

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

WHAT TO DO WITH A SLIGHTLY USED OFFICE BUILDING

*Quoi faire avec un
immeuble à bureaux
légèrement usagé
tranchants*

HOW TO DETERMINE THE CONTRIBUTORY VALUE OF SOLAR PANELS ON A SMALL APARTMENT BUILDING

*Comment calculer la
valeur contributive
des panneaux
solaires installés sur
un petit immeuble
d'habitation*

LIMITS ON THE FEE SIMPLE INTEREST: CONTRASTING EXPROPRIATION AND POLICE POWERS

*Limites de l'intérêt en fief
simple : Expropriation
versus pouvoirs de police*



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

Diversification
is the key to success

La diversification
est la clé du succès

Launch your career

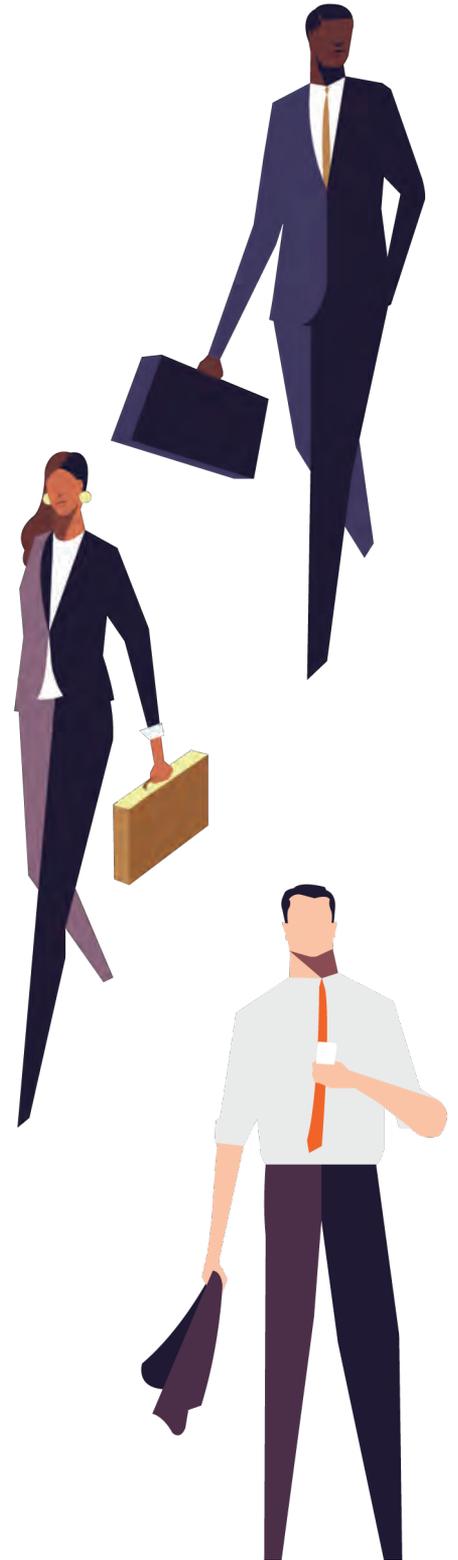
Imagine your career with endless possibilities, driven by technology and opportunity. The Avison Young Valuation & Advisory Services Team is growing and we are looking for individuals, teams and companies across Canada seeking an opportunity to grow with us.

Acquisition or signing bonuses available!

Avison Young creates real economic, social and environmental value as a global real estate advisor, powered by people. Our integrated talent realizes the full potential of real estate by using global intelligence platforms that provide clients with insights and advantage. Together, we can create healthy, productive workplaces for employees, cities that are centers for prosperity for their citizens, and build spaces and places that create a net benefit to the economy, the environment and the community.

avisonyoung.ca/valuations

To learn more, please contact us at:
canada.valuation@avisonyoung.com



**AVISON
YOUNG**

**CANADA BEST
MANAGED
COMPANIES**

Platinum member

(re)imagine your future



We embrace different perspectives and we're interested in yours. Join our growing valuation team on our journey to redefine the future of real estate.



Dave Black
AACI, P.App, MRICS
Executive Vice President & National Practice Lead
JLL Valuation Advisory
Dave.Black@am.jll.com
jll.ca/value

Be the expert

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

Colliers recently introduced new market leading report writing software which upon its introduction increased average report production speeds by upwards of 30%. Colliers AACI designated appraisers in Canada had an average net compensation in 2020 in excess of \$200,000. Reach out today to learn how to leverage Colliers brand, technology and resources to take your career to the next level.

Contact Brandi Skaggs at Brandi.Skaggs@colliers.com to learn more about joining Valuation & Advisory Services at Colliers International.

colliers.com



Accelerating success.

16



Diversification is the key to success in today's ever-changing marketplace

La diversification est la clé du succès dans le marché actuel toujours changeant

24



What to do with a slightly used office building Quoi faire avec un immeuble à bureaux légèrement usagé

34



How to determine the contributory value of solar panels on a small apartment building Comment calculer la valeur contributive des panneaux solaires installés sur un petit immeuble d'habitation

COLUMNS

- 7** | **Executive Corner**
President Wicherek reflects on a year like no other
- 40** | **Legal Matters**
Limits on the fee simple interest
Contrasting expropriation and police powers
- 46** | **Advocacy**
Housing is not just a commodity, it is a basic human right
- 50** | **News**
 - Annual General Meeting
 - CMHC appointment
 - Important dates
- 54** | **Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 12** | **Le coin de l'exécutif**
Le président Wicherek analyse une année pas comme les autres
- 43** | **Questions juridiques**
Limites de l'intérêt en fief simple
Expropriation versus pouvoirs de police
- 48** | **Défense des intérêts**
Le logement n'est pas qu'une commodité, c'est un droit de l'homme fondamental
- 50** | **Nouvelles**
 - Assemblée générale annuelle
 - Nomination à la SCHL
 - Dates importantes
- 54** | **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 2021 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 2021 par l'Institut Canadien des Évaluateurs. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

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

Publication Mails Agreement #40008249

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

Director - Communications: Paul Hébert, Ottawa

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

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



Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Kristy Unrau

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



WE'RE LOOKING FOR NEW TALENT

RESEARCH ASSISTANTS
CANDIDATE APPRAISERS
DESIGNATED APPRAISERS

APPLY TODAY
INFO@CDCINC.CA



CDCINC

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

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

President Wicherek reflects on a year like no other

BY JAN WICHEREK, AACI, P.APP

President, Appraisal Institute of Canada



With support from national staff, this group of individuals made it their mission to stay on top of all aspects of the pandemic and provide as much ongoing information and support as possible to help our members make the best of a difficult situation.



Nearing the end of a one-year presidential term the likes of which have never been seen before, Appraisal Institute of Canada (AIC) outgoing president Jan Wicherek, AACI, P.App has led the Institute through an incredibly challenging year that has been heavily influenced by a worldwide pandemic. Here are President Wicherek's reflections on a year like no other.

What has the past year been like with regard to the pandemic and the unique challenges it presented?

JW: From a personal standpoint, it has been a very difficult year. I reside in Prince Edward Island, while my immediate family lives in New Brunswick. Although they are a

stone's throw away, I was only able to see them three or four times in more than a year, which is far less than would normally be the case. I am sure most of the readers can relate when I say that it made the communication and friendship that are so important in my life extremely difficult.

Business-wise, the past 14 months have been a roller coaster ride that I could never have anticipated. Because of the pandemic, my business completely stopped for 2 ½ months beginning in March of 2020. After catching up on those files that you had accepted but never really wanted, there was literally no work whatsoever for me to do. Fortunately, real estate appraisers were subsequently deemed an essential service and I was able to work again, albeit in a completely different fashion than what had previously been the norm.

For the most part, property inspections became external only, and my commercial work required an entirely new approach. No longer able to visit and tour a commercial premises, I instead had to meet with people in a socially-distanced setting to discuss aspects of their properties. From no more handshakes, to wearing facemasks and gloves, to reevaluating the assumptions that could be made regarding a property's value in the midst of a global pandemic, it presented some interesting

and unique challenges. For example, the tourism industry has long been a huge component of the Island's economy, and according to recently published numbers by the Tourist Industry Association of PEI, overall numbers declined province-wide by more than 70%. You can only imagine the difficulties and complications of attempting to value seasonal and year-round lodging and hospitality developments. Because of the constantly shifting pandemic-related landscape, we also had to devise different wording for our reports that stressed the need to have property values reviewed on a more frequent and regular basis depending upon the asset type in question.

Fortunately, although there was inconsistency in regard to various income-producing asset types, the market picked up and never looked back and the past year became one of my best business years ever. Fewer cases in our geographic region relative to the rest of Canada combined with the fact that our urban centres are smaller and less populated meant that a bubble opened up throughout the Maritimes. Within this bubble, the construction industry and multi-family properties saw a growth explosion that had very positive effects on my appraisal business that continue to this day.

How did the pandemic and its corresponding restrictions affect the AIC as an organization and your responsibilities as president?

JW: It certainly meant that we could no longer operate in many of our traditional ways, instead having to devise alternate methods to accomplish our goals. Fortunately, the AIC is blessed with an incredible group of volunteers and staff, without whom we could not have carried on and successfully met the challenges we encountered. I truly believe that our current Board of Directors is the best Board with which I have ever been involved. Their diversity, dedication and outstanding work ethic enabled them to continue moving the AIC forward in its quest to



I am also very proud to have struck the President's Council on Diversity and Inclusion, with a mandate, in part, to promote equity and diversity within the valuation profession.

serve our members and provide them with the tools and support to succeed in an ever-changing world full of uncertainty and 'new normals.'

While conducting our business in these challenging times, the biggest obstacle was not being able to have in-person meetings with national staff, Board and committees. Thankfully, we were able to make use of technology to conduct virtual meetings via Zoom and other platforms. While it was obvious early on that some people were feeling disconnected and out of touch during the meetings, I made it a personal goal to ensure that everyone was engaged and moving together in a positive direction. One of the techniques I incorporated was to bring an element of humor into the meetings so that participants could feel a certain sense of normalcy. As time went by, the meetings became more productive and efficient, with those in attendance actively participating in a very positive way.

One of the developments during this pandemic of which I am extremely proud was the AIC's establishment of a COVID Task Force. With support from national staff, this group of individuals made it their mission to stay on top of all aspects of the pandemic and provide as much ongoing information and support as possible to help our members make the best of a difficult situation.

From a personal perspective, I definitely regret not having had the opportunity to travel across this great land of ours and meet our AIC members in person. That is one of the greatest benefits of serving as president. But you have to play the hand you are dealt, and that is what we have done.

Will the way the organization and the Board of Directors was forced to carry out their duties during the pandemic have any lasting impact on operations going forward?

JW: In my opinion, the future will consist of a hybrid between pre- and post-COVID practices. We will most certainly utilize the newly embraced technologies for conducting business virtually, but we will also continue with face-to-face interactions that have some distinct advantages for individuals to engage, read and interact with others.

Even before COVID became part of our everyday lives, the AIC had formed a Shaping Our Future Task Force to review our organization's entire operation and make recommendations as to how we can better serve our members, the profession, our clients and the public. While COVID may have slowed down the efforts of this Task Force, it has not altered its mandate going forward and we will continue to get better at what we do as the future unfolds.

I am also very proud to have struck the Presidents Council on Diversity and Inclusion, with a mandate, in part, to promote equity and diversity within the valuation profession. The Council will begin the important work of helping ensure that our governance structure is as diverse and inclusive as the membership and public it serves. I wanted to ensure that the AIC strives to continue to improve the diversity and inclusivity of the Institute and by extension the appraisal profession. I know the AIC is committed to creating an environment that does not shy away from difficult dialogues. Essentially, it is my hope that the Council, along with governing documents including our Code

of Conduct and ethics standards, our complaint resolution process, as well as our technical training, will ensure that discrimination and bias is removed to the greatest extent possible throughout the appraisal profession.

What do you feel were the AIC’s most significant accomplishments or initiatives that have taken place during your term?

JW: I guess you could say it has been a mix of survival and accomplishment. None of us knew how bad the pandemic was going to be or how long it was going to last. As president, I was committed to doing the best I could to keep the Institute progressing. Leaving things unchanged from what they had been a year earlier was not an option. The challenge was to encourage everyone to buy into the new normal, while at the same time make progress on important initiatives that needed to move forward.

As for what we have accomplished in the past several months, I am particularly proud of a number of developments. I spoke earlier about the COVID Task Force, which was an important initiative to ensure that we could survive and thrive in very trying circumstances. I also referenced our existing Shaping Our Future Task Force, which has continued to review our operations and will provide feedback and recommendations to keep the AIC evolving in very progressive ways. In addition, we have managed to continue growing our relationships with stakeholders such as AMCs, national lenders, and government leaders, which will continue to serve us well in the months and years ahead.

One development that has been a long time in the making is the relationship between the AIC and the Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ). Through ongoing discussion and a shared willingness to compromise, I feel that we are closer than ever to bringing together the OEAQ and the AIC.

Finally, I am also very proud of the AIC’s recent establishment of the extremely timely and relevant President’s Council on Diversity. Our organization is dedicated to providing an atmosphere free of barriers in order to promote equity and diversity. In doing so, we foster an environment that respects people’s dignity, ideas and beliefs, thereby ensuring equity and diversity throughout the organization as well as the profession at large. The President’s Council on Diversity will assist the AIC Board in fulfilling its oversight responsibilities by reviewing and making recommendations to the Board. This will include identifying barriers to participation and proposing solutions to enhance the participation of under-represented groups in the full spectrum of AIC volunteer opportunities, and supporting AIC’s efforts to promote membership and volunteerism

to individuals from all demographic groups, with a focus on those groups where under-representation is an issue. It will be the Council’s responsibility to advise AIC volunteer leadership and staff on issues that are specific to diversity; to promote and champion transparency and accountability in volunteer recruitment and development activities; to review, as necessary, information to be posted to members and/or stakeholders, including calls for volunteers; and (from time to time) to assume such other responsibilities as may be delegated by the Board.

It is an ongoing process, but we are definitely headed in the right direction. We have had stumbles in the past and we may have more in the future, but it is how we learn from those stumbles that will make the difference as we continue to evolve and grow.

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.



- Real Estate Appraisals
- Market Analyses
- Right of Way Valuations
- Expropriation Appraisals

- Litigation Support
- First Nation Claim Analyses
- Farm & Agri-business Consulting
- Agricultural Arbitrations

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

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

www.crvg.com
info@crvg.com



The fact that our membership continues to grow and that our members are undeniably looked to as the ‘professionals of choice’ when it comes to real estate appraisal is testament to the adage that “tough times never last, but tough people do.”

Going forward, what do you feel the future holds for the AIC, its members and the profession in general?

JW: As it is with life in general, there is bound to be ups and downs. But, as long as we are willing to embrace change and evolve with the world around us, I feel that the future is bright indeed. Guided by the findings of our Task Force, we can enhance

our skillsets and grow our toolboxes relative to the services we provide, so that we will without question be the experts the marketplace relies on to provide real estate valuation services. The willingness and ability to diversify is the absolute key to future success and we are committed to making that happen.

In my own humble opinion, the AIC has demonstrated incredible resilience over its more than 80 years in existence. The fact that our membership continues to grow and that our members are undeniably looked to as the ‘professionals of choice’ when it comes to real estate appraisal is testament to the adage that “tough times never last, but tough people do.” Here’s to a bright future indeed. 📌

Interactive Edition available online

Maintenant disponible



Visit www.aicanada.ca | En savoir plus www.aicanada.ca/fr



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.

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Vice Chairman

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE

Le président Wicherek analyse une année pas comme les autres

PAR JAN WICHEREK, AACI, P.APP

Président, l'Institut Canadien des Évaluateurs

Approchant la fin d'un mandat présidentiel au cours d'une année que personne n'a jamais vue auparavant, le président sortant de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), Jan Wicherek, AACI, P.App, a mené l'Institut à travers douze mois extrêmement difficiles et gravement affectés par une pandémie mondiale. Voici les réflexions du président Wicherek sur une année vraiment pas comme les autres.

À quoi a ressemblé l'an passé en ce qui concerne la pandémie et les défis uniques qu'elle a engendrés ?

JW : D'un point de vue personnel, ce fut une année très dure. J'habite à l'Île-du-Prince-Édouard, alors que les membres de ma famille immédiate se trouvent au Nouveau-Brunswick. Même s'ils ne sont qu'à un jet de pierre, pour ainsi dire, je n'ai pu les voir que trois ou quatre fois en plus d'un an, ce qui est beaucoup moins souvent que cela n'aurait été le cas en temps normal. Je suis sûr que la majorité des lecteurs se reconnaîtront quand je dis que la communication et l'amitié, qui sont si importantes dans ma vie, ont été rendues très difficiles.



Appuyé par le personnel national, ce groupe d'individus s'est donné comme mission de rester au fait de tous les aspects de la pandémie et de fournir autant d'information courante et de soutien que possible, pour aider nos membres à tirer le meilleur d'une situation difficile.

Du point de vue commercial, les 14 derniers mois ont été un long tour de montagnes russes que je n'aurais jamais pu prévoir. À cause de la pandémie, mon entreprise a dû cesser toutes ses activités pendant deux mois et demi, à compter de mars 2020. Après avoir rattrapé les dossiers que vous aviez acceptés mais que vous ne vouliez pas vraiment, il n'y avait pour moi littéralement aucun travail à faire. Heureusement, les évaluateurs immobiliers ont par la suite été considérés comme rendant des services essentiels et j'ai pu travailler à nouveau, quoique d'une façon totalement différente de ce qui avait été la norme auparavant.

La plupart du temps, les inspections de propriétés sont devenues externes seulement et mon travail commercial nécessitait



une méthode entièrement différente. Désormais incapable de visiter tous les endroits d'un site commercial, il a plutôt fallu que je rencontre les gens en contexte de distanciation sociale pour discuter des divers aspects de leurs biens immobiliers. Qu'il s'agisse d'éliminer les poignées de main, de porter masques et gants ou de réévaluer les hypothèses que l'on pourrait émettre sur la valeur d'une propriété en pleine pandémie mondiale, on s'est trouvé face à des défis importants et particuliers. Par exemple, l'industrie du tourisme est depuis longtemps un élément majeur de l'économie de l'Île et, selon les résultats d'une enquête publiée récemment par la Tourism Industry Association of PEI, les statistiques globales ont dégringolé de plus de 70 % dans toute la province. Imaginez seulement les difficultés et les complications lorsque l'on tente d'évaluer des développements de gîtes et d'hôtels saisonniers et annuels. Le paysage changeant constamment en raison de la pandémie, nous avons dû adapter notre façon d'écrire nos rapports pour souligner le besoin de faire examiner la valeur des propriétés plus souvent et plus régulièrement, selon le type d'actif concerné.

Dieu merci, bien qu'il y ait eu de l'incohérence concernant différents types d'actifs générant des revenus, le marché a pris de la vigueur, sans jamais se relâcher, et l'année passée est devenue l'une des meilleures que je n'aie jamais connues sur le plan commercial. Les cas étant moins nombreux dans notre région géographique que dans le reste du Canada, combiné avec le fait que nos centres urbains sont plus petits et moins peuplés, une bulle s'est créée à travers les Maritimes. Dans cette bulle, l'industrie de la construction et les habitations multifamiliales ont connu une croissance explosive qui a eu des effets très bénéfiques sur ma firme d'évaluation, qui se font sentir encore aujourd'hui.



Je suis également très fier d'avoir créé le Conseil du président sur la diversité et l'inclusion, dont la mission consiste en partie à promouvoir l'équité et la diversité au sein de la profession d'évaluateur.

Comment la pandémie et ses restrictions affectent-elles l'ICE en tant qu'organisation et vos responsabilités à titre de président ?

JW : Cela a certainement signifié que nous ne pouvions plus fonctionner de plusieurs de nos façons traditionnelles, devant plutôt inventer d'autres méthodes pour atteindre nos objectifs. Heureusement, l'ICE est béni avec un merveilleux groupe de bénévoles et d'employés, sans qui nous n'aurions pas pu continuer et relever avec succès les défis que nous avons rencontrés. Je crois vraiment que notre Conseil d'administration actuel est le meilleur conseil avec lequel je n'aie jamais été impliqué. Sa diversité, son dévouement et son éthique de travail exceptionnelle lui a permis de continuer à pousser l'ICE en avant dans son désir de servir nos membres et de leur fournir les outils et le soutien requis pour réussir dans un environnement en constante évolution, plein d'incertitudes et de « nouvelles normalités ».

Dans la conduite de nos affaires en ces temps éprouvants, le pire obstacle était de ne pouvoir se réunir en personne avec le personnel national, le conseil et les comités. Grâce au ciel, nous avons pu recourir à la technologie pour tenir des réunions virtuelles, sur Zoom et d'autres plateformes. Évidemment, au début, comme certains se sentaient déconnectés,

voire absents, durant les réunions, je me suis promis d'assurer que tout un chacun se fasse entendre et avance avec le groupe dans la bonne direction. L'une des techniques que j'ai intégrées était d'apporter une note d'humour dans les rencontres, afin que les participants éprouvent un certain sentiment de normalité. Avec le temps, les réunions sont devenues plus productives et plus efficaces, alors que les personnes présentes participaient de plus en plus activement de façon très positive.

L'un des développements durant cette pandémie, dont je suis extrêmement fier, fut la création par l'ICE d'un groupe de travail sur la COVID. Appuyé par le personnel national, ce groupe d'individus s'est donné comme mission de rester au fait de tous les aspects de la pandémie et de fournir autant d'information courante et de soutien que possible, pour aider nos membres à tirer le meilleur d'une situation difficile.

Personnellement, je regrette beaucoup de ne pas avoir eu l'opportunité de voyager à travers notre magnifique pays pour rencontrer en personne les membres de l'ICE. C'est un des plus grands bénéfices de servir comme président. Mais, il faut jouer avec la main qui nous est donnée, et c'est ce que nous avons fait.

Est-ce que la façon dont l'organisation et le Conseil d'administration ont dû accomplir leurs tâches durant la pandémie aura un impact durable sur les opérations dans le futur ?

JW : À mon avis, l'avenir sera une sorte d'hybride entre les pratiques antérieures et postérieures à la COVID. Nous utiliserons bien sûr les technologies nouvellement adoptées pour conduire nos affaires en ligne, mais nous continuerons aussi à travailler en présentiel, ce qui apporte les avantages évidents pour les gens de s'impliquer, de lire et d'interagir les uns avec les autres.

Même avant que la COVID devienne une partie de nos vies quotidiennes, l'ICE avait mis sur pied le groupe de travail Façonner notre avenir, pour examiner toutes les opérations de notre organisation et faire des recommandations sur la façon de mieux servir nos membres, la profession, nos clients ainsi que le public. Bien que la COVID ait ralenti les efforts du groupe de travail, elle n'a pas altéré son mandat pour l'avenir et nous continuerons à nous améliorer dans nos activités futures.

Je suis également très fier d'avoir créé le Conseil du président sur la diversité et l'inclusion, dont la mission consiste en partie à promouvoir l'équité et la diversité au sein de la profession d'évaluateur. Le conseil amorcera d'importants efforts pour faire en sorte que notre structure de gouvernance soit aussi diverse et inclusive que les membres et le public qu'ils desservent. Je voulais m'assurer que l'ICE continue résolument à améliorer la diversité et l'inclusivité de l'Institut et, par conséquent, la profession d'évaluateur elle-même. Je sais que l'ICE est déterminé à créer un environnement où l'on n'hésite pas à encourager les dialogues délicats. C'est au fond mon espoir que le conseil, de même que nos documents constitutifs (incluant notre *Code de conduite des NUPPEC*), nos normes d'éthique, notre processus de résolution des plaintes aussi bien que notre formation technique permettront d'éradiquer la discrimination et les préjugés dans toute la mesure du possible à l'échelle de la profession d'évaluateur.

Selon vous, quels sont les initiatives et les accomplissements les plus significatifs que l'ICE a réalisés pendant votre mandat ?

JW : Je suppose qu'on pourrait dire que ce fut une combinaison de survie et d'accomplissements. Personne ne savait à quel point la pandémie serait grave ni combien de temps elle allait durer. En tant que président, j'étais déterminé à faire l'impossible pour que



Le fait que le nombre d'adhésions à l'Institut continue à augmenter et que nos membres soient indéniablement reconnus comme les « professionnels de choix » lorsqu'il s'agit d'évaluation immobilière est un testament au dicton voulant que « les temps difficiles ne durent jamais, mais les gens coriaces durent toujours ».

l'ICE poursuive sa marche en avant. Il était hors de question de laisser les choses inchangées par rapport à ce qu'elles étaient un an auparavant. Le défi consistait à encourager tout le monde à accueillir la nouvelle normalité, tout en progressant dans d'importantes initiatives qu'il fallait mener.

Quant à ce que nous avons accompli depuis plusieurs mois, je suis particulièrement fier d'un certain nombre de développements survenus. J'ai parlé plus tôt du groupe de travail sur la COVID, une initiative majeure pour assurer notre survie et notre succès dans des circonstances très ardues. J'ai aussi mentionné notre présent groupe de travail Façonner notre avenir, qui a poursuivi son examen approfondi des opérations et qui donnera une rétroaction et des recommandations pour assurer l'évolution de l'ICE de manières très progressistes. En outre, nous avons quand même pu développer nos relations avec les intervenants tels les CGE, les prêteurs nationaux et les leaders gouvernementaux, qui continueront à bien nous servir dans les mois et les années à venir. Et un développement qui a mis beaucoup de temps à se concrétiser est la relation de l'ICE avec l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ). Avec les discussions suivies et la volonté mutuelle de faire des compromis, je crois que nous sommes plus près que jamais de réunir l'OEAQ et l'ICE.

Enfin, je suis également heureux que l'ICE ait récemment établi le Conseil du président sur la diversité, des plus opportuns et pertinents. Notre organisation s'efforce de créer un milieu dénué de barrières afin de promouvoir l'équité et la diversité. Ce faisant, nous favorisons un environnement qui respecte la dignité, les idées et les croyances des personnes, assurant ainsi l'équité et la diversité dans toute l'organisation et dans l'ensemble de la profession. Le Conseil du président sur la diversité aidera le conseil de l'ICE à remplir ses responsabilités de supervision et à faire des recommandations au Conseil. Cela inclura identifier les obstacles à la participation et proposer des solutions pour augmenter la présence des groupes sous-représentés dans toute la sphère des opportunités de bénévolat de l'ICE, en plus de soutenir les efforts de l'Institut pour promouvoir l'adhésion et le bénévolat auprès des gens de tous les groupes démographiques, en ciblant particulièrement les groupes dont la sous-représentation pose problème. Il appartiendra au Conseil de faire ce qui suit : aviser les leaders bénévoles et le personnel de l'ICE sur les enjeux touchant la diversité; promouvoir et se faire le champion de la transparence et l'imputabilité dans le recrutement des bénévoles et le développement des activités; examiner, au besoin, l'information à publier aux membres et/ou aux intervenants, y compris les appels aux bénévoles; et, de temps à autre, assumer telles autres responsabilités que le Conseil pourra déléguer.

C'est un processus constant, mais nous marchons définitivement dans la bonne direction. Nous avons trébuché dans le passé et nous trébucherons peut-être encore dans le futur, mais c'est notre façon d'apprendre de ces imprévus qui fera une différence et qui nous permettra de grandir et de gagner en maturité.

En pensant à l'avenir, que réserve-t-il selon vous à l'ICE, à ses membres et à la profession en général ?

JW : Comme cela arrive dans la vie, il y aura sans doute des hauts et des bas. Mais, si nous sommes disposés à accueillir le changement et à évoluer avec le monde autour de nous, je pense que le futur en sera d'autant meilleur. Guidés par les conclusions de notre groupe de travail, nous pouvons améliorer nos compétences et agrandir notre boîte à outils relativement aux services que nous rendons, afin d'être sans aucune doute les experts sur lesquels compte le marché pour obtenir ses services d'évaluation immobilière. La volonté et la capacité de se diversifier est la clé absolue de notre succès futur et nous ferons tout en notre possible pour que cela arrive.

À mon humble avis, l'ICE a démontré une incroyable résilience durant ses plus de 80 années d'existence. Le fait que le nombre d'adhésions à l'Institut continue à augmenter et que nos membres soient indéniablement reconnus comme les < professionnels de choix > lorsqu'il s'agit d'évaluation immobilière est un testament au dicton voulant que « les temps difficiles ne durent jamais, mais les gens coriaces durent toujours ». Un avenir radieux nous attend, j'en suis persuadé. 📌



WHAT? ME... A BLOGGER?

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

What is the Purpose of the Blog?

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

What can I write about?

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

What is in it for me?

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

How do I make a submission?

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

MOI? UN BLOGUEUR?

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

À quoi sert ce blogue?

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

Quels sujets puis-je aborder?

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

Qu'est-ce que ça m'apporte?

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

Comment soumettre un article?

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

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



Diversif

is the key
to success in
today's ever-
changing
marketplace

The valuation and consulting world is continuously evolving. Appraisal Management Companies (AMCs) are doing what they do best. Automated valuation models are advancing. Our clients have more access to data than ever before. And now, the COVID-19 worldwide pandemic is upon us. In addition to all of this, fees are being compressed for conventional mortgage financing work, forcing many appraisers to consider what the future holds in an ever-changing marketplace.

What should appraisers do? The answer is obvious. We must adapt to change or become obsolete. This is not only true in real estate valuation and consulting, as there are numerous industries and professions that are being affected by technological advancement and a changing business landscape. Will the traditional 'real estate appraiser' be needed in the future? My answer is yes, although we need to adapt our thinking to better serve the market. Diversification is the key.

Conventional mortgage financing appraisals are what most of us are used to, and it is the largest segment in valuation. As such, it attracts the most appraisers, which, in turn, increases competition, exerts downward pressure on fees, and creates a price-taking rather than a price-setting environment. Financing work should certainly represent the largest portion of an appraisal company's revenue, however, the question is what that percentage should be? If it is 100%, it is certainly going to be a decreasing revenue stream into

ication



the future, especially in a competitive market. Financing work also contains some degree of homogeneity, creating complacency in our professional development and learning curve. No doubt, this work is the easiest to get, but easy does not always correlate with compensation.

To give appraisers credit, our clients rely on our impartial value estimates every day, and we need that conventional work, but to what end? Do you want to expand your scope, grow your revenue stream, and/or develop a new niche? In my opinion, the appraiser of tomorrow will need to continuously adapt to the evolving environment.

Conventional financing appraisals

As a residential appraiser, are you doing single-family homes, lots, or condominiums? Are you a commercial appraiser who only does standalone buildings or condominium-style units? What types of clients do you serve: public sector, private sector, banks, lawyers, brokers, AMCs? The type of clients you service will dictate if you are a price taker or a price setter in the market.

In financing work, it is my opinion that the first and easiest step to diversification is to get new types of clients. Consider developing a well-articulated Curriculum Vitae and approaching law firms in your area to do litigation work. In current COVID-19 times, you can pick up the phone, speak with a lawyer and forward your information. Litigation work requires strong attention to detail, a willingness to look outside the box, and an ability to implement critical thinking. With the right experience, you will become an expert witness, defined as, *“a person whose opinion by virtue of education, training, certification, skills or experience, is accepted by the judge as an expert.”*

Court or arbitration experience by itself sets you apart. The best part of expanding your client base to include lawyers is that there is a diverse range of real estate related issues that can arise, many of which require an appraiser’s expertise. This does not mean only foreclosure work or typical matrimonial matters. With our legal clients, we have been involved in a range of Right of Way (ROW) issues, including encroachments and easements. The valuation of going concern assets forced us to look at businesses as going concerns with real estate, e.g., hotels, car washes, gas stations, bowling alleys, movie theatres, etc. Then there are partial interests in real estate, where you have to consider the market value of a 50% partial interest in a property. We have done the valuation of real estate corridors for private landowners, utility companies, First Nations, and oil and gas companies. We have consulted in the valuations of long-term lease lands, or the value of prepaid leases as it would relate.





Feasibility studies

"A Feasibility Study Report (FSR) is a formally documented output that summarizes results of the analysis and evaluations conducted to review the proposed solution and investigate project alternatives for identifying if the project is feasible, cost-effective, and profitable. It describes and supports the most feasible solution applicable to the project."

In 2015, our firm did its first major feasibility study. The previous seven years were spent establishing our experience and competency to get to that point. There is no easy path to becoming an expert. There is no easy path to becoming competent in a skill. But once you have the skill, there is a high probability it will translate into a revenue stream, especially when you can articulate your skill.

More specifically, a very specialized field is ROW valuations. This is *"the legal right, established by usage or grant, to pass along a specific route through grounds or property belonging to another."* This can result in easements, which is *"a legal right to use another's land for a specific limited purpose."* An example of a ROW valuation could be that the local gas company wants to purchase a 20-foot strip of land from a landowner to run its utility lines to provide energy to consumers. An example of an easement is a neighbour needing access through an adjacent property to access his or her property. These alone are two specialized fields of valuation and consulting that can set you apart from the rest. In other cases, expropriation can occur, which is, *"the action by the state or an authority of taking property from its owner for public use or benefit."* The amount of work available in this realm alone is astonishing.

With experience and education, you can become an expert in these fields. Outside of our own Appraisal Institute of Canada (AIC), the International Right of Way Association (IRWA) is a separate organization that specializes in ROW consulting and valuation and offers its own IRWA certification. Yes, all these certification initials after your name result in better compensation because of education and demonstrated competency. We need to become price setters, not price takers.

A feasibility study is an advanced report, advanced scope of work, and a customized response to a client's need. In most cases, it is a consulting report and appraisal report under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. It requires time, experience and competency. In a typical feasibility study, supply and demand fundamentals are used to support the highest and best use of a property/site, then various highest and best use probabilities are tested to determine the use that offers maximum profitability. We use stabilized income statements, discounted cash flows, absorption variables and operating cost calculations. Feasibility studies can also be customized for a client's specific needs. This, in turn, will result in a new revenue stream, enhanced confidence, and diversification. Feasibility study fees can range from \$10,000 to \$30,000, depending on the scope.

Machinery and equipment valuations

This is the latest AIC initiative to keep our members engaged and diversified. The AIC is the preeminent appraisal leader in Canada, and we were a logical fit for the appraisal of machinery and equipment. Machinery and equipment follow chattels and not real estate, and there is a separate standard within *CUSPAP* for this competency. As per *CUSPAP*, "A term that describes the physical

We must be aware of what the market wants from us, and equally important, the gaps in the market that AIC can fill.

facilities available for production, including: the installation and service facilities, together with all other equipment designed or necessary for manufacturing purposes, regardless of the method of installation. It also includes those items of furniture and fixtures necessary for the administration and proper operation of the enterprise.”

Examples of conventional equipment valuations are appraisals of restaurants. In these types of valuations, we are typically responsible for all the equipment related to the going concern of the business operation. Examples are pots, pans, freezers, condensing units, stoves, tables, chairs, POS systems and signage, to name a few. In addition to this, we will typically appraise the leasehold improvements affixed to the real estate. So, the valuation is a mixture of chattels and affixed real estate related components. Equipment assignments our company has completed range from Subways, Pizza Huts, convenience and liquor stores, to all types of mom-and-pop restaurant sales/refinances. Other examples are landscaping or concrete companies, where we appraise a variety of vehicles and specialty equipment including backhoes, dozers, wheel loaders and crib cages. We have appraised farm equipment including plows, seeders, generators, combines and irrigation pivots.

All these assignments are challenging and unique, with each having its niche. For example, the appraisal of leaseholds requires us to review the legal aspect of the lease agreement and ensure that the term of the lease and options to renew are long enough to support the loan amortization. Machinery, equipment and leaseholds are logically amortized at much lower amortizations than real estate. Leaseholds are typically up to 10 years, where most equipment loans are 5-10 years.

Examples of machinery valuation are quite evident, generally defined as *“Physical facilities available for production, or equipment designed or necessary for manufacturing purposes.”* Examples of machinery valuations range from manufacturing facilities to production facilities. Our firm has been involved with the valuations of carwashes as well as all types of fabrication facilities.

In conducting these types of valuations, we need to follow the *Machinery and Equipment Standard* in CUSPAP to create the template to meet the minimum requirements. Most importantly, you must prove competency. This can be developed by using a mentor and by taking courses related to machinery and equipment valuation. Like the IRWA designation, there is another organization in the United States called the American Society of Appraisers (ASA). The ASA is a certification given to those who meet the education requirements of the program.

This certification can be considered the premier level of machinery and equipment certifications both in North America and globally.

It is also important to consider the types of values that are required in machinery and equipment valuations. It becomes increasingly important to specify the type of market value required by the lender, especially for chattels and non-real estate related items. The definitions of value vary relative to typical real estate valuations: fair market value – removal; fair market value – installed; value in continued use; orderly liquidation value; forced liquidation value; liquidation value in place; salvage value; scrap value; insurance cost new; or insurable value depreciated. Value in continued use is a typical estimate that we apply, although each lender has their own underwriting guidelines and value requirements.

A variety of factors must also be considered, including shipping rates, installation rates, currency conversions and potential duties charged. For approaches to value, we generally apply the Direct Comparison Approach, although we also use the Cost Approach to correlate the values via depreciation. In certain circumstances, the Income Approach can be used with specialty equipment, although it becomes hypothetical in some cases.

The outlook for the future

What does the future hold for the AIC and appraisers in general? Technology is advancing faster than ever, and the current pandemic has taught us that we need to be resourceful in getting information in the absence of a physical inspection. In my opinion, conventional financing work could become more automated. Niche work will always require experienced appraisers who can not only produce a value but defend it in a court of law. Niche work allows an appraiser to become a price setter and not a price taker. It is not easy. You need to take risks and move outside your comfort zone. There is a delicate balance to adding new types of work to your repertoire and balancing opportunity costs (time) to obtain the competency and limit liability. In the future, I can see us expanding into business valuations, which is another very in-demand market segment.

As an organization and individually, we must continuously grow and evolve with technological changes. We must be aware of what the market wants from us, and equally important, the gaps in the market that AIC can fill. One thing is certainly true: if you stand still for too long, you will always be a price taker. If you take some small risks to educate yourself, ask questions and get mentorship, you can begin the path to become a price setter. The latter of which should be the ultimate goal of any professional. 📌

La diversi

est la clé du succès dans le marché actuel toujours changeant

Le monde de l'évaluation et de la consultation évolue constamment. Les compagnies de gestion en évaluation (CGE) font ce qu'elles font de mieux. Les modèles d'évaluation automatisés se perfectionnent. Nos clients ont plus que jamais accès aux données qu'auparavant. Et, maintenant, nous sommes aux prises avec la pandémie mondiale de COVID-19. En plus de tout cela, les honoraires sont compressés pour le travail de financement hypothécaire habituel, ce qui oblige plusieurs évaluateurs à envisager ce que l'avenir leur réserve dans un marché en perpétuelle mouvance.

Que devraient faire les évaluateurs ? La réponse saute aux yeux. Nous devons nous adapter au changement ou nous deviendrons déclassés. Ce n'est pas seulement vrai en consultation immobilière, car de nombreuses industries et professions sont aussi affectées par les progrès technologiques et par un paysage commercial qui se transforme. Aura-t-on besoin de l'« évaluateur immobilier traditionnel » dans le futur ? Moi, je prétends que oui, bien que nous devons changer notre façon de penser pour mieux desservir le marché. La clé, c'est la diversification.

Les évaluations classiques aux fins de financement hypothécaire sont ce à quoi la plupart d'entre sommes habitués, alors que c'est le plus important segment de l'évaluation. À ce titre, elles attirent le plus grand nombre d'évaluateurs, ce qui, par le fait même, augmente la concurrence, exerce une pression à la baisse sur les



fication



honoraires et crée un environnement de prise des prix plutôt que d'établissement des prix. Le travail de financement devrait certainement constituer la plus grande partie des revenus d'une firme d'évaluation; cependant, la question est de savoir dans quel pourcentage ? Si c'est 100 %, le flux de revenus ira sûrement en diminuant dans le futur, particulièrement dans un marché compétitif. Le travail de financement suppose aussi un certain niveau d'homogénéité, ce qui engendre la complaisance dans notre perfectionnement professionnel et dans notre courbe d'apprentissage. À n'en pas douter, ce travail est le plus facile à obtenir, mais facilité ne signifie pas nécessairement rémunération.

Pour donner le crédit aux évaluateurs, nos clients comptent sur nos estimations impartiales de la valeur chaque jour, et nous avons besoin de ce travail habituel, mais à quel fin ? Voulez-vous élargir votre portée, augmenter votre flux de revenus et/ou développer une nouvelle niche ? À mon avis, l'évaluateur de demain devra continuellement s'adapter à l'environnement en évolution.

Évaluations conventionnelles aux fins de financement

En tant qu'évaluateur résidentiel, faites-vous des maisons unifamiliales, des terrains et/ou des condominiums ? Êtes-vous un évaluateur commercial, faisant seulement des bâtiments autonomes ou des unités de style condominium ? Quels types de clients desservez-vous : secteur public, secteur privé, banques, avocats, courtiers, CGE ? Le type de clients que vous desservez dictera si vous êtes un preneur de prix ou un fixe de prix sur le marché.

Dans le travail financier, je suis d'avis que la première et plus facile étape de la diversification est d'acquérir de nouveaux types de clients. Songez à développer un curriculum vitae bien articulé et à contacter des cabinets d'avocats de votre région pour travailler dans le domaine des litiges. En ces temps de COVID-19, vous pouvez téléphoner et parler à un avocat, puis lui envoyer vos renseignements. Le travail de litige demande le souci du détail, une volonté de sortir des sentiers battus et une capacité d'appliquer la pensée critique. Avec l'expérience pertinente, vous deviendrez un témoin expert, qui se définit comme « un individu dont l'opinion, en vertu

de son éducation, sa formation, sa certification, ses compétences ou son expérience, est acceptée par le juge comme celle d'un expert ».

La seule expérience des tribunaux ou des cas d'arbitrage vous met dans une classe à part. La meilleure chose lorsque vous étendez votre clientèle pour inclure des avocats, c'est qu'il y a toute une panoplie d'enjeux liés à l'immobilier qui peuvent survenir, dont plusieurs nécessitent l'expertise d'un évaluateur. Ça ne veut pas seulement dire du travail de forclusion ou dans les litiges matrimoniaux habituels. Avec nos clients juridiques, nous sommes intervenus dans un éventail d'enjeux touchant le droit de passage (DDP), y compris les empiètements et les servitudes. L'évaluation des actifs d'entreprises en exploitation nous ont obligés à regarder les compagnies comme des entreprises en exploitation avec l'immobilier, p. ex. des hôtels, lave-autos, stations-service, salons de quilles, cinémas, etc. Puis, il y a des intérêts partiels en immobilier, où vous devez calculer la valeur marchande d'un intérêt partiel de 50 % pour une propriété. Nous avons évalué des corridors immobiliers pour des propriétaires





« Nous devons savoir ce que le marché attend de nous et, tout aussi important, connaître les lacunes du marché que l'ICE peut combler. »

de terrains privés, des compagnies de services publics, des Premières nations et des compagnies de pétrole et de gaz. Nous avons consulté dans des évaluations de terres louées à long terme, ou dans la valeur de bails prépayés, le cas échéant.

Plus particulièrement, un domaine très spécialisé est l'évaluation du DDP. C'est « *le droit légal, établi par l'usage ou la permission, de passer sur une route donnée à travers le terrain ou la propriété d'une autre personne* ». Cela peut résulter en une servitude, qui est « *un droit légal d'utiliser le terrain d'une autre personne dans un but limité spécifique* ». Un exemple de l'évaluation d'un DDP pourrait être celui d'une compagnie de gaz locale qui veut acheter une lisière de terrain de 20 pieds au propriétaire du terrain pour y installer des lignes de service fournissant le gaz aux consommateurs. Un exemple de servitude est celui d'un voisin qui a besoin de passer par une propriété voisine pour accéder à sa propriété. Les deux cas eux-mêmes sont des champs d'évaluation et de consultation spécialisés qui peuvent vous distinguer des autres évaluateurs. Dans d'autres cas, une expropriation peut survenir, qui est « *l'acte d'une province ou d'une autorité de saisir le bien immobilier de son propriétaire pour l'usage ou le bénéfice du public* ». Le volume de travail disponible dans ce seul domaine est stupéfiant.

L'expérience et l'éducation peuvent vous aider à devenir un expert dans ces champs d'activité. En plus de notre propre Institut canadien des évaluateurs (ICE), il y a l'International Right of Way Association (IRWA), une organisation séparée qui se spécialise en consultation et en évaluation des DDP et qui offre

sa propre certification IRWA. Oui, toutes ces initiales de certification suivant votre nom produisent une meilleure rémunération, grâce à l'éducation et aux compétences démontrées. Nous devons devenir des fixeurs de prix, pas des preneurs de prix.

Études de faisabilité

« *Un rapport d'étude de faisabilité (REF) est une étude formelle documentée qui résume les résultats de l'analyse et les évaluations menées pour examiner la solution proposée et étudier les solutions de rechange de projet afin de déterminer si le projet est vraiment faisable, rentable et profitable. Il décrit et prend en charge la solution la plus réalisable applicable au projet.* »

En 2015, notre firme a réalisé sa première grande étude de faisabilité. Il avait fallu sept ans pour accumuler l'expérience et la compétence requises pour en arriver à ce point. Il n'y a pas de chemin facile pour devenir un expert. Il n'y a pas de chemin facile pour maîtriser une compétence. Mais, une fois que vous la possédez, il est fort probable qu'elle se traduise par un flux de revenus, surtout si vous êtes en mesure d'articuler votre compétence.

Une étude de faisabilité est un rapport avancé, une enveloppe des travaux élargie et la réponse adaptée aux besoins d'un client. Dans la plupart des cas, c'est un rapport de consultation et un rapport d'évaluation, rédigés conformément aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Cela requiert temps, expérience et compétence. Dans une étude de faisabilité typique, les bases de l'offre et de la demande servent à justifier l'utilisation optimale d'une propriété ou d'un site,

puis diverses probabilités d'utilisation optimale sont testées pour déterminer l'utilisation la plus profitable. Nous utilisons les déclarations de revenu brut réel, les flux monétaires actualisés, les variables d'absorption et les calculs du coût d'exploitation. Les études de faisabilité peuvent aussi être personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques d'un client. En retour, cela produira un nouveau flux de revenus, une plus grande confiance et la diversification recherchée. Les honoraires d'une étude de faisabilité peuvent aller de 10 000 \$ à 30 000 \$, selon sa portée.

Évaluations de machinerie et d'équipement

C'est la plus récente initiative de l'ICE pour garder nos membres mobilisés et diversifiés. L'ICE étant le plus grand leader en matière d'évaluation au Canada, nous étions logiquement l'organisation idéale pour encadrer l'évaluation de machinerie et d'équipement. La machinerie et l'équipement visent les chatels et non l'immobilier; il existe une norme distincte dans les *NUPPEC* pour cette compétence. Les *NUPPEC* stipulent : « *Machinerie et équipement : terme qui décrit les aménagements*



physiques disponibles pour la production, y compris la mise en place des installations de service, ainsi que tous les autres équipements conçus ou nécessaires aux fins de fabrication, peu importe la méthode de mise en place. Le terme comprend également les articles de mobilier et les accessoires nécessaires à l'administration et au bon fonctionnement de l'entreprise. »

Les exemples d'évaluation d'équipement conventionnelle comprennent l'évaluation de restaurants. Dans ces types d'évaluation, nous sommes habituellement responsables pour tout l'équipement lié à l'entreprise en exploitation. Dans un restaurant, nous retrouvons, par exemple, des chaudrons, poêles, congélateurs, groupes compresseurs-condenseurs, fourneaux, tables, chaises, systèmes de terminaux de point de vente et enseignes, pour n'en nommer que quelques-uns. En plus de cela, nous évaluons habituellement les améliorations locatives apportées à l'immobilier. Ainsi donc, l'évaluation est un mélange de chatels et de composants associés ajoutés à l'immobilier. Les contrats de service d'évaluation d'équipement que notre compagnie a réalisés vont des Subways, Pizza Huts, dépanneurs et magasins d'alcools à tous les types de vente ou de refinancement de restaurants familiaux. D'autres exemples sont des compagnies d'aménagement paysager ou de béton, où nous évaluons une variété de véhicules et d'équipement spécialisé, incluant rétrocaveuses, niveleurs, chargeuses sur pneus et cages grillagées. Nous avons évalué de l'équipement agricole, y compris charrues, semoirs, générateurs, moissonneuses-batteuses et pivots d'irrigation.

Tous ces contrats de service sont exigeants et uniques, alors que chacun occupe sa propre niche. Par exemple, l'évaluation des tenures à bail requiert que nous examinions l'aspect légal du contrat de location, en nous assurant que la durée du bail et les options de renouvellement offertes soient suffisantes pour permettre l'amortissement du prêt. La machinerie, l'équipement et les tenures à bail sont logiquement amortis à des niveaux d'amortissement beaucoup moins élevés que l'immobilier. Les tenures à bail durent habituellement jusqu'à 10 ans, alors que la majorité des prêts pour l'équipement courent de 5 à 10 ans.

Les exemples d'évaluation de machinerie sont assez évidents; on définit en général la machinerie comme « *des installations physiques disponibles pour la production ou des équipements conçus ou nécessaires pour des fins de fabrication.* » Des exemples d'évaluation de machinerie vont des installations de fabrication aux installations de production. Notre firme a participé à des évaluations de lave-autos, ainsi que de tous les types d'installations de fabrication.

En effectuant ces types d'évaluations, nous devons suivre la *Norme relative à l'évaluation de machinerie et équipement* des NUPPEC pour créer le modèle qui rencontrera les exigences minimales. Chose la plus importante, vous devez prouver votre compétence. Vous pouvez développer celle-ci en demandant l'aide d'un mentor ou en suivant des cours sur l'évaluation de machinerie et équipement. Comme pour la désignation IRWA, il existe une autre organisation aux États-Unis, l'American Society of Appraisers (ASA). L'ASA est une certification accordée à ceux qui répondent aux exigences pédagogiques du programme. Cette certification peut être considérée comme le premier

niveau de certification sur la machinerie et l'équipement, tant en Amérique du Nord que dans le reste du monde.

Il est également important de considérer les types de valeurs qui sont requis dans les évaluations de machinerie et d'équipement. Il devient de plus en plus important de spécifier le type de valeur marchande demandé par le prêteur, particulièrement pour les chatels et les actifs non immobiliers. Les définitions de la valeur varient en fonction des évaluations immobilières classiques : juste valeur marchande - enlèvement; juste valeur marchande - installé; valeur en utilisation continue; valeur de liquidation ordonnée; valeur de liquidation forcée; valeur de liquidation en place; valeur de récupération; valeur à la casse; coûts d'assurance - nouveau; ou valeur assurable dépréciée. La valeur en utilisation continue est une estimation typique que nous appliquons, même si chaque prêteur à ses propres directives de souscription et exigences d'évaluation.

Une variété de facteurs doit aussi être prise en compte, incluant les tarifs d'expédition, les tarifs d'installation, la conversion des devises et les droits potentiels chargés. Pour les méthodes de calcul de la valeur, nous appliquons généralement la méthode de comparaison directe, bien que nous utilisions aussi la méthode de coût pour corréliser les valeurs par la dépréciation. Dans certaines circonstances, la méthode du revenu peut être employée avec l'équipement spécialisé, bien que cela devienne hypothétique dans certains cas.

Regard vers le futur

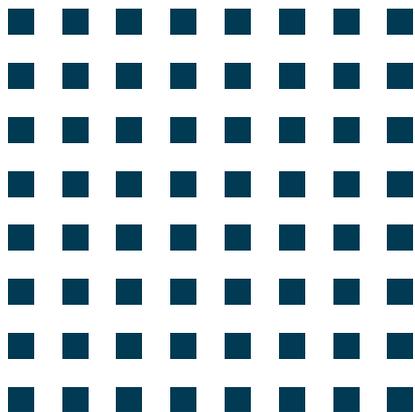
Que l'avenir réserve-t-il à l'ICE et aux évaluateurs de manière générale ? La technologie progresse plus vite que jamais et la pandémie actuelle nous a appris qu'il faut se montrer créatifs pour obtenir nos données en l'absence d'inspections physiques. Je suis d'avis que le travail de financement conventionnel pourrait s'automatiser davantage. Le travail dans les niches exigera toujours des évaluateurs expérimentés qui peuvent non seulement produire une valeur, mais qui sont aussi capables de la défendre dans une cour de justice. Le travail dans les niches permet à un évaluateur de devenir un fixe de prix plutôt qu'un preneur de prix. Ce n'est pas facile. Vous devez prendre des risques et sortir de votre zone de confort. Il faudra exercer un équilibre délicat dans l'addition de nouveaux types de travail à votre répertoire et dans les coûts d'opportunité (temps) pour obtenir la compétence requise et limiter votre responsabilité. Dans le futur, je peux nous voir étendre nos évaluations d'entreprises, qui sont un autre segment de marché très en demande.

En tant qu'organisation et individuellement, nous devons croître constamment et évoluer au rythme des changements technologiques. Nous devons savoir ce que le marché attend de nous et, tout aussi important, connaître les lacunes du marché que l'ICE peut combler. Une chose est certainement vraie : si vous faites du surplace trop longtemps, vous serez toujours un preneur de prix. Si vous prenez des petits risques pour apprendre, si vous posez des questions et recevez du mentorat, vous pouvez commencer à cheminer pour devenir un fixe de prix. C'est cette dernière alternative qui devrait être l'objectif ultime de tout professionnel. 📌



WHAT TO DO WITH A SLIGHTLY USED OFFICE BUILDING

BY RANDY WYTON, AACI, P.APP, ESSEX APPRAISAL GROUP



It is 2021 and vacancies in downtown office towers across even the strongest Canadian markets are experiencing vacancies of 20% or higher. In late February, a news report stated Vancouver has 90 acres of vacant downtown office space. Office users are minimizing the size of their leased space to reduce costs as employees grow accustomed to working from home. It is a burgeoning reality that will eventually come to roost with the owners of these empty buildings.

In the wake of COVID-19 and the new 'work-from-home' lifestyle, owners and lenders are taking a long, hard look at what is to become of the ubiquitous 10-storey, 'B' class building on the periphery of downtown that is quickly falling out of favour. Buildings like this cannot compete with the upscale 'A' class buildings in the core that, despite having the advantage of location and quality, are also struggling to maintain market share. Filling up current vacancies in the future looks like a daunting task given the negative absorption statistics showing up in all markets across the country. Attempting to improve the competitiveness of a 'B' class building by spending capital funds to maintain office rents of \$1 per square foot monthly is increasingly looking like a bad idea. Despite the current outlook, there are options to explore. One of these options would be conversion to new uses.

It would be worthwhile to explore opportunities to re-position properties into the residential market where rents are up to \$2-\$3 per square foot.

While the office sector of the real estate market struggles with vacancies, the demand for multi-family housing of all types remains relatively robust. During this first year of pandemic economic contraction, residential market sectors apart from central core condos have fared quite well. To take advantage of the strong residential markets, the wide path future trend will be to target these conversion efforts with a result for residential use.

This is not a new or innovative idea, nor is it a rubber stamp to success, but it is an option worth considering that might bring some life, energy, and profitability back into a waning enterprise. There have been numerous examples of successful conversions in most major Canadian markets for the past few decades. Currently, in Alberta, building owners are slightly ahead of the curve given the early onset of office vacancies with the contracting oil industry. Both Edmonton and Calgary have seen recent conversions move through the process to occupancy.

But, in addition to the office to apartment conversions, there are other versions of conversion such as warehouses to residential, retail buildings to churches, churches to offices or homes, hotels to senior's housing, etc. To focus on the most prevalent form of conversion, this article will provide some guidance within the context of an office building converting to apartment housing, either condominium or rental. The following is a profile of some of the key factors that need to be addressed to start down the path to conversions.

■ PROPERTY SUITABILITY

Not all buildings are created equal. Coupled with that, office buildings have not been designed to accommodate housing and are not necessarily located on sites suited to residential use. As such, a frank assessment must be made of the property's assets and liabilities for conversion. This assessment not only deals with the structure but equally, thoughtful consideration should be paid to the location of the property and its surrounding environment. At the end of the conversion process, the goal is to create a place where people want to live and, at the same time, create a property capable of generating a viable return on investment. There are several points to address in this assessment:

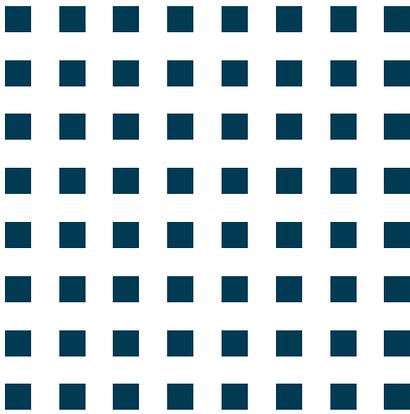
- Location
- Structure scale and shape
- Structural assets
- Zoning
- Market



Location – As is the case with nearly all forms of real estate, location plays a key role in conversions. If people are going to live there, the location must meet the needs of residents. This might include parks, transportation, schools, shopping, i.e., any number of characteristics defining a neighbourhood. Many Canadian urban centres have older peripheral neighbourhoods with tree-lined streets, parks, river valleys, ocean fronts, golf courses, etc. In these older peripheral areas are the 'B' and 'C' class buildings that form the most likely basis for conversions. By contrast, locations in suburban areas may not provide the cachet necessary to attract occupants.

Corner lots tend to work best for conversion. These provide for at least two of the building's exposures to have unobstructed outward view lines. In addition, corners provide for better exposure to street frontages and greater accessibility. Having larger expanses of exterior visibility makes it easier to 'dress up' a building and change its perception from commercial use to an attractive residential impression.

Structure scale and shape – After location, the structure's size and configuration are the likely downfall for most conversion candidates. Floorplates are a crucial element in design considerations. In developing residential spaces, window space is the key. If the floorplates are square and have too much floor area



mass in the interior of the structure removed from the windows, the opportunity for conversion is limited. Floorplates should be configured in such a way that at least 15-20 feet of window space can be provided into a one-bedroom space of roughly 600 square feet. This allows for living room and bedroom windows. With two bedrooms or 800-1,000 square feet, there may be a need to have at least three window exposures needing up to 30 feet of exterior exposure. Both of these scenarios would mean floor space up to 30 feet deep away from the windows. Even at that distance, lighting must address the potential for shaded areas. If floorplates do not allow for this type of configuration, conversion potential may suffer.

Ideally, there should be windows on all sides of the building allowing for a residential floor plan that fills the suite with light and gives the resident some sense of exposure to the outside world. A rectangular shape is likely ideal. This allows for a central corridor through the floorplate with suites flanking to both sides using the windows along the long exposures of the building. South-facing windows are the prime exposure.

The size and shape of the floorplates are of some importance as well. Elevator corridors should be centralized to allow suites to be developed around the core. Centralized access cores result in limited common area space. Conversion costs can be lessened and revenues increased significantly with less interior common area space to finish.

Elevators are an important consideration as well. Usually, office buildings are equipped with more elevator capacity than a traditional apartment buildings. This might mean one elevator shaft can be used for servicing. One downside to office building elevators is they are often smaller than residential elevators. If existing elevators are too small to handle couches and beds when residents move, then other alternatives must be considered.

Structural assets – This would deal with a close and technical consideration of the physical elements of the building such as HVAC suitability, floor heights, structural construction elements (concrete versus steel), location of supporting members, foundation and underground parking, outdoor common area space, plumbing and electrical, lobby sizes and layouts, building setbacks, and exterior style, to name a few. Essentially, this is an exercise to examine what elements of the current building could be used in the conversion and what elements need to be changed, and at what cost.

One of the keys to this asset assessment might be parking. Until recently, municipalities were keen to ensure suites had dedicated stalls. However, there are now market and planning forces in play suggesting that parking requirements may no longer be addressed by municipal regulation but dictated instead by the market. Recently, Edmonton's city council abandoned all parking requirements for its residential occupancies. This was done to lower restrictions on core developments and to place the responsibility on developers to ensure they have the parking they need for any given development. At any rate, conversion buildings in core locations may have limited parking on-site and the conversion may not need large parking facilities.

Zoning – After a full assessment concludes that a conversion is physically viable, the next step is to proceed through municipal approvals. Although municipalities are becoming more flexible with their planning processes, especially in high-density urban areas, zoning may prove to be the biggest challenge for many conversions. In all likelihood, the current zoning for most of these old office buildings will not be suitably fit for residential use. The best answer might be a site-specific Direct Control zoning that would see a municipality approve a specific plan for the property in question. Often, Direct Control zonings are the best way to handle situations where an existing building with long-term viability issues can have its re-invention dovetailed into a community. Working in favour of these conversions is that they are generally located in urban cores where most jurisdictions are seeking ways to increase population density to make use of existing infrastructure. Generally speaking, there is an overarching mindset and desire by cities to bring more population to the urban core, coupled with a need to find uses for older class 'B'

“ THE CONVERSION NEEDS TO ADDRESS THE SAME LIFESTYLE ELEMENTS AS A TRADITIONAL APARTMENT COMPLEX TO COMPETE IN THE SAME MARKET.

office buildings that are struggling with economic viability. Rebuilding and stabilizing the property tax base will also be a primary driver for cities to find ways to get these conversions through the planning and permitting steps.

Market – At the end of the day, these conversions need to result in a property type that has stronger economic viability than its predecessor office use. In the housing sector, the converter can consider several options and balance those options against the cost and the local market demand. Given the costs involved in conversion, most converters will opt for market housing and likely gravitate to higher ends of the market using preferred urban core peripheral locations. That being said, there are some equally attractive sectors to consider, such as senior, student or affordable housing. The latter sector of the market is in high demand and the federal government is responding to that demand through the National Housing Strategy initiative. The government has committed \$55 Billion in a 10-year plan in an attempt to bring 125,000 new homes to market. Accessing government programs of this nature requires addressing specific criteria and may not suit all buildings and situations, but this may be a viable use for many conversions.

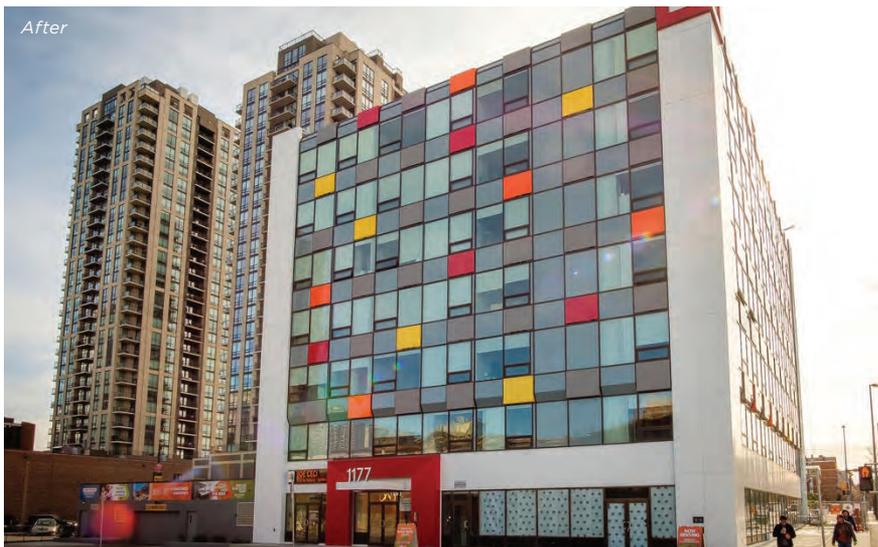
Senior’s housing is an excellent conversion use of office buildings. With 17% of Canada’s population over 65 years of age, demand in this sector is secure and growing. Office buildings present a good structural opportunity to meet senior’s needs with main level common areas, closed HVAC systems, the diminished need for balconies, and a different locational consideration.

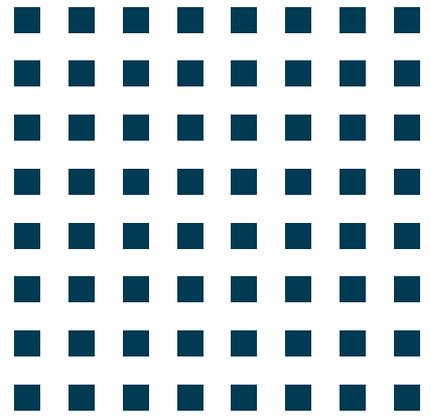
In the 1990s, a building in Edmonton known as Rosedale Manor was born out of an out-of-date office building and still thrives today. Student housing has a very similar format to senior housing in terms of communal areas and smaller suite sizes. Obviously, housing for students must address the location requirements in terms of access to education.

■ **MUST HAVES**

For a conversion to compete on the market with traditional apartment buildings, there are some minimum requirements these buildings need to address. Balconies head this list. Private outdoor space is a must-have in most residential applications, but especially so for conversion buildings that typically appeal to slightly higher price-point rentals. That being said, these are often a challenge in retrofits. The obvious answer to the problem is to simply add them, but there is a myriad of considerations from a structural and building envelope perspective. This is where a clear understanding of the building’s physical assets can help to identify a pathway to a solution. Not only do balconies serve to provide private outdoor space that makes the suites more attractive, but they work well to alter the exterior profile and enhance the architectural appeal.

Common area amenity space would also be high on the list of must-haves. This would include outdoor patio or lounge areas, fitness rooms, meeting rooms, and game rooms. Essentially, the conversion needs to address the same lifestyle elements as a traditional apartment complex to compete in the same market.





Working in the conversion building's favour is the likelihood of a large amount of ground floor space that may not be suitable for rentable suite use. Ground floors in conversions tend to lack the window space needed for suite use and may better lend themselves to amenity areas that do not require windows. Another benefit may be large flat roof areas being put to use as outdoor patios and lounges with impressive view potential.

Exterior renovations are a minimum requirement to move a building from the traditional austere commercial presentation to an upscale and visually inviting exterior infusing a sense of pride and home. As mentioned previously, the addition of balconies goes a long way towards changing the perception of a building along with some creative colour treatments. Addressing the front entrance with focus grabbing elements such as awnings and signage can also draw attention. The building shown in this example is a conversion project in Calgary that has capitalized on its corner location using new window treatments and an enhanced colour scheme to transform a rather bland exterior into an appealing place to live.

Perhaps one of the more challenging features to adopt into conversions is functional windows. By their very nature, office buildings have sealed window systems for climate control. A good climate control system may prove worthwhile in a conversion as well, but many residential occupants want a breath of fresh air occasionally. This introduces a myriad of issues in terms of how to introduce functional windows into an HVAC environment that may function best as a closed system. Balconies and patio doors will also serve to disrupt the balance. As such, converters need to address air supply and control systems that work on an individual suite basis and bypass much of the HVAC systems in place for office use. As a broader point, the HVAC redeployment in a conversion requires strong advice from experts in the field that will have ramifications throughout the conversion process.

■ ALTERNATE OPPORTUNITIES

In addition to the popular office to apartment conversion process, there are emerging other types of conversions demonstrating a much wider range of opportunities. Some end-use options to explore would include:

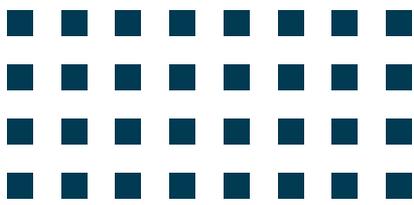
- Educational Facilities
- Office Condominium
- Community Space
- Mixed-Use
- Entertainment
- Restaurant
- Storage



Office buildings are not the only sector of the market to be negatively affected by current events. Hotel properties have taken a major hit in the past year, with struggles foreseen for a few years to come. These properties also offer excellent opportunities for similar conversions and usually within the same market sectors. Retail properties will also see a shift, as consumers are now much more adept and motivated to buy online, leaving bricks and mortar stores with a need to redevelop or reposition.

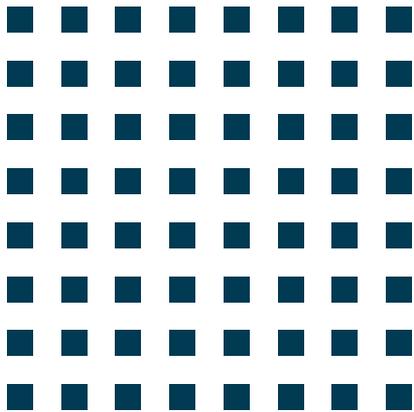
■ PLAN AND CONSULT

Conversions are a significant enterprise with many moving parts. The conversion process will present owners with new challenges and the need for strong guidance. Consultations should be sought from experts in terms of market study, physical building evaluation, capital finance, legal, architectural, and end-use operators. The place to start is with a feasibility study to address a property's advantages and disadvantages, along with an identification of the market sector best suited for the end product. With these elements properly identified, financial scenarios can be advanced to maximize return and create a long-term functional asset. 📌



QUOI FAIRE AVEC UN IMMEUBLE A BUREAUX LÉGÈREMENT USAGÉ

PAR RANDY WYTON, AACI, P.APP, ESSEX APPRAISAL GROUP



Nous sommes en 2021 et les tours à bureaux des centres-villes, même dans les marchés canadiens les plus robustes, connaissent un taux d'inoccupation de 20 % ou plus. Fin février, un article de presse rapportait que Vancouver a 90 acres de locaux à bureaux vacants au centre-ville. Les utilisateurs de bureaux minimisent la taille de leur espace loué pour réduire les coûts, alors que les employés s'habituent à travailler de la maison. C'est une réalité bourgeonnante qui se retournera éventuellement contre les propriétaires de ces immeubles vides.

Dans la foulée de la COVID-19 et du nouveau mode de vie < travail-du-domicile >, les propriétaires et les prêteurs se demandent avec appréhension ce que deviendront les immeubles de classe < B > de 10 étages, omniprésents à la périphérie du centre-ville, dont la popularité décline rapidement. Les immeubles semblables ne peuvent concurrencer avec les immeubles haut de gamme de classe < A > au cœur de la ville qui, malgré l'avantage de l'emplacement et de la qualité, peinent également à conserver leur part du marché. Comblent les bureaux vacants actuels dans le futur semble être une tâche redoutable, étant donné la statistique d'absorption négative qui apparaît dans tous les marchés du pays. Tenter d'améliorer la compétitivité d'un immeuble de classe < B > en dépensant du capital pour maintenir

les loyers des bureaux à 1 \$ le pied carré mensuellement semble de plus en plus une mauvaise idée. Malgré les perspectives actuelles, il y a des options à envisager. L'une de ces options serait la conversion à de nouvelles utilisations. Il serait utile d'explorer des opportunités de repositionner les propriétés dans le marché résidentiel, où les loyers ont augmenté de 2-3 \$ le pied carré.

Alors que le secteur des bureaux du marché immobilier est aux prises avec des locaux vacants, la demande de logement collectif de tous les types demeure relativement forte. Durant la première année de la contraction économique causée par la pandémie, les secteurs du marché résidentiel, à part les condominiums du centre-ville, s'en sont assez bien sortis. Pour profiter des vigoureux marchés résidentiels, la grande tendance future sera de cibler ces projets de conversion pour en arriver à une utilisation résidentielle.

Ce n'est pas une idée nouvelle ou innovante, pas plus qu'une garantie de succès, mais c'est une alternative qu'il vaut la peine d'envisager et qui pourrait ramener vie, dynamisme et profitabilité à une entreprise qui tourne au ralenti. On a vu de nombreux exemples de conversion réussie dans la majorité des marchés canadiens depuis quelques décennies. Présentement, en Alberta, les propriétaires d'immeubles ont une longueur d'avance, car les bureaux vacants avaient déjà commencé à se multiplier en raison du déclin de l'industrie pétrolière. Edmonton et Calgary ont toutes deux connu des conversions récentes à travers le processus d'occupation.

Mais, en plus des conversions des bureaux en appartements, il y a d'autres genres de conversion, comme les entrepôts en logements, immeubles commerciaux en églises, églises en bureaux ou en maisons, hôtels en résidences pour personnes âgées, etc. Pour se concentrer sur la forme la plus courante de

conversion, cet article donnera une orientation dans le contexte d'un immeuble à bureaux converti en immeuble à logements multiples, qu'il s'agisse de condominiums ou d'appartements loués. Le texte suivant décrit certains facteurs clés qu'il faut aborder pour commencer à convertir les bâtiments.

■ PERTINENCE DES PROPRIÉTÉS

Tous les immeubles ne sont pas créés égaux. Ajoutons à cela que les immeubles à bureaux ne sont pas conçus pour accueillir des logements et ne sont pas nécessairement situés sur des sites qui conviennent à l'utilisation résidentielle. À ce titre, il faut estimer franchement l'actif et le passif d'un bien immobilier à convertir. Cette estimation ne vise pas que la structure, il faut également bien considérer l'emplacement de la propriété ainsi que son environnement. À la fin du processus de conversion, l'objectif est de créer un endroit où les gens désirent vivre et, en même temps, obtenir une propriété qui produit un rendement durable du capital investi. L'estimation à faire se décline en plusieurs points :

- Emplacement
- Échelle et forme de la structure
- Actifs de la structure
- Zonage
- Marché

Emplacement – Comme c'est le cas avec presque toutes les formes d'immobilier, l'emplacement joue un rôle clé dans les conversions. Si les gens vont y vivre, l'emplacement doit répondre aux besoins des résidents. Cela peut inclure les parcs, le transport, les écoles, le magasinage, c.-à-d. des caractéristiques qui définissent un quartier. Plusieurs centres urbains canadiens ont des quartiers périphériques plus vieux avec des rues bordées d'arbres, des parcs, des vallées riveraines, des fronts de mer, des terrains de golf, etc. Dans ces zones périphériques plus anciennes se trouvent les immeubles de classe < A > et < B > qui seront les plus vraisemblablement convertis. En revanche, les emplacements en zone suburbaine n'offrent peut-être pas le cachet nécessaire pour attirer les occupants.

Les terrains d'angle tendent à favoriser le mieux la conversion. Ils permettent à au moins deux des faces de l'immeuble d'avoir une vue non obstruée sur l'extérieur. De plus, les coins donnent une meilleure exposition aux devantures de la rue et une meilleure accessibilité. Une plus grande visibilité extérieure facilite l'« habillage » d'un immeuble et change sa perception d'un usage commercial en une impression résidentielle attrayante.

Échelle et forme de la structure – Après l'emplacement, la taille et la configuration de la structure sont probablement les plus grands obstacles des candidats à la conversion. Les plaques de plancher sont un élément crucial dans les considérations de conception. En développant des espaces résidentiels, la grandeur des fenêtres est la clé. Si les plaques de plancher sont carrées et ont une surface de plancher trop massive à l'intérieur de la structure en retrait des fenêtres, la possibilité de conversion est limitée. Les plaques de plancher devraient être configurées de façon à ce qu'au moins 15 à 20 pieds d'espace de fenêtre soit





possibles dans une chambre à coucher d'environ 600 pieds carrés. Cela permet l'installation de fenêtres dans la salle de séjour et les chambres à coucher. Avec deux chambres à coucher ou 800-1000 pieds carrés, on aura peut-être besoin d'au moins trois espaces de fenêtres qui nécessiteront jusqu'à 30 pieds d'exposition extérieure. Ces deux scénarios produiraient une surface utile jusqu'à 30 pieds de profondeur à distance des fenêtres. Même à cette distance, l'éclairage doit prévoir les zones ombragées potentielles. Si les plaques de plancher ne permettent pas ce type de configuration, la possibilité de conversion peut en souffrir.

Idéalement, il devrait y avoir des fenêtres de tous les côtés de l'immeuble, permettant au plan d'étage résidentiel d'inonder la suite de lumière et donnant aux résidents un sentiment d'exposition au monde extérieur. Une forme rectangulaire est probablement la meilleure. Cela permet un corridor central à travers la plaque de plancher avec des suites qui flanquent les deux côtés avec des fenêtres sur les longues expositions de l'immeuble. Les fenêtres face au sud donnent la plus grande exposition.

La taille et la forme des plaques de plancher ont leur importance également. Les corridors d'ascenseur devaient être centralisés pour permettre aux suites d'être développées autour du noyau. Les points d'accès centralisés limitent l'espace commun. On peut de beaucoup réduire les coûts de conversion et augmenter les revenus avec moins d'aires communes intérieures à finir.

Les ascenseurs sont aussi un facteur important à considérer. D'ordinaire, les immeubles à bureaux jouissent d'une plus grande capacité d'ascenseurs que les immeubles d'appartements traditionnels. Cela pourrait signifier qu'un puits d'ascenseur puisse être utilisé pour les services. Un désavantage des ascenseurs d'immeubles à bureaux, c'est qu'ils sont souvent plus petits que les ascenseurs résidentiels. Si les ascenseurs existants sont trop exigus pour contenir canapés ou lits lorsque les occupants déménagent, il faut songer à d'autres solutions.

Actifs de la structure – Il s'agit ici d'une considération serrée et technique des éléments physiques de l'immeuble, comme la possibilité d'un système de CVC, la hauteur des plafonds, les éléments de construction structureaux (béton versus acier), l'emplacement des éléments porteurs, la fondation et le stationnement intérieur, l'espace des aires communes à l'extérieur, la plomberie et l'électricité, les dimensions et aménagements du vestibule, les retraits de l'immeuble et le style extérieur, pour ne nommer que ceux-là. Essentiellement, c'est un exercice qui consiste à déterminer les éléments existants de l'immeuble qui pourraient servir à la conversion et ceux qui devraient être changés, et à quel coût.

L'une des clés de cette estimation des actifs pourrait être le stationnement. Jusqu'à une époque récente, les municipalités désiraient s'assurer que les suites aient des places de stationnement désignées. Toutefois, il existe maintenant des forces du marché et de la planification donnant à penser que les exigences de stationnement ne sont plus réglementées au



municipal, mais plutôt dictées par le marché. Récemment, le conseil municipal d'Edmonton a abandonné toutes les exigences de stationnement pour ses locaux d'habitation résidentiels. On a fait cela pour diminuer les restrictions sur les développements centraux et pour transférer la responsabilité aux promoteurs, afin d'assurer qu'ils aient le stationnement dont ils ont besoin pour leurs développements. Quoiqu'il en soit, les immeubles à convertir dans les emplacements centraux peuvent avoir un stationnement limité sur place et la conversion ne nécessitera peut-être pas d'importants aménagements de stationnement.

Zonage – Après qu'une estimation complète ait conclu qu'une conversion est physiquement durable, la prochaine étape consiste à procéder en obtenant les approbations municipales. Même si le processus de planification des municipalités devient plus flexible, surtout en zones urbaines à haute densité, le zonage pourrait se révéler le principal obstacle à plusieurs conversions. Selon toute vraisemblance, le zonage actuel pour la plupart de ces vieux immeubles à bureaux ne sera pas approprié à l'usage résidentiel. La meilleure réponse pourrait être le zonage à contrôle direct pour un site donné, où la municipalité approuverait un plan spécifique pour la propriété en question. Fréquemment, les zonages à contrôle direct sont la meilleure façon d'aborder les situations où l'immeuble existant qui montre des enjeux de durabilité à long terme peut voir sa réinvention se fondre dans une communauté. Jouant en faveur de ces conversions, c'est qu'elles sont généralement situées dans des centres urbains où la plupart des autorités cherchent des moyens d'augmenter la densité de population pour utiliser l'infrastructure existante. De manière générale, les villes ont un état d'esprit et un grand désir d'attirer plus de population dans leur noyau urbain, en plus du besoin de trouver des usages pour les plus vieux immeubles à bureaux de classe « B », qui peinent à demeurer économiquement viables. Reconstruire et stabiliser l'assiette de l'impôt foncier

LA CONVERSION DOIT TENIR COMPTE DES MÊMES ÉLÉMENTS DU MODE DE VIE QUE CEUX D'UN ENSEMBLE D'HABITATIONS COLLECTIVES TRADITIONNEL POUR CONCURRENCER DANS LE MÊME MARCHÉ.

sera aussi un moteur principal pour aider les villes à trouver des façons d'obtenir ces conversions à travers les étapes de planification et d'autorisation.

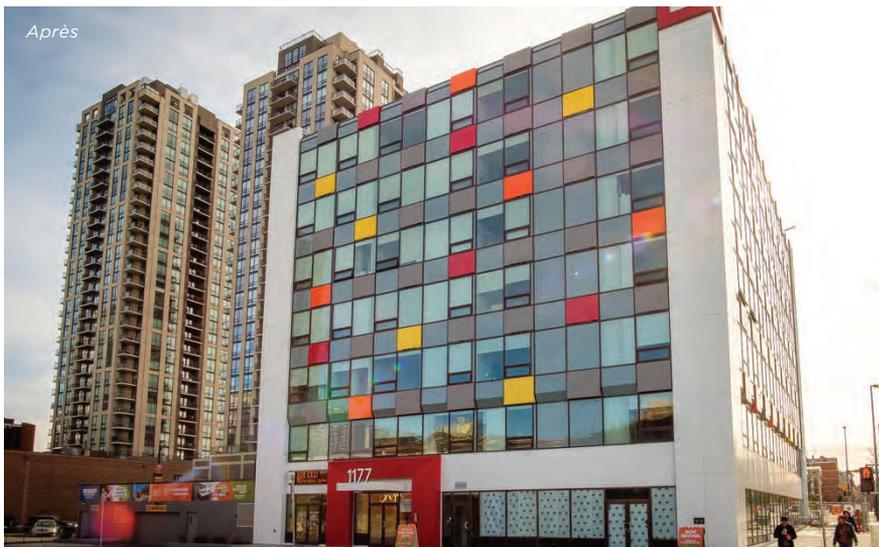
Marché – Tout compte fait, ces conversions doivent produire un type de propriété qui possède une plus grande viabilité économique que ses prédécesseurs à bureaux. Dans le secteur du logement, le convertisseur peut examiner plusieurs options et les équilibrer avec les coûts et la demande du marché local. Étant donné les coûts de conversion, la plupart des convertisseurs opteront pour le logement du marché et viseront probablement les plus hauts niveaux du marché, en utilisant les emplacements périphériques favorisés du noyau urbain. Ceci étant dit, il existe d'autres secteurs aussi attrayants à considérer, comme le logement des aînés, des étudiants et le logement abordable. Ce dernier secteur du marché est en forte demande, alors que le gouvernement fédéral y répond par l'entremise de sa Stratégie nationale sur le logement. Il a engagé 55 milliards \$ dans un plan de 10 ans pour tenter de créer 125 000 nouvelles maisons sur le marché. L'accès aux programmes gouvernementaux de cette nature requiert que l'on réponde à certains critères et peut ne pas convenir à tous les immeubles ni à toutes les situations, mais ça peut fonctionner pour plusieurs conversions.

Le logement des aînés est une excellente conversion pour les immeubles à bureaux. Avec 17 % de la population du Canada ayant plus de 65 ans, la demande dans ce secteur est acquise et croissante. Les immeubles à bureaux présentent une bonne opportunité structurale pour répondre aux besoins des aînés

avec des aires communes au rez-de-chaussée, des systèmes fermés de CVC, le besoin réduit de balcons et une considération d'emplacement différente. Dans les années 1990, un immeuble d'Edmonton, appelé Rosedale Manor, est né d'un immeuble à bureaux désuet et il prospère jusqu'à ce jour. Le format du logement étudiant est très similaire à celui des aînés pour ce qui est des aires communes et de la plus petite taille des suites. Bien sûr, le logement des étudiants doit répondre aux exigences d'emplacement en termes d'accès aux institutions d'enseignement.

■ À POSSÉDER

Pour qu'une conversion puisse faire concurrence aux immeubles d'appartements traditionnels, ceux-ci doivent répondre à un minimum d'exigences. Les balcons viennent en tête de liste. Les espaces extérieurs privés sont une chose essentielle dans la plupart des applications résidentielles, surtout dans la conversion des immeubles qui demandent des loyers légèrement plus élevés. Ceci dit, les rénovations sont souvent problématiques. La réponse évidente aux problèmes et de simplement les ajouter, mais il y a une myriade de facteurs à considérer relativement à la structure et à l'enveloppe du bâtiment. C'est ici qu'une bonne compréhension des actifs physiques de l'immeuble peut aider à dégager la voie vers une solution. Non seulement les balcons fournissent un espace extérieur privé qui rend des suites plus attrayantes, mais ils réussissent à changer le profil extérieur du bâtiment et à embellir son architecture.





Les espaces d'agrément des aires communes seraient aussi en tête de liste des « choses à avoir ». Cela inclurait des patios extérieurs ou des lieux de détente, des salles d'exercice, des salles de réunion et des salles de jeux. En essence, la conversion doit tenir compte des mêmes éléments du mode de vie que ceux d'un ensemble d'habitations collectives traditionnel pour concurrencer dans le même marché. Ce qui joue en faveur de l'immeuble à convertir, c'est la probabilité d'une grande surface utile au sol qui peut ne pas convenir à l'usage de suites à louer. Dans les conversions, les étages du rez-de-chaussée tendent à manquer d'espaces de fenêtres nécessaires à l'usage de suites et peuvent mieux se prêter à des espaces d'agrément qui n'ont pas besoin de fenêtres. Un autre avantage peut être les grandes aires de toit plat, qui peuvent servir de patios extérieurs ou de lieux de détente avec une vue potentielle impressionnante.

Les rénovations extérieures sont une exigence minimale pour passer d'une présentation commerciale austère traditionnelle à un extérieur sophistiqué et visuellement invitant qui instille un sentiment de fierté et d'habitation. Comme j'ai déjà mentionné, l'ajout de balcons fait beaucoup pour changer la perception d'un immeuble, en plus des traitements de couleurs créatifs que l'on peut appliquer. Améliorer l'entrée principale avec des éléments qui ressortent, comme des marquises et des enseignes, peut aussi attirer les regards. L'immeuble apparaissant dans cet exemple est un projet de conversion à Calgary, qui a capitalisé sur son emplacement en angle en changeant l'apparence des fenêtres et en intégrant une palette de couleurs vives pour transformer un extérieur plutôt fade en un endroit où l'on désire vivre.

Parmi les éléments qui sont peut-être les plus difficiles à incorporer dans les conversions se trouvent les fenêtres fonctionnelles. De par leur nature même, les immeubles à bureaux ont des systèmes de fenêtres scellées pour contrôler la climatisation. Un bon système de régulation de climatisation peut aussi se révéler utile dans une conversion, mais beaucoup d'occupants résidentiels veulent prendre une bouffée d'air frais à l'occasion. Cela présente une multitude d'enjeux concernant la façon d'intégrer des fenêtres fonctionnelles dans un environnement de CVC, qui peut fonctionner le mieux comme système en circuit fermé. Les balcons et les portes patios viendront aussi perturber l'équilibre. À ce titre, les convertisseurs doivent installer des systèmes de génération et de contrôle d'air qui fonctionnent pour chaque suite individuelle et qui contournent la plus grande partie des systèmes de CVC en place pour l'usage de bureaux. Un point plus général, le redéploiement du système de CVC dans une conversion requiert d'excellents conseils d'experts dans ce domaine qui auront des ramifications à travers le processus de conversion.

■ AUTRES OPPORTUNITÉS

En plus du populaire processus de conversion de bureaux en appartements, il y a d'autres types de conversion émergents qui démontrent une gamme d'opportunités beaucoup plus étendue. Certaines options d'utilisation finale à explorer comprennent :



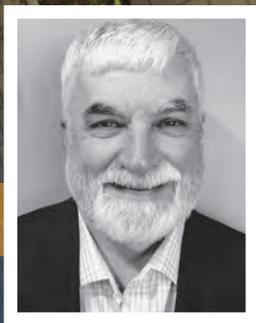
- Installations d'enseignement
- Condominiums d'affaires
- Espace communautaire
- Utilisation mixte
- Divertissement
- Restaurant
- Entreposage

Les immeubles à bureaux ne sont pas le seul secteur du marché à être touché négativement par les événements actuels. Les hôtels sont durement touchés depuis un an, et l'on prévoit que leurs difficultés persisteront encore quelques années. Ces propriétés offrent également d'excellentes occasions de conversions similaires, habituellement dans les mêmes secteurs de marché. Les magasins de détail connaîtront aussi des transformations, alors que les consommateurs sont maintenant beaucoup plus enclins et motivés à faire leurs achats en ligne, laissant les bâtiments commerciaux de brique et de mortier avec la nécessité de se redévelopper ou se repositionner.

■ PLANIFICATION ET CONSULTATION

Les conversions sont une entreprise importante qui comporte beaucoup de pièces mobiles. Le processus de conversion présentera aux propriétaires de nouveaux défis et le besoin d'une solide orientation. On devrait consulter des experts dans ces domaines : études de marché; évaluation physique des immeubles; financement du capital; questions légales et architecturales; et exploitants finals. L'endroit où commencer est une étude de faisabilité, pour dégager les avantages et désavantages de la propriété, en plus d'identifier le secteur du marché qui convient le mieux au produit final. Une fois ces éléments bien identifiés, on peut créer des scénarios financiers pour maximiser le rendement du capital investi et créer un actif fonctionnel à long terme. 📌

How to determine the contributory value of **SOLAR PANELS** on a small apartment building



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



This real estate case involves a lender's requirement to separate the market value of a three-storey walkup apartment building with and without the contributory value of the solar panels located on the roof. This would be a reasonable request since the life expectancy of the solar panels is significantly lower than the remaining economic life of the building. Furthermore, the income from the solar panels represented 10% of the overall gross income of the property. If the solar panels added significantly to the overall value of the property, this might require an additional risk rate over and above typical mortgage rates.

The building in question is located in a good-sized community in southwestern Ontario. It is a 54-year-old 12-plex. The solar panels had been installed on the building for four years as of the date of the valuation and have 13 more years to run on their existing lease. The average rent from the solar panels over the last four years was \$11,320.

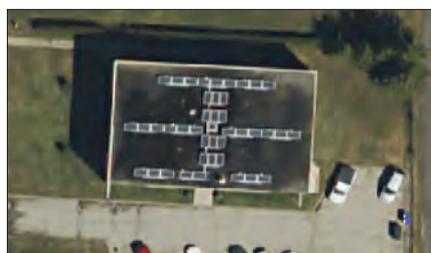


Image 1 – The solar panels from an aerial photo.

We first determine the market value of the property with and without the solar panel income in place using Quality Point in the DCA analysis. One of the Predictor Variables used in the analysis was the Net Operating Income of the property. Therefore, it was easy to segregate the Net Operating Income with and without the solar panel. Since there were no comparable sales of small apartment buildings that generated income from solar panels that had been sold, this method was the best alternative. The differences in the market values of the property by the Quality Point method are as follows:

WITHOUT SOLAR PANEL INCOME	WITH SOLAR PANEL INCOME	DIFFERENCE
\$1,516,000	\$1,587,000	\$71,000
\$1,549,000	\$1,622,000	\$73,000
\$1,583,000	\$1,657,000	\$74,000

An alternative for determining the contributory value of the solar panels was using a Discounted Cashflow Method. Here the net operating income (solar panel income less any expenses) is determined over the remaining contract period. A Discount Rate is applied to the net operating income of each. The discounted cash flows are added together to represent the Present Value of the Solar Panels. There is no residual year because there

is no guarantee that the lease would be renewed.

* SELECTING THE PROJECTED INCOME

The solar panel lease expires on May 31, 2032. This means it has 13 years to run, if we use the year 2019. The 2019 year was used in the valuation of the apartment building since the rents were going to increase in that year under the *Residential Tenancy Act of Ontario*. The average income from the solar panels was \$11,320 over the last four years. We straight-lined the income stream even though we observed some variation in the annual payments over the last four years. There was no point in trying to forecast the projected income over the 13 years based upon the variation in the payments over the last four years. In other words, no varying income trend line could be supported. There was just as much chance that using the average for the last four years would be as accurate over the investment horizon of the solar panels as trying to vary the net income over the same period. By applying a discount rate for each year of operations, it would alter the annual future value of the cashflows and would reflect any variation in the income.

YEARS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Gross Income	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320	\$11,320
Expenses													
Management Some Repairs	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566	\$566
Net Operating Income	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754	\$10,754
Discount Rate 10%	0.9091	0.8264	0.7513	0.683	0.6209	0.5645	0.5132	0.4665	0.4241	0.3855	0.3505	0.3186	0.2897
	\$9,776	\$8,888	\$8,080	\$7,345	\$6,677	\$6,070	\$5,519	\$5,017	\$4,561	\$4,146	\$3,769	\$3,427	\$3,115
Total Cashflow or Present Worth: \$76,389													

Table 1



Discount Rates		
	Viewpoint Integra Realty Resources Publications 2017	Rynne, Murphy and Associates
Offices	8.03% to 9.02%	8.75% to 9.75%
Multi-family	6.97% to 7.85%	8.25% to 9.75%
Retail malls	7.98% to 8.10%	8.75% to 9.00%
Industrial	7.91% to 8.61%	9.50% to 11.25% (heavy and older)
Hospitality	9.69% to 10.09%	
Mobile home		9.5 average
Restaurants		10.00 average
Auto dealers		9.5
Subdivisions		15.5
Nursing homes		13.5
Hotels Motels		10.25
City commercial industrial		9.75

Table 2

* EXPENSES

Although we would like to think that the income from solar panels is truly net free, we concluded that there are going to be some costs associated with the investment. These costs represented some management aspects as well as maintenance costs because they are subject to all types of weather conditions. We used 5%. The analysis does not include the cost of borrowed funds to install the solar panels each year because the valuation is based upon both the building and the solar panels being free and clear of debt. Table 1 shows the Discounted Cashflow for the solar panels to the end of the lease.

* CHOSEN DISCOUNT RATE

There were no published discount rates for solar or wind panels found on the internet. When it comes to discount rates, there was very limited information from Canadian real estate market publications. There are several mathematical formulas available to determine a discount rate, however, these tend to be fraught with inputted risk rates without any support.

We do know that, over the last 20 years, discount rates were in the 10% to 12% range and are most likely between 8% to

10% for most real estate investments. We did find some references to 3rd quarter discount rates from the USA from Rynne, Murphy and Associates, Inc. These are shown in Table 2.

It is noted that the discount rates shown in Table 2 for multi-family are between 7% and 8% (2017). However, when viewing the other types of real estate investments that reflect more risk, the discount rate also rises.

* WHAT SHOULD THE DISCOUNT RATES BE FOR THE SUBJECT PROPERTY?

This question is complex because it depends upon future rising hydro costs and whether or not any elected government is going to honor past solar panel agreements. Is the sun going to shine more so in the future years? Nobody knows the answers to these questions.

Since we know that discount rates have been decreasing on a wide variety of properties, but are very sensitive to riskier types of real estate, we decided to take a harder stance on the applicable discount rate for the subject property. The rationale for the selection of an appropriate discount rate was the following.

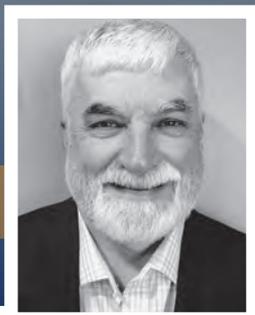
1. Solar panels are becoming more commonplace in the real estate marketplace. We are seeing them on homes, institutional buildings, and in large fields. They are an expense to install.
2. Over the next 13 years, there is a possibility of a decrease in the payment of energy being produced to the grid by solar panels via the weather.
3. The discount rate should reflect the fact that no new lease agreement is possible at the end of the term of the solar panel lease. This would mean that tenants might be subsidizing higher utility costs since the benefit of the solar panels could be gone. This produces another risk factor for the owner.
4. There is a lost opportunity cost in the investment of the original construction of the solar panels. The cost is either paid fully in cash or against borrowed funds. Either way, there is a loss in terms of an interest in borrowing costs or the loss of investing that money into a different venture.

We concluded that the discount rate that seems to best capture the negative issues of having solar panels on the roof of a 10-plex apartment complex is 10%. The 10% discount rate provides a present worth value of \$76,389 (rounded to \$76,000).

* CONCLUSION

The Quality Point analysis using the difference between the net operating income of the subject property with and without the Solar Panel Income produced a value for the solar panels of \$71,000 to \$74,000. The Discounted Cashflow Model indicated a contributory value of \$76,000. The concluded single-point estimate of the contributory value for the solar panels was \$75,000. 📌

Comment calculer la valeur contributive des **PANNEAUX SOLAIRES** installés sur un petit immeuble d'habitation



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

Ce cas immobilier concerne l'exigence d'un prêteur voulant que l'on détermine la valeur marchande d'un immeuble d'habitation de trois étages sans ascenseur, avec et sans la valeur contributive des panneaux solaires situés sur le toit. Ce serait une demande raisonnable, puisque la durée utile prévue des panneaux solaires est très inférieure à la vie économique restante du bâtiment.

Qui plus est, le revenu provenant des panneaux solaires représentait 10 % du revenu brut global de la propriété. Si les panneaux solaires ajoutaient considérablement à la valeur globale de la propriété, cela pourrait nécessiter un taux de risque additionnel au-delà des taux hypothécaires habituels.

Le bâtiment visé, construit il y a 54 ans et contenant 12 logements, est situé dans une collectivité de bonne



taille dans le sud-ouest de l'Ontario. Les panneaux solaires étaient installés sur le bâtiment depuis quatre ans à la date d'évaluation, alors qu'il reste 13 années à écouler sur leur bail existant. Le loyer moyen des panneaux solaires au cours des quatre dernières années était de 11 320 \$. L'image 1 montre les panneaux solaires dans une photographie aérienne du bâtiment.



Image 1

Nous calculons d'abord la valeur marchande de la propriété, avec et sans le revenu des panneaux solaires installés, en utilisant les points de qualité dans l'analyse par comparaison directe. L'une des variables explicatives employées dans l'analyse était le revenu net d'exploitation du bien immobilier. Il était donc facile d'isoler le revenu net d'exploitation, avec et sans les panneaux solaires. Comme aucune vente comparable de petits immeubles d'habitation produisant des revenus de panneaux solaires n'avait été effectuée, cette méthode était la meilleure solution de rechange. Les différences des valeurs marchandes de la propriété révélées par la méthode des points de qualité sont comme suit :

SANS REVENU DES PANNEAUX SOLAIRES	AVEC REVENU DES PANNEAUX SOLAIRES	DIFFÉRENCE
1 516 000 \$	1 587 000 \$	71 000 \$
1 549 000 \$	1 622 000 \$	73 000 \$
1 583 000 \$	1 657 000 \$	74 000 \$

Une autre façon de calculer la valeur contributive des panneaux solaires était d'employer une méthode d'actualisation des flux monétaires. Ici, on détermine le revenu net d'exploitation (revenu des panneaux solaires, moins toute dépense) pour la durée résiduelle du contrat. Un taux d'actualisation est appliqué au revenu net d'exploitation de chacun. On additionne les flux monétaires actualisés, ce qui représente la valeur courante des panneaux solaires. Il n'y a pas d'année résiduelle, car rien ne garantit que le bail sera renouvelé.

* SÉLECTION DU REVENU PROJETÉ

Le bail des panneaux solaires prend fin le 31 mai 2032. Cela signifie qu'il reste 13 ans à écouler si l'on se base sur l'année 2019, qui a servi dans l'évaluation de l'immeuble d'habitation, car les loyers devaient augmenter cette année-là en vertu de la *Loi sur la location à usage d'habitation*. Les panneaux solaires ont produit un revenu moyen de 11 320 \$ depuis quatre ans. Nous avons étalé le flux des rentrées, même après avoir constaté des variations dans les paiements annuels. Il était inutile d'essayer de prévoir le revenu projeté sur 13 ans en se basant sur la variation des paiements dans les quatre dernières années. En d'autres mots, on ne pouvait justifier aucune ligne de tendance du revenu. Il y avait autant de chances qu'utiliser la moyenne depuis quatre ans serait aussi exact sur l'horizon de placement des panneaux solaires qu'essayer de varier le revenu net sur la même période. En appliquant un taux d'actualisation pour chaque année d'exploitation, cela altérerait la valeur annuelle future des flux monétaires et refléterait toute variation de revenu.

* DÉPENSES

Même si nous aimerions croire que le revenu des panneaux solaires est vraiment libre net, nous avons conclu qu'il y aura certains coûts associés au placement.

Ces coûts visent la gestion et l'entretien des panneaux, qui sont exposés à tous les types de conditions météorologiques. Nous avons utilisé 5 %. L'analyse n'inclut pas les coûts des fonds empruntés pour installer les panneaux chaque année, car l'évaluation présume que le bâtiment aussi bien que les panneaux solaires sont francs et quittes de toute charge. Le tableau 1 montre le flux monétaire actualisé pour les panneaux solaire à la fin du bail.

* CHOIX DU TAUX D'ACTUALISATION

À ce jour, nous n'avons pas trouvé de taux d'actualisation publiés sur Internet pour les panneaux solaires ou les éoliennes. Nous avons trouvé seulement des informations très limitées sur les taux d'actualisation dans des publications canadiennes spécialisées en immobilier. Plusieurs formules mathématiques sont disponibles pour calculer un taux d'actualisation, mais celles-ci tendent à être chargées de taux de risque saisis non justifiés.

Nous savons que, depuis 20 ans, les taux d'actualisation variaient de 10 % à 12 % et qu'ils oscillent vraisemblablement entre 8 % et 10 % pour la plupart des placements immobiliers. Nous avons trouvé quelques références à des taux d'actualisation du troisième trimestre aux États-Unis, provenant de Rynne, Murphy and Associates, Inc. Elles figurent au tableau 2.

Il est à noter que les taux d'actualisation figurant au tableau 2 pour les logements multifamiliaux varient de 7 % à 8 % (2017). Cependant, en regardant les autres types de placement immobilier qui reflètent plus de risque, le taux d'actualisation augmente également.

* QUEL DEVRAIENT ÊTRE LES TAUX D'ACTUALISATION POUR LA PROPRIÉTÉ VISÉE ?

C'est une question complexe, parce que cela dépend des futures augmentations du coût de l'électricité et si oui ou non un



ANNÉES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Revenu brut	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$	11 320 \$
Dépenses													
Gestion - Certaines réparations	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$	566 \$
Revenu net d'exploitation	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$	10 754 \$
Taux actualisé - 10 %	0,9091	0,8264	0,7513	0,683	0,6209	0,5645	0,5132	0,4665	0,4241	0,3855	0,3505	0,3186	0,2897
	9 776 \$	8 888 \$	8 080 \$	7 345 \$	6 677 \$	6 070 \$	5 519 \$	5 017 \$	4 561 \$	4 146 \$	3 769 \$	3 427 \$	3 115 \$
FLUX MONÉTAIRE TOTAL OU VALEUR COURANTE : 76 389 \$													

Tableau 1

gouvernement élu honorera les ententes déjà conclues sur les panneaux solaires. Est-ce que le soleil va briller davantage durant les prochaines années ? Personne ne peut répondre à ces questions.

Comme nous savons que les taux d'actualisation ont diminué sur une grande diversité de propriétés, alors qu'ils sont très sensibles à des types d'immobilier plus risqués, nous avons décidé de prendre une position plus ferme sur le taux d'actualisation applicable à la propriété visée. Voici le raisonnement pour la sélection d'un taux d'actualisation approprié :

1. Les panneaux solaires sont de plus en plus présents dans le marché immobilier. Nous les voyons sur des maisons, des immeubles de séjour permanent et dans de grands champs. Ils sont coûteux à installer.
2. Dans les 13 prochaines années, il peut survenir une diminution du paiement de l'énergie produite pour le réseau électrique par les panneaux solaires via la météo.
3. Le taux d'actualisation devrait refléter le fait qu'aucun nouveau bail n'est possible à la fin du bail des panneaux solaires. Cela signifierait que les locataires devraient subventionner des coûts de services publics plus élevés, puisque le bénéfice des panneaux solaires pourrait ne plus exister, ce qui constitue un autre facteur de risque pour le propriétaire.

Taux d'actualisation		
	Viewpoint Integra Realty Resources Publications 2017	Rynne, Murphy and Associates
Bureaux	8,03 % à 9,02 %	8,75 % à 9,75 %
Multifamilial	6,97 % à 7,85 %	8,25 % à 9,75 %
Centres commerciaux	7,98 % à 8,10 %	8,75 % à 9,00 %
Industriel	7,91 % à 8,61 %	9,50 % à 11,25 % (lourd et autres)
Hébergement	9,69 % à 10,09 %	
Maisons mobiles		Moyenne 9,5
Restaurants		Moyenne 10,00
Concessionnaires automobiles		9,5
Subdivisions		15,5
Maisons de soins infirmiers		13,5
Hôtels et motels		10,25
Ville - commercial et industriel		9,75

Tableau 2

4. Il y a un coût d'opportunité perdue dans le placement sur la construction originale des panneaux solaires. Le coût est soit payé comptant en entier, soit contre des fonds empruntés. D'une façon ou d'une autre, il y a une perte en termes d'intérêt pour des coûts d'emprunt ou une perte de placer cet argent dans une initiative différente.

Nous avons conclu que le taux d'actualisation qui semble le mieux capturer les enjeux négatifs d'avoir des panneaux solaires sur le toit d'un ensemble d'habitations collectives de 10 logements est 10 %. Ce taux d'actualisation fournit une valeur courante de 76 389 \$ (arrondis à 76 000 \$).

* CONCLUSION

L'analyse des points de qualité utilisant la différence entre le revenu net

d'exploitation de la propriété visée, avec et sans le revenu des panneaux solaires, a donné une valeur de 71 000 \$ à 74 000 \$ pour les panneaux solaires. Le modèle de flux monétaire actualisé indiquait une valeur contributive de 76 000 \$. L'estimation à point unique conclue de la valeur contributive des panneaux solaires s'établissait à 75 000 \$.





Limits on the fee simple interest

Contrasting expropriation and police powers

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon), RI

This article reviews a recent decision of the British Columbia Supreme Court that provides an example of the power local government wields to appropriate the property rights of landowners through ‘downzoning’ without compensation. From a valuation perspective, how does an appraiser accommodate this ever-present risk?

The case in question is *V.I.T. Estates Ltd. v. New Westminster (City)*, 2021 BCSC 573 [VIT]. Before turning to the case, some context is perhaps useful. Appraisers know that the fee simple interest in real property is the most complete form of ownership and that it is subject only to four powers of government:¹

- taxation;
- expropriation;
- police power; and
- escheat.

The focus here is on expropriation contrasted with an aspect of police power, namely zoning.

One of the long traditions of the common law is the protection of private property rights. A consequence of this tradition is the common law presumption that when a government expropriates real property, compensation must be paid. Only if there is a specific provision in legislation to the contrary will the presumption be rebutted.² Compensation is provided either in accordance with expropriation legislation or as an incident of *de facto* expropriation. [*De facto* expropriation requires two elements: 1) an acquisition of a beneficial interest in the property or flowing from it, and 2) removal of all reasonable uses of the property.³]

Local governments are enabled through local government legislation to expropriate property. By way of example, in British Columbia the *Community Charter*, SBC 2003, c. 26, sections 31 to 34 and the *Local Government Act*, RSBC 2015, c. 1, sections 289 to 292 allow local governments to expropriate real property interests with provision for compensation.

Contrast expropriation with the exercise of police powers in the form of zoning. Police power is defined as follows:⁴

Police power is the right of government through which property is regulated to protect public safety, health, morals and general welfare. Examples of police power including zoning ordinances, use restrictions, building codes, air and land traffic regulations, public health codes, and environmental regulations.

There could be an argument, in the case of zoning for example, that the exercise of police power is *de facto* expropriation requiring the government to compensate affected landowners. Perhaps foreseeing this possibility, governments provide protective legislation. In British Columbia, the *Local Government Act*, RSBC 2015, c. 1 section 458 provides:

- 458** (1) Compensation is not payable to any person for any reduction in the value of that person’s interest in land, or for any loss or damages that result from any of the following:
- (a) the adoption of an official community plan;
 - (b) the adoption of a bylaw under
 - (i) Division 5 [*Zoning Bylaws*],
 - (ii) Division 12 [*Phased Development Agreements*],or
 - (iii) Division 13 [*Other Land Use Regulation Powers*];
 - (c) the issue of a land use permit;
 - (d) the termination of a land use contract under section 547 [*termination of all remaining land use contracts in 2024*];
 - (e) the adoption of a bylaw under section 548 [*process for early termination of land use contract*].

(2) Subsection (1) does not apply in relation to a bylaw referred to in paragraph (b) of that subsection that restricts the use of land to a public use.



But for the limited exception in subsection 458(2), the protection the law affords to expropriated parties is not available – at least in British Columbia – to parties who have had their property rights stripped from them by other means (e.g., zoning).

The upshot is that a local government has the means to diminish the use of your property and its value without compensation. If done in compliance with enabling legislation and stipulated procedures are followed, a property owner has no recourse except at the ballot box.

This brings us to *VIT. V.I.T. Estates Ltd.* owned 237 strata units in six residential buildings ('Six Buildings') located in the City of New Westminster, British Columbia that were rented by the owner pursuant to the *Residential Tenancy Act*. In 2010, the City adopted an Affordable Housing Strategy having as one of its goals the preservation of "... safe, affordable and appropriate rental housing." However, legislation was needed to enable the City to prevent conversion of rented strata units to occupation by owner. The provincial government amended local government legislation so that local governments like the City could pass bylaws affecting the permissible tenure for accommodation. The means by which this can be done is to introduce zoning bylaws that limit the form of tenure within a zone or part of a zone. There is provision to protect legal non-conforming use, but the requirements to fall under this protective legislation did not apply to the units in the Six Buildings.

The City enacted a bylaw that limited the form of tenure for units in designated buildings (including the Six Buildings) to

tenancies governed by a tenancy agreement that complies with the *Residential Tenancy Act* of British Columbia. The owner of the Six Buildings filed a petition in the Supreme Court of British Columbia arguing that the City bylaw was *ultra vires*, illegal or void. The court disagreed.

In coming to its conclusion, the court considered the standard of review that applies to municipal council decisions following the Supreme Court of Canada decision in *Canada (Minister of Citizenship and Immigration) v. Vavilov* [Vavilov], 2019 SCC 65 and the British Columbia Court of Appeal decision in *1120732 BC Ltd. v. Whistler (Resort Municipality)*, 2020 BCCA 101 applying *Vavilov* to municipal council decisions. At paragraph 47, the court wrote that municipal council decisions are entitled to a deferential reasonableness standard of review and that the question to be addressed is whether the City could have reasonably interpreted the provincial legislation so as to give the City the power to restrict the form of tenure of the Six Buildings in perpetuity to residential rental tenure.

At paragraph 61, the court noted that "It is in the nature of zoning bylaws that they compromise the fee simple ownership rights to some extent ... If fee simple rights of landlords could not be attenuated by municipal bylaws, then the zoning power conferred by the [local government legislation] to regulate residential rental tenure would be meaningless."

At paragraph 70, the court wrote in part "The Legislature appears to have intended to empower municipalities to preserve their rental housing stock. That is exactly what

Bylaw 8123 accomplishes. The consequence is that owners of strata units in the Six Buildings who were renting their units when Bylaw 8123 came into effect must continue to make their units available for rent.”

And at paragraph 72, the court said:

[72] Under the City’s interpretation of the *RRT Amendment Act*, Bylaw 8123 is accomplishing the precise aims of the legislation. It serves the remedial purpose of enabling the City to prevent an owner from converting a rented strata unit into a unit that is owner-occupied, thus preserving the City’s stock of available rental housing. That purpose does impinge upon the property rights of owners. But that is what the legislation, reasonably interpreted, appears to have intended. It cannot be unreasonable for the City to have enacted a Bylaw that precisely accomplishes the Legislature’s purpose. There is simply no validity to an attack on Bylaw 8123 as an unreasonable, but otherwise *intra vires*, bylaw.

[73] It has not been shown that the *LGA*, as amended by the *RRT Amendment Act*, could not reasonably have been interpreted so as to allow for the adoption of Bylaw 8123. The City council, as a democratically elected body, may reasonably have considered the Bylaw as an authorized method of pursuing its policy goal of maintaining rental housing stock. That decision is deserving of deference. I find no basis for overturning the bylaw.

For present purposes, the intricacies of the legal arguments for and against the validity of the *VIT* bylaw need not be canvassed. Suffice it to say that the court decision is one in a long line of cases that have upheld the authority of local government to ‘downzone’ property and to thereby cause the owner financial loss without compensation. It amounts to an individual having to give up something of value *gratis* for the benefit of the community and then entering into a challenging discussion with real property assessment and taxation authorities about highest and best use and diminished value at the next assessment and taxation cycle.

The valuation challenge is obvious. In markets such as are being experienced in the Greater Vancouver Area, the Greater Toronto Area and other urban areas in Canada, how does an appraiser accommodate the risk of local government intervention to safeguard rental residential stock, or preclude use change for existing industrial land, or create any other potential use restriction?

There is some judicial guidance as to when the risk of change should be taken into account in the valuation process.⁵ But every case is going to be highly fact specific.

Closing

The Supreme Court of Canada has described a government’s power of expropriation as such:

20 The expropriation of property is one of the ultimate exercises of governmental authority.

To take all or part of a person’s property constitutes a severe loss and a very significant interference with a citizen’s private property rights. It follows that the power of an expropriating authority should be strictly construed in favour of those whose rights have been affected...

Contrast the expropriation approach to downzoning under the exercise of police power. In the latter instance, and as noted above, local government decisions are to be treated deferentially applying a reasonableness standard that will override the safeguarding of individual rights. We have in stark contrast the government’s ability under its police power to strip property owners of their property rights without compensation in pursuit of that government’s vision of what is best for the public good.

There always has been and there always will be a conflict between the individual property rights of real property owners and governments bent on implementing policies perceived to be for the common good. With this conflict comes the question of the degree to which communities should benefit at the expense of individual property owners forced to relinquish property rights without compensation. Beyond the moral and philosophical issues, the conflict raises the challenge for the appraisal profession to accurately quantify the risk of downzoning without compensation and to reflect that risk in an opinion of market value of the fee simple interest.

End notes

- ¹ The Appraisal Institute of Canada (Larry Dybvig, editor), *The Appraisal of Real Estate*, 3d ed., Vancouver: Sauder School of Business, 2010, p. 6.1
- ² *Toronto Area Transit Operating Authority v. Dell Holdings Ltd.*, [1997] 1 S.C.R. 32 [Dell], at para. 22
- ³ See *Canadian Pacific Railway Co. v. Vancouver (City)*, 2006 SCC 5 for a discussion of *de facto* expropriation.
- ⁴ *The Appraisal of Real Estate*, p. 6.13
- ⁵ See for example *Petro-Canada Inc. v. Assessor of Area #12 – Coquitlam* 1991 CarswellBC 275 (B.C.S.C.); leave to appeal dismissed 1992 CarswellBC 1146 (B.C.C.A.) and cases judicially considering this case.

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. 📄



Limites de l'intérêt en fief simple

Expropriation versus pouvoirs de police

PAR JOHN SHEVCHUK

avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon), RI

Le présent article examine une décision récente rendue par la Cour suprême de Colombie-Britannique, qui nous donne un exemple de l'autorité que possède un gouvernement local de saisir les droits de propriété de propriétaires fonciers en recourant à la « dédensification » sans compensation. En ce qui touche l'évaluation, comment un évaluateur peut-il composer avec ce risque toujours présent ?

Le cas qui nous intéresse est *V.I.T. Estates Ltd. v. New Westminster (City)*, 2021 BCSC 573 [VIT]. Avant de s'y plonger, il serait utile d'établir le contexte. Les évaluateurs savent que l'intérêt en fief simple est la forme de propriété la plus complète et qu'elle est sujette à seulement quatre pouvoirs du gouvernement :¹

- imposition;
- expropriation;
- pouvoir de police; et
- déshérence.

Le point focal ici est l'expropriation par rapport à un aspect du pouvoir de police, nommément le zonage.

L'une des longues traditions de la common law est la protection des droits privés de propriété. Une conséquence de cette tradition est la présomption de la common law voulant que lorsque le gouvernement exproprie un bien immobilier, une compensation doit être payée. Cette présomption sera réfutée seulement si une disposition spécifique existe à l'effet contraire.² La compensation est accordée soit conformément à la loi sur l'expropriation, soit comme un incident d'expropriation *de facto*. [L'expropriation *de facto* requiert deux éléments : 1) l'acquisition d'un intérêt bénéficiaire dans la propriété ou découlant de celle-ci, et 2) *élimination de toutes les utilisations raisonnables de la propriété*.³]



La législation des gouvernements locaux habilite les autorités locales à exproprier des biens immobiliers. Par exemple, en Colombie-Britannique, la *Community Charter*, SBC 2003, c. 26, articles 31 à 34, et la *Local Government Act*, RSBC 2015, c. 1, articles 289 à 292, permettent aux gouvernements locaux d'exproprier des intérêts immobiliers, avec des dispositions sur la compensation.

Faisons le contraste entre l'expropriation et l'exercice des pouvoirs de police sous la forme de zonage. Le pouvoir de police se définit ainsi :⁴

Le pouvoir de police est le droit du gouvernement de réglementer une propriété afin de protéger la sécurité, la santé, la morale et le bien-être général du public. Des exemples de pouvoir de police comprennent les ordonnances de zonage, les restrictions d'utilisation, les codes du bâtiment, les règlements sur le trafic aérien et terrestre, les codes de santé publique et les règlements environnementaux.

On pourrait arguer, dans un cas de zonage, par exemple, que l'exercice du pouvoir de police est l'expropriation *de facto* exigeant que le gouvernement accorde une compensation aux propriétaires fonciers affectés. En anticipant peut-être cette possibilité, les gouvernements fournissent des mesures législatives de protection. En Colombie-Britannique, la *Local Government Act*, RSBC 2015, c. 1, article 458, indique :

458 (1) La compensation n'est payable à aucune personne pour toute réduction de la valeur de l'intérêt de cette personne dans le terrain ou pour toute perte ou dommage résultant de l'un ou l'autre des éléments suivants :

- (a) l'adoption d'un plan communautaire officiel;
- (b) l'adoption d'un règlement sous la
 - (i) Division 5 [Règlements de zonage],
 - (ii) Division 12 [Ententes sur le développement par étapes], ou
 - (iii) Division 13 [Pouvoirs de réglementation sur d'autres utilisations du sol];
- (c) l'émission d'un permis d'utilisation du sol;
- (d) la résiliation d'un contrat d'utilisation du sol en vertu de l'article 547 [résiliation de tous les contrats d'utilisation du sol restants en 2024];
- (e) l'adoption d'un règlement en vertu de l'article 548 [procédure de résiliation hâtive d'un contrat d'utilisation du sol].

(2) Le paragraphe (1) ne s'applique pas relativement à un règlement évoqué au paragraphe (b) de ce paragraphe, qui restreint l'utilisation du sol à une utilisation publique.

Mais, pour l'exception limitée du paragraphe 458(2), la protection qu'accorde la loi aux parties expropriées n'est pas disponible – du moins en Colombie-Britannique – aux parties dont les droits de propriété leur ont été enlevés par d'autres moyens (p. ex. zonage).

Le résultat, c'est qu'un gouvernement local a les moyens de réduire l'utilisation de votre propriété et sa valeur, sans compensation. Si cela est fait conformément à la loi habilitante et en suivant les procédures stipulées, un propriétaire n'a aucun recours, sauf à la boîte de scrutin.

Ce qui nous amène au cas *VIT. V.I.T. Estates Ltd.* détenait 237 unités privatives dans six immeubles résidentiels (les « six immeubles »), situés dans la Ville de New Westminster,

Colombie-Britannique, et loués par le propriétaire en vertu de la *Residential Tenancy Act*. En 2010, la Ville a adopté une stratégie de logement abordable dont l'un des objectifs était la préservation de « ...logements locatifs sécuritaires, abordables et appropriés ». Cependant, une loi était nécessaire pour permettre à la Ville d'empêcher la conversion des unités privatives louées en occupation par le propriétaire. Le gouvernement provincial a modifié la législation gouvernementale locale afin que les autorités locales comme la Ville puissent adopter des règlements touchant la tenure d'accommodation permise. Les moyens de le faire consistent à introduire des règlements de zonage qui limitent la forme de tenure à une zone ou à la partie d'une zone. Il existe une disposition pour protéger l'utilisation non conforme légale, mais les exigences de tomber sous cette loi de protection ne s'appliquaient pas aux unités des six immeubles.

La Ville a édicté un règlement qui limitait la forme de tenure pour les unités des immeubles désignés (incluant les six immeubles) aux tenances régies par une convention de location qui se conforme à la *Residential Tenancy Act* de Colombie-Britannique. Le propriétaire des six immeubles a saisi d'un recours la Cour suprême de Colombie-Britannique, alléguant que le règlement de la Ville était *ultra vires*, illégal ou nul et non avenu. La cour n'était pas d'accord.

En arrivant à sa conclusion, la cour prenait en considération la norme d'examen qui s'applique aux décisions des conseils municipaux suivant la décision de la Cour suprême du Canada, dans le cas *Canada (Minister of Citizenship and Immigration) v. Vavilov* [Vavilov], 2019 SCC 65, et la décision de la Cour d'appel de Colombie-Britannique, dans le cas *1120732 BC Ltd. v. Whistler (Resort Municipality)*, 2020 BCCA 101, appliquant *Vavilov* aux décisions du conseil municipal. Au paragraphe 47, la cour écrit que les décisions du conseil municipal ont droit à une norme d'examen rigoureuse raisonnable et que la question est de savoir si la Ville pouvait avoir conclu raisonnablement que la loi provinciale lui donnait le pouvoir de restreindre à perpétuité la forme de tenure des six immeubles à une tenure locative résidentielle.

Au paragraphe 61, la cour remarquait : « Il est dans la nature des règlements de zonage de compromettre les droits de propriété en fief simple, dans une certaine mesure... Si les droits des propriétaires en fief simple ne pouvaient être atténués par des règlements municipaux, alors le pouvoir de zonage conféré par la [loi des gouvernements locaux] de réglementer la tenure locative résidentielle n'aurait aucune signification. »

Au paragraphe 70, la cour écrivait, en partie : « La législature semble avoir intentionnellement habilité les municipalités à préserver leur stock de logements locatifs. C'est exactement ce qu'accomplit le règlement 8123. En conséquence, les propriétaires des unités privatives des six immeubles qui louaient leurs unités lorsque le règlement 8123 est entré en vigueur doivent continuer de rendre leurs unités disponibles à la location. »

Et au paragraphe 72, la cour déclarait :

[72] Selon l'interprétation par la Ville de la *RRT Amendment Act*, le règlement 8123 atteint les objectifs précis de la loi. Il sert de but correctif à la Ville pour empêcher un propriétaire de convertir une unité privative louée en unité occupée par son propriétaire, préservant ainsi le stock de logements locatifs disponibles de la Ville. Ce but n'empiète pas sur les droits de propriété des propriétaires. Mais, c'est ce que la loi, interprétée raisonnablement, semble avoir voulu. Il ne peut être déraisonnable pour la Ville d'avoir adopté un règlement qui accomplit précisément le but de la législature. Il n'est tout simplement pas valide d'attaquer le règlement 8123 comme un règlement non raisonnable, mais autrement *intra vires*.

[73] Il n'a pas été démontré que la *LGA*, tel qu'amendée par la *RRT Amendment Act*, ne pouvait être raisonnablement interprétée comme permettant l'adoption du règlement 8123. Le conseil municipal, en tant qu'organisme élu démocratiquement, peut raisonnablement avoir considéré le règlement comme une méthode autorisée pour poursuivre son objectif stratégique de maintenir le stock de logements locatifs. Cette décision mérite d'être respectée.

Je ne trouve aucune raison d'invalider le règlement.

Pour les fins du présent texte, les complexités des arguments juridiques pour et contre la validité du règlement *VIT* n'ont pas besoin d'être recensées. Qu'il suffise de dire que la décision de la cour entre dans l'une des longues séries de cas qui ont confirmé le pouvoir des autorités locales de « dédensifier » les biens immobiliers et de causer par là des pertes financières aux propriétaires, sans compensation. Cela fait en sorte qu'un individu doit abandonner une chose de valeur *gratis* au profit de la communauté, puis entreprendre une discussion difficile avec les autorités d'évaluation des biens immobiliers et d'imposition sur l'utilisation optimale et la valeur diminuée au prochain cycle d'évaluation et d'imposition.

Le défi d'évaluation est évident. Dans les marchés qui expérimentent cela dans les grandes régions de Vancouver et de Toronto et d'autres centres urbains au Canada, comment un évaluateur compose-t-il avec le risque d'intervention des autorités gouvernementales pour sauvegarder le stock de logements résidentiels, pour empêcher le changement d'utilisation des terrains industriels existants ou pour créer tout autre restriction potentielle sur l'utilisation ?

Il existe une certaine orientation judiciaire concernant le moment où le risque de changement devrait être pris en considération dans le processus d'évaluation.⁵ Mais, les faits de chaque cas seront très spécifiques.

Conclusion

La Cour suprême du Canada a décrit comme suit le pouvoir d'expropriation d'un gouvernement :

20 L'expropriation d'un bien immobilier est l'un des exercices ultimes d'une autorité gouvernementale. Saisir tout ou partie de la propriété d'une personne constitue une perte grave et une interférence très importante avec les droits privés de propriété d'un citoyen. Il s'ensuit que le pouvoir d'une autorité expropriante devrait être strictement interprété en faveur des personnes dont les droits ont été affectés...

Comparez la méthode d'expropriation à la dédensification dans l'exercice du pouvoir de police. Dans le deuxième cas, comme il est noté ci-dessus, les décisions d'une autorité locale doivent être traitées avec déférence en appliquant une norme raisonnable qui primera sur la sauvegarde des droits individuels. Nous avons, par fort contraste, la capacité d'un gouvernement, en vertu de son pouvoir de police, de dépouiller les propriétaires de leurs droits de propriété, sans compensation, dans la poursuite de la vision de ce gouvernement pour le meilleur intérêt du bien public.

Il y a toujours eu et il y aura toujours un conflit entre les droits de propriété individuels des propriétaires immobiliers et les gouvernements déterminés à implanter des politiques perçues comme favorisant le bien commun. Avec ce conflit vient la question de la mesure dans laquelle les communautés devraient en bénéficier, au détriment des propriétaires individuels de biens immobiliers qui doivent renoncer à leurs droits de propriété sans compensation. Au-delà des questions morales et philosophiques, le conflit augmente le défi pour la profession d'évaluateur de quantifier avec exactitude le risque de dédensification sans compensation et de refléter ce risque dans une opinion sur la valeur marchande de l'intérêt en fief simple.

Notes

- ¹ L'Institut canadien des évaluateurs (Larry Dybvig, éditeur), *The Appraisal of Real Estate*, 3e éd., Vancouver : Sauder School of Business, 2010, p. 6.1
- ² *Toronto Area Transit Operating Authority v. Dell Holdings Ltd.*, [1997] 1 S.C.R. 32 [Dell], au para. 22
- ³ Voir *Canadian Pacific Railway Co. v. Vancouver (City)*, 2006 SCC 5 pour une discussion sur l'expropriation *de facto*.
- ⁴ *The Appraisal of Real Estate*, p. 6.13
- ⁵ Voir par exemple, *Petro-Canada Inc. v. Assessor of Area #12 - Coquitlam* 1991 CarswellBC 275 (B.C.S.C.); autorisation d'appel rejetée, 1992 CarswellBC 1146 (B.C.C.A.) et affaires prenant ce cas en considération judiciaire.

Cet article est fourni dans le but de générer la discussion et de sensibiliser les praticiens à certains défis présentés dans la loi. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toutes les questions relatives aux situations abordées ici devraient être posées à des praticiens qualifiés dans les domaines du droit et de l'évaluation. 



Housing is not just a commodity, it is a basic human right

BY JAGMEET SINGH, MP

Leader of the New Democratic Party

The opinions in this Advocacy column are those of the author and not the Appraisal Institute of Canada (AIC). The AIC is offering Canada's three major parties an opportunity to present their opinions on property-related matters in Canadian Property Valuation. The column representing the Federal Government by Minister Ahmed Hussein was published in Book 1 (2021). We are working on obtaining an article from the Conservative Party of Canada in a subsequent issue of this magazine.

Canadians across the country are facing a housing crisis. An overwhelming number of Canadians are spending over 50% of their income on housing each month and a growing number of Canadians are only one paycheck away from homelessness.

In 2018, Parliament legislated the recognition of housing as a basic human right. In practice, however, Justin Trudeau's Liberal government has not implemented it in any meaningful way. Wages remain stagnant, while the cost of housing and rent rises at unprecedented rates. People are increasingly finding themselves in precarious and substandard housing situations, including our most vulnerable who experience homelessness. The federal government has also failed Indigenous peoples, who are 11 times more likely to use a homeless shelter. I truly worry for current and future generations of Canadians, while watching governments be more concerned with pointing fingers than tackling major issues that require cooperation from all levels.

The housing and homelessness crises, as well as the evictions crisis developing from the pandemic, go hand in hand. As more and more people are priced out of ever-increasing costs of housing and rent, more people risk losing any hope of owning a home or are forced to move into

substandard housing or becoming homeless. All levels of government have an important role with respect to housing. The federal government is uniquely placed to ensure national leadership and large capital infusions to ensure the right to housing is meaningfully in effect across the country.

The Liberal government still lacks an Indigenous-led urban, rural and northern Indigenous strategy. As part of this strategy that is long overdue, the NDP has called for the creation of a properly-funded National Housing Center, developed and run by Indigenous housing providers, empowered to create and administer housing programs to address the overrepresentation of Indigenous peoples in precarious housing situations.

The Liberal government has not taken significant steps in addressing the housing crisis, particularly when it comes to addressing the issue of supply. Prior to the Liberal government's ending of the affordable housing program in 1993, CMHC was the best at getting quality, affordable and social housing built and has yet to fully recover. Frankly, we need to multiply and frontload the government's current commitment and ensure the creation of at least 370,000 units of fully accessible community housing, with at least 73,000 dedicated to Indigenous households. This includes immediately ramping up the Rapid Housing Initiative to \$7 billion over the next 2-3 years and to provide additional supports for operating costs of units built through this program.

The National Co-Investment Fund is currently the federal government's main vehicle funding new non-profit housing units. However, the current process is notorious for its complicated application process, long processing times putting projects at risk, and lack of support for smaller organizations, such as rural housing providers. This needs to be addressed. I am deeply concerned about what the current federal government considers affordable under its housing strategy. Under the Rental Construction Financing initiative, in particular, this government considers rent over \$2,000/month as affordable.



New Democrats are also calling for a dedicated housing acquisition fund that provides non-profits with quick access to capital to support them in the acquisition of existing rental assets at risk being lost to large capital funds and REITs. While there is an acquisition element within the RHI, it is tied to several restrictions, which are excluding assets continually being lost to market speculators. I support calls from housing advocates and municipalities for a dedicated fund.

Government surplus lands are also an important tool that needs to be leveraged more. To accelerate the creation of more housing, the federal government needs to adopt a housing-first policy in partnership with community housing providers to prioritize and expedite the conversion of surplus lands that are well suited for residential development.

Rental supports are also important. Many cooperative and non-profit housing providers have been arbitrarily left out of the second phase of the Federal Community Housing Initiative, including those established under the Urban Native Housing Program. They have been continuously fighting for their subsidies to be extended to match the eight years that other cooperatives in the program are getting. The government has so far given them a one-year extension, which is far from the predictable funding that is needed to ensure stability. Beyond that, there is a significant need for federal investment in culturally appropriate wraparound services that ensure housing stability for people in vulnerable situations. The NDP also supports calls to increase

reaching home by an additional \$282 million annually over seven years and ensure prioritization of people experiencing homelessness, Indigenous peoples and women fleeing violence.

Even with emergency benefits, many Canadians are facing piling rent arrears and evictions. While the government provided commercial spaces were provided with rent relief, the same cannot be said for residential tenants. To stabilize the looming evictions crisis, the NDP has called for the implementation of a federal retroactive residential tenant support benefit. The federal government can also provide national leadership on developing evictions standards in a way that reflects housing as a right and that other options are available to address the issues that may lead to an eviction.

In 2019, I campaigned on the implementation of a 15% foreign buyers' tax and remain committed to this call. The federal government must also step up efforts in combatting money laundering in real estate, including by creating a public beneficial ownership registry to increase transparency about who owns real properties, and require reporting of suspicious transactions in order to help find and stop money laundering. More robust reporting requirements for those purchasing secondary residences are also required to prevent people from avoiding capital gains taxes. I am also concerned with the lack of federal support to provinces given FINTRAC's role in monitoring financial crimes, particularly as the BC government is in the midst of its probe into money laundering. 



Le logement n'est pas qu'une commodité, c'est un droit de l'homme fondamental

PAR JAGMEET SINGH, DÉPUTÉ
chef du Nouveau parti démocratique

Remarque : Les opinions de cette chronique de défense des intérêts sont celles de l'auteur et non de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). L'ICE offre aux partis nationaux du Canada l'opportunité de présenter leurs opinions sur des enjeux liés à l'immobilier dans le magazine Évaluation immobilière au Canada. La chronique du ministre du gouvernement fédéral, Ahmed Hussein, a paru dans le Livre 1 (2021). Nous publierons un article du Parti conservateur du Canada dans un prochain numéro du magazine.

Les Canadiens à travers le pays font face à une crise du logement. Un nombre effarant d'entre eux dépensent plus de 50 % de leur revenu sur le logement à chaque mois, alors que de plus en plus de gens sont à seulement un chèque de paye de se retrouver à la rue.

En 2018, le Parlement a légiféré la reconnaissance du logement comme un droit de l'homme fondamental. Dans la pratique, toutefois, le gouvernement libéral de Justin Trudeau n'a mis en œuvre cette législation d'aucune façon significative. Les salaires continuent à stagner, alors que le coût du logement et des loyers atteint des plateaux sans précédent. Les gens se trouvent de plus en plus dans des situations de logement précaires et inférieures aux normes, incluant nos plus vulnérables qui vivent l'itinérance. Le gouvernement fédéral a également abandonné les personnes autochtones, qui sont 11 fois plus susceptibles d'utiliser un refuge pour sans-abris. Je suis très inquiet pour les générations actuelles et futures de Canadiens, alors que je vois les gouvernements plus préoccupés à pointer du doigt que de s'attaquer aux grands enjeux qui nécessitent la coopération, à tous les niveaux.

Les crises du logement et de l'itinérance, aussi bien que la crise des expulsions résultant de la pandémie, sont intrinsèquement liées. Alors qu'ils peuvent de moins en moins

défrayer les coûts toujours croissants du logement et des loyers, plus de gens risquent de perdre tout espoir de posséder une maison ou ils sont forcés de déménager dans des logements qui ne répondent pas aux normes ou, pire encore, deviennent sans-abris. Tous les ordres de gouvernement ont un rôle important à jouer en matière de logement. Le gouvernement fédéral est dans une situation privilégiée pour assurer un leadership national et des injections massives de capitaux pour faire en sorte que le droit au logement soit réellement appliqué dans tout le pays.

Le gouvernement libéral n'a toujours pas de stratégie autochtone urbaine, rurale et nordique, dirigée par des Autochtones. Dans le cadre de cette stratégie, qui est très en retard, le NPD a demandé la création d'un Centre national du logement, financé adéquatement, développé et dirigé par des fournisseurs de logements autochtones, habilité à élaborer et administrer des programmes de logement afin d'éliminer la surreprésentation des personnes autochtones en situation de logement précaire.

Le gouvernement libéral n'a pas pris de mesures significatives pour réduire la crise du logement, en particulier lorsqu'il s'agit d'aborder l'enjeu de l'offre. Avant que ne prenne fin le programme de logement abordable du Parti libéral, en 1993, la SCHL réussissait le mieux à faire construire des logements sociaux de grande qualité et abordables, alors qu'elle ne s'en est pas complètement remise. Pour dire la vérité, nous devons consolider et concentrer d'entrée de jeu l'engagement actuel du gouvernement pour assurer la création d'au moins 370 000 unités de logements communautaires entièrement accessibles, incluant au moins 73 000 unités pour les ménages autochtones. Cela comprend augmenter immédiatement l'Initiative pour la création rapide de logements (ICRL) à sept milliards \$ au cours des deux-trois prochaines années et fournir des aides supplémentaires aux coûts d'exploitation des unités construites dans le cadre de ce programme.

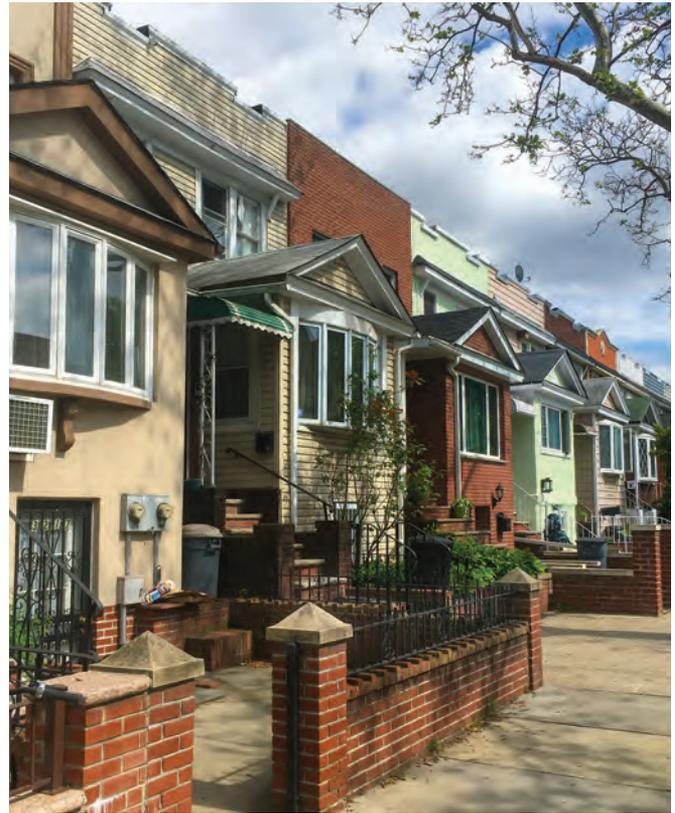
Le Fonds national de co-investissement pour le logement est présentement le principal instrument du gouvernement fédéral finançant les nouvelles unités de logements sans but lucratif. Cependant, le processus actuel est réputé pour son application compliquée, ses délais de traitement trop longs qui mettent les projets à risque et son manque de soutien aux petites organisations, comme les fournisseurs de logements ruraux. Il faut corriger cette situation. Je suis très préoccupé par ce que le gouvernement fédéral actuel considère comme abordable dans sa stratégie de logement. Selon son initiative de Financement de la construction de logements locatifs, notamment, le gouvernement considère comme abordable un loyer qui dépasse 2000 \$ par mois.

Les néo-démocrates demandent aussi la création d'un fonds d'acquisition de logements spéciaux qui permettra aux organismes sans but lucratif d'accéder rapidement à des capitaux pour les aider à acquérir des actifs de location existants qui risquent d'être engloutis par les grands capitaux permanents et les FPI. Alors que l'ICRL parle des acquisitions, celles-ci sont liées à plusieurs restrictions, qui excluent les actifs qui continuent d'être perdus aux spéculateurs du marché. J'appuie les appels des défenseurs du logement et des municipalités pour la création d'un fonds spécial.

Les terrains excédentaires du gouvernement sont également un important outil dont nous devons profiter davantage. Pour accélérer la création de nouveaux logements, le gouvernement fédéral doit adopter une politique du logement d'abord, en partenariat avec les fournisseurs de logements communautaires afin de prioriser et expédier la conversion des terrains excédentaires convenant aux développements résidentiels.

Les aides au logement sont aussi importantes. Plusieurs fournisseurs de logements coopératifs et sans but lucratif ont été arbitrairement mis de côté dans la seconde phase de l'Initiative fédérale de logement communautaire, y compris ceux établis en vertu du Programme de logement des autochtones en milieu urbain. Ils se sont battus sans arrêt pour que leurs subventions soient prolongées pour équivaloir aux huit années dont bénéficient d'autres coopératives du programme. Jusqu'ici, le gouvernement leur a accordé un prolongement d'un an, ce qui est bien loin du financement prévisible requis pour garantir la stabilité. En plus de cela, on a un grand besoin d'investissements fédéraux dans les services complets culturellement appropriés qui assurent la stabilité du logement pour les personnes en situation vulnérable. Le NPD appuie également les appels pour qu'on ajoute au programme Vers un chez-soi 282 millions \$ annuellement, sur sept ans, en donnant la priorité aux gens qui vivent l'itinérance, aux personnes autochtones et aux femmes qui fuient la violence.

Même avec les bénéfiques d'urgence, plusieurs Canadiens font face aux arrérages de loyers cumulatifs et aux expulsions. Alors que les espaces commerciaux fournis par le gouvernement ont joui d'une aide aux loyers, on ne peut pas en dire autant des



locataires résidentiels. Pour stabiliser la crise des expulsions qui s'annonce, le NPD a demandé l'implantation d'un bénéfice de soutien fédéral rétroactif pour les locataires résidentiels. Le gouvernement fédéral peut aussi apporter un leadership national en élaborant des normes d'expulsion d'une manière qui reflète le logement comme un droit et en s'assurant que d'autres options soient disponibles pour réduire les problèmes qui peuvent mener à l'expulsion.

En 2019, j'ai fait campagne pour l'instauration d'une taxe de 15 % pour les acheteurs étrangers et je continue à la demander. Le gouvernement fédéral doit en outre multiplier ses efforts pour lutter contre le blanchiment d'argent dans le secteur immobilier, y compris en créant un registre public de la propriété effective afin d'augmenter la transparence pour savoir qui sont ceux qui détiennent les propriétés immobilières et en exigeant que l'on rapporte les transactions douteuses pour aider à détecter et à stopper le blanchiment d'argent. Des exigences de rapport plus rigoureuses pour ceux qui achètent des résidences secondaires sont également requises pour empêcher les gens d'échapper aux impôts sur les gains en capital. L'absence de soutien fédéral aux provinces me préoccupe également, étant donné le rôle que joue le CANAFE dans la surveillance des crimes financiers, en particulier alors que le gouvernement de la Colombie-Britannique est en train d'examiner en profondeur le blanchiment d'argent. 

+ ANNUAL GENERAL MEETING

FRIDAY, JUNE 11, 2021
12:00 P.M. (EDT)
VIRTUAL MEETING

AGENDA

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of 2020 – 2021 Board of Directors
4. Introduction of Parliamentarian, Sergeant at Arms and Scrutineers
5. Moment of Silence in Honour of Deceased Members
6. Confirmation of Quorum and Proxy / Electronic Voting
7. Approval of Agenda
8. Approval of the Minutes of the 2020 Annual General Meeting
9. Business Arising from the Minutes
10. President's Report
11. CEO's Report
12. Report on Insurance Subsidiaries (FPLIC and Verity)
13. Presentation and Receipt of Audited Statements for the Year Ending December 31, 2020
14. Appointment of Public Accountant for Year Ending December 31, 2021
15. Nominating Committee's Report – Election of the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada.
16. Awards and Volunteer Recognition
17. Remarks by Incoming AIC President – 2021-2022
18. New Business
19. Next AGM
20. Adjournment

20 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

+ **VENDREDI LE 11 JUIN 2021**
12 H (HAE)
ASSEMBLÉE VIRTUELLE

ORDRE DU JOUR

1. Rappel à l'ordre
2. Remarques d'ouverture du président
3. Présentation du Conseil d'administration 2020 – 2021
4. Présentation du parlementaire, du sergent d'armes et des scrutateurs
5. Moment de silence en hommage aux membre décédés
6. Confirmation du quorum et des procurations / scrutin électronique
7. Approbation de l'ordre du jour
8. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle 2020
9. Affaires découlant du procès-verbal
10. Rapport du président
11. Rapport du chef de la direction
12. Rapport sur les filiales d'assurance (FPLIC et Verity)
13. Présentation et réception des états financiers vérifiés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020
14. Nomination du cabinet d'experts-comptables pour l'exercice qui se terminera le 31 décembre 2021
15. Élection du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs
16. Prix et reconnaissance des bénévoles
17. Remarques du président de l'ICE pour 2021-22
18. Nouveaux sujets
19. Prochain AGA
20. Levée de la séance

21



VIRTUAL MEETING

The meeting will be held virtually/electronically using interactive video conferencing technology. Participants will be able to:

- see and hear all speakers at the AGM
- see all PowerPoint slides, and other presentation materials being used at the meeting
- vote on resolutions, as applicable, and
- pose and receive responses to questions

Simultaneous translation will be also provided for the entire meeting. In order to participate in the virtual AGM, you must register at <https://www.aicanada.ca/aic-events/event-registration/?e=AICAGM2021> by 5:00 PM EDT on Tuesday, June 8.

If you experience any difficulty with the registration process, please contact us at info@aicanada.ca.

ASSEMBLÉE VIRTUELLE

La réunion se tiendra virtuellement / électroniquement en utilisant la technologie de vidéoconférence interactive. Les participants pourront:

- voir et entendre tous les intervenants à l'AGA
- voir toutes les diapositives PowerPoint et autres supports de présentation utilisés lors de la réunion
- voter sur les résolutions, le cas échéant, et
- poser et recevoir des réponses aux questions

Une traduction simultanée sera également fournie pour toute la réunion. Pour participer à l'AGA virtuelle, vous devez vous inscrire à <https://www.aicanada.ca/aic-events/event-registration/?e=AGM2021FRE> avant 17 h 00 HAE le mardi 8 juin.

Si vous éprouvez des difficultés avec le processus d'inscription, veuillez nous contacter à info@aicanada.ca.



(L-R) AIC CEO, Keith Lancaster; AIC Past President, Peter McLean, AACI, P.App, Fellow; CMHC Immediate Past President and CEO, Evan Siddall; AIC Immediate Past President, Thomas Fox, AACI, P.App, Fellow; and CMHC President and CEO, Romy Bowers.

(De gauche à droite) Le chef de la direction de l'ICE, Keith Lancaster; l'ancien président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App, Fellow; le président-directeur général sortant de la SCHL, Evan Siddall; le président sortant de l'ICE, Thomas Fox, AACI, P.App, Fellow; et la présidente-directrice générale de la SCHL, Romy Bowers.

New President and Chief Executive Officer appointed to the Canada Mortgage and Housing Corporation

On March 2, 2021, the federal government announced the appointment of Ms. Romy Bowers as the new President and Chief Executive Officer of the Canada Mortgage and Housing Corporation. She will replace outgoing President and CEO, Evan Siddall and took up her duties as of April 6, 2021. Ms. Bowers has been at CMHC since 2015 and has had numerous meetings and interactions with AIC during her tenure and we look forward to our continued collaboration.

Nomination d'un nouveau président et chef de la direction à la Société canadienne d'hypothèques et de logement

Le 2 mars 2021, le gouvernement fédéral a annoncé la nomination de Mme Romy Bowers au poste de nouvelle présidente et chef de la direction de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Elle remplacera le président et chef de la direction sortant, Evan Siddall, à compter du 6 avril 2021. Mme Bowers travaille à la SCHL depuis 2015 et a eu un certain nombre de réunions et d'interactions avec l'ICE au cours de son mandat. Nous nous réjouissons de la poursuite de notre collaboration. 🏠

Important dates

2020-2021 PPS Notice

2020 Professional Practice Seminar (English) available on the UBC online learning platform

The English version of the 2020 Professional Practice Seminar (2020 PPS) is available on the University of British Columbia (UBC) learning platform.

AIC members can register here: www.realestate.ubc.ca/PPS
The Registration fee is \$345 plus tax.

The deadline for members to complete the 2020 PPS in ENGLISH is June 30, 2021.

The deadline for members to complete the rest of the 2020-21 CPD Cycle requirements is December 31, 2021.



Dates importantes

Information sur la SPP 2020-2021

Le Séminaire de pratique professionnelle 2020 (français) est disponible sur la plateforme d'apprentissage en ligne ULaval

La version française du Séminaire de pratique professionnelle 2020 (SPP 2020) est offerte en ligne sur l'environnement numérique d'apprentissage (ENA) de l'Université Laval.

Les membres de l'ICE peuvent s'inscrire directement auprès de l'Université Laval via le lien suivant https://commerceweb.ulaval.ca/shopping/dgfc/cart/AddProduct.action?identifiant=adm_u225d
Le frais d'inscription est 345\$. Les frais sont payables par carte de crédit. Vous recevrez un message personnalisé pour vous connecter sur l'ENA de l'Université Laval dans les 5 jours ouvrables suite à votre inscription.

La date limite pour remplir le SPP de 2020 en FRANÇAIS est le 30 septembre 2021.

La date limite pour répondre au reste des exigences du cycle de PPC de 2020-21 est le 31 décembre 2021.

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.



Realize your potential at Altus Group

350+

appraisers | economists | market researchers
data scientists | advisors | planners

Join our Research, valuation and advisory team
altusgroup.com/careers

Follow us on [LinkedIn](#)

AIC designations granted / Désignations obtenues de l'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following Members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period February 11, 2021 to April 23, 2021:

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 11 février, 2021 au 23 avril, 2021 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Jason M. Baldwin
Andrew Bui
Kristen Rae Campbell
Scott Fedirko

British Columbia / Colombie-Britannique

Aleksandra Bednarz
Nicole Block
Mariana Janusic
Jon Vliegenthart

Manitoba

Adam J. Sawyer

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Christopher Jobe

Ontario

Ryan Baldeo
David Fulton
Nicolae Grigori
Alexandra Gunn
Tracy A. Hammer
Daphne Joseph
Nakita McRae
Kristina Smith

Quebec / Québec

Sara Jemmie Rail

Saskatchewan

Lauren Blacklock
Paul C. Hoffman

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 11, 2021 to April 23, 2021:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 11 février, 2021 au 23 avril, 2021 :

Alberta

Jenny Mak
Daphne Peters
Nolan Serbu
Qasim Valji

British Columbia / Colombie-Britannique

Faye Armstrong
Sabrina Meng Mun Bicknell
Timothy Paul Campbell
Alistair Fung
Marc J. Gerrard
Ashley Kropp
Olivia Siyu Ouyang
Blaine Daryl Porsnuk
Cadre Carolyn Simpson
Bronwen Smith
Jennifer Jin Yi

International

Christopher Michael

Manitoba

Christopher Want

New Brunswick

Martins Adetunji Aina
Elizabeth Ann Swanson

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Vishwa Bhayani
Kirk Charles Wesley Hillier
Navn Ramesh
Kerrilee York

Ontario

Ryan Allen
Dzmitry Antanovich
Basem Awwad
Sergiu Buhatel
Matthew Cheung
Xiao Chun Cui
Mahesh Desai Dharmavaram

Siddharth Durani

Thomas J. Field
Melanie Forin
Mohsen Kalantari Khandani
Breanne Klump
Gean Lee
Melissa J. Lewis
Kelsey McDonald
Suvobrata Mukherjee
Mitchell Ray
Julia Schulz
Adam Shaker
Ying Shen
Sunhye Shin
Gurlovedeep Sidhu
Sowmya Singh
Ghalib Tung
Ryan Ward
Vincent Yap

Yukon

Manuel Pepe Kennedy-Kuiper

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 contemplant une carrière comme évaluateur professionnel sont accueillis dans cette catégorie de membres.

Alberta

Christopher Morrier
Heather Pratt

British Columbia / Colombie-Britannique

Tommy Dang
Ishaan I.M. Mohan
Daria Morrison

Manitoba

Caleb Burley

Ontario

Satyajit Chaudhary
Frank Cui
Krystal Darnley
Jen Hansen
Horim Lee

Michelle Antoinette Leonard

Cameron McEwen
Sheung Yu Sham
Parveen Singh

Quebec / Québec

Jean-Michel Gauvreau
Gino F. Gentile

In Memoriam / En memoire

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

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

Rita M. Boyle, AACI, P.App
Tottenham, ON

Marc R. Berube, CRA, P.App
Ottawa (Gloucester), ON



Proud professional liability insurance partner of the Appraisal Institute of Canada

Learn more at
www.trisura.com



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



Do more, live more, get more when you're part of a group

Obtenez plus en faisant partie d'un groupe



Appraisal Institute of Canada's partnership with **The Personal** home and auto insurer gives you access to the preferred service and expertise you need to keep things simple and save time.

Le partenariat entre l'**Institut canadien des évaluateurs** et **La Personnelle**, assureur de groupe auto et habitation, vous donne accès à l'expertise et à tout le soutien nécessaire pour vous simplifier la vie et gagner du temps.



thePersonal
Home and Auto Group Insurer
Group rates. Preferred service.



Appraisal Institute
of Canada
Institut canadien
des évaluateurs



laPersonnelle
Assureur de groupe auto et habitation
Tarifs de groupe. Service unique.

Get a quote online today.
thepersonal.com/aicanada
1-888-476-8737

Obtenez une soumission en ligne.
lapersonnelle.com/aicanada
1 888 476-8737

The Personal refers to The Personal General Insurance Inc. in Quebec and The Personal Insurance Company in all other provinces and territories. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Savings and discounts are subject to eligibility conditions and may vary by jurisdiction. The terms and conditions of the coverages described are set out in the insurance policy, which always prevails. Rates and discount are subject to change without notice. Auto insurance is not available in MB, SK and BC due to government-run plans.

La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc. au Québec et La Personnelle, compagnie d'assurances dans les autres provinces et territoires. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. Les économies et les rabais sont sous réserve des conditions d'admissibilité et peuvent varier selon la juridiction. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. Les taux et les rabais peuvent être modifiés sans préavis. L'assurance auto n'est pas offerte au Man., en Sask. ni en C.-B., où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.