 2024 to March 25, 2025:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 31 octobre 2024 au 25 mars 2025 :

Alberta

Ondine Coetzee
Caren Coghiel
Stefan Danielson
Robyn Ferguson
Ondrej Koupal
Dylan Rayburn
Zachary Rayment

New Brunswick/ Nouveau-Brunswick

Gerhard G. Bekker
Dylan Dupuis
Vikram Singh

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Glenn Vincent Breen
Mack Daniel Chisholm
Dominic Comeau
John Derrick Hines
Graham James McKinnon
David J. Ward

British Columbia/ Colombie-Britannique

Helena Casement
Salena Harmeet Kaur
Grewal-Parhar
Ryan Jackson
Harry Chi Ho Kwong
Junhyuk Lee
Julian Luis
Lawrence Magny
David Paul Marino
Brock Mulvihill
Hossein Siuki
Mahdokht Zamanzadeh
Jei Cheng Zhang

Manitoba

Dan Liu

Ontario

Riley Thomas Ballam
Emma Bonnar
Joshua Casselman
Daniele Cellucci
Hao Chen
Daniel Ciapka
Sarah De Jong
Bennett Fraser
Casey John Hicknell
Ka Chun Lam
Joyce (Chi Wing) Lam
Brand Larochelle
Esther Min
Avery Muise

Muskan Muskan
Nico Nidenz
Lena Kay Parhizgar
Karankumar Patel
Hui-Hsiang Peng
Ahaan Saroch
Vicent Ssebunya
Anthony Hechanova
Trajano
Sneha Vupputuri
Celeste Witzell
Weilun Zhen
Jay Zilani

Prince Edward Island/ Île-du-Prince-Édouard

Pamod Alawattage
Manpreet Singh

Quebec/Québec

Nikolas Bohbot
Stéphane Morin

Saskatchewan

Joshua Regis LeBlanc
Roghieh Rezaei
Satwinder Pal Singh

International

Joseph Miller

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 d'adhésion constitue la première étape sur la voie de la désignation pour ceux qui s'affairent à compléter les exigences de la catégorie de membres stagiaire. Les étudiants qui contemplent une carrière comme évaluateur professionnel sont accueillis dans cette catégorie de membres.

British Columbia/ Colombie-Britannique

Shannon Blair
Amanda H. Davison
Yan (Echo) Lee
Paris Trinity Miller
Jieshan (Jet) Pan
Honell Montefalcon Umali
Kristy Webster
Candice Xiaoyan Yang
Jing Yang

Ontario

David Adeyemi
Kobi Amponsah
Logan Baird
Natalina Cristina
Abdelilah El Mansar
Paul Fulham
Harishanth Gunasekaran
Jamshid Haji Mojaver
John Innes
Zuolin Jiang
Sophia Little
Mohammad Malik
Justin D. McCartney
Thomas Edward Minnie
Danyal Rennie
Raihan Uddin
David Jake Wang
Wenying Zhang

Quebec/Québec

Rudy Gbeti
Christos Grafopoulos

Manitoba

Danielle Demetriooff
Deepanshu Dhindsa
Samantha D. Steg

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

Featured courses:

- ⇒ Real Estate for Everyone: Working Towards a Positive and Thoughtful Profession with an ESG Perspective (CPD 164)
- ⇒ Project Management and Real Estate (CPD 161)
- ⇒ Insurance Valuation (CPD 163)
- ⇒ More than Just Form-Filling: Creating Professional Residential Appraisal Reports (CPD 132)



To find out more, visit:
realestate.ubc.ca/CPD

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

EARN CPD CREDITS AND
ADVANCE OUR APPRAISAL PROFESSION

Do you want to contribute to the next issue of *Canadian Property Valuation*?

OBTENEZ DES CRÉDITS PPC ET
MODERNISONS NOTRE PROFESSION D'ÉVALUATEUR

Voulez-vous contribuer au prochain numéro d'*Évaluation immobilière au Canada*?

We are looking for topical, timely and informative articles provided by appraisers who are willing to share their knowledge and expertise or unique experiences by contributing an article to *Canadian Property Valuation*. It is an ideal way to:

- ✓ enhance the knowledge of your colleagues
- ✓ advance the appraisal profession as a whole
- ✓ gain exposure and recognition with your peers
- ✓ earn CPD credits

If you are interested in being published in a future issue of *Canadian Property Valuation* and contributing significantly to the advancement of the profession, please contact:

BRANDYN HAYES
Manager, Public Affairs
Appraisal Institute of Canada
brandynh@aicanada.ca • 1-613-234-6533 x230

**Note: We will provide additional details and any assistance you require to ensure a smooth and efficient contribution process.*

Nous sommes à la recherche d'articles qui traitent de sujets pertinents, opportuns et informatifs, rédigés par des évaluateurs désireux de partager leurs connaissances et leur expertise ou partager leurs expériences uniques en contribuant un article dans la revue *Évaluation immobilière au Canada*. C'est une façon idéale :

- ✓ d'améliorer les connaissances de vos collègues
- ✓ de moderniser la profession d'évaluateur dans son ensemble
- ✓ de profiter d'une exposition et d'être reconnu par vos pairs
- ✓ d'obtenir des crédits de PPC

Si vous aimeriez faire publier un article dans un prochain numéro de la revue *Évaluation immobilière au Canada* et contribuer de façon significative à l'avancement de la profession, veuillez contacter :

BRANDYN HAYES
Gestionnaire, Affaires publiques
Institut canadiens des évaluateurs
brandynh@aicanada.ca • 1-613-234-6533 x230

**Remarque : Nous fournirons les détails supplémentaires et toute l'aide dont vous pourriez avoir besoin pour assurer un processus de contribution harmonieux et efficace.*



Proud professional liability
insurance partner of the
Appraisal Institute of Canada

[trisura.com](https://www.trisura.com)



TOPDOG

APPRAISAL OFFICE SOFTWARE

Offering powerful, easy-to-use features perfect for appraisal firms of all sizes

- Save time and money
- Improve client satisfaction
- Take control of your future
- Improve office/staff efficiency
- Effective order tracking
- Order stats and insight
- Customer management
- Rewards program
- Data protection



Will your business be better powered by TopDog?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Do you have more than 3 appraisers? | <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like to reduce the cost of your Office Appraisal Software and save money? |
| <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like to have a rewards program to keep your good customers regular? | <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like your admin staff to save on office task time leaving more time to communicate with Clients and Appraisers? |
| <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like to have more 5 star google reviews? | <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like to grow your appraisal business? |
| <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Would you like a system that accommodates referral assignments and inspectors? | |
| <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO Do you have inspectors in addition to appraisers? | |

If you answered yes to any one of the above questions, you owe it to yourself, your associates, your clients to investigate and try **TopDog Appraisal Office Software**. For a two month free no obligation trial use Promo Code **STARTER** on our website: topdogappraisal.com

TOPDOG
APPRAISAL SOFTWARE



To find out how Top Dog can save you money, grow your business and improve your office efficiency, scan the QR code or visit us at topdogappraisal.com

