

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

MYTHS

MYTHES

FACTS

FAITS

USING PROBABILITY
DISTRIBUTION AND
VARIANCE TO SELECT
THE BEST OVERALL
CAPITALIZATION RATE
OF A PROPERTY

*Utiliser la distribution
de probabilité et la
variance pour sélectionner
le meilleur taux de
capitalisation global
d'une propriété*

COLLATERAL DAMAGE:
A BRIEF HISTORY
AND THE EFFECTS OF
HOUSING DISCRIMINATION
IN CANADA

*Dommages collatéraux :
une brève histoire et les
effets de la discrimination
en matière de logement
au Canada*

APPRAISER
LIABILITY MYTHS

**MYTHES SUR LA
RESPONSABILITÉ**
DES ÉVALUATEURS



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

Recruiting top talent



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 and collaborate nationally with our multi-disciplinary team.



Leverage technology to service clients



High performance, people-first culture



Competitive compensation packages

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



We embrace different perspectives and we're interested in yours. Join our growing valuation team. Let's shape the future of real estate



#shapethefuture

For more information, please contact:

Dave Black

AACI, P.App, MRICS

Executive Vice President & National Practice Lead

JLL Valuation Advisory

Dave.Black@am.jll.com

jll.ca/value



FORTUNE



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



Colliers

Accelerating success.

14

Do not let these four appraiser liability myths trip you up

Ne laissez pas ces quatre mythes sur la responsabilité des évaluateurs vous faire trébucher



Using probability distribution and variance to select the best overall capitalization rate of a property

Utiliser la distribution de probabilité et la variance pour sélectionner le meilleur taux de capitalisation global d'une propriété



Collateral damage: a brief history and the effects of housing discrimination in Canada

COLUMNS

- 7 Executive Corner**
An interview with outgoing AIC President
André Pouliot, AACI, P.App (Fellow)
- 28 Equity, Diversity and Inclusion (EDI)**
Collateral damage: A brief history and the effects of housing
discrimination in Canada
- 36 Advocacy**
Advocacy highlights of 2021 and 2022
- 40 Legal Matters**
Expert witness immunity
- 46 The Future is Bright**
Alexe Pelley, Candidate
- 52 News**
 - Conference keynotes and Annual General Meeting Agenda
 - 2022 Tyler Beatty Award Recipients
 - Important Dates
 - In Memoriam
- 61 Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 10 Le coin de l'exécutif**
Un entretien avec le président sortant de l'ICE
André Pouliot, AACI, P.App (Fellow)
- 32 Équité, diversité et inclusion (EDI)**
Dommages collatéraux : une brève histoire et les effets
de la discrimination en matière de logement au Canada
- 38 Défense des intérêts**
Faits saillants 2021 et 2022
- 43 Questions juridiques**
L'immunité du témoin expert
- 49 L'avenir est prometteur**
Alexe Pelley, membre stagiaire
- 52 Nouvelles**
 - Nos conférenciers et l'Ordre du jour de l'Assemblée générale annuelle
 - Récipiendaires du prix Tyler Beatty pour 2022
 - Dates importantes
 - En mémoire
- 61 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 2022 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 2022 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.

Director – Communications:
Paul Hébert, Ottawa

Communications Officer:
Haddy John, 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:
Jackie Magat

Marketing Manager:
Kris Fillion

Advertising Co-ordinator:
Stefanie Hagidiakow



CDCINC

Your Full Service National Appraisal Company

START YOUR CAREER WITH CDC &
APPLY TODAY

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

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

RESIDENTIAL

AGRICULTURAL



INDUSTRIAL



MULTI-FAMILY



OFFICE



RETAIL



LAND DEVELOPMENT



An interview with outgoing AIC President **André Pouliot,** AACI, P.App (Fellow)

“

Having the opportunity to share the AIC'S viewpoint was the culmination of a great deal of work by previous boards, committees and staff.

Q: How would you describe your experiences as president this past year from both a professional and personal standpoint?

In a word 'positive.' As president, I routinely interacted with our staff, volunteers, and stakeholders, and, over the past year, the general feeling is that the future holds opportunities for the profession.

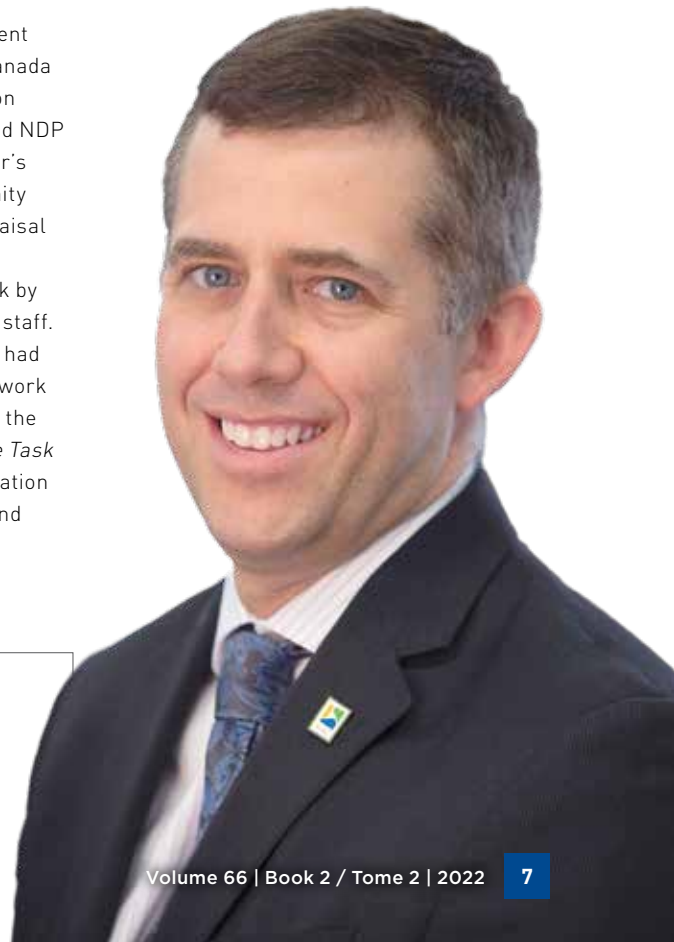
Q: What do you feel have been the major accomplishments or highlights during the past year?

There were many, but I will pick two. I will start with Advocacy. During the past 12 months, I have attended meetings

with the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI); Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC); Conservative, Liberal, and NDP MPs; as well as the Prime Minister's Office (PMO). Having the opportunity to share the viewpoint of the Appraisal Institute of Canada (AIC) was the culmination of a great deal of work by previous boards, committees and staff. The large number of meetings we had this year is an indication that this work is paying dividends. The second is the delivery of the *Shaping our Future Task Force Report*, which is the culmination of thousands of volunteer hours and

“

We now have a roadmap that will inform our strategy in the short- and long-term.





The nature of being in the president's role for only a year means that you need to be proud of what gets done, as well as what gets started.

hundreds of thousands of data points gathered from our membership, who were highly engaged in the consultations that led to the report's recommendations. We now have a roadmap that will inform our strategy in the short- and long-term.

Q: Are there specific areas where you wish more could have been accomplished?

To be honest, I started with realistic expectations of what could and could not get done. The nature of being in the president's role for only one year means that you need to be proud of what gets done, as well as what gets started. Many of the things you finish were started by those who came before you and you have to trust the team that comes after you to see through some of the things you started.

Q. How do you feel the organization and the membership will be impacted by the findings and recommendations of the Shaping our Future Task Force?

The Task Force recommendations represent a thoughtful, business-oriented approach to raising the bar for the AIC. Implementing the recommendations will improve the value proposition that AIC offers to its Members.

Q. An important initiative for the AIC this past year was the President's Council on Equity, Diversity and Inclusion (EDI). Can you comment on the work of the Council and the EDI culture that is developing at the AIC as a result of the Council's efforts?

The Council has already started to provide feedback and recommendations to the Board on our policies, standards and even the composition of the Council itself.

the early days. We want strong Candidates to choose our profession and having an environment that celebrates equity, diversity and inclusion, and gives everyone an opportunity to thrive will help make that a reality.

Q: Can you describe your overall experiences working with the AIC's Board of Directors, national office staff, and Members?

I was pleased with the high level of engagement of our Board, our staff, and our membership over the past year. Our Board does not shy away from tough decisions and acts in the best interest of our Members. I have



The Task Force recommendations represent a thoughtful, business-oriented approach to raising the bar for the AIC. Implementing the recommendations will improve the value proposition that AIC offers to its Members.

I can say that our decisions are more mindful about EDI than we might have been previously, which speaks to a greater awareness among not just our Board members, but our staff as well. There is work to do, but these are still

said it before, but our staff have made our cause their own. I have been pleased to share in some of the wins they have helped lead and bring about this year in terms of Advocacy and with our Task Force.



We want strong Candidates to choose our profession and having an environment that celebrates equity, diversity and inclusion, and gives everyone an opportunity to thrive will help make that a reality.



Volunteering with the AIC is a valuable experience, whether it be at the provincial or national level, on a committee or in a governance role. I would recommend to anyone considering it to do so.

Q: Are there particular memories from the past year that stand out in your mind?

I like all the wins... but one I have not touched on was the decision to bet big on our first virtual conference in 2021. A virtual conference is a lot different than an in-person conference. We had seen some other conferences done via Zoom, but we wanted the experience to be as much like an in-person conference as possible. To say the team came through is an understatement. They sourced a virtual platform that was very much like attending in person. It had meeting halls, sponsors, vendor kiosks, and networking rooms. The membership totally embraced what we had to offer for our first-ever virtual conference. Not only did we have a record-setting attendance, we attracted many Members who were attending a conference for the first time.

Q: How did the challenges of fulfilling your president's role affect your full-time career?

It was a positive experience. In my day-to-day role in property tax, I spend a lot of time discussing property assessments and valuation issues with assessors from across the country. Serving as AIC president has made me a better listener and I have carried that into my day-to-day practice.

Q. Would you recommend the experience of serving as national president to other appraisers?

Volunteering with the AIC is a valuable experience generally, whether it be at the provincial or national level, on a committee or in a governance role. I would recommend to anyone considering it to

do so. In terms of serving as president, I would say that, if you have a good appreciation for what the role involves and are throwing your hat in because you want to give something back, then you will find the experience rewarding and fulfilling.

Q: What advice would you pass on to incoming presidents?

I think I would rather refrain from giving advice, but offer a couple of observations instead. First, there is a tremendous

knowledge base in the minds of the Board and our national staff. Having thoughtful discussions around the table is the best way to ensure the best ideas are vetted. Second, the year will go by fast!

Q: How do you see your role as past-president in the year ahead?

What I have learned is that past presidents' are gracious with their time and, I'm quoting here, will "do anything you need me to do." I plan to carry on that fine tradition. 

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

Un entretien avec le président sortant de l'ICE **André Pouliot,** AACI, P.App (Fellow)



Avoir l'occasion de partager le point de vue de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a été le point culminant de beaucoup de travail effectué par les conseils d'administration, les comités et le personnel précédents.

Q : Comment décrivez-vous vos expériences en tant que président l'année dernière, tant d'un point de vue professionnel que personnel?

En un mot, « positive ». En tant que président, j'ai régulièrement interagi avec notre personnel, nos bénévoles et nos intervenants et, au cours de l'année écoulée, le sentiment général est que l'avenir est porteur d'opportunités pour la profession.

Q : Quelles ont été, selon vous, les principales réalisations ou les points forts de l'année écoulée?

Il y en a eu beaucoup, mais je vais en

choisir deux. Je commencerai par la défense des intérêts. Au cours des 12 derniers mois, j'ai participé à des réunions avec le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF); la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL); des députés conservateurs, libéraux et néo-démocrates; ainsi que le Cabinet du Premier ministre (CPM). Avoir l'occasion de partager le point de vue de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a été le point culminant de beaucoup de travail effectué par les conseils d'administration, les comités et le personnel précédents. Le grand nombre



Nous disposons désormais d'une feuille de route qui guidera notre stratégie à court et à long terme.





Le fait d'occuper le poste de président pendant seulement un an signifie que vous devez être fier de ce qui est fait, ainsi que de ce qui est commencé.

de réunions que nous avons tenues cette année est une indication que ce travail porte ses fruits. La deuxième grande réalisation a été la remise du rapport du groupe de travail Façonner notre avenir, qui est l'aboutissement de milliers d'heures de bénévolat et de centaines de milliers de points de données recueillis auprès de nos membres, qui se sont fortement engagés dans les consultations qui ont mené aux recommandations du rapport. Nous disposons désormais d'une feuille de route qui guidera notre stratégie à court et à long terme.

Q : Y a-t-il des domaines spécifiques où vous auriez souhaité en accomplir davantage?

Pour être honnête, j'ai commencé avec des attentes réalistes de ce qui pouvait et ne pouvait pas être fait. Le fait d'occuper le poste de président pendant seulement un an signifie que vous devez être fier de ce qui est fait, ainsi que de ce qui est commencé. Beaucoup de choses que vous terminez ont été commencées par ceux qui vous ont précédé et vous devez faire confiance à l'équipe qui vous suit pour mener à bien certaines des choses que vous avez commencées.

Q : Comment pensez-vous que l'organisation et les membres seront affectés par les conclusions et les recommandations du groupe de travail « Façonner notre avenir »?

Les recommandations du groupe de travail représentent une approche

réfléchie, orientée vers les affaires, pour rehausser les normes professionnelles de l'ICE. La mise en œuvre de ces recommandations améliorera la proposition de valeur que l'ICE offre à ses membres.

Q : Une initiative importante pour l'ICE au cours de l'année écoulée a été le Conseil du Président sur l'équité, la diversité et l'inclusion (EDI). Pouvez-vous commenter le travail du Conseil et la culture EDI qui se développe à l'ICE grâce aux efforts du Conseil?

Le Conseil a déjà commencé à fournir des commentaires et des recommandations au Conseil d'administration sur nos politiques, nos normes et même la composition du Conseil lui-même. Je peux dire que nos décisions sont plus attentives à l'EDI que nous ne l'étions peut-être auparavant, ce qui témoigne d'une plus grande sensibilisation non seulement des membres de notre Conseil, mais aussi de notre personnel. Il y a du travail

à faire, mais nous en sommes encore aux premiers jours. Nous voulons que des stagiaires solides choisissent notre profession et le fait d'avoir un environnement qui célèbre l'équité, la diversité et l'inclusion, et qui donne à chacun la possibilité de s'épanouir, contribuera à en faire une réalité.

Q : Pouvez-vous décrire vos expériences générales de travail avec le Conseil d'administration de l'ICE, le personnel du bureau national et les membres?

J'ai été très satisfait du haut niveau d'engagement de notre Conseil d'administration, de notre personnel et de nos membres au cours de l'année écoulée. Notre Conseil d'administration ne recule pas devant les décisions difficiles et agit dans le meilleur intérêt de nos membres. Je l'ai déjà dit, mais notre personnel a fait sienne notre cause. J'ai eu le plaisir de partager certaines des victoires qu'ils ont contribué à mener et à réaliser cette année en termes de défense des intérêts et avec notre groupe de travail.

Q : Y a-t-il des souvenirs particuliers de l'année écoulée qui ressortent dans votre esprit?

J'aime toutes les victoires... mais il



Les recommandations du groupe de travail représentent une approche réfléchie, orientée vers les affaires, pour rehausser les normes professionnelles de l'ICE. La mise en œuvre de ces recommandations améliorera la proposition de valeur que l'ICE offre à ses membres.

y en a une dont je n'ai pas parlé, c'est la décision de miser gros sur notre première conférence virtuelle en 2021. Une conférence virtuelle est très différente d'une conférence en personne. Nous avons vu d'autres conférences organisées via Zoom, mais nous voulions que l'expérience ressemble le plus possible à une conférence en personne. Dire que l'équipe a réussi est un euphémisme. Ils ont créé une plate-forme virtuelle qui ressemblait beaucoup à une conférence en personne. Elle comportait des salles de réunion, des commanditaires, des kiosques de fournisseurs et des salles de réseautage. Les membres ont totalement adhéré à ce que nous avions à offrir pour notre toute première conférence virtuelle. Non seulement nous avons eu une participation record, mais nous avons attiré de nombreux membres qui assistaient à une conférence pour la première fois.

Q : Comment les défis liés à l'exercice de votre rôle de président ont-ils affecté votre carrière à plein temps?

L'expérience a été positive. Dans mon rôle quotidien dans l'impôt foncier, je passe beaucoup de temps à discuter des évaluations foncières et des problèmes d'évaluation avec des évaluateurs de tout



Nous voulons que des stagiaires solides choisissent notre profession et le fait d'avoir un environnement qui célèbre l'équité, la diversité et l'inclusion, et qui donne à chacun la possibilité de s'épanouir, contribuera à en faire une réalité.

le pays. Le fait de servir en tant que président de l'ICE m'a permis de mieux écouter et j'ai transposé cela dans ma pratique de tous les jours.

Q : Recommanderiez-vous l'expérience de servir en tant que président national à d'autres évaluateurs?

Le bénévolat à l'ICE est une expérience précieuse en général, que ce soit au niveau provincial ou national, au sein d'un comité ou dans un rôle de gouvernance. Je recommande à quiconque envisage de le faire d'y aller. En ce qui concerne le poste de président, je dirais que si vous avez une bonne appréciation de ce que le rôle implique et que vous vous portez candidat parce que vous voulez donner quelque chose en retour, alors vous trouverez l'expérience enrichissante et satisfaisante.

Q : Quels conseils donneriez-vous aux présidents entrants?

Je pense que je préférerais m'abstenir de donner des conseils, mais proposer plutôt quelques observations. Tout d'abord, il existe une énorme base de connaissances dans la tête des membres du conseil d'administration et de notre personnel national. Avoir des discussions réfléchies autour de la table est la meilleure façon de s'assurer que les meilleures idées sont passées au crible. Deuxièmement, l'année passera vite!

Q : Comment voyez-vous votre rôle de président sortant dans l'année qui vient?

Ce que j'ai appris, c'est que les anciens présidents donnent gracieusement de leur temps et, je cite, « font tout ce que vous voulez que je fasse ». J'ai l'intention de perpétuer cette belle tradition. ■



Le bénévolat à l'ICE est une expérience précieuse, que ce soit au niveau provincial ou national, au sein d'un comité ou dans un rôle de gouvernance. Je recommande à quiconque envisage de le faire d'y aller.



Forge your own path to success

Join CBRE's Valuation & Advisory Services Team

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

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Vice Chairman

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

FACTS ~~MYTHS~~

FACTS VS
FICTION

DO NOT LET THESE **FOUR APPRAISER LIABILITY MYTHS** TRIP YOU UP



BY PETER T. CHRISTENSEN
Administrators & Insurance Services' general counsel for LIA, the company that manages the Appraisal Institute's endorsed E&O program for appraisers.

©2022 Reprinted with permission from the Appraisal Institute, Chicago, Illinois. All Rights Reserved.

I worry that some myths about appraiser liability will never go away. These myths are repeated to the point that they are basically accepted as fact. Here, I have collected four of the most common myths concerning appraiser liability in an attempt to bust them once and for all.



MYTH NO. 1

I do not have personal liability for my appraisals because I organized my firm as a limited liability company.

TRUTH:

While that sounds like a reasonable understanding of the legal protections that come from forming a limited liability business, the statement is incorrect. Operating a valuation firm as a limited liability company, an S-corporation or a limited liability partnership can be a smart business move.

Selecting the right business form depends on individual personal and business circumstances, with each form presenting advantages and disadvantages related to taxation, retirement planning, outside investment and financial liability. However, forming an LLC, an S-corporation or an LLP does not insulate appraisers from liability for claims about their own alleged professional negligence. The appraiser carries the license; therefore, the appraiser is personally responsible for the work and liable for professional errors. The firm itself also has potential liability, but it is vicarious through the work of its staff, which is why it is common to see both the appraiser who performed the appraisal and the appraisal firm named as defendants in professional negligence lawsuits stemming from deficient appraisals. This hard truth does not mean appraisers should avoid organizing their firms using limited liability business forms. Choosing the right form can offer tax, retirement and other benefits, as previously noted. Additionally, when there are multiple appraisers working in a single firm, a limited liability business form will serve to insulate the appraiser-owner against personal liability for the professional negligence of another appraiser's work, as well as from other business liabilities.

MYTH NO. 2

Lenders require appraisers to carry E&O insurance because they routinely seek to hold appraisers responsible for loan losses.

TRUTH:

A few lenders and servicers have experimented with systematically suing appraisers over loan losses, but they failed in their efforts and discovered it is not a good business plan. The most spectacular failed experiment was backed by Impac Mortgage Holdings, which authorized third-party collectors like Llano Financing

Group to sue more than 500 appraisers between 2014 and 2016. The fact is, lenders only account for about 30% of claims filed against appraisers. Lenders typically do not sue appraisers to make up for loan losses; they sue when they believe an appraiser's negligence was particularly egregious and clearly caused a loss. Therefore, appraisers who perform residential and commercial appraisals for lenders mainly have E&O insurance to protect against claims filed by aggrieved borrowers and property purchasers, who account for 60-65% of current claims.

MYTH NO. 3

The only appraisers who get sued are those performing appraisals for mortgage lending.

TRUTH:

The origin of this myth most likely correlates with the significant amount of valuation work performed for lending purposes — the more lending work, the greater

the liability risk, the thinking goes. However, 20-plus years of appraiser claim records in LIA's insurance program disproves this myth. Expert witness work, tax work, estate work and arbitration work all produce liability claims against appraisers. In one case, an appraiser serving as an expert was sued by his client because the client's win was not financially rewarding enough. The client claimed in a subsequent professional liability lawsuit that the appraiser was not suitably persuasive as a testifying expert. Appraisers should recognize there is potential liability risk for non-lending work because failing to do so actually increases their risk.

MYTH NO. 4

Liability risk for appraisers is out of control.

TRUTH:

Some appraisers see potential liability risk at every turn, but the reality is that lenders and mortgage investors sue appraisers in small numbers — even at the height of the most recent recession and mortgage crisis. For the most part, lenders and investors eat their losses or sue each other. There also are appraisers who believe that valuation work for litigation purposes must be filled with liability risk — a line of thought not unlike those who believe lending work results in copious claims. For example, appraisers who perform appraisals for condemnation cases may have liability fears rooted in a belief that they will be sued if they serve as an expert witness for a government agency and the property owner whose land is being condemned is unhappy with the valuation. While these lawsuits happen — and appraisers are right to exercise caution and protect themselves — the reality is that these types of claims are not and never have been out of control. Are some appraisal assignments riskier than others? Certainly.

There are three areas that generate an inordinate number of claims (relative to the volume of assignments):

- Appraisals used in offering statements, sales documents or prospectuses for equity investments in the subject property.
- Appraisals used to support federal income tax deductions for conservation and building façade easements.
- The reporting of construction progress by appraisers for purposes of construction loan disbursements.

If you work in any of these three areas, take heed and know your risks. However, overall liability risk for appraisers is manageable, and liability fears should not discourage you from taking an assignment for which you are qualified. ■

GREATER VANCOUVER, GREATER VICTORIA,
OKANAGAN, PEACE REGION AND ALBERTA

LAWRENSON WALKER
REAL ESTATE APPRAISERS

We're hiring!

We need more boots on the ground.
Now hiring Appraisers, Appraisal Inspectors
and Report Writers. Apply now.

LAWRENSONWALKER.COM



FAITS

FAITS CONTRE
FICTION

NE LAISSEZ PAS

CES QUATRE MYTHES SUR LA RESPONSABILITÉ DES ÉVALUATEURS

VOUS FAIRE TRÉBUCHER



PAR PETER T. CHRISTENSEN
avocat général de Administrators
& Insurance Services pour LIA, la
société qui gère le programme E&O
approuvé pour les évaluateurs par
l'Appraisal Institute.

*Réimprimé avec la permission de
l'Appraisal Institute des États-Unis*

Je suis inquiet de voir que certains mythes sur la responsabilité des évaluateurs ne disparaîtront peut-être jamais. Ces mythes sont répétés à tel point qu'ils sont fondamentalement acceptés comme des faits. J'ai rassemblé ici quatre des mythes les plus courants concernant la responsabilité des évaluateurs afin de tenter de les détruire une fois pour toutes.



MYTHE N° 1

Je n'ai pas de responsabilité personnelle pour mes évaluations parce que j'ai organisé mon entreprise comme une société à responsabilité limitée.

VÉRITÉ :

Bien que cela semble être une compréhension raisonnable des protections juridiques qui découlent de la création d'une entreprise à responsabilité limitée, cette affirmation est incorrecte. L'exploitation d'un cabinet d'évaluation sous la forme d'une société à responsabilité limitée, d'une société S ou d'un partenariat à responsabilité limitée peut être une décision commerciale intelligente. Le choix de la bonne forme d'entreprise dépend des circonstances personnelles et commerciales individuelles, chaque forme présentant des avantages

et des inconvénients liés à la fiscalité, à la planification de la retraite, aux investissements extérieurs et à la responsabilité financière. Cependant, la création d'une SARL, d'une société S ou d'une société à responsabilité limitée ne protège pas les évaluateurs de la responsabilité des réclamations concernant leur propre négligence professionnelle présumée. C'est l'évaluateur qui détient la licence; par conséquent, il est personnellement responsable du travail et peut être tenu responsable des erreurs professionnelles. Le cabinet lui-même a également une responsabilité potentielle, mais elle est indirecte par le biais du travail de son personnel, ce qui explique pourquoi il est courant de voir l'évaluateur qui a effectué l'évaluation et le cabinet d'évaluation désignés comme défendeurs dans des procès pour négligence professionnelle découlant d'évaluations déficientes. Cette dure vérité ne signifie pas que les évaluateurs doivent éviter d'organiser leur société en utilisant des formes d'entreprise à responsabilité limitée. Le choix de la bonne forme peut offrir des avantages fiscaux, de retraite et autres, comme indiqué précédemment. De plus, lorsque plusieurs évaluateurs travaillent au sein d'une même entreprise, une forme d'entreprise à responsabilité limitée servira à protéger l'évaluateur-propriétaire contre toute responsabilité personnelle pour la négligence professionnelle du travail d'un autre évaluateur, ainsi que contre d'autres responsabilités commerciales.

MYTHE N° 2

Les prêteurs exigent que les évaluateurs souscrivent une assurance erreurs et omissions parce qu'ils cherchent régulièrement à tenir les évaluateurs responsables des pertes sur prêts.

VÉRITÉ :

Quelques prêteurs et fournisseurs de services ont essayé de poursuivre systématiquement les évaluateurs pour les pertes sur prêts, mais ils ont échoué dans leurs efforts et ont découvert que ce n'était pas un bon plan d'affaires. L'expérience ratée la plus spectaculaire a été soutenue par Impac Mortgage Holdings, qui a autorisé des collecteurs tiers comme Llano Financing Group à

poursuivre plus de 500 évaluateurs entre 2014 et 2016. Le fait est que les prêteurs ne représentent qu'environ 30 % des réclamations déposées contre les évaluateurs. En général, les prêteurs ne poursuivent pas les évaluateurs pour compenser les pertes de prêts; ils intentent des poursuites lorsqu'ils estiment que la négligence d'un évaluateur était particulièrement flagrante et a clairement causé une perte. Par conséquent, les évaluateurs qui effectuent des évaluations résidentielles et commerciales pour les prêteurs ont principalement une assurance erreurs et omissions pour se protéger contre les réclamations déposées par les emprunteurs et les acheteurs de biens immobiliers lésés, qui représentent 60 à 65 % des réclamations actuelles.

MYTHE N° 3

Les seuls évaluateurs qui sont poursuivis sont ceux qui effectuent des évaluations pour des prêts hypothécaires.

VÉRITÉ :

L'origine de ce mythe est très probablement liée à la quantité importante de travaux d'évaluation effectués à des fins de prêt - plus il y a de travaux de prêt, plus le risque de responsabilité est élevé, dit-on. Cependant, plus de 20 ans de dossiers de réclamation des évaluateurs dans le programme d'assurance de LIA réfutent ce mythe. Le travail de témoin expert, le travail fiscal, le travail de succession et le travail d'arbitrage produisent tous des réclamations de responsabilité contre les évaluateurs. Dans un cas, un évaluateur agissant à titre d'expert a été poursuivi par son client parce que la victoire de ce dernier n'était pas assez gratifiante financièrement. Le client a affirmé dans un procès ultérieur en responsabilité professionnelle que l'évaluateur n'était pas suffisamment persuasif en tant qu'expert témoignant. Les évaluateurs doivent reconnaître qu'il existe un risque potentiel de responsabilité pour le travail hors prêt, car ne pas le faire augmente en fait leur risque.

MYTHE N° 4

Le risque de responsabilité des évaluateurs est hors de contrôle.

VÉRITÉ :

Certains évaluateurs voient un risque potentiel de responsabilité à chaque tournant, mais la réalité est que les prêteurs et les investisseurs hypothécaires poursuivent les évaluateurs en petit nombre - même au plus fort de la plus récente récession et crise hypothécaire. Dans la plupart des cas, les prêteurs et les investisseurs absorbent leurs pertes ou se poursuivent entre eux. Il y a également des évaluateurs qui pensent que le travail d'évaluation à des fins de litige doit comporter un risque de responsabilité - un raisonnement qui n'est pas sans rappeler celui de ceux qui pensent que le travail de prêt entraîne de nombreuses réclamations. Par exemple, les évaluateurs qui effectuent des évaluations pour des cas de condamnation peuvent avoir des craintes de responsabilité ancrées dans la croyance qu'ils seront poursuivis s'ils servent de témoin expert pour une agence gouvernementale et que le propriétaire dont le terrain est condamné est mécontent de l'évaluation. Bien que ces poursuites se produisent - et les évaluateurs ont raison de faire preuve de prudence et de se protéger - la réalité est que ces types de réclamations ne sont pas et n'ont jamais été hors de contrôle. Certains contrats de service d'évaluation sont-ils plus risqués que d'autres? Certainement.

Il existe trois domaines qui génèrent un nombre démesuré de réclamations (par rapport au volume de contrats de services qu'il représente) :

- Les évaluations utilisées dans les déclarations d'offre, les documents de vente ou les prospectus pour les investissements en actions dans la propriété concernée.
- Les évaluations utilisées à l'appui des déductions fiscales fédérales pour les servitudes de conservation et de façade de bâtiments.
- La déclaration de l'avancement des travaux de construction par les évaluateurs aux fins des déboursements de prêts à la construction.

Si vous travaillez dans l'un de ces trois domaines, prenez garde et connaissez vos risques. Cependant, le risque global de responsabilité pour les évaluateurs est gérable, et les craintes en matière de responsabilité ne devraient pas vous décourager d'accepter un contrat de service pour lequel vous êtes qualifié. ▀



Using probability distribution and variance

to select the best overall capitalization rate of a property

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



Introduction

This article is not about how to calculate an overall capitalization rate (OCR), but rather how to 'adjust' for an OCR range when there is a considerable spread in the 'going in' OCRs derived from a series of comparable sales. Even though the valuer has researched the sales thoroughly, often there is no reasonable explanation as to why one property has a higher or lower OCR than others.

Sometimes, the answer is clear in that a specific income property had a low OCR because the rents were coming due and there is an obvious 'upswing' in the income. In this case, the buyer is prepared to pay a premium for the property to secure those future rents. Perhaps there is a change in the economy, such as rising interest rates which, in turn, put more risk onto the investment. The buyer wants compensation for this fact by offering a price that is commensurate with a higher OCR.

Perhaps the expenses of a given property that are used to generate the OCR are not deemed reliable because there is too much variation in them. A case in point involves trailer parks and marinas. Expenses can vary immensely, even though the sizes of the marinas and campgrounds are similar. This means that the spread of the OCRs can be wide.

If there is no reasonable explanation for the differences in the OCRs of the comparables, the valuer has to choose which rate(s) are the best for the property under appraisal. To aid the valuer with this adjustment process, there are statistical tools that are designed to deal with differences. The formula that we are going to use is outlined as follows:

$$SD = \sqrt{\sum_{i=1}^n (CF_i - CF)^2 P_i}$$

Table 1

COLUMN A	COLUMN B	COLUMN C	COLUMN D	COLUMN E	COLUMN D
Array of possible cap rate outcomes	The expected overall rate	Difference between col A and col B	Squaring to remove neg signs	Applying the probability of col A	Total variance of each computation col D x col E
5.0%	6.25%	-1.25%	1.56%	0.05%	0.078
5.50%	6.25%	-0.75%	0.56%	0.05%	0.028
6.0%	6.25%	-0.25%	0.06%	0.40%	0.025
6.50%	6.25%	+0.25%	0.06%	0.25%	0.016
7.0%	6.25%	+0.75%	0.56%	0.20%	0.113
7.5%	6.25%	+1.25%	1.56%	<u>0.05%</u>	<u>0.078</u>
Total				100%	0.34 Sum of all variance

The target is SD (standard deviation), which is the distance around the mean. The CF with a subscript *i* are the OCRs from the sales. The CF is the mean of the OCRs from the sales. We have to square the difference between the list of the OCRs and the mean to eliminate any negative numbers. The P with a subscript *i* is the probability of the likelihood that each OCR of the sales is the same for the subject property. All probabilities will add up to 100%. The square root of the total sum of all variances and probabilities is then applied +/- to the CF or mean of all the OCRs to arrive at the OCR for the subject property.

If this sounds confusing, the following illustrative example will make it all clear. It is a great tool to use in appraisal reports.

Example of dealing with a wide array of OCRs

If you have a series of OCRs from sales and these rates could fit the subject property, then this is known as a **Probability Distribution**. If you have an OCR range of 5.25%, 6.1%, 6.5% 7.0%, and 7.25%, it is known as a **Discrete Probability Distribution** because the possible outcomes are limited to the specific point estimates that are already established (i.e., 5.2% to 7.25%). In other words, the OCR selected for the subject

property is a derivative of the data range. They are not continuous.

To solve for the subject property's best OCR, all that is needed is to apply variance to the problem and some probability. Variance is nothing more than the weighted average of the squared differences between each possible outcome and the expected outcome. However, we need to apply standard deviation, which is the square root of the variance, because it provides a more useable measure of dispersion.

We searched our data basis and found that the best sales had an OCR between 5.25% and 7.25%. However, we know that the OCR for the subject property is not absolute in the sense that it is not going to match perfectly with one or two of the rates from the comparable sales. However, the sales are our best evidence of an OCR for the subject property 'going into' the analysis.

We can smooth out the OCR from the sales by creating a more standard range. We created a range between 5.0% and 7.50% using a 0.50% increment. A half a point of a capitalization rate is not going to be a significant difference in the end. However, if the valuer feels that might be an issue, then the rates should be broken down using a 0.25% difference. Our new OCR range is shown in Table 1's Column A.

The average of the OCR that we created is 6.25%. It is shown in Column B. That is our only estimate of an OCR given our data set. We know that it is not perfect and we then have to 'adjust' the OCRs in the data set to modify the selected average (6.25%). We can do that by putting the data into an Excel spreadsheet and breaking down the formula for variance.

Column C is the difference between our array of OCRs and our selected 'best guess' in terms of the targeted OCR for the subject property at this point in the analysis.

Column D is the squaring of the numbers in Column C to eliminate all the negative values of the difference between the OCR range and our best targeted OCR for the subject property.

Column E is where the valuer starts to 'adjust' the 'going in rates' of 5.0% to 7.5%. In other words, what is the probability of the subject property achieving an OCR of 5.0%, 5.50%, etc? The immediate response is: "How am I supposed to know that?"

It is here that the valuer brings his or her knowledge of the marketplace and an understanding of why OCRs differ per property type. We should point out that the probability Column E tends to force the valuer to think about the relationship

of the possible choices of an OCR in Column **A**, relative to the subject property. It is an unforgiving moment, because there needs to be a balance between rationalization and probability.

Column **D** is the product of all the probabilities against the variance between the targeted or best guess average OCR and the possible number of OCRs that could fit the subject property. The actual sum of all the variances is quite meaningless, so one needs to take the square foot of that number. Doing so is just calculating the standard deviation of the total sum of the variance. It is nothing more than a yardstick to measure the distance around our targeted OCR of the subject property (6.25%). We know that the 6.25% is not the correct OCR, but it is our best guess. The decision-making process of trying to validate the OCR for the subject property through variance will lead us to a range of OCRs in which the subject property should fall.

The square root of the total variance (0.34) is 0.58%. This would be 1 standard deviation. Therefore, the OCR of the subject property is going to be 6.25% +/- 0.58% or 5.67% to 6.83%. This latter range is significantly better than the starting point.

In our example, the average of 6.25% was the best fit of the array of sales. There was no mode or median that we could consider. Depending upon the shape of the OCRs 'going into' the analysis, perhaps the mode or median would be the better choice? One could also use a weighted mean by simply doing the SUM FUNCTION in Excel. Table 2 is an example of this.

The cap rates in Table 2 are the same as those used in the original example of dealing with variance. The weight column is simply the % of each capitalization rate of the total sum, e.g., 5%/37.5. The amount of the weight is totaled to represent 100%.

The typical average of the capitalization rates is shown in blue at 6.25%. However, the weighted average in red is calculated differently by using the SUM FUNCTION in Excel. This new weighted average is 6.37%. If we use the weighted average as opposed to the mean average, the OCR of the subject property would be 5.8% to 6.9%. It is not much different from our original range. However, that could change depending upon the situation.

The advantages of using variance and probability as a source to determine an OCR of a given property is as follows:

1. It helps to remove some of the differences of the OCRs 'going into' the analysis, particularly if the market rates are wide for unknown reasons.
2. It forces the valuer to reflect upon what is the meaning behind specific capitalization rates. OCRs are more than numbers. Each one should account for compensation for a risk-free liquid investment, risk itself, the changes of illiquidity, management, and some provision for appreciation. They represent a collective consciousness of various buyers who have purchased similar, but not identical properties to that of the subject property. They were prepared to accept a given rate of return on and of that investment at a moment in time. Was the OCR a reflection of the fact that there is little real estate product on the marketplace? Perhaps the buyer felt that the OCR was reasonable because the property is near to other properties that he or she owns? Perhaps the rate was acceptable because the probability of the tenants paying the rent each month was very good and, therefore, the future income was somewhat guaranteed?

Table 2

CAP RATES		WEIGHT	
5	13.00	average	6.25
5.5	15.00	weighted average	6.37
6	16.00		
6.5	17.00		
7	19.00		
7.5	20.00		
SUM		37.5	100.00

Conclusion

Variance and probability are all about exploring your data. That is the function of all valuers: to explain the differences in real estate whether that be within the Direct Comparison Approach, GIMs, or OCRs. So why not use some statistics to help you along the way? 📊



Utiliser la distribution de probabilité et la variance

pour sélectionner le meilleur taux de capitalisation global d'une propriété

Par George Canning, AACI, P.App,
Canning Consultants Inc., London (ON)



Introduction

Cet article ne traite pas de la façon de calculer un taux de capitalisation global (TCG), mais plutôt de la façon d'ajuster une fourchette de TCG lorsqu'il existe un écart considérable entre les TCG initiaux dérivés d'une série de ventes comparables. Même si l'évaluateur a fait des recherches approfondies sur les ventes, il n'y a souvent aucune explication raisonnable quant à la raison pour laquelle une propriété a un TCG plus élevé ou plus bas que les autres.

Parfois, la réponse est claire : un immeuble à revenus spécifique a un TCG bas parce que les loyers arrivent à échéance et qu'il y a une « hausse » évidente des revenus. Dans ce cas, l'acheteur est prêt à payer une prime pour la propriété afin de garantir ces futurs loyers. Il se peut qu'il y ait un changement dans l'économie, comme une hausse des taux d'intérêt qui, à son tour, fait peser plus de risques sur l'investissement. L'acheteur veut compenser ce fait en

offrant un prix qui correspond à un TCG plus élevé. Peut-être que les dépenses d'une propriété donnée qui sont utilisées pour générer le TCG ne sont pas jugées fiables parce qu'elles présentent trop de variations. Les parcs à caravanes et les marinas en sont un bon exemple. Les dépenses peuvent varier énormément, même si les tailles des marinas et des campings sont similaires. Cela signifie que l'écart des TCG peut être important.

S'il n'y a pas d'explication raisonnable aux différences entre les TCG des comparables, l'évaluateur doit choisir le ou les taux qui sont les meilleurs pour le bien à évaluer. Pour aider l'évaluateur dans ce processus d'ajustement, il existe des outils statistiques qui sont conçus pour traiter les différences. La formule que nous allons utiliser est décrite comme suit :

$$SD = \sqrt{\sum_{i=1}^n CF_i - CF)^2 P_i}$$

Tableau 1

COLONNE A	COLONNE B	COLONNE C	COLONNE D	COLONNE E	COLONNE D
Éventail résultats TCG possibles	Le taux global attendu	Différence entre col A et col B	Mise au carré pour enlever signes négatifs	Appliquer la probabilité de la col A	Variance totale de chaque calcul col D x col E
5,0 %	6,25 %	-1,25 %	1,56 %	0,05 %	0,078
5,50 %	6,25 %	-0,75 %	0,56 %	0,05 %	0,028
6,0 %	6,25 %	-0,25 %	0,06 %	0,40 %	0,025
6,50 %	6,25 %	+0,25 %	0,06 %	0,25 %	0,016
7,0 %	6,25 %	+0,75 %	0,56 %	0,20 %	0,113
7,5 %	6,25 %	+1,25 %	1,56 %	0,05 %	0,078
Total				100 %	0,34 Somme des variances

The target is SD (La cible est SD [standard deviation/écart-type], qui est la distance autour de la moyenne. Les valeurs CF avec un indice i sont les TCG des ventes. La valeur CF est la moyenne des TCG des ventes. Nous devons élever au carré la différence entre la liste des TCG et la moyenne pour éliminer tout nombre négatif. La valeur P avec un indice i est la probabilité que chaque TCG des ventes soit le même pour la propriété concernée. La somme de toutes les probabilités sera égale à 100 %. La racine carrée de la somme totale de toutes les variances et probabilités est ensuite appliquée +/- à la FC ou à la moyenne de tous les TCG pour obtenir le TCG de la propriété en question.

Si cela vous semble confus, l'exemple suivant vous éclairera. C'est un excellent outil à utiliser dans les rapports d'évaluation.

Exemple de traitement quand un éventail de TCG est large

Si vous avez une série de TCG provenant de ventes et que ces taux pourraient correspondre à la propriété concernée, on parle alors de **distribution de probabilité**. Si vous avez une série de TCG de 5,25 %, 6,1 %, 6,5 %, 7,0 % et 7,25 %, on parle de **distribution de probabilité discrète** car les résultats possibles sont limités aux estimations ponctuelles spécifiques déjà établies (c'est-à-dire de 5,2 % à 7,25 %).

En d'autres termes, le TCG **sélectionné pour la propriété concernée est une dérivée de la plage de données. Elles ne sont pas continues.**

Pour trouver le meilleur TCG de la propriété concernée, il suffit d'appliquer la variance au problème et une certaine probabilité. La variance n'est rien d'autre que la moyenne pondérée des différences au carré entre chaque résultat possible et le résultat attendu. Cependant, nous devons appliquer l'écart-type, qui est la racine carrée de la variance, car il fournit une mesure plus utilisable de la dispersion.

Nous avons cherché dans notre base de données et trouvé que les meilleures ventes avaient un TCG entre 5,25 % et 7,25 %. Cependant, nous savons que le TCG de la propriété concernée n'est pas absolu dans le sens où il ne va pas correspondre parfaitement à un ou deux des taux des ventes comparables. Cependant, les ventes sont notre meilleure preuve d'un TCG pour la propriété en question « entrant » dans l'analyse.

Nous pouvons lisser le TCG des ventes en créant une fourchette plus standard. Nous avons créé une fourchette entre 5,0 % et 7,50 % en utilisant un incrément de 0,50 %. Un demi-point de taux de capitalisation ne va pas représenter une différence significative au final. Toutefois, si l'évaluateur estime que cela peut poser un problème, alors les taux doivent être ventilés

en utilisant une différence de 0,25 %. Notre nouvelle fourchette de TCG est indiquée dans la **colonne A** du tableau 1.

La moyenne des TCG que nous avons créés est de 6,25 %. Elle est indiquée dans la **colonne B**. C'est notre seule estimation d'un TCG compte tenu de notre ensemble de données. Nous savons que ce n'est pas parfait et nous devons donc « ajuster » les TCG de l'ensemble des données pour modifier la moyenne sélectionnée (6,25%). Nous pouvons le faire en plaçant les données dans une feuille de calcul Excel et en décomposant la formule pour la variance.

La **colonne C** représente la différence entre notre gamme de TCG et notre « meilleure estimation » **sélectionnée en termes de TCG ciblé** pour le bien concerné à ce stade de l'analyse.

La **colonne D** est la mise au carré des chiffres de la **colonne C** afin d'éliminer toutes les valeurs négatives de la différence entre la gamme de TCG et notre meilleur TCG ciblé pour le bien immobilier concerné.

La **colonne E** est celle où l'évaluateur commence à « ajuster » les « taux d'entrée » de 5,0 % à 7,5 %. En d'autres termes, quelle est la probabilité que le bien immobilier concerné atteigne un TCG de 5,0 %, 5,50 %, etc.? La réponse immédiate est : « Comment suis-je censé le savoir? »

C'est ici que l'évaluateur apporte sa connaissance du marché et sa

compréhension des raisons pour lesquelles les TCG diffèrent selon le type de propriété. Nous devons souligner que la probabilité de la **colonne E** tend à forcer l'évaluateur à réfléchir à la relation des choix possibles d'un TCG dans la **colonne A**, par rapport au bien concerné. C'est un moment crucial, car l'évaluateur doit trouver un juste **équilibre entre la rationalisation et la probabilité**.

La **colonne D** est le produit de toutes les probabilités par rapport à la variance entre le TCG moyen ciblé ou estimé et le nombre possible de TCG qui pourraient correspondre à la propriété concernée. La somme réelle de toutes les variances est tout à fait insignifiante, il faut donc prendre la racine carrée de ce nombre. Ce faisant, on ne fait que calculer l'écart type de la somme totale de la variance. Ce n'est rien de plus qu'un étalon pour mesurer la distance autour de notre TCG ciblé de la propriété concernée (6,25%). Nous savons que la valeur 6,25 % n'est pas le TCG exact, mais c'est notre meilleure estimation. Le processus décisionnel consistant à essayer de valider le TCG de la propriété concernée par le biais de la variance nous conduira à une gamme de TCG dans laquelle la propriété concernée devrait se situer.

La racine carrée de la variance totale (0,34) est de 0,58 %. Cela correspond à un écart type de 1. Par conséquent, le TCG de la propriété en question va être de 6,25% +-

0,58% soit de 5,67% à 6,83%. Cette dernière fourchette est nettement meilleure que ce que nous avions au **départ**.

Dans notre exemple, la moyenne de 6,25 % était le meilleur ajustement de l'ensemble des ventes. Il n'y avait pas de mode ou de médiane que nous pouvions considérer. Selon la forme des TCG « entrant » dans l'analyse, le mode ou la médiane serait peut-être le meilleur choix? On peut également utiliser une moyenne pondérée en effectuant simplement la FONCTION SOMME dans Excel. Le tableau 2 en est un exemple.

Les taux de capitalisation du tableau 2 sont les mêmes que ceux utilisés dans l'exemple original de traitement de la variance. La colonne Poids est simplement le % de chaque taux de capitalisation de la somme totale, par exemple, 5%/37,5. Le montant du poids est totalisé pour représenter 100 %.

La moyenne typique des taux de capitalisation est indiquée en bleu à 6,25 %. Cependant, la moyenne pondérée en rouge est calculée différemment en utilisant la FONCTION SOMME dans Excel. Cette nouvelle moyenne pondérée est de 6,37 %. Si nous utilisons la moyenne pondérée par opposition à la moyenne arithmétique, le TCG de la propriété en question se situerait entre 5,8 % et 6,9 %. Ce n'est pas très différent de notre fourchette initiale. Toutefois, cela pourrait changer en fonction de la situation.

Les avantages de l'utilisation de la variance et de la probabilité comme source pour déterminer le TCG d'une propriété donnée sont les suivants :

1. Cela permet d'éliminer certaines des différences entre les TCG « entrant » dans l'analyse, en particulier si les taux du marché sont larges pour des raisons inconnues.
2. Il oblige l'évaluateur à réfléchir à la signification des taux de capitalisation spécifiques. Les TCG sont plus que des chiffres. Chacun doit tenir compte de la rémunération d'un investissement liquide sans risque, du risque lui-même, des variations de l'illiquidité, de la gestion et d'une certaine provision pour l'appréciation. Ils représentent une conscience collective de divers acheteurs qui ont acheté des propriétés similaires, mais non identiques à celle de la propriété en question. Ils étaient prêts à accepter un taux de rendement donné sur et de cet investissement à un moment donné dans le temps. Le TCG était-il le reflet du fait qu'il y a peu de produits immobiliers sur le marché? Peut-être l'acheteur a-t-il estimé que le TCG était raisonnable parce que la propriété est proche d'autres propriétés qu'il possède? Peut-être le taux était-il acceptable parce que la probabilité que les locataires paient le loyer chaque mois était très bonne et que, par conséquent, le revenu futur était quelque peu garanti?

Tableau 2

TAUX DE CAPITALISATION		POIDS	
5	13,00	moyenne	6,25
5,5	15,00	moyenne pondérée	6,37
6	16,00		
6,5	17,00		
7	19,00		
7,5	20,00		
SOMME	37,5	100,00	

Conclusion

La variance et la probabilité sont des outils pour explorer vos données. C'est la fonction de tous les évaluateurs : expliquer les différences entre les biens immobiliers, que ce soit dans le cadre de l'approche par comparaison directe, des GIM ou des TCG. Alors pourquoi ne pas utiliser quelques statistiques pour vous aider dans votre démarche? 📊



Collateral damage: a brief history and the effects of housing discrimination in Canada

ASHITA CHANDRA is a Candidate Member working towards her AACI designation. She is on the Steering Committee of her local Refugee Action Forum and currently serves on the AIC President's Council on Equity, Diversity and Inclusion.

Institutional discrimination: housing and mortgage lending

Discrimination is defined as the unequal treatment of different groups of people. Most of us think of discrimination as a set of specific actions such as using racial slurs or refusing to do business with certain types of people. However, a greater blight that often goes unnoticed is institutional prejudice. Institutional prejudice and discrimination are the biases that are built into the operation of society's institutions like schools, housing, banking systems, and the workforce. The concept of institutional racism was first highlighted by civil rights activists Stokely Carmichael and Charles Hamilton in the 1960s. They argued that institutional racism was harder to identify and, therefore, less often condemned by society.

This is supported by a 2022 report conducted by the University of Toronto's Centre for Urban and Community Studies for CMHC (Canada Mortgage and Housing Corporation) entitled *Housing Discrimination in Canada: What we know about it*. This report highlighted the lack of research in mortgage lending in Canada. There is no new Canadian research on discrimination in mortgage lending, though that does not mean that it does not occur. In the US, studies suggest that black homeowners are denied home mortgage loans at a higher rate than their white counterparts, even when the black and white applicants have similar qualifications related to income, credit records and other eligible characteristics. Given that some facets of the Canadian financial sector are similar to its southern neighbour, it is safe to assume that we have similar problems in our system, albeit perhaps on a smaller scale.



The greatest challenge of our times is not better technology; it is defeating prejudice in all its forms.

– Simon Ives

The gap increases among marginal applicants (those with less-than-ideal credit records) according to the applicant's race or sex. Additionally, US studies indicate that women and visible minorities may be discouraged from applying for a mortgage in the first place. Little information is available on discriminatory practices in mortgage lending in Canada.

Research in Canada

Anecdotal evidence suggests that such discrimination exists in Canada, but no studies have been done to confirm this. In Canada, banks do not provide material information about their lending policies, therefore, there is no public accountability in this area. Also, Canadian banks do not maintain records that track successful and unsuccessful mortgage applicants or the criteria that were utilized to determine the success or failure of these applications.

The research available suggests that housing discrimination exists in Canada. The existing studies are small scale, limited to a few cities, and nearly all have focused on the rental sector and



on racial discrimination. Little systematic research is available on the homeownership sector or other forms of discrimination.

The study also suggests that systematic research is critically needed, in the following areas:

- housing audit studies (especially paired testing) in major cities, focusing on blacks, Aboriginals, female-headed households, families with children, youth, people with physical disabilities, and low-income households;
- surveys of perceived discrimination and its effects on home-seeking behaviour and outcomes in both large and small urban centres;
- surveys on the housing experiences of specific ethnic groups in specific cities.

Studying mortgage lending practices is more difficult, because of the privacy of transactions. However, exploratory research involving surveys of the general population and mortgage holders might indicate the nature and extent of discrimination in this area.

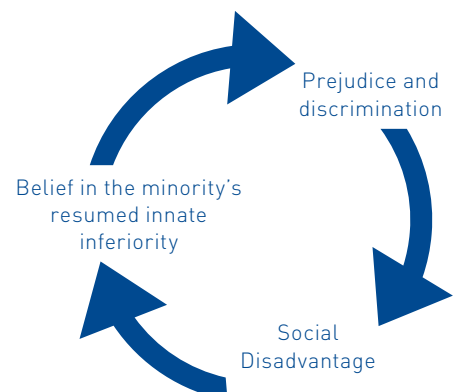
CMHC research 2021

At the end of 2021, CMHC released its first report entitled *Homeownership Rate Varies Significantly by Race*. The new report highlighted many inequities among various racial groups. Between 2011 (National Health Service - NHS) and 2016 (Census), the overall homeownership rate fell by 2.74 percentage points. The biggest proportional drops in homeownership rates came from the Black, Filipino, Arab, West Asian, and Korean groups. According to the *2018 Canadian Housing Survey*, nearly

three-quarters (73%) of the population lived in a dwelling that was owned by a member of the household. Seniors (78%), South Asian people (74%) and veterans (73%) lived in owner households at similar rates as the population as a whole, while Chinese people (85%) were more likely to live in owned dwellings. This was not the case for the Black population (48%) and recent immigrants (44%), where less than half of these population groups lived in owner households and were more likely to rent. In summary, the homeownership gap between these racial groups and other racial groups increased between 2011 and 2016. Similar racial group differences exist when evaluating the change between the 2006 and 2016 censuses, with the notable exception of the Aboriginal peoples and Latin American groups that demonstrated positive growth between 2006 and 2016.

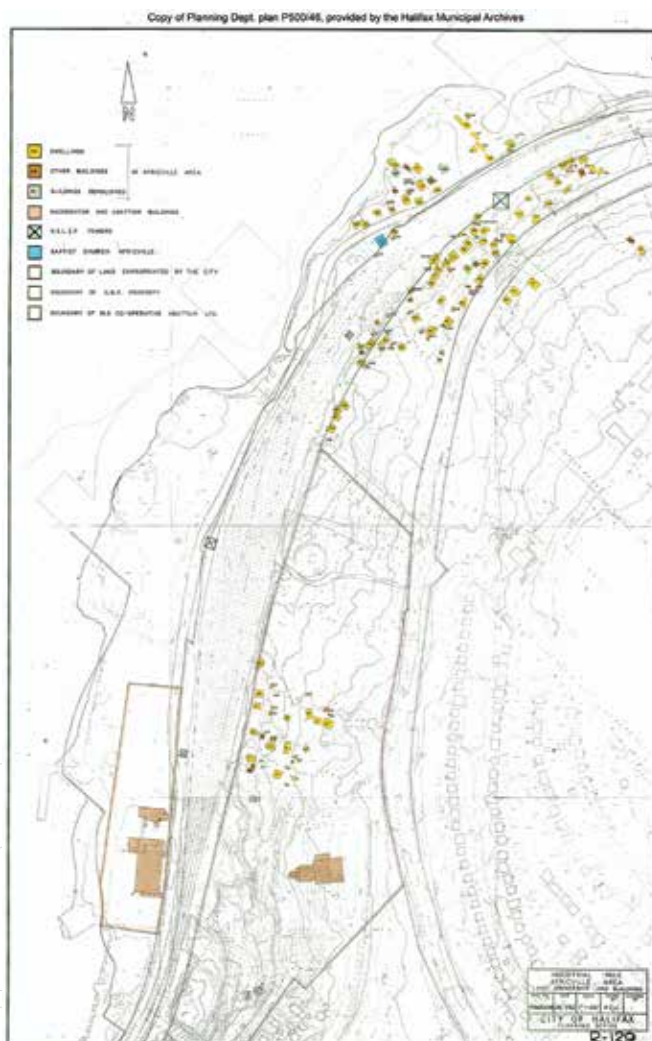
A chapter in the history of housing discrimination in Canada – Africville

Africville was a primarily Black community located on the south shore of the Bedford Basin, on the outskirts of Halifax. The first records of a Black presence in Africville date back to 1848, and



it continued to exist for 150 years after that. Over that time, hundreds of individuals and families lived there and built a thriving, close-knit community. There were stores, a school, a post office, and a church. Nearly a hundred years later, in the 1960s, many residents of Africville still did not have running water or even a sewage system.¹

Unfortunately, discrimination and poverty presented many challenges for the community of people in Africville. The City of Halifax refused to provide many amenities other Haligonians took for granted, such as sewage, access to clean water, and garbage disposal. Africville residents, **who paid taxes** and took pride in their homes, asked the city to provide these basic services on numerous occasions, but no action was taken.



Copy of Planning Department provided by the Halifax Municipal Archives
- Africville Map 1962
(<https://www.halifax.ca/about-halifax/municipal-archives/source-guides/africville-sources>)

The City compounded the problem by building many undesirable developments in and around Africville, including a fertilizer plant, slaughterhouses, Rockhead Prison (1854), the 'night-soil disposal pits' (human waste), and the Infectious Diseases Hospital (1870s). In 1915, Halifax City Council declared that Africville "will always be an industrial district"². While dealing with small land allotments, the people of Africville were already at a disadvantage and the health hazards brought in by the city devalued the area even more, thus restricting the ability of Africvillians to build wealth through homeownership. In 1964, the City of Halifax authorized the relocation of Africville and offered payments for homes to people with deeds. Those without deeds, irrespective of the time they owned the properties were offered \$500. In most of these cases, the homes had been built, owned and lived in for generations. By 1970, the last home in Africville was destroyed.

After the relocation, displaced residents found that the 'home for a home' deals did not materialize. Many realized that the monies paid for their land and property was only enough for a down payment on a new home or a short period of rental in public housing. To make matters worse, the City of Halifax dismantled the support structures intended to assist former residents only three years after relocation began. Those who stayed in Halifax felt forced to turn toward welfare to cover the rising costs of living in the city. Many left the city and moved to other parts of the country. This has affected the generational wealth of all the residents and subsequent generations of Africville and has kept homeownership low for racially marginalized communities and groups.

Reparations for the disenfranchised: repairing lasting damage

Chicago (Evanston) became the first US city to offer reparations to black resident families who suffered damage from decades of discriminatory and segregationist policies, the most prominent of which was redlining.

In March 2021, it was announced that an amount of \$25,000 per eligible household would be granted for home repairs, mortgage assistance or mortgage down payments. The housing grants are more narrowly targeted to residents who can show that they or their ancestors were victims of redlining and other discriminatory 20th-century housing practices in the city that limited the neighbourhoods where Black people could live. Eligible applicants could be descendants of an Evanston resident who lived in the city between 1919 and 1969, or they could have experienced housing discrimination because of city policies after 1969.

This step by Chicago (Evanston) sets a precedent for future reparations and will help model what could be an improved future for all injured parties. At least, that remains the hope.

The practicality of implementing reparation programs, especially on a large (national scale), is still a hot topic of discussion and dialogue across both Canada and the US.

References and Bibliography

- <http://www.urbancentre.utoronto.ca/pdfs/researchbulletins/11.pdf>
- <https://journals.lib.unb.ca/index.php/acadiensis/article/view/18419/19899>
- <https://www.halifax.ca/about-halifax/municipal-archives/source-guides/africville-sources>
- https://www.cmhc-schl.gc.ca/en/professionals/housing-markets-data-and-research/housingresearch/research-reports/housing-finance/research-insight-homeownership-rate-varies-significantly-race?utm_medium=email&utm_source=eblast&utm_campaign=housing-research&utm_content=english
- <https://www.koho.ca/learn/redlining-in-canada/>
- <https://www.brookings.edu/research/americas-formerly-redlines-areas-changed-so-must-solutions/>
- <https://www.npr.org/sections/health-shots/2020/11/19/911909187/in-u-s-cities-the-health-effects-of-pasthousing-discrimination-are-plain-to-see>

- <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/46-28-0001/462800012021001-eng.htm>
- <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/211122/dq211122b-eng.htm>
- <https://youtu.be/HAn1RbPGynY>
- <https://globalnews.ca/news/7725225/chicago-suburb-evanston-black-reparations/>
- https://www.ted.com/talks/simon_ives_defeating_prejudice?utm_source=tedcomshare&utm_medium=email&utm_campaign=tedsread

End notes

- ¹ Canadian Museum for Human Rights: <https://humanrights.ca/story/the-story-of-africville>
- ² Africville: A Story of Environmental Racism: <https://niche-canada.org/2021/02/17/africville-a-story-of-environmental-racism/#:~:text=By%20the%20second%20half%20of,pits%2C%20and%20the%20Infectious%20Disease> 

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.


AltusGroup

Realize your potential

View exciting
opportunities in our
Research, Valuation,
Advisory, and Data
Solutions teams

350+

appraisers | economists | market researchers
advisors | planners

Learn more at altusgroup.com/careers and follow us on 



Dommages collatéraux : une brève histoire et les effets de la discrimination en matière de logement au Canada

ASHITA CHANDRA est membre stagiaire et poursuit son cheminement vers la désignation AACI. Elle siège au Comité directeur de son Forum local pour réfugiés et occupe aussi un poste au sein du Conseil du président de l'ICE sur l'équité, la diversité et l'inclusion.

Discrimination institutionnelle : logement et prêts hypothécaires

La discrimination est définie comme le traitement inégal de différents groupes de gens. La plupart d'entre nous considèrent la discrimination comme un ensemble d'actes spécifiques comme utiliser des propos racistes ou refuser de faire des affaires avec certains types de personnes. Toutefois, un plus grand fléau qui passe fréquemment inaperçu est le préjugé institutionnel. Le préjugé institutionnel et la discrimination sont les partis pris qui sont intégrés dans le fonctionnement des institutions de la société comme les écoles, le logement, les systèmes bancaires et la main-d'œuvre. La notion de racisme institutionnel a d'abord été dénoncée par les militants des droits de la personne Stokely Carmichael et Charles Hamilton au début des années 1960. Ils affirmaient que le racisme institutionnel étant plus difficile à identifier, il était donc moins souvent condamné par la société.

Leur lutte est appuyée par un rapport rédigé en 2022 par le Centre for Urban and Community Studies de l'Université de Toronto, pour le compte de la SCHL (Société canadienne d'hypothèques et de logement) et intitulé *Housing Discrimination in Canada: What we know about it* [La discrimination en matière de logement au Canada : Ce que l'on en sait - N.D.T.] Le rapport soulignait l'absence de recherches sur les prêts hypothécaires au Canada. Il n'y a pas de nouvelles recherches canadiennes sur la discrimination en matière de prêts hypothécaires, mais ça ne veut pas dire qu'elle n'existe pas. Aux États-Unis, les études donnent à penser que les propriétaires noirs se voient refuser



Le plus grand défi de notre époque n'est pas une meilleure technologie; c'est vaincre les préjugés, quels qu'ils soient.

– Simon Ives

des prêts hypothécaires dans une plus grande proportion que leurs homologues blancs, même quand les demandeurs noirs et blancs ont des qualifications similaires concernant le revenu, le dossier de crédit et d'autres critères admissibles. Comme certaines facettes du secteur financier canadien sont semblables chez nos voisins du Sud, on peut raisonnablement considérer que nous avons les mêmes genres de problèmes dans notre système, quoique peut-être sur une plus petite échelle.

L'écart se creuse chez les demandeurs marginaux (qui ont des dossiers de crédit moins qu'idéaux), selon la race ou le sexe des demandeurs. En outre, les études américaines indiquent que les femmes et les minorités visibles peuvent être découragées de faire une demande d'hypothèque pour commencer. On possède peu d'information sur les pratiques discriminatoires visant les prêts hypothécaires au Canada.

La recherche au Canada

La preuve anecdotique suggère qu'une telle discrimination existe au Canada, mais aucune étude n'a été effectuée pour



le confirmer. Dans ce pays, les banques ne fournissent pas de renseignements importants sur leurs politiques de prêt; elles n'ont donc aucune obligation de rendre des comptes au public à cet égard. De plus, les banques canadiennes ne conservent pas de dossiers suivant les demandeurs d'hypothèques acceptés et refusés ou les critères utilisés pour déterminer le succès ou l'échec de leurs demandes.

La recherche disponible donne à penser que la discrimination en matière de logement existe bel et bien au Canada. Les études existantes sont menées sur une petite échelle, limitées à quelques villes et presque toutes visent le secteur de la location et la discrimination raciale. Peu de recherches systématiques sont disponibles sur le secteur de la propriété ou sur d'autres formes de discrimination.

L'étude suggère aussi que la recherche systématique est absolument essentielle dans les domaines suivants :

- études de vérification sur le logement (surtout des tests jumelés) dans les grandes villes ciblant les Noirs, les Autochtones, les ménages dirigés par une femme, les familles avec enfants, les jeunes, les gens souffrant d'invalidité physique et les ménages à faible revenu;
- enquêtes sur la discrimination perçue et ses effets sur le comportement des gens à la recherche d'une maison et résultats dans les grands et petits centres urbains;
- sondages sur les expériences de logement de groupes ethniques particuliers dans des villes données.

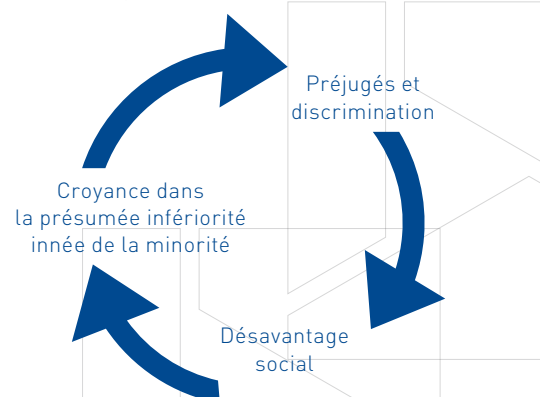
L'étude des pratiques de prêt hypothécaire est plus difficile, en raison du caractère privé des transactions. Cependant, la

recherche exploratoire visant les enquêtes sur la population générale et les détenteurs d'hypothèques pourrait indiquer la nature et l'étendue de la discrimination dans ce domaine.

La recherche de la SCHL en 2021

Fin 2021, la SCHL publiait son premier rapport, intitulé *Le taux de propriétaires varie considérablement en fonction de la race*. Le nouveau rapport soulignait les nombreuses injustices parmi des groupes raciaux divers. Entre 2011 (Enquête nationale auprès des ménages) et 2016 (Recensement), le taux global de propriétaires-occupants a diminué de 2,74 points de pourcentage. En proportion, les plus fortes baisses du taux de propriétaires-occupants ont été observées chez les Noirs, Arabes, Philippins, Asiatiques occidentaux et Coréens. Selon *l'Enquête canadienne sur le logement* réalisée en 2018, presque trois quarts (73 %) de la population vivaient dans un logement possédé par un membre du ménage.

Les aînés (78 %), les Asiatiques du sud (74 %) et les anciens combattants (73 %) vivaient dans des ménages propriétaires dans des proportions semblables à l'ensemble de la population,



tandis que les Chinois (85 %) étaient plus susceptibles de vivre dans des logements possédés. Ce n'était pas le cas pour la population noire (48 %) et les immigrants récents (44 %), où moins de la moitié de ces groupements de population vivait dans des ménages propriétaires et était plus susceptible de louer. Autrement dit, l'écart dans le taux de propriétaires-occupants séparant ces groupes raciaux et les autres a augmenté entre

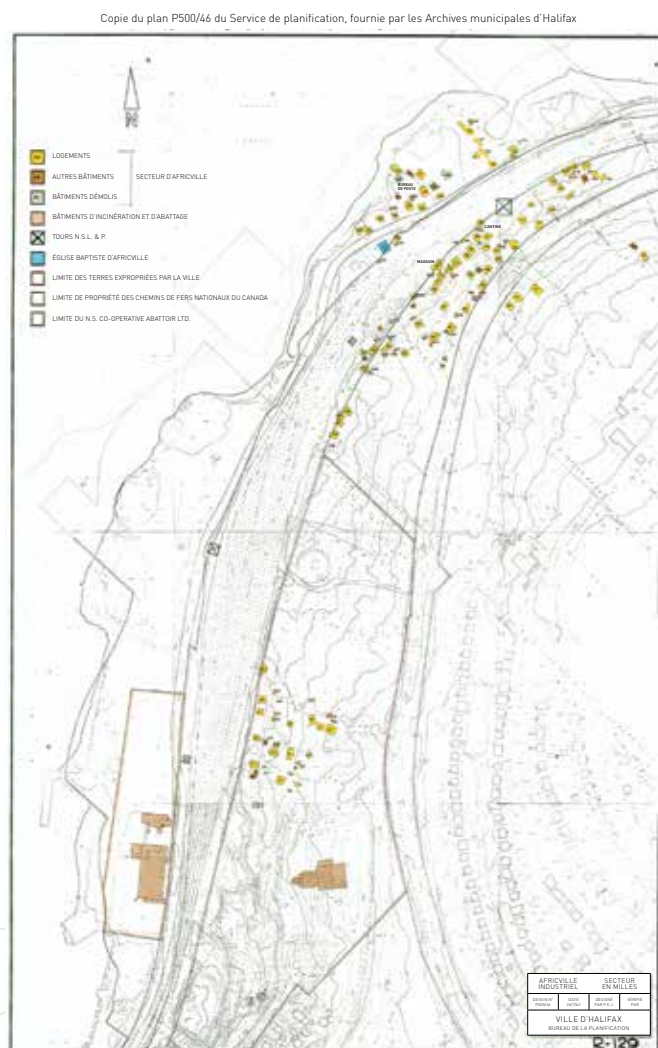
2011 et 2016. Lorsqu'on examine les recensements de 2006 et de 2016, on constate des différences semblables entre les groupes raciaux, à l'exception notable des Autochtones et des Latino-Américains qui ont connu une croissance positive entre 2006 et 2016.

Un chapitre dans l'histoire de la discrimination en matière de logement au Canada – Africville

Africville était principalement une communauté de Noirs vivant sur la rive sud du bassin de Bedford, dans les quartiers périphériques d'Halifax. Les premières mentions d'une présence noire à Africville remontent à 1848, alors qu'elle a continué à exister 150 ans par la suite. Durant cette période, des centaines de personnes et de familles y ont vécu, bâtissant une communauté prospère et soudée. On trouvait des magasins, une école, un bureau de poste et une église. Près de 100 ans plus tard, dans les années 1960, plusieurs résidents d'Africville n'avaient pas encore d'eau courante ou même d'égouts.ⁱ

Malheureusement, la discrimination et la pauvreté occasionnaient beaucoup de problèmes aux membres de la communauté d'Africville. La Ville d'Halifax refusait de fournir plusieurs commodités que les autres Haligonien(ne)s prenaient pour acquises, comme les égouts, l'accès à l'eau potable et l'évacuation des ordures. Les résidents d'Africville, **qui payaient des taxes** et tiraient fierté de leurs maisons, ont souvent demandé à la Ville de fournir ces services de base, mais aucune mesure n'a jamais été prise. La Ville a aggravé la situation en procédant à de nombreux développements indésirables à Africville et autour, incluant une usine d'engrais, des abattoirs, la prison Rockhead (1854), les « fosses d'enfouissement nocturne » (excréments humains) et l'hôpital des maladies infectieuses (années 1870). En 1915, le conseil municipal d'Halifax déclarait qu'Africville « sera toujours un district industriel »ⁱⁱ. Alors qu'ils avaient des petits lotissements de terrain, les gens d'Africville étaient déjà désavantagés, et les risques sanitaires créés par la Ville ont contribué à dévaluer le secteur encore davantage, limitant ainsi la capacité des Africvillois de se créer une richesse à travers la propriété.

En 1964, la Ville d'Halifax autorisait la relocalisation d'Africville et offrait des paiements pour les maisons des personnes détenant des actes de vente. Celles qui n'en détenaient pas, peu importe depuis combien de temps elles possédaient leur propriété, se voyaient offrir 500 \$. Le plus souvent, les maisons avaient été bâties, possédées et occupées durant des générations. C'est en 1970 que la dernière maison d'Africville fut démolie.



Copie du Service de planification fournie par les Archives municipales d'Halifax - Carte d'Africville, 1962
(<https://www.halifax.ca/about-halifax/municipal-archives/source-guides/africville-sources>)

Suite à la relocalisation, les résidents déplacés ont découvert que les marchés « une maison pour une maison » ne se sont pas concrétisés. Beaucoup ont compris que la somme payée pour leur terrain et leur propriété suffisait seulement à faire une mise de fonds pour une nouvelle maison ou à louer un logement social pour une courte période de temps. Pis encore, la Ville d'Halifax a démantelé les services de soutien conçus pour aider les anciens résidents seulement trois ans après le début de leur relocalisation. Ceux qui sont restés à Halifax se sont sentis obligés de recourir au bien-être social pour couvrir les frais croissants de la vie en ville. Plusieurs ont quitté la ville pour aller s'établir dans d'autres régions du pays. Cela a nui à la richesse générationnelle de tous les résidents et aux générations subséquentes d'Africville, en plus de garder le taux de propriété bas pour les communautés et les groupes racialement marginalisés.

Réparations pour les gens privés de leurs droits : redresser les torts durables

Chicago (Evanston) est devenue la première ville des États-Unis à offrir des réparations aux familles résidentes noires qui ont subi pendant des décennies des préjudices engendrés par des politiques discriminatoires et ségrégationnistes, la pire étant la discrimination bancaire.

En mars 2021, on annonçait qu'un montant de 25 000 \$ par ménage admissible serait accordé pour des réparations domiciliaires, de l'assistance hypothécaire ou des mises de fond sur hypothèque. Les subventions au logement ciblent plus particulièrement les résidents qui peuvent montrer qu'eux ou leurs ancêtres ont été victimes de discrimination bancaire et d'autres pratiques de logement discriminatoires du 20^e siècle dans la ville, qui limitaient les quartiers où les Noirs pouvaient vivre. Les demandeurs admissibles pourraient être des descendants d'un résident d'Evanston ayant vécu dans la ville entre 1919 et 1969 ou ils pourraient avoir subi de la discrimination en matière de logement en raison des politiques de la ville après 1969.

Cette mesure prise par Chicago (Evanston) établit un précédent pour les réparations futures et elle pourra servir de modèle pour favoriser l'avenir de toutes les parties lésées. Du moins, c'est ce que l'on espère.

La valeur concrète que représente l'implantation de programmes de réparation, notamment sur une grande échelle (nationale), est toujours un sujet brûlant de discussion et de dialogue tant au Canada qu'aux États-Unis.

Références et bibliographie

- <http://www.urbancentre.utoronto.ca/pdfs/researchbulletins/11.pdf>
- <https://journals.lib.unb.ca/index.php/acadiensis/article/view/18419/19899>
- <https://www.halifax.ca/about-halifax/municipal-archives/source-guides/africville-sources>
- https://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/professionals/housing-markets-data-and-research/housing-research/research-reports/housing-finance/research-insight-homeownership-rate-varies-significantly-race?utm_medium=email&utm_source=eblast&utm_campaign=housing-research&utm_content=english
- <https://www.koho.ca/learn/redlining-in-canada/>
- <https://www.brookings.edu/research/americas-formerly-redlines-areas-changed-so-must-solutions/>
- <https://www.npr.org/sections/health-shots/2020/11/19/911909187/in-u-s-cities-the-health-effects-of-pasthousing-discrimination-are-plain-to-see>
- <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/46-28-0001/462800012021001-fra.htm>
- <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/211122/dq211122b-fra.htm>
- <https://youtu.be/HAN1RbPGynY>
- <https://globalnews.ca/news/7725225/chicago-suburb-evanston-black-reparations/>
- https://www.ted.com/talks/simon_ives_defeating_prejudice?utm_source=tedcomshare&utm_medium=email&utm_campaign=tedsread

Notes finales

- ⁱ Musée canadien pour les droits de la personne : <https://droitsdelapersonne.ca/histoire/lhistoire-dafricville>
- ⁱⁱ Africville: A Story of Environmental Racism : <https://niche-canada.org/2021/02/17/africville-a-story-of-environmental-racism/#:~:text=By%20the%20second%20half%20of,pits%2C%20and%20the%20Infectious%20Disease> 

Advocacy in Action

In this edition of Advocacy in Action, we provide readers with the highlights of 2021 as well as some of the recent activities of 2022 at the national level. With restrictions loosening around the COVID-19 Pandemic, it has been easier in recent months to increase our advocacy efforts.

Advocacy highlights of 2021

- Held Fourth Annual Parliament Hill Days (Virtual Meetings)
- Parliament Hill Days allow for the Appraisal Institute of Canada (AIC) Advocacy Committee to meet with federal Members of Parliament over several days. The last time this event was held was in February 2020, just prior to the pandemic. In 2021, this took place over a week, albeit in a virtual setting.
- Approximately 25 meetings with federal elected and non-elected officials
- In addition to the meetings that were held during the Fourth Annual Parliament Hill Days, the AIC leadership met with many other federal officials over the course of 2021.
- Pre-Budget submission to Finance Committee and Finance Minister
- Every year, the Federal Finance Minister asks for Budget ideas from stakeholders. The AIC once again provided a submission to the Finance Minister.



- Criminal Record Check implementation
 - To ensure we continue to do what we can to protect the public and the integrity of the profession, the Advocacy team assisted other AIC departments in implementing a mandatory Criminal Record Check policy for new applicants and reinstatements.
- AGM messages from Member of Parliament Brad Vis and Member of Parliament (former) Adam Vaughan (Housing Critics)
 - These messages acknowledged the important work of appraisers relative to the housing market and demonstrated our increased presence in Ottawa.
- Meetings with CEOs of the Canada Mortgage and Housing Corporation and Office of the Superintendent of Financial Institutions
 - These marked important milestones for the AIC as we continue to make progress with federal officials.
- Federal election engagement (Push Politics Tool)
 - With the federal election being launched in the fall of 2020, AIC provided Members with a tool to send a letter to their local candidates
- Launch of President's Council on Equity, Diversity and Inclusion
 - The Advocacy team assisted other AIC departments on launching the AIC President's Council on Equity, Diversity and Inclusion in order to expand opportunities for aspiring appraisers and help combat bias and discrimination in the real property appraisal process.

2022 activities

In February 2022, the AIC made a Pre-Budget submission to the Finance Minister in February focusing on prudent underwriting guidelines that include an appraisal, issues with over-reliance on Automated Valuation Models, the need to focus on housing supply initiatives,

updating flood maps, and ensuring that the proposed Underused Housing Tax is based on appropriate property valuation.

Many of these same recommendations were discussed with Members of Parliament and government department officials leading up to the Budget being tabled by the Federal Finance Minister. These included:

- The Prime Minister's Office Advisor on Housing
- Finance Committee Member and NDP Finance Critic Daniel Blaikie
- Finance Canada senior officials
- CMHC senior officials
- Finance Committee Member and Conservative Associate Shadow Minister of Finance and Housing Inflation Dan Albas
- Parliamentary Secretary to the Minister of Housing and Diversity and Inclusion (Housing) Soraya Martinez Ferrada
- Finance Committee Member and Deputy Shadow Minister for Finance and Middle Class Prosperity Adam Chambers

As part of these efforts, the AIC was pleased to see that the federal Budget included many initiatives related to the housing market (an entire chapter) and that many initiatives were in line with some of AIC's recommendations, including:

- Government's intention to create flexibility within federal infrastructure programs to tie access to infrastructure funding to actions by provinces, territories, and municipalities to increase housing supply where it makes sense to do so.
- Introducing a Multi-generational Home Renovation Tax Credit, which provides up to \$7,500 for constructing a secondary suite.
- Provide \$4 billion over five years, starting in 2022-23, to the Canada Mortgage and Housing Corporation to launch a new Housing Accelerator Fund to focus on housing supply.
- The government is accelerating by two years its commitment to amend the

Canada Business Corporations Act to implement a public and searchable beneficial ownership registry.

The AIC Advocacy team worked on many other matters such as:

- Working with the Financial Services Regulatory Authority of Ontario on providing a webinar on Syndicated Mortgage Regulations, which was offered to Members on March 11, 2022.
- Working with the University of Waterloo and the University of British Columbia Sauder School of Business on new material for Members regarding how to approach properties from a flooding perspective in order to inform and protect consumers.
- Continued relationship building with industry stakeholders.
- Continued efforts in advocating and promoting Members interests in discussions with mortgage lenders, mortgage insurers, Appraisal Management Companies, and others.
- Renewed efforts in creating relationships with non-traditional appraisal stakeholders to promote the services that our Members can provide.
- Continued support for the President's Council on Equity, Diversity and Inclusion.

The AIC Advocacy team has also restarted its sponsorship and attendance at certain industry conferences and events such as the Canadian Credit Union Association Conference, the Canadian Housing and Renewal Association Conference, and provincial association AGMs.

There are many more advocacy initiatives on the go at the national level, however, this gives you an idea of some of those on which we have been working. If you have any questions or comments on any of these initiatives or any other advocacy related matters, please contact André Hannoush, Director, Public Affairs at AIC-National, andreh@aiccanada.ca 

Défense des intérêts en action

Dans cette édition de Défense des intérêts en action, nous présentons aux lecteurs les points forts de 2021 ainsi que certaines des activités récentes de 2022 au niveau national. Avec l'assouplissement des restrictions autour de la pandémie de COVID-19, il a été plus facile ces derniers mois d'accroître nos efforts de défense des intérêts.

Points forts de la Défense des intérêts en 2021

- Tenue de la quatrième édition annuelle des Journées sur la Colline du Parlement (réunions virtuelles)
- Les Journées sur la Colline du Parlement permettent au Comité de défense des intérêts de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) de rencontrer des députés fédéraux pendant plusieurs jours. La dernière fois que cet événement a eu lieu, c'était en février 2020, juste avant la pandémie. En 2021, cela s'est déroulé sur une semaine, bien que dans un cadre virtuel.
- Environ 25 réunions avec des représentants fédéraux élus et non élus
- En plus des réunions qui ont eu lieu lors des quatrièmes Journées annuelles sur la Colline du Parlement, les dirigeants de l'ICE ont rencontré de nombreux autres fonctionnaires fédéraux au cours de l'année 2021.
- Soumission pré-budgétaire au Comité des finances et à la ministre des Finances

- Chaque année, la(le) ministre fédéral des Finances demande aux parties prenantes de lui soumettre des idées pour le budget. L'ICE a une fois de plus fourni une soumission à la ministre des Finances.
- Mise en œuvre de la vérification du casier judiciaire
- Afin de s'assurer que nous continuons à faire ce que nous pouvons pour protéger le public et l'intégrité de la profession, l'équipe de défense des intérêts a aidé d'autres services de l'ICE à mettre en œuvre une politique de vérification obligatoire du casier judiciaire pour les nouveaux membres et ceux qui demandent à être réintégrés.
- Messages à l'AGA du député Brad Vis et de l'ancien député Adam Vaughan (critiques en matière de logement)
- Ces messages ont reconnu le travail important des évaluateurs par rapport au marché du logement et ont démontré notre présence accrue à Ottawa.
- Réunions avec les PDG de la Société canadienne d'hypothèques et de logement et du Bureau du surintendant des institutions financières
- Ces rencontres ont marqué des étapes importantes pour l'ICE alors que nous continuons à faire des progrès auprès des hauts fonctionnaires fédéraux.
- Engagement dans les élections fédérales (outil Push Politics)



- Avec le lancement des élections fédérales à l'automne 2020, l'ICE a fourni aux membres un outil pour envoyer une lettre à leurs candidats locaux.
- Lancement du Conseil du président sur l'équité, la diversité et l'inclusion
 - L'équipe de Défense des intérêts a aidé d'autres services de l'ICE à mettre en place le Conseil du président de l'ICE sur l'équité, la diversité et l'inclusion afin d'élargir les possibilités pour les évaluateurs débutants et d'aider à combattre les préjugés et la discrimination dans le processus d'évaluation des biens immobiliers.

Activités de 2022

En février 2022, l'ICE a présenté à la ministre des Finances une soumission prébudgétaire axée sur les lignes directrices prudentes en matière de souscription qui comprennent une évaluation, les problèmes liés à la dépendance excessive à l'égard des modèles d'évaluation automatisés, la nécessité de se concentrer sur les initiatives d'offre de logements, la mise à jour des cartes des zones inondables et l'assurance que la taxe sur les logements sous-utilisés proposée est fondée sur une évaluation appropriée des propriétés.

Bon nombre de ces mêmes recommandations ont été discutées avec les députés et les représentants des ministères avant le dépôt du budget par la ministre fédérale des Finances. Nous en avons discuté notamment avec :

- Le conseiller en matière de logement du cabinet du Premier ministre
- Daniel Blaikie, membre du Comité des finances et porte-parole du NPD en matière de finances
- Des hauts fonctionnaires de Finances Canada
- Des hauts fonctionnaires de la SCHL
- Dan Albas, membre du Comité des finances et ministre fantôme associé conservateur des finances et de l'inflation du logement

- La secrétaire parlementaire du ministre du Logement et de la Diversité et de l'Inclusion (Logement) Soraya Martinez Ferrada
- Adam Chambers, membre du Comité des finances et ministre fantôme adjoint des Finances et de la Prospérité de la classe moyenne

Par suite de ces efforts, l'ICE est fier de constater que le budget fédéral comprenait de nombreuses initiatives liées au marché du logement (un chapitre entier) et que de nombreuses initiatives étaient conformes à certaines des recommandations de l'ICE, notamment :

- L'intention du gouvernement d'apporter plus de souplesse au sein des programmes d'infrastructure fédéraux afin de lier l'accès au financement de l'infrastructure aux mesures prises par les provinces, les territoires et les municipalités pour accroître l'offre de logements lorsqu'il est logique de le faire.
- L'introduction d'un crédit d'impôt pour la rénovation des maisons multigénérationnelles, qui fournit jusqu'à 7 500 \$ pour la construction d'un logement secondaire.
- Fournir 4 milliards de dollars sur cinq ans, à compter de 2022-23, à la Société canadienne d'hypothèques et de logement pour lancer un nouveau Fonds d'accélération du logement qui sera axé sur l'offre de logements.
- Le gouvernement accélère de deux ans son engagement à modifier la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* afin de mettre en place un registre public et consultable de la propriété effective.

L'équipe de défense des intérêts de l'ICE a travaillé sur de nombreux autres dossiers, tels que :

- La collaboration avec l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers pour offrir un webinaire sur la réglementation des

prêts hypothécaires syndiqués, qui a été offert aux membres le 11 mars 2022.

- Collaboration avec l'Université de Waterloo et la Sauder School of Business de l'Université de la Colombie-Britannique sur du nouveau matériel pour les membres concernant la façon d'aborder les propriétés du point de vue des inondations afin d'informer et de protéger les consommateurs.
- Poursuite de l'établissement de relations avec les intervenants de l'industrie.
- Des efforts continus pour défendre et promouvoir les intérêts des membres dans les discussions avec les prêteurs hypothécaires, les assureurs hypothécaires, les sociétés de gestion des évaluations et autres.
- Efforts renouvelés pour créer des relations avec les parties prenantes non traditionnelles de l'évaluation afin de promouvoir les services que nos membres peuvent fournir.
- Un soutien continu au Conseil du Président sur l'équité, la diversité et l'inclusion.

L'équipe de défense d'intérêts de l'ICE a également repris son parrainage et sa participation à certaines conférences et événements de l'industrie, comme la conférence de l'Association canadienne des coopératives de crédit, la conférence de l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine, et les AGA des associations provinciales.

Il y a beaucoup d'autres initiatives de défense des intérêts en cours au niveau national, cependant, ceci vous donne une idée de quelques-unes de celles sur lesquelles nous avons travaillé. Si vous avez des questions ou des commentaires sur l'une de ces initiatives ou sur tout autre sujet lié à la défense des intérêts, veuillez contacter André Hannoush, directeur des affaires publiques au bureau national de l'ICE, andre.h@aicanada.ca. 



Expert witness immunity

BY JOHN SHEVCHUK

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

On past occasions, I have written about the state of the law in Canada regarding the duty an appraiser retained as an expert witness owes to the court, the administrative tribunal or the arbitral tribunal before which the appraiser appears. I expect appraisers are well aware by now that an expert witness must avoid advocating for any party in a proceeding. Experts have a primary duty to the court or tribunal to be fair, objective and non-partisan when providing opinion evidence.¹ Some jurisdictions in Canada have codified this requirement.²

However, there is another aspect of the role of an expert witness that is worthy of discussion, namely, expert witness immunity. Is it possible for an unhappy litigant to sue an expert witness in connection with the evidence given? To what extent is an appraiser protected from claims of breach of contract or negligence in the performance of expert witness services? Does it matter if the unhappy litigant is the party that retained the expert witness rather than the opposing party? This issue was recently canvassed by the Ontario Superior Court of Justice in *The 6th Line Mofos Limited v. Stewart*, 2022 ONSC 520 [*Mofos*].

The facts and issues in *Mofos*

In *Mofos* the relationship of two co-owners of real estate became litigious and it was decided that the buyout mechanism in their co-tenancy agreement would be exercised. The process provided for the purchase by one co-owner of the other co-owner's interest for 85% of the appraised value. The co-owners could not agree on the purchase price and so, under the buyout mechanism, each co-owner obtained an appraisal of the property and the end value was to be determined by averaging the two appraised values. When the appraisals were exchanged, Co-owner A objected to the methodology utilized by Co-owner B's appraiser and refused to close the transaction. This led to the co-owners submitting to binding arbitration. Among other things, the arbitrator found that the appraisal prepared by the appraiser retained by Co-owner B did not qualify as an appraisal under the buyout mechanism, with the result that the lower appraisal from Co-owner A's appraiser set the price for the buyout. Subsequent to the arbitration, both co-owners sued Co-owner B's appraiser. Co-owner A sued the appraiser for the unrecovered costs incurred in having to go through the arbitration process. Co-owner B, who had retained the appraiser, sued the appraiser

for breach of contract, negligence and breach of fiduciary duty. In the end, the court held in favour of the appraiser. Co-owner A's claim for costs incurred in the arbitration process was dismissed on the basis of expert witness immunity. Co-owner B's claim against the appraiser was dismissed because, on the evidence adduced, no breach of contract in rendering the expert witness services was established.

The case provides an interesting review of several issues, including the distinction between the duty of care under the law of negligence and breach of the obligations of an appraiser under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (CUSPAP), the duty of care that might be owed by an appraiser to third parties despite a general disclaimer in an appraisal report and, the focus of this article, expert witness immunity.

Expert witness immunity described

At paragraphs 105 and 106 of *Mofos*, the court wrote the following:

105 The doctrine of witness immunity precludes the bringing of a civil action based upon harm alleged to be caused by a witness' testimony. It is a principle well-entrenched in our law.

106 There are various rationales for this doctrine: 1) to encourage



witnesses to testify freely and without fear of consequences to themselves; 2) to protect witnesses from being harassed by unjustified claims from dissatisfied litigants; 3) to prevent a collateral attack on issues already tried, fostering finality in judicial proceedings; and 4) to encourage expert witnesses to testify in judicial proceedings, so as to protect against a shortage of experts willing to testify and a resulting rise in cost to retain experts for that purpose.

Extent of expert witness immunity

Although expert witness immunity is well established, a limited exception to the immunity has been recognized related to fees for services rendered where the party retaining the expert establishes breach of contract or negligence by the expert preparing for and testifying in the proceeding.

In *Mofos*, Healey J. referred to the United Kingdom Supreme Court decision in *Jones v. Kaney*, [2011] UKSC 13 [*Jones*] in which expert witness immunity was

abolished for a party suing its own expert in negligence. Healey J. noted that *Jones* is not the law in Canada.

Healey J. also referred to the decision in *Paul v. Sasso*, 2016 ONSC 7488 [*Paul*] that illustrates how the immunity operates in Canada. In *Paul*, the defendant expert was retained by the plaintiff to provide expert evidence in a share valuation dispute. In the valuation trial, the expert's testimony was rejected and adverse findings regarding the expert's credibility were made by the court. Subsequent to the trial, the unhappy client sued the expert for negligence and breach of contract and the expert counterclaimed for unpaid fees. The client defended against the counterclaim by alleging breach of contract and negligence on the part of the expert when preparing and giving his evidence.

The expert brought an application seeking a) to have the client's action dismissed, and b) judgement for unpaid fees invoiced for services rendered. The court dismissed the client's action

on the ground of expert witness immunity. However, the court held that the client was not precluded from alleging breach of contract on the part of the expert as a defence to the claim for unpaid fees. On the issue of expert witness immunity, the court wrote the following:

16 Our courts have long held as a fundamental principle that witnesses and parties are entitled to absolute immunity from subsequent liability for their testimony in judicial proceedings, since the proper administration of justice requires the full and free participation of witnesses unhindered by fear of retaliatory suits... The privilege extends to evidence orally or in writing, it includes documents properly used and regularly prepared for use in the proceedings, and is not limited to defamation actions, but extends to any action, however framed... The privilege has been applied in particular to expert reports and evidence given based upon the report at trial...

17 I can see no principled reason why the privilege should be confined to adverse witnesses. The policy of the common law to ensure that all witnesses are able to give their evidence free of fear of retaliatory law suits is not diminished when considered from the perspective of a party's own expert witness. To the contrary, the very strong policy of the common law has been that a party's own expert must be objective and not become a 'hired gun.' Rule 53.03(2.1) of the *Rules of Civil Procedure* requires an expert to certify his or her understanding of the duties of an expert.

With respect to the counterclaim, the court stated:

34 It is clear that the breaches of duty alleged by the plaintiffs (defendants by counterclaim) go to the root of the retainer of [expert]. I am of the view that witness immunity can properly be used as a shield by [expert] to avert liability on the plaintiff's claim, but cannot be used as a sword by [expert] to preclude the Pauls from defending [expert's] counterclaim on the basis of the alleged breaches of contract and negligence. The policy grounds that prevent the plaintiffs from suing their own expert witness for consequential damages are of no application to defending a claim for professional fees brought by an expert witness... If properly demonstrated, these breaches may well provide a defence to some or all of the damages claimed by [expert].

In *Halpern v. Morris*, 2016 ONSC 7855 at paragraph 32, the court observed that the extent of expert witness immunity is uncertain, based on present case law. It seems clear that claims against an expert witness for consequential damages arising from the expert's evidence will be prevented by expert witness immunity, but courts will resist applying the immunity

to situations where the party retaining that expert attempts to hold the expert to account for breach of contract or for negligence in the performance of expert witness services. At paragraph 33 in *Halpern*, the court alluded to the problems that could arise if the immunity is extended absolutely between client and expert:

33 If the conclusion, reached by the Deputy Judge in this case, is correct, its logical extension would be that an expert could not be sued by her/his client, even if the expert manifestly failed to properly perform their duties as an expert. Suppose, for example, an expert ignored a basic principle applicable to their expertise and thus rendered a report, and provided evidence, that was useless to the parties and to the court. Should the person who paid for that work be denied the right to recover the fees? Similarly, suppose it could be demonstrated that the expert fraudulently inflated the hours that they spent, and consequently their fees, for the work done. Should the person who paid for that work be denied the right to recover the fees, or at least the overpayment? It does not seem to me that any of the justifications offered in support of expert witness immunity would justify such a result. As Lord Kerr said, in his concurring reasons, in *Jones v. Kaney*, at para. 88:

It has not been disputed that an expert witness owes a duty to the client by whom he has been retained. Breach of that duty should, in the normal course, give rise to a remedy. In other words, an expert cannot be sued by an opposing party in a lawsuit or by the party retaining the expert for losses arising out of the rendering of the expert witness services, but nor can the expert successfully claim for unpaid fees if there has been a breach of contract or negligence in the performance of

expert witness services and the client can maintain a lawsuit to recover fees paid in such circumstances. The court in *Mofos* at paragraph 128 wrote to similar effect:

128 These cases lead me to conclude that expert witness immunity remains intact in Canadian law. It bars a suit against an adverse expert witness for consequential damages arising from that expert's report and/or testimony, absolutely. With respect to a litigant's own expert, the only 'crack' in that immunity may be for claims for an expert's fees.

Closing

As the law stands in Canada, it appears that:

- a. expert witness immunity arises upon an appraiser's engagement to provide expert witness services;
- b. under the immunity, an expert witness cannot be sued for consequential damages a party to litigation suffers from the expert's testimony; and
- c. the party retaining the expert witness may resist paying the expert for services rendered or recover payment for such services if the expert breached a contractual duty or was negligent in the performance of the expert witness services.

End notes

- ¹ *White Burgess Langille Inman v. Abbott and Haliburton Co.*, 2015 SCC 23
- ² See for example British Columbia *Supreme Court Civil Rules*, B.C. Reg. 168/2009, Rule 11-2; Ontario *Rules of Civil Procedure*, R.R.O. 1990, Reg. 194, Rule 4.1.01; *Civil Procedure Rules of Nova Scotia*, Rule 55.04, *Arbitration Act*, SBC 2020, c. 2 section 35

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. ■



PAR JOHN SHEVCHUK

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

L'immunité du témoin expert

J'ai déjà eu l'occasion d'écrire à propos de l'état du droit au Canada concernant le devoir qui incombe à un évaluateur retenu comme témoin expert envers la cour, le tribunal administratif ou le tribunal arbitral avant d'y comparaître. Je m'attends à ce que les évaluateurs soient bien conscients que de nos jours, un témoin expert doit éviter de défendre les intérêts de l'une ou l'autre partie lors d'une procédure. Le devoir principal d'un expert devant la cour ou le tribunal est de se montrer équitable, objectif et impartial quand il fournit une preuve sous forme d'opinion.¹ Certains champs de compétence au Canada ont codifié cette exigence.²

Toutefois, une autre facette du rôle de témoin expert vaut la peine qu'on en discute, soit l'immunité du témoin expert. Est-il possible qu'un plaideur malheureux poursuive un témoin expert relativement à la preuve donnée ? Dans quelle mesure un évaluateur est-il protégé contre les réclamations pour rupture de contrat ou pour négligence dans la prestation de services de témoin expert ? Cela importe-t-il si le plaideur malheureux est la partie qui a obtenu les services du témoin expert plutôt que la partie adverse ? Cette question a récemment fait l'objet d'un examen de la Cour supérieure de justice de

l'Ontario dans *The 6th Line Mofos Limited v. Stewart*, 2022 ONSC 520 [Mofos].

Les faits et les enjeux dans *Mofos*

Dans *Mofos*, la relation de deux copropriétaires d'immobilier est devenue litigieuse et on a décidé que le mécanisme de rachat de leur accord de cotenance serait exercé. Le processus prévoyait le rachat par un copropriétaire de l'intérêt de l'autre copropriétaire, pour 85 % de la valeur estimative. Les copropriétaires n'ont pu s'entendre sur le prix de rachat et donc, en vertu du mécanisme de rachat, chacun a obtenu une évaluation de la propriété et la valeur finale devait être déterminée en faisant la moyenne des deux valeurs estimatives. À l'échange des évaluations, le copropriétaire A s'est objecté à la méthodologie utilisée par l'évaluateur du copropriétaire B et a refusé de clore la transaction. Cela a mené les copropriétaires à se soumettre à un arbitrage contraignant. Entre autres choses, l'arbitre a conclu que l'évaluation préparée par l'évaluateur retenu par le copropriétaire B ne se qualifiait pas comme évaluation selon le mécanisme de rachat, avec pour résultat que l'évaluation plus basse de l'évaluateur du copropriétaire A est devenue le prix de rachat. Suite à l'arbitrage, les deux

copropriétaires ont poursuivi l'évaluateur du copropriétaire B. Le copropriétaire A a poursuivi l'évaluateur pour ses frais non recouvrés encourus pour avoir été forcé de traverser le processus d'arbitrage. Le copropriétaire B, qui avait embauché l'évaluateur, a poursuivi l'évaluateur pour rupture de contrat, négligence et violation de devoir fiducial. À la fin, la cour a tranché en faveur de l'évaluateur. La réclamation du copropriétaire A pour ses frais encourus dans le processus d'arbitrage a été rejetée en raison de l'immunité du témoin expert. La réclamation du copropriétaire B contre l'évaluateur a été rejetée parce que dans le témoignage reçu, aucune rupture de contrat dans la prestation des services du témoin expert n'a été établie.

Ce cas permet un examen intéressant de plusieurs enjeux, incluant la distinction entre le devoir de diligence selon le droit de la négligence et la violation des obligations d'un évaluateur en vertu des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC), le devoir de diligence qui pourrait être dû par un évaluateur à des tierces parties, malgré une dénégaration générale de responsabilité contenue dans un rapport d'évaluation et, le point de mire de cet article, l'immunité du témoin expert.



Description de l'immunité du témoin expert

Aux paragraphes 105 et 106 de *Mofos*, la cour écrivait ce qui suit :

105 La doctrine de l'immunité des témoins empêche de déclencher une action au civil fondée sur un préjudice prétendument causé par le témoignage d'un témoin. C'est un principe bien inscrit dans notre droit.

106 Cette doctrine repose sur diverses raisons : 1) encourager les témoins à témoigner librement, sans crainte des conséquences pour eux-mêmes; 2) protéger les témoins contre les réclamations injustifiées et harcelantes de la part de plaideurs insatisfaits; 3) prévenir une attaque indirecte sur des questions déjà jugées, favorisant le caractère définitif d'une procédure judiciaire; et 4) encourager les témoins experts à témoigner dans une procédure judiciaire afin d'assurer une protection contre une pénurie d'experts désireux de témoigner et contre les frais plus élevés qui s'ensuivraient pour retenir des experts à cette fin.

Étendue de l'immunité du témoin expert

Même si l'immunité du témoin expert est bien établie, une exception limitée à

l'immunité a été reconnue relativement aux honoraires pour services rendus lorsque la partie retenant l'expert établit une rupture de contrat ou une négligence de la part de l'expert qui se prépare et qui témoigne dans une procédure.

Dans *Mofos*, Healey J. évoquait la décision de la Cour suprême du Royaume-Uni dans *Jones v. Kaney*, [2011] UKSC 13 [*Jones*], où l'immunité du témoin expert fut abolie pour une partie qui poursuivait son propre expert pour cause de négligence. Healey J. remarquait que *Jones* n'a pas force de loi au Canada.

Healey J. évoquait également la décision dans *Paul v. Sasso*, 2016 ONSC 7488 [*Paul*], qui montre comment l'immunité fonctionne au Canada. Dans *Paul*, l'expert de la défense fut retenu par le plaignant pour fournir une preuve d'expert dans un différend sur une évaluation partagée. Lors du procès sur l'évaluation, la cour rejeta le témoignage de l'expert et prit une décision défavorable sur sa crédibilité. Après le procès, le client malheureux poursuivit l'expert pour négligence et rupture de contrat et l'expert déposa une demande reconventionnelle pour frais impayés. Le client se défendit contre la demande reconventionnelle en alléguant la rupture de contrat et la négligence de la part de l'expert lorsqu'il se prépara et qu'il fournit sa preuve.

L'expert déposa la demande suivante : a) rejet de l'action du client; et b) jugement pour ses frais impayés facturés pour services rendus. La cour rejeta l'action du client en raison de l'immunité du témoin expert. Cependant, la cour considérait que le client ne pouvait être empêché d'alléguer une rupture de contrat de la part de son expert en tant que défense contre la réclamation pour frais impayés. Sur la question de l'immunité des témoins experts, la cour écrivait ce qui suit :

16 Nos tribunaux tiennent depuis longtemps comme principe de base que les témoins et les parties ont droit à l'immunité absolue contre la responsabilité subséquente à leur témoignage dans une procédure judiciaire, puisque la bonne administration de la justice requiert la participation pleine et entière de témoins non entravés par la crainte de poursuites de représailles... Le privilège s'étend à la preuve donnée oralement ou par écrit, il inclut les documents utilisés adéquatement et préparés régulièrement pour usage dans les procédures et ne se limite pas aux actions en diffamation, mais touche toute action, quelle qu'en soit la forme... Le privilège s'est particulièrement appliqué aux rapports d'experts et à la preuve donnée à partir desdits rapport lors des procès...

17 Je ne vois aucune raison de principe pour laquelle le privilège devrait se limiter aux témoins opposés. La politique de droit commun pour assurer que *tous* les témoins puissent fournir leur preuve sans craindre d'être poursuivis par mesure de représailles n'est pas moindre quand on la considère du point de vue du propre témoin expert d'une partie. Au contraire, la politique très solide du droit commun a été que le propre expert d'une partie doive être objectif et ne pas devenir un « mercenaire ». Rule 53.03(2.1) of

the *Rules of Civil Procedure* requiert qu'un expert certifie comprendre les responsabilités d'un expert.

En ce qui touche la demande reconventionnelle, la cour déclarait :

34 Il est clair que les manquements à une obligation allégués par les plaignants (défendeurs par demande reconventionnelle) vont à la racine de l'avance sur salaire de [l'expert]. Je suis d'avis que l'immunité de l'expert peut être utilisée correctement par [l'expert] comme bouclier pour éviter la responsabilité dans la réclamation du plaignant, mais ne peut servir d'épée à [l'expert] pour empêcher les Paul de se défendre contre la demande reconventionnelle de [l'expert] sur la base de prétendues ruptures de contrat et de négligence. Les motifs de la politique empêchant les plaignants de poursuivre leur propre témoin expert pour pertes indirectes ne s'appliquent pas à la défense contre une réclamation pour honoraires professionnels déposée par un témoin expert... Si elles sont correctement démontrées, ces ruptures peuvent bien fournir une défense contre une partie ou la totalité des dommages réclamés par [l'expert].

Dans *Halpern v. Morris*, 2016 ONSC 7855, paragraphe 32, le tribunal remarquait que l'étendue de l'immunité d'un témoin expert est incertaine, selon la jurisprudence actuelle. Il semble clair que les réclamations contre un témoin expert pour pertes indirectes découlant de la preuve donnée par l'expert seront impossibles en raison de l'immunité du témoin expert, mais les tribunaux hésiteront à appliquer l'immunité à des situations où la partie retenant cet expert tente de le tenir responsable pour rupture de contrat ou pour négligence dans la prestation de ses services de témoin expert. Au paragraphe 33 de *Halpern*, le tribunal faisait allusion aux problèmes qui pourraient survenir si l'immunité s'étend absolument entre client et expert :

33 Si la conclusion atteinte par le juge suppléant dans ce cas est correcte, son prolongement logique voudrait qu'un expert ne pourrait pas être poursuivi par son client, même si l'expert a manifestement échoué à remplir correctement ses fonctions à titre d'expert. Supposons, par exemple, qu'un expert ait ignoré le principe de base applicable à son expertise et ait ainsi produit un rapport et fourni la preuve, cela fut inutile pour les parties et pour la cour. La personne qui a payé pour ce travail devrait-elle se voir nier le droit de recouvrer les honoraires ? Dans le même ordre d'idées, supposons que l'on puisse démontrer que l'expert ait frauduleusement gonflé le nombre d'heures passées sur le cas et, par conséquent, ses honoraires pour le travail effectué. La personne qui a payé pour ce travail devrait-elle se voir nier le droit de recouvrer les honoraires ou du moins le trop-payé ? Il ne me semble pas que les arguments donnés à l'appui de l'immunité du témoin expert justifient un tel résultat. Comme Lord Kerr disait dans ses motifs concordants, dans *Jones v. Kaney*, paragraphe 88 :

Il n'a pas été contesté que le témoin expert a un devoir envers le client qui a retenu ses services. Le manquement à ce devoir devrait normalement donner lieu à un recours.

En d'autres mots, un expert ne peut pas être poursuivi par une partie adverse dans une action en justice ou par la partie retenant l'expert pour des pertes découlant de la prestation des services de témoin expert; par ailleurs, l'expert ne peut pas non plus réclamer avec succès des honoraires impayés s'il y a eu rupture de contrat ou négligence dans la prestation des services de témoin expert et si le client peut maintenir une action en justice pour recouvrer les honoraires payés dans de telles circonstances. Dans *Mofo*, paragraphe 128, la cour exprimait

une opinion similaire :

128 Ces cas m'amènent à conclure que l'immunité des témoins experts demeure intacte dans le droit canadien. Elle empêche une poursuite contre un témoin expert pour pertes indirectes découlant du rapport et/ou du témoignage de cet expert, absolument. En ce qui concerne le propre expert d'un plaideur, la seule « fissure » dans cette immunité peut être pour les réclamations des honoraires d'un expert.

Conclusion

Tel que le droit existe au Canada, il semble que :

- l'immunité du témoin expert entre en jeu lorsque qu'un évaluateur s'engage à fournir des services de témoin expert;
- dans le cadre de cette immunité, un témoin expert ne peut pas être poursuivi pour pertes indirectes subies par une partie au litige à cause du témoignage de l'expert; et
- la partie ayant retenu le témoin expert peut être réticente à le payer pour services rendus ou vouloir recouvrer le paiement pour de tels services, si l'expert a violé un devoir contractuel ou s'il a été négligent dans la prestation de ses services de témoin expert.

Notes finales

¹ *White Burgess Langille Inman c. Abbott and Haliburton Co.*, 2015 SCC 23

² Voir, par exemple, Colombie Britannique : *Supreme Court Civil Rules*, B.C. Reg. 168/2009, Rule 11-2; Ontario : *Règles de procédure civile*, RRO 1990, Règlement 194, Règle 4.1.01; *Civil Procedure Rules of Nova Scotia*, Rule 55.04, *Arbitration Act*, SBC 2020, chapitre 2 article 35

Cet article est fourni dans le but de générer la discussion. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Les questions soulevées par l'article dans des circonstances données doivent être soumises à des praticiens qualifiés du droit et de l'évaluation.

Alexe Pelley, Candidate Member

What is your educational background and work experience?

Prior to my interest in the appraisal industry, I completed my Bachelor of Business Administration (BBA) at Memorial University in 2015. At that time, I entered the financial industry and went on to complete my *Canadian Investment Funds Course*. I was employed at a financial institution for two years before realizing that a financial career was not for me. It was then I decided to complete the Appraisal Institute of Canada (AIC) Canadian Residential Appraisal (CRA) program through the University of British Columbia (UBC). I had completed my BBA before enrolling in UBC and was able to transfer over a number of my applicable courses. While completing the CRA program by distance, I was able to work both full- and part-time in the airline industry, which provided flexibility with my course load. Towards the end of my CRA program, I began shadowing my father at his company, **Brent Pelley Appraisals**, where I am currently a Candidate working as a residential property fee appraiser.

What motivated you to choose the appraisal profession?

I can thank my father, **Brent Pelley**, for introducing me to real estate appraisal as a career. He has been a successful AIC Member for over 40 years. I remember as a little girl waking up on Saturday mornings, hopping into the truck with my Dad, and hitting the road for an inspection. If I held the measuring tape, I would get a Happy Meal. Now that is motivation. I guess you could say that the appraisal industry was always something that sparked my interest to the point where I knew it was a career I was going to pursue.



The opportunity to expand my knowledge and skillset comes from experience and I believe each appraisal assignment provides opportunities to grow that knowledge.

What is your current position with Brent Pelley Appraisals and what does your job entail?

Since my candidacy, I have been working with the company as a fee appraiser. My job entails completing residential property appraisals, as well as bookkeeping and administration duties. As a Candidate Member, tasked with completing residential appraisals, my job requires accepting assignments, performing on-site inspections, and completing reports for clients in a timely manner.

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

I would say it is the fact that each assignment is different from the next. The opportunity to expand my knowledge and skillset comes from experience and I believe each appraisal assignment provides opportunities to grow that knowledge. I also enjoy having the opportunity to work both in the office and out in the field, meeting face-to-face as well as over the phone or through emails with clients, agents and lenders. One bonus to the job that I really enjoy is inspecting crawl spaces; only for the simple fact that, as a short person, they sure do make me feel tall.



What are your designation plans and when do you expect to earn that designation?

Once I complete my candidacy program, my plan is to become a designated CRA. My goal is to earn my designation by the spring of 2023. I have recently submitted my first work progress review and have been consistently updating my applied experience based on the principles of value.

Assuming you achieve your goal around that time, how long will the process have taken?

I became a Candidate Member in the fall of 2019 and immediately began shadowing my mentor and gaining on-site experience for an entire year. In April of 2021, I completed my last course at UBC and have since been working as a Candidate. From start to finish, assuming I gain my designation at the desired time, it will have taken me 3.5 years.

What challenges has the designation process presented from both a work and personal perspective?

Honestly, I have not experienced many major challenges during the process, as I have had tremendous support and guidance along the way. However, the pandemic did cause interruptions at times, changing how business was conducted based on public health guidelines. During my courses at UBC, I was able to balance working both full- and part-time jobs while completing each course load.

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

I have found the process to be extremely informative, as it provides exceptional educational courses, online articles, reliable sources, and professional contacts. As well, the mentorship program is a great tool that pairs well with the AIC network and educational courses. Combining these tools allows Members like myself to apply both knowledge and skill in the field. In my opinion, gaining firsthand experience is the best way to put your skills to the test.

How do you feel the designation process is preparing you to meet the challenges of your career?

Thus far, the process has provided exceptional education and applied experience. As I mentioned earlier, the pandemic definitely presented challenges for the industry, however, the AIC and the designation process have gone above and beyond to support Candidates and Members in navigating through each hurdle. These challenges have shown me how important it is to adapt to change.

Was there anything you would have done differently thus far throughout the designation process?

Not really. My only regret is that I did not enter this career sooner.

Who has helped or is still helping you on your career journey in a mentorship capacity and what has been their impact?

Since the beginning, my father has been my mentor and co-signor during my candidacy. His support and day-to-day guidance have encouraged me to stay focused and work hard to achieve my goals. A number of other professionals in the industry have also contributed to my journey, particularly during the last course of the CRA program: *Business 398 / Single Guided Case Study*. This course alone gave me the opportunity to speak with and gain insight from a number of industry professionals, ranging from contractors and real estate agents to people working for property management companies.

Can you point to one particular technique or skill set you have learned from your mentor(s) that you will carry with you going forward in your career?

From the beginning of my candidacy and early job-shadowing stages, my mentor instilled in me the importance of note-taking while completing an inspection. I have found that collecting timely information from applicants about the property, while phrasing questions in such a way as to gather as much information as possible, is crucial to the entire valuation process.

As a result, I have developed my own property datasheet to aid me during my inspections. Using effective communication skills as I approach each question, the datasheet flows smoothly throughout an inspection. Detailed note-taking has been particularly beneficial in assignments involving detrimental conditions, making observations and investigating those areas which require further information from the applicant should they arise during the inspection.

Going forward, what are your career aspirations?

My goal is to continue growing the family business started by my father. What that will look like in the years to come I have not quite thought through, as being a small firm of two keeps us extremely busy. I have considered working for a larger organization, however, at this time, my focus is on the family business, continuing what my father started, and hopefully growing the company. At some point going forward, I may consider branching into the field of machinery and equipment valuation. During my courses at UBC, this area of study was briefly touched on and it definitely sparked my interest. I feel this specialized field would broaden my scope of work, offering more experience and specialties to what I can offer my clients.

What motivates you to succeed?

In addition to achieving financial success in a career that I love, I am also motivated by the feeling of accomplishment that real estate appraisal provides. While enjoying the flexibility of a work-life balance, I am motivated to work even harder.



My advice is to never get intimidated by the industry or by the years of experience other appraisers may have. Instead, lean on your fellow appraisers and absorb as much knowledge as you can from them, since they are some of the best sources for gaining a wealth of knowledge and experience.

Do you see any barriers or roadblocks to your career path?

As a female, my experience thus far is that there can sometimes be gender disparities. However, I have learned to overcome this by approaching each situation with confidence and professionalism.

What do you feel are the biggest challenges facing the appraisal profession in general?

The biggest challenges we currently face relate to how rapidly changing technology is being used in the field as well as how appraisal management companies and automated appraisals are changing the way our business is conducted. It is not that the technology is bad, but we absolutely must recognize the challenges it presents so that we can adapt to it and use it effectively in our practices.

What are the biggest challenges facing people entering the profession?

I believe succeeding in this type of career requires strong communication skills. When you are first starting out, it can be challenging to communicate within the industry to gain the information you require to complete assignments. However, like any business, the more contacts you create, the more successful you will be going forward.

Provincially or nationally, do you volunteer or participate in AIC events or activities?

Due to the last two years having been affected by the pandemic, there have been limited opportunities for 'in-person' events. That being said, I recently attended the Building Owners and Managers Association (BOMA) conference in St. John's, Newfoundland, where I was able to experience first-hand an in-person conference with industry members. I have registered to attend virtually the AIC conference taking place this June in Edmonton. Going forward, I plan to participate in more upcoming events and look forward to the post-pandemic appraisal profession.

Do you see this kind of involvement as a beneficial part of an appraiser's career development?

Most definitely. I believe it is important to involve yourself in the industry in a number of ways in order to benefit from the networking opportunities that are presented. I feel there is much to be gained from sharing experiences with colleagues from all backgrounds within the industry.

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

My advice is to never get intimidated by the industry or by the years of experience other appraisers may have gained. Instead, lean on your fellow appraisers and absorb as much knowledge from them as you can, since they are some of the best sources for gaining a wealth of knowledge and experience.

How do you spend your personal time away from work?

I spend a great deal of time with family and friends, especially my two nieces who keep me on my toes. I very much enjoy going to our family cabin where I can dirt-bike, boat, swim and Skidoo, as well as cod fishing with my partner's family. During the pandemic, I taught myself to crochet and have always enjoyed do-it-yourself projects, specifically restoring antique items, which now takes up much of my free time. 📺



HELP US EDUCATE THE FUTURE OF THE APPRAISAL INDUSTRY

BECOME A MENTOR WITH NAS

Nationwide Appraisal Services (NAS) is looking for experienced appraisers to onboard, train and develop the next generation of appraisers.

Compensation is provided for participating mentors. Join us in creating interest and excitement in our industry!

GET MORE INFORMATION TODAY:

AppraiserMentorship@NationwideAppraisals.com

Alexe Pelley, membre stagiaire

Quel est votre parcours scolaire et votre expérience professionnelle?

Avant de m'intéresser à l'industrie de l'évaluation, j'ai obtenu mon baccalauréat en administration des affaires (BBA) à l'Université Memorial en 2015. À cette époque, je me suis lancée dans le domaine financier et j'ai suivi le cours sur les fonds d'investissement canadiens. J'ai été à l'emploi d'une institution financière pendant deux ans avant de réaliser qu'une carrière financière n'était pas pour moi. C'est alors que j'ai décidé de suivre le programme d'évaluation résidentielle canadienne de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) par

l'intermédiaire de l'Université de la Colombie-Britannique (UBC).

Ayant déjà terminé mon BBA avant de m'inscrire à l'UBC, j'ai pu transférer un certain nombre de mes cours applicables. Pendant que je suivais le programme de CRA à distance, j'ai pu travailler à temps plein et à temps partiel dans l'industrie du transport aérien, ce qui m'a donné une certaine souplesse dans ma charge de cours.

Vers la fin de mon programme de CRA, j'ai commencé à suivre mon père dans

son entreprise, **Brent Pelley Appraisals**, où je suis actuellement stagiaire et travaille comme évaluatrice à honoraires de biens résidentiels.

Qu'est-ce qui vous a motivée à choisir la profession d'évaluateur?

Je peux remercier mon père, **Brent Pelley**, de m'avoir fait découvrir la carrière d'évaluateur immobilier. Il est membre de l'ICE depuis plus de 40 ans. Je me souviens que, petite fille, je me réveillais le samedi matin, je sautais dans le camion avec mon père et je prenais la route pour une inspection. Si je tenais le ruban à mesurer, j'avais droit à un Happy Meal. Ça, c'est de la motivation. Je suppose que l'on peut dire que le secteur de l'évaluation a toujours suscité mon intérêt au point que j'ai su que c'était une carrière que j'allais poursuivre.

Quel est votre poste actuel chez Brent Pelley Appraisals et en quoi consiste votre travail?

Depuis le début de mon stage, je travaille dans l'entreprise en tant qu'évaluatrice à honoraires. Mon travail consiste à effectuer des évaluations de propriétés résidentielles, ainsi que des tâches de comptabilité et d'administration. En tant que membre stagiaire, chargée d'effectuer des évaluations résidentielles, mon travail consiste à accepter des contrats de service, à effectuer des inspections sur place et à rédiger des rapports pour les clients dans les délais impartis.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre travail dans le domaine de l'évaluation immobilière?

Je dirais que c'est le fait que chaque contrat de service est différent du suivant. L'opportunité d'élargir mes connaissances



L'opportunité d'élargir mes connaissances et mes compétences vient de l'expérience et je crois que chaque contrat de service d'évaluation offre des occasions de développer ces connaissances.

Mon conseil est de ne jamais se laisser intimider par le secteur ou par les années d'expérience que d'autres évaluateurs peuvent avoir acquises. Au lieu de cela, appuyez-vous sur vos collègues évaluateurs et absorbez autant de connaissances d'eux que possible, car ils sont parmi les meilleures sources pour acquérir une richesse de connaissances et d'expérience.

et mes compétences viennent de l'expérience et je crois que chaque contrat de service d'évaluation offre des occasions de développer ces connaissances. J'aime aussi avoir la possibilité de travailler à la fois au bureau et sur le terrain, de rencontrer les clients, les agents et les prêteurs en personne, par téléphone ou par courriel. L'un des avantages de mon travail que j'apprécie vraiment est l'inspection des vides sanitaires, pour la simple raison qu'en tant que personne de petite taille, ils me font me sentir grande.

Quels sont vos projets de désignation et quand pensez-vous obtenir cette désignation?

Une fois que j'aurai terminé mon programme de stagiaire, mon plan est de devenir une CRA désignée. Mon objectif est d'obtenir ma désignation d'ici le printemps 2023. J'ai récemment soumis mon premier examen de l'avancement des travaux et j'ai constamment mis à jour mon expérience appliquée en fonction des principes de valeur.

En supposant que vous atteigniez votre objectif à ce moment-là, combien de temps le processus aura-t-il pris?

Je suis devenue membre stagiaire à l'automne 2019 et j'ai immédiatement commencé à suivre mon mentor et à acquérir de l'expérience sur place pendant une année entière. En avril 2021, j'ai terminé mon dernier cours à l'UBC et je travaille depuis en tant que stagiaire. Du début à la fin, en supposant que j'obtienne ma désignation au moment souhaité, il m'aura fallu 3,5 ans.

Quels défis le processus de désignation a-t-il présenté d'un point de vue professionnel et personnel?

Honnêtement, je n'ai pas connu beaucoup de défis majeurs au cours du processus, car j'ai bénéficié d'un soutien et d'un encadrement formidables en cours de route. Cependant, la pandémie a entraîné des interruptions à certains moments, modifiant la façon dont les affaires étaient menées en fonction des directives de santé publique. Pendant mes cours à l'UBC, j'ai pu trouver un équilibre entre un emploi à temps plein et un emploi à temps partiel tout en complétant ma charge de cours.

D'après votre expérience personnelle, comment évaluez-vous le processus de désignation jusqu'à présent?

J'ai trouvé le processus extrêmement instructif, car il offre des cours éducatifs exceptionnels, des articles en ligne, des sources fiables et des contacts professionnels. De plus, le programme

de mentorat est un outil formidable qui se marie bien avec le réseau de l'ICE et les cours éducatifs. La combinaison de ces outils permet aux membres comme moi d'appliquer à la fois leurs connaissances et leurs compétences sur le terrain. À mon avis, acquérir une expérience de première main est la meilleure façon de mettre ses compétences à l'épreuve.

Comment pensez-vous que le processus de désignation vous prépare à relever les défis de votre carrière?

Jusqu'à présent, le processus a fourni une éducation et une expérience appliquée exceptionnelles. Comme je l'ai mentionné précédemment, la pandémie a certainement présenté des défis pour l'industrie, mais l'ICE et le processus de désignation se sont surpassés pour aider les stagiaires et les membres à franchir chaque obstacle. Ces défis m'ont montré combien il est important de s'adapter au changement.

Y a-t-il quelque chose que vous auriez fait différemment jusqu'à présent tout au long du processus de désignation?

Pas vraiment. Mon seul regret est de ne pas avoir embrassé cette carrière plus tôt.

Qui vous a aidé ou vous aide encore dans votre parcours professionnel en tant que mentor et quel a été son impact?

Depuis le début, mon père a été mon mentor et mon cosignataire pendant mon stage. Son soutien et ses conseils quotidiens m'ont encouragé à rester concentré et à travailler dur pour atteindre mes objectifs. Un certain nombre d'autres professionnels du secteur ont également contribué à mon parcours, en particulier pendant le dernier cours du programme de CRA : Business 398 | Étude de cas guidée unique. À lui seul, ce cours m'a donné l'occasion de parler avec un certain nombre de professionnels de l'industrie et d'en tirer des enseignements, qu'il s'agisse d'entrepreneurs, d'agents immobiliers ou de personnes travaillant pour des sociétés de gestion immobilière.

Pouvez-vous citer une technique ou un ensemble de compétences en particulier que vous avez appris de votre ou vos mentors et que vous emporterez avec vous dans la suite de votre carrière?

Dès le début de mon stage et des premières étapes d'observation au travail, mon mentor m'a inculqué l'importance de la prise de notes lors d'une inspection. J'ai constaté que le fait de recueillir

auprès des clients des renseignements opportuns sur la propriété, tout en formulant les questions de manière à recueillir le plus d'informations possible, est crucial pour l'ensemble du processus d'évaluation.

En conséquence, j'ai développé ma propre fiche de données sur la propriété pour m'aider lors de mes inspections. En utilisant des compétences de communication efficaces lorsque j'aborde chaque question, la fiche de données se déroule sans heurts tout au long d'une inspection. La prise de notes détaillées s'est avérée particulièrement bénéfique dans les contrats de service impliquant des conditions nuisibles, en faisant des observations et en examinant les aspects qui nécessitent des informations supplémentaires de la part du client s'ils surviennent pendant l'inspection.

Pour l'avenir, quelles sont vos aspirations professionnelles?

Mon objectif est de continuer à développer l'entreprise familiale créée par mon père. Je n'ai pas encore réfléchi à la forme que cela prendra dans les années à venir, car le fait d'être une petite entreprise de deux personnes nous tient extrêmement occupés. J'ai envisagé de travailler pour une plus grande organisation, mais pour l'instant, je me concentre sur l'entreprise familiale, la poursuite de ce que mon père a commencé et, je l'espère, la croissance de la société. À un moment donné, je pourrais envisager de me diriger vers le domaine de l'évaluation des machines et des équipements. Pendant mes cours à l'UBC, ce domaine d'étude a été brièvement abordé et il a définitivement suscité mon intérêt. Je pense que ce domaine spécialisé élargirait mon champ d'action, offrant plus d'expérience et de spécialités à ce que je peux offrir à mes clients.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

Outre la réussite financière dans une carrière que j'aime, je suis également motivé par le sentiment d'accomplissement que procure l'évaluation immobilière. Tout en appréciant la flexibilité d'un équilibre entre le travail et la vie privée, je suis motivé à travailler encore plus fort.

Voyez-vous des obstacles ou des barrières à votre cheminement de carrière?

En tant que femme, mon expérience jusqu'à présent est qu'il peut parfois y avoir des disparités entre les sexes. Cependant, j'ai appris à surmonter cela en abordant chaque situation avec confiance et professionnalisme.

Selon vous, quels sont les plus grands défis auxquels est confrontée la profession d'évaluateur en général?

Les plus grands défis auxquels nous sommes actuellement confrontés sont liés à l'évolution rapide de la technologie utilisée sur le terrain ainsi qu'à la façon dont les sociétés de gestion des évaluations et les évaluations automatisées changent la façon dont notre activité est menée. Ce n'est pas que la technologie soit mauvaise, mais nous devons absolument reconnaître les défis qu'elle présente afin de pouvoir nous y adapter et l'utiliser efficacement dans nos pratiques.

Quels sont les plus grands défis que doivent relever les personnes qui entrent dans la profession?

Je crois que pour réussir dans ce type de carrière, il faut avoir de solides compétences en communication. Lorsque vous débutez, il peut être difficile de communiquer au sein de l'industrie pour obtenir les informations dont vous avez besoin pour accomplir vos contrats de service. Cependant, comme dans toute entreprise, plus vous créez de contacts, plus vous réussirez à aller de l'avant.

À l'échelle provinciale ou nationale, faites-vous du bénévolat ou participez-vous à des événements ou à des activités de l'ICE?

Comme les deux dernières années ont été touchées par la pandémie, les occasions de participer à des événements « en personne » ont été limitées. Cela dit, j'ai récemment assisté à la conférence de la Building Owners and Managers Association (BOMA) à St. John's, Terre-Neuve, où j'ai pu faire l'expérience directe d'une conférence en personne avec des membres de l'industrie. Je me suis inscrite pour assister virtuellement à la conférence de l'ICE qui aura lieu en juin prochain à Edmonton. À l'avenir, je prévois de participer à d'autres événements à venir et j'ai hâte d'exercer ma profession après la pandémie.

Considérez-vous ce genre d'implication comme un élément bénéfique du développement de la carrière d'un évaluateur?

Très certainement. Je crois qu'il est important de s'impliquer dans l'industrie de plusieurs façons afin de profiter des occasions de réseautage qui se présentent. Je pense qu'il y a beaucoup à gagner en partageant des expériences avec des collègues de tous les antécédents au sein de l'industrie.

Avez-vous des conseils ou des suggestions à donner aux personnes qui entrent dans la profession d'évaluateur?

Mon conseil est de ne jamais se laisser intimider par le secteur ou par les années d'expérience que d'autres évaluateurs peuvent avoir acquises. Au lieu de cela, appuyez-vous sur vos collègues évaluateurs et absorbez autant de connaissances d'eux que possible, car ils sont parmi les meilleures sources pour acquérir une richesse de connaissances et d'expérience.

Comment passez-vous votre temps personnel en dehors du travail?

Je passe beaucoup de temps avec ma famille et mes amis, en particulier mes deux nièces qui me tiennent en haleine. J'aime beaucoup aller dans notre chalet familial où je peux faire du vélo tout-terrain, du bateau, de la natation et du skidoo, ainsi que pêcher la morue avec la famille de mon partenaire. Pendant la pandémie, j'ai appris à faire du crochet et j'ai toujours aimé les projets de bricolage, notamment la restauration d'antiquités, qui occupe maintenant une grande partie de mon temps libre. 

Edmonton

JUNE 8-11, 2022 • 8-11 JUIN 2022

ABOUT THE CONFERENCE

The 2022 AIC Conference will take place June 8 to 11, 2022 set against the backdrop of beautiful Edmonton, Alberta at the Westin Hotel. Be prepared to take in world-renowned sites, a cutting-edge education program and exciting networking opportunities!

The 2022 Conference will be hosted as a fully hybrid event — with both an in-person component and a virtual option for online/distance participants.

À PROPOS DU CONGRÈS

La conférence 2022 de l'ICE aura lieu du 8 au 11 juin 2022 dans le cadre magnifique d'Edmonton, en Alberta, à l'hôtel Westin. Préparez-vous à découvrir des sites de renommée mondiale, un programme de formation de pointe et des occasions de réseautage intéressantes !

La conférence de 2022 sera organisée sous la forme d'un événement entièrement hybride – avec une composante en personne et une option virtuelle pour les participants en ligne/à distance.

KEYNOTE SPEAKER NOT TO BE MISSED

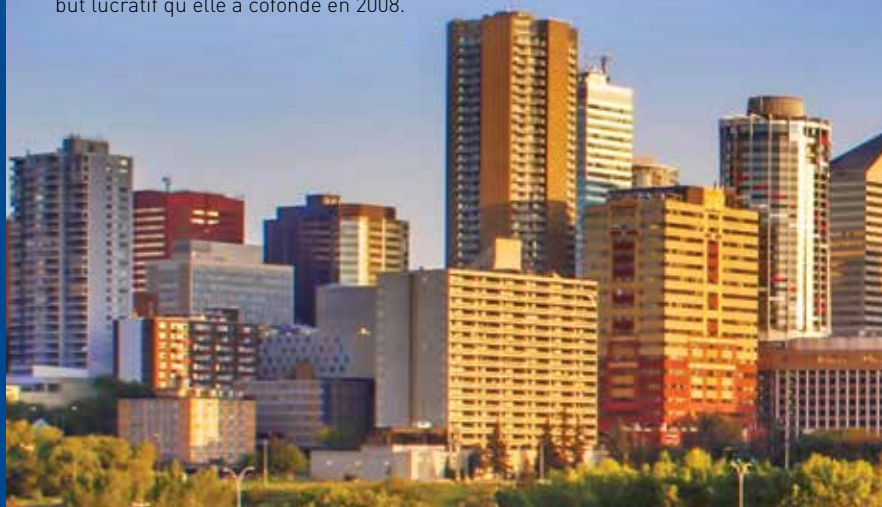
ALTHIA RAJ



Althia Raj is an Ottawa-based political journalist and a panellist on the CBC's political forum *At Issue*. She is a weekly contributor to CPAC's (Cable Public Affairs Channel) French-language program *L'Essentiel* and the Friday guest of its *Today In Politics* podcast. She has worked as an analyst and pundit covering Parliament Hill on and off since 2006, writing for *HuffPost Canada*, *Sun Media*, and producing for CTV and CBC Radio's *The House*. Althia has

consistently been ranked in *The Hill Times* list of the top 100 most influential people in Canadian politics since 2015. She is also the recipient of several digital media awards for her multi-media election coverage. She is a proud Parliamentary Internship Program alumna. A graduate of McGill University, she serves on the Board of Trustees of the McGill Institute for the Study of Canada. She is a past chair of the board of directors of *apt613.ca*, an award-winning not-for-profit arts and culture blog that she co-founded in 2008.

Althia Raj est une journaliste politique basée à Ottawa ainsi qu'une panéliste du forum politique *At Issue* de la CBC. Elle collabore chaque semaine au programme de langue française *L'essentiel* de la CPAC (La Chaîne d'affaires publiques par câble), alors qu'elle est l'invitée du vendredi de son balado *Today In Politics*. Elle a travaillé comme analyste et commentatrice, couvrant les activités de la Colline du Parlement par intermittence depuis 2006, écrivant pour *HuffPost Canada*, *Sun Media*, et produisant pour la CTV et pour l'émission de radio *The House* de la CBC. Depuis 2015, le journal *The Hill Times* a maintes fois classé Althia dans les 100 personnes les plus influentes de la politique canadienne. Elle a également reçu plusieurs prix de médias numériques pour sa couverture électorale multimédia. Althia est fière d'être une ancienne élève du Programme de stagiaires parlementaires. Diplômée de l'Université McGill, elle siège au Conseil d'administration de l'Institut d'études canadiennes de McGill. Elle est une ancienne présidente du Conseil d'administration du site *apt613.ca*, un blogue artistique et culturel primé sans but lucratif qu'elle a cofondé en 2008.



SHAWN KANUNGO



Shawn Kanungo is a globally recognized innovation strategist. He previously spent 12 years at Deloitte working closely with leaders to better plan for the opportunities associated with disruptive innovation. His mandate at the firm was to help corporate executives to better understand and plan for the opportunities and threats associated with disruptive innovation. Shawn has worked with hundreds of organizations on their journey to digital transformation. He has been on the ground floor leading complex projects incorporating artificial intelligence, robotic process automation, cloud

technologies, behavioural economics, human-centered design, and film. He is a Partner with Queen & Rook, where he advises leading organizations and executives on disruptive trends, and invests in early-stage ventures. Shawn has been recognized in *Avenue Magazine's* 'Top 40 Under 40' and *Inc's* '100 Most Innovative Leaders.' In 2021, he was named in *Forbes* as the 'Best Virtual Keynote Speaker I've Ever Seen.' His content on innovation has also garnered millions of views, respectively across *LinkedIn*, *TikTok*, *YouTube* and *Facebook*.

Shawn Kanungo il est un stratège en innovation reconnu mondialement. Auparavant, il a passé 12 ans chez Deloitte à travailler en étroite collaboration avec les dirigeants afin de mieux planifier les possibilités associées à l'innovation perturbatrice. Son mandat au sein de la société consistait à aider les dirigeants d'entreprise à mieux comprendre et planifier les opportunités et les menaces associées à l'innovation perturbatrice. M. Kanungo est un praticien qui a travaillé avec des centaines d'organisations sur la voie de la transformation numérique. Il a été à l'origine de projets complexes intégrant l'intelligence artificielle, l'automatisation des processus robotiques, les technologies du cloud, l'économie comportementale, la conception centrée sur l'humain et le cinéma. M. Kanungo est associé chez Queen & Rook, où il conseille des organisations et des dirigeants de premier plan sur les tendances perturbatrices, et investit dans des entreprises en phase de démarrage.





**2022 Annual General Meeting
Friday, June 10, 2022– 3:00 p.m. (MDT)
Virtual and In-Person Meeting**

Agenda

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of 2022-2023 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 2021 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, 2021
14. Appointment of Public Accountant for Year Ending December 31, 2022
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 – 2022-2023
18. New Business
19. Next AGM
20. Adjournment



Assemblée générale annuelle 2022
Vendredi le 10 juin 2022– 15 h (HNR)
Assemblée virtuelle et en personne

Ordre du jour

1. Rappel à l'ordre
2. Remarques d'ouverture du président
3. Présentation du Conseil d'administration 2022-2023
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 2021
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 2021
14. Nomination du cabinet d'experts-comptables pour l'exercice qui se terminera le 31 décembre 2022
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 2022-23
18. Nouveaux sujets
19. Prochain AGA
20. Levée de la séance



Tyler Beatty Award winners for 2022

Each year, the Appraisal Institute of Canada (AIC) is proud to select two deserving young appraisers to receive recognition for their outstanding contributions to the profession. Beginning in 2022, the Top Appraiser Under 40 award has been renamed the Tyler Beatty Award in honor of Tyler Beatty, AACI, P.App, who passed away in March of this year. Tyler was not only an exemplary volunteer with the AIC and a very successful appraisal professional, his achievements had been fittingly recognized with the Top Appraiser Under 40 award in 2017. Our deserving recipients for 2022 are Katie Manojlovich and JT Dhoot.



Katie Manojlovich, AACI, P.App

Katie joined Altus Group in January 2011, while simultaneously undertaking studies towards her AACI designation and continuing studies for her MBA. She successfully completed her MBA in 2013 and obtained her AACI designation in 2014. During her time at Altus, she worked on assignments throughout Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario and Quebec.

In 2015, when Altus Group transitioned to Argus Enterprise, Katie was the first member of the Atlantic Canada team to achieve her Argus Enterprise (AE) certification. She also assisted others on the Atlantic Canada team with their training to obtain their AE certification. Following her return to work after the birth of her second child, she joined the company's portfolio team and began working with other professionals from across the country on larger scale investment assets throughout Ontario, Quebec and Atlantic Canada.

Katie joined the AIC-NL Board as a Director in 2015 and subsequently continued to increase her involvement at the local level as she moved

into the positions of President Elect in 2016, President in 2017 and Past President in 2018. At the end of her presidential term, Katie continued her involvement at the Board level by returning to a Director's role and taking on the Treasurer position, which she currently holds.

Katie's commitment to the real property valuation profession is evidenced by her peers often seeking her guidance and input on various aspects of the profession. She has provided mentoring and training to appraisers within her local market and throughout the Atlantic region. She is a committed professional who engages with her co-workers and works hard to meet the needs of her clients. She is always willing to take on a challenge and rise to the occasion. Katie has embraced the concept of the 'modern appraisal professional,' by distinguishing herself as an appraiser who uses technology and data to augment her professional judgement and expertise. In doing so, she provides great insights for her clients and is a role model for young people embarking on an appraisal career.

Katie joined the Assessment Division within the City of St. John's in February 2021 as an Assessment Market Analyst and currently works with the Division as a Senior Assessor. In this role, she is responsible for the assessment of residential and commercial properties throughout the City.



Katie's commitment to the real property valuation profession is evidenced by her peers often seeking her guidance and input on various aspects of the profession.



JT Dhoot, AACI, P.App, CBV

JT started his career in banking, where he was introduced to real estate appraisal and the diverse opportunities available to specialists with demonstrated knowledge and expertise in real estate valuation. Upon obtaining his Bachelor of Applied Financial Services degree from Mount Royal University, he completed the Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation at UBC and gained experience as a fee appraiser pursuing his AACI, P. App designation. His curiosity and commitment to professional development motivated him to also pursue the Chartered Business Valuator designation, making him one of Canada's only dually-qualified professional valuers.

In pursuing knowledge development, JT has completed courses and certificates in various areas, including alternative dispute resolution and administrative justice and governance. Some of these credentials include the National Introductory Arbitration Course from the ADR Institute of Canada, the Certificate in Tribunal Administrative Justice from the Foundation of Administrative Justice, and the Enhancing Private Equity Governance and Not-for-Profit Governance Essentials Programs through the Institute of Corporate Directors. Currently, he is completing the ICD-Rotman Directors Education Program as a prerequisite for

the ICD.D designation, while also taking the Master of Forensic Accounting program at the University of Toronto.

JT has positively impacted the real property valuation profession by sharing his knowledge and experiences through publications, presentations and community involvement. He co-authored a study for the UBC Sauder School of Business, Real Estate Division, and has authored two articles for *Canadian Property Valuation* magazine. He frequently meets with students and professionals seeking to learn more about careers in real estate and valuations. As a Sessional Instructor at the University of Calgary's Haskayne School of Business – Westman Centre for Real Estate Studies, JT teaches an undergraduate course on Real Estate Investment Analysis.

JT has served as a volunteer on the AIC's National Admissions and Accreditation Committee since 2018. He also volunteers on numerous boards and committees of organizations such as the Real Estate Council of Alberta, Calgary Assessment Review Board, Chartered Professional Accountants of Alberta, CBV Institute, City of Calgary and Vecova.

He has embraced technology in his professional practice and business endeavours in order to analyze data and communicate insights in accessible ways. By establishing a robust online presence through social media and digital marketing, he has developed a diversified client base comprised of investors, professional advisors, public institutions, private organizations, and not-for-profit corporations. ■

“

JT has positively impacted the real property valuation profession by sharing his knowledge and experiences through publications, presentations and community involvement.



Récipiendaires du prix Tyler Beatty pour 2022

Chaque année, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est fier de sélectionner deux jeunes évaluateurs méritants qui seront reconnus pour leurs contributions exceptionnelles à la profession. À compter de 2022, le prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans a été rebaptisé prix Tyler Beatty, en l'honneur de Tyler Beatty, AACI, P.App, qui est décédé au mois de mars de cette année. Tyler était non seulement un bénévole exemplaire de l'ICE et un évaluateur professionnel couronné de succès, mais ses réussites ont été à juste titre reconnues avec le prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans, qu'il a reçu en 2017. Nos récipiendaires méritants pour 2022 sont Katie Manojlovich et JT Dhoot.



Katie Manojlovich, AACI, P.App

Katie s'est jointe au Groupe Altus en janvier 2011, entreprenant simultanément des études pour obtenir sa désignation AACI et poursuivant ses études de maîtrise en administration. Elle a obtenu sa maîtrise en 2013 et sa désignation AACI en 2014. Lors de son passage chez Altus, elle a réalisé des contrats de service à travers Terre-Neuve et le Labrador, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario et le Québec.

En 2015, lorsque le Groupe Altus a fait la transition vers Argus Enterprise, Katie a été le premier membre de l'équipe du Canada atlantique à décrocher sa certification Argus Enterprise (AE). Elle a également aidé d'autres membres de l'équipe dans leur formation pour obtenir leur certification AE. Après son retour au travail suite à la naissance de son deuxième enfant, elle s'est jointe à l'équipe de portefeuilles de la compagnie et a commencé à travailler avec d'autres professionnels d'un peu partout au pays sur des actifs de placement à plus grande échelle en Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique.

En 2015, Katie est devenue membre du Conseil de l'ICE-TN, à titre de directrice, après quoi elle a continué à s'engager de plus en

plus à l'échelle locale, alors qu'elle a occupé les postes de présidente élue en 2016, présidente en 2017 et ancienne présidente en 2018. À la fin de son mandat présidentiel, Katie est demeurée impliquée au niveau du Conseil en reprenant un rôle de directrice et en assumant la fonction de trésorière, qu'elle exerce actuellement.

L'engagement de Katie envers la profession d'évaluateur professionnel est évident, car ses pairs lui demandent souvent des conseils et des opinions sur divers aspects de la profession. Elle a fourni du mentorat et de la formation aux évaluateurs au sein de son marché local et à travers la région de l'Atlantique. Elle est une professionnelle dévouée qui s'implique avec ses collègues et qui fait tous les efforts pour répondre aux besoins de ses clients. Katie accepte toujours de relever un défi et de se montrer à la hauteur de la situation. Elle a intégré la notion du « professionnel de l'évaluation moderne » et s'est distinguée comme une évaluatrice qui utilise la technologie et les données pour parfaire son jugement professionnel et son expertise. Ce faisant, elle apporte de précieux aperçus à ses clients, alors qu'elle est un bel exemple pour les jeunes gens qui débutent une carrière d'évaluateur.

Katie s'est jointe à la Division de l'évaluation de la Ville de St. John's, en février 2021, à titre d'analyste du marché de l'évaluation, et elle travaille présentement à la Division comme évaluatrice principale. Dans ce rôle, elle est chargée d'évaluer des propriétés résidentielles et commerciales à travers la Ville.

L'engagement de Katie envers la profession d'évaluateur professionnel est évident, car ses pairs lui demandent souvent des conseils et des opinions sur divers aspects de la profession.



JT Dhoot, AACI, P.App, CBV

JT a débuté sa carrière dans le secteur bancaire, où il a découvert l'évaluation immobilière et les diverses opportunités qui s'offrent aux spécialistes ayant démontré leurs connaissances et leur expertise en matière d'évaluation immobilière. Après avoir obtenu son baccalauréat en services financiers appliqués à l'Université Mount Royal, il a complété le certificat d'études supérieures en évaluation immobilière de l'UBC et acquis de l'expérience comme évaluateur à honoraires en poursuivant sa désignation AACI, P.App. Sa curiosité ainsi que son engagement envers le perfectionnement professionnel l'ont également motivé à poursuivre la désignation Expert en évaluation d'entreprises, faisant de lui l'un des seuls évaluateurs professionnels doublement qualifiés au Canada.

En développant ses connaissances, JT a complété des cours et des certificats dans divers domaines, incluant le mode alternatif de résolution des conflits, la justice administrative et la gouvernance. Certaines de ces qualifications comprennent le cours national d'introduction à l'arbitrage de l'Institut d'arbitrage et de médiation du Canada, le Certificate in Tribunal Administrative Justice de la Foundation of Administrative Justice et les programmes Enhancing Private Equity Governance et Not-for-Profit Governance Essentials à travers l'Institut des administrateurs de sociétés. Il termine présentement le programme de

perfectionnement des administrateurs IAS-A, tout en prenant le programme Master of Forensic Accounting à l'Université de Toronto.

JT a eu un impact positif sur la profession d'évaluateur immobilier en partageant ses connaissances et expériences dans différents publications, présentations et implications communautaires. Il est coauteur d'une étude pour la UBC Sauder School of Business, Real Estate Division, alors qu'il a rédigé deux articles pour le magazine Évaluation immobilière au Canada. Il rencontre fréquemment des étudiants et des professionnels qui veulent en apprendre davantage sur les carrières dans l'immobilier et l'évaluation. En tant que chargé de cours à temps partiel à la Haskayne School of Business – Westman Centre for Real Estate Studies de l'Université de Calgary, JT donne un cours conduisant à un premier diplôme sur l'analyse des placements immobiliers.

JT sert comme bénévole au Comité national des admissions et de l'accréditation de l'ICE depuis 2018. Il donne également de son temps à plusieurs conseils et comités d'organisations telles le Real Estate Council of Alberta, le Calgary Assessment Review Board, les Chartered Professional Accountants of Alberta, l'Institut des CBV, la Ville de Calgary et Vecova.

Il a adopté la technologie dans sa pratique professionnelle et ses entreprises commerciales afin d'analyser les données et de communiquer ses perspectives de façon accessible. En établissant une solide présence en ligne à travers les réseaux sociaux et le marketing numérique, il s'est bâti une clientèle diversifiée comprenant des investisseurs, des conseillers professionnels, des institutions publiques, des organismes privés et des entreprises sans but lucratif.



JT a eu un impact positif sur la profession d'évaluateur immobilier en partageant ses connaissances et expériences dans différents publications.

Important dates

- **June 8 -11, 2022** – AIC Annual Conference
- **June 11, 2022** – AIC Annual AGM
- **July 1, 2022** – Co-Signing Policy Mandatory Course Deadline
- **September 30, 2022** – Membership Dues Deadline

Dates importantes

- **8 – 11 juin 2022** – Congrès annuel de l'ICE
- **11 juin 2022** – AGA de l'ICE
- **1er juillet 2022** – Échéance pour le cours obligatoire de cosignature
- **1er September 2022** – Cotisations des membres

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.

Ronald W. Conley, AACI, P.App
Calgary, AB

Hendrik Baayen, AACI, P.App
Peterborough, ON

Business Association of Real Estate Appraisers



Stronger together

DON'T GO IT ALONE

OUR VISION

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

OUR MANDATE

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

barea.ca

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 15 to May 2, 2022:

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 15 février au 2 mai, 2022 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Dawn Peterson

British Columbia / Colombie-Britannique

Stuart Slaven

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Dion Regular

Ontario

Matthew H. Browning
Stephanie S. Elliott
Hilary R. Garbens
Robert Kikas
Kathleen Leadbeater
Lucas Lucchetta
Pauline Sim

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta

Ian M. Day

British Columbia / Colombie-Britannique

Richard Rabnett

Manitoba

Benjamin Eisner

Ontario

Maureen Carles-Fadno
Pengyu Benjamin Chen
John Fraccaro
Ryan Gong
Stephanie Ingleton
Allison T. Merkley
Benjamin W. Perosin
Patrick D. Scott
Scott G. Thompson
Elizabeth Turner
Neil Van Wyche
Benny Xie

Prince Edward Island / Île-du-Prince-Édouard

David Ling

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 15 to May 2, 2022:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 15 février au 2 mai, 2022 :

Alberta

John Alexander Dutton
Bunty Surdhar
Pengfei Yang

British Columbia / Colombie-Britannique

Sandy Baletic
Jackie En Chieh Chao
Harj Dhaliwal
Braiden Kentala
Brian Lau
Trevor James Leong
Carolina Sequeira Pedro
Sam Shunxing Su
Tony Hon Kay TSE
Thomas Wai

Manitoba

Brendan Derksen
Alexander Ruta

New Brunswick / Nouveau-Brunswick

Alexander Julien Joseph Drisdelle
Pierre Alexandre Frigault

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Sandeep Karani
Sarah Robichaud

Ontario

Olatunji Adeniran
Seamus Agnew
Anna Avdalyan
Matthew Baumann
Jigar Bhatt
Eric Bradley
Yee On Kelvin Chan
Daniel Christo
Hamza Darar
Nicholas Richard Davies
Carly Demontigny
Bishara Gafour
Simon Gauthier
Edmund Kwok Tai Leung
Taylor Little
Jordan Masterson
Connor C. McLean
Paul (Yu) Ming
Boluwarin Mojeed
Evan Newhouse

Ha Nhu My Nguyen

Bruce Parravicino
Chintan Sureshbhai Patel
Ashikumar Dineshchandra Patel
Rhonda Grace Rudd
Jason Sproule
Daryoush Tahvili
Hetvi Trivedi
Cindy Tu
Mohammad Vafakhah
Kimberley Vilos
Darren Wannop
Cindy Ka Man Wong
Wei Yu
Xiaoqing Ze

Quebec / Québec

Joseph Strobel Djieukam
Mahdi Farahmandrad
Rajesh Thomas Vaidyan

Saskatchewan

Sean Kelly

Students / Étudiants

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

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

Alberta

Sabir Singh

British Columbia / Colombie-Britannique

Jacqueline Brown
Brad Douglas Goddard
Eleni Kripotos

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Amelia Sparks

Ontario

Nisar Ahmad Butt
Ryan Fraser
Jaehyung Kim
Amrinder Singh Kooner
Manson Leung
Ryan Magee
Mark McCreary
Brandon David Rose
Kevin Roy
Tyler Russell
Nam Thai Phuong Tran

Quebec / Québec

Jacob Leguerrier
Julie Simard



**When it comes
to insurance,
we're stronger
together**



**Discover home and auto
insurance from The Personal**

As a **member** of the **Appraisal
Institute of Canada**, you get:



Exclusive group rates



Customized coverage



Preferred service



**Lorsqu'il s'agit
d'assurance,
nous sommes plus
forts ensemble**

**Découvrez l'assurance auto et
habitation de La Personnelle**

En tant que **membre** de l'**Institut
canadien des évaluateurs**, profitez
de :



Tarifs de groupe exclusifs



**Protections adaptées
à vos besoins**



Service hors pair



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.

**Learn more about the benefits
of being part of a group.**

**thepersonal.com/aicanada
1-888-476-8737**

**Découvrez tous les avantages
de faire partie d'un groupe.**

**lapersonnelle.com/aicanada
1 888 476-8737**

The Personal refers to The Personal Insurance Company. THE PERSONAL® and related trademarks are trademarks of The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. La marque LA PERSONNELLE^{MD} ainsi que les marques de commerce associées sont des marques de commerce de La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer.



Proud professional liability insurance partner of the Appraisal Institute of Canada

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.

"The Value Connect Mortgage Appraisal App allows our team to shorten turnaround time **by a full day.**"
Craig Whitman, CRA

Take Notes



Label Photos



Take Pictures



Export Workfiles



Get your digital inspection work file to your team seconds after leaving the property

GET 10 FREE INSPECTIONS

- ✓ Save 30 minutes per file
- ✓ Increase fees up to 15%
- ✓ Decrease turnaround time by 24 hours

SCAN TO DOWNLOAD

