

A STRATEGIC APPROACH  
TO MUNICIPAL REAL ESTATE  
*Une approche stratégique  
de l'immobilier municipal*

RELIANCE LETTERS:  
CONSIDER THE RISKS  
*Lettres de fiabilité :  
songez aux risques*

WHAT IS THE WORTH OF THE  
ROYAL REGINA GOLF CLUB?  
*Quelle est la valeur du  
Royal Regina Golf Club ?*



**Canadian Property**

VOL 60 | BOOK 3 / TOME 3 | 2016

# VALUATION ÉVALUATION

## Immobilière au Canada

**L'ÉVALUATION DE  
LA MACHINERIE  
ET DE L'ÉQUIPMENT**

**APPRAISING  
MACHINERY  
AND EQUIPMENT**



Assessment appeal  
**consulting**  
 COMPETITIVE INDUSTRIAL  
**Estate** Lease Arbitration  
**Appraisals**  
**Expropriation**  
 Real Property  
 Foreclosure  
 Multi-Family  
 Single-Family  
**QUALITY**  
 Agricultural  
**Renovation**  
 VALUATION  
 RESIDENTIAL  
 DIVORCE  
 Commercial  
 Investment

Delivering leading edge appraisal strategies



**REAL PROPERTY APPRAISALS**  
 Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm

T: 1.866.479.7922

F: 1.877.429.7972

E: [info@cdcinc.ca](mailto:info@cdcinc.ca)

W: [www.cdcinc.ca](http://www.cdcinc.ca)

[@cdcincproperty](https://twitter.com/cdcincproperty)

[facebook.com/cdcconsulting](https://facebook.com/cdcconsulting)



# Reserve Fund Planning Program (RFPP)

The UBC Real Estate Division's Reserve Fund Planning Program (RFPP) is a national program designed to provide real estate practitioners with the necessary expertise required to complete a diversity of reserve fund studies and depreciation reports.

The program covers a variety of property types from different Canadian provinces, offering both depth and breadth in understanding how reserve fund studies are prepared for condominium/stratas and other properties.

The RFPP program comprises two courses:

## **CPD 891: Fundamentals of Reserve Fund Planning**

A comprehensive overview of the underlying theory, principles, and techniques required for preparing reserve fund studies and depreciation reports.

## **CPD 899: Reserve Fund Planning Guided Case Study**

Guides the student through the process of completing a comprehensive reserve fund study report.

Find out more and apply to the program now:

**[realestate.ubc.ca/RFPP](https://realestate.ubc.ca/RFPP)**

**tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733**

**email: [rfpp@realestate.sauder.ubc.ca](mailto:rfpp@realestate.sauder.ubc.ca)**

Those holding the CRA or AACI designations have met the program pre-requisites and are eligible for direct entry into the RFP program.



# DEDICATED TO RESULTS

Think it's time to elevate your career and take your earning potential to new heights?

With over 585 valuation professionals located in 66 countries, Colliers International Valuation & Advisory Services is a leader in global real estate services, defined by our spirit of enterprise. Through a culture of service excellence and a shared sense of initiative, we integrate the resources of real estate specialists worldwide to accelerate the success of our partners. With more than 90 professionals in ten cities here in Canada, there are numerous opportunities to join our growing team.

[collierscanada.com/careers](http://collierscanada.com/careers)

# ORIENTÉS RÉSULTATS

Est-il est temps pour vous, d'évoluer dans votre carrière afin d'augmenter votre potentiel salarial vers un nouveau sommet?

Avec plus de 585 professionnels en évaluation localisés dans 66 pays, Colliers International Évaluation et services consultatifs est, grâce à son esprit d'entreprise, un chef de file dans les services immobiliers mondiaux. De par notre culture d'excellence en terme de service et notre sens partagé d'initiative; nous intégrons les ressources de nos spécialistes en immobilier du monde entier afin d'accélérer le succès de nos professionnels. Plus de 90 de ces derniers sont actuellement présents dans 10 villes à travers le Canada, et de nombreuses opportunités ne cesse de s'ajouter pour vous permettre de joindre notre équipe en constante croissance.

[collierscanada.com/careers](http://collierscanada.com/careers)



Accelerating success.

# TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL. 60 | BOOK 3 / TOME 3 | 2016

## FEATURES / EN VEDETTE



**12**  
**A STRATEGIC APPROACH TO MUNICIPAL REAL ESTATE**  
UNE APPROCHE STRATÉGIQUE DE L'IMMOBILIER MUNICIPAL



**20**  
**RELIANCE LETTERS: CONSIDER THE RISKS**  
LETTRES DE FIABILITÉ : SONGEZ AUX RISQUES



**24**  
**WHAT IS THE WORTH OF THE ROYAL REGINA GOLF CLUB?**  
QUELLE EST LA VALEUR DU ROYAL REGINA GOLF CLUB ?



**56**  
**AIC 2016: MEMORIES FROM AN OUTSTANDING EVENT**  
ICE 2016 : SOUVENIRS D'UN ÉVÉNEMENT EXCEPTIONNEL

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2016 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 2016 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.*

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

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

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

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



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

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



## COLUMNS / CHRONIQUES

- |   |   |
|---|---|
| <p>06 <i>Executive Corner</i><br/><b>A CONVERSATION WITH NEW PRESIDENT DAN BREWER</b></p> <hr/> <p>28 <i>A Professional Appraiser's Perspective</i><br/><b>APPRAISING MACHINERY AND EQUIPMENT WITH DARRELL THORVALDSON</b></p> <hr/> <p>34 <i>Professional Practice Matters</i><br/><b>CUSPAP 2016</b></p> <hr/> <p>38 <i>Around the Globe</i><br/><b>PROVIDING NEW SERVICES TO NEW MARKETS</b></p> <hr/> <p>42 <i>Legal Matters</i><br/><b>EXPROPRIATION: 'SPECIAL ECONOMIC ADVANTAGE' REVISITED</b></p> <hr/> <p>46 <i>Advocacy</i><br/><b>ADVOCACY IN ACTION</b></p> <hr/> <p>50 <i>Education</i><br/><b>CANDIDATE GROWTH... WHERE DO WE GO FROM HERE?</b></p> <hr/> <p>54 <b>NEWS</b></p> <hr/> <p>66 <b>DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS</b></p> | <p>09 <i>Le coin de l'exécutif</i><br/><b>UNE CONVERSATION AVEC LE PRÉSIDENT NOUVELLEMENT DAN BREWER</b></p> <hr/> <p>31 <i>Point de vue d'un évaluateur professionnel</i><br/><b>L'ÉVALUATION DE LA MACHINERIE ET DE L'ÉQUIPEMENT AVEC DARRELL THORVALDSON</b></p> <hr/> <p>36 <i>Parlons pratique professionnelle</i><br/><b>LES NUPPEC 2016</b></p> <hr/> <p>40 <i>Autour du monde</i><br/><b>LES NOUVEAUX SERVICES SUR DE NOUVEAUX MARCHÉS</b></p> <hr/> <p>44 <i>Questions juridiques</i><br/><b>EXPROPRIATION : RETOUR SUR L'AVANTAGE ÉCONOMIQUE PARTICULIER</b></p> <hr/> <p>48 <i>Défense</i><br/><b>DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE</b></p> <hr/> <p>52 <i>Éducation</i><br/><b>CROISSANCE DES STAGIAIRES... OÙ ALLONS-NOUS MAINTENANT?</b></p> <hr/> <p>54 <b>NOUVELLES</b></p> <hr/> <p>66 <b>DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS</b></p> |
|---|---|





# A CONVERSATION WITH NEWLY-ELECTED AIC PRESIDENT DAN BREWER, AACI, P.APP



**“WHEN YOU SEE THINGS THAT NEED TO BE IMPROVED AND CHANGED, YOU EITHER GET INVOLVED OR DO NOTHING. FOR ME, DOING NOTHING WAS NOT AN OPTION.”**

**You are a senior appraiser and consultant for Appraisers Canada Inc., with offices in Richmond Hill and Barrie, ON. Can you tell us about the company and the business it conducts? What are your specific areas of practice and responsibilities?**

**DB:** We are a multi-discipline organization providing real estate valuation and consulting services that include machinery and equipment, reserve fund studies, replacement costing, forensic investigation, litigation support, expropriation, stigma and contamination. It is a family operation with three AACIs, one CRA and three support staff. I am involved in all aspects of the business, which I feel gives me a unique perspective on many aspects of this profession.

**You have more than 38 years experience practicing property valuation. Can you elaborate on the career path that led to your current position?**

**DB:** In 1978, I started in real estate as a salesperson. The broker who mentored me also carried out appraisal work. He encouraged me to become involved

in property valuation and to work towards my CRA accreditation, which I achieved in 1987. For the next 20 years, I remained a CRA and went about establishing my career. I had planned to earn my AACI designation sooner than I did, however, I guess you could say that life, with all of its ups and downs, got in the way. The fact that most of the work I was doing went beyond the scope of the CRA and required an AACI co-signature resulted in me taking that next step to become an AACI in 2006. Earning that designation gave me the opportunity to expand my expertise and continue to be a leader in this great industry.

In addition to my Appraisal Institute of Canada (AIC) designations, I am also a licensed real estate and mortgage broker, and hold the designations of a CRP (Certified Reserve Fund Planner) with the Real Estate Institute of Canada, a CPPA (Canadian Personal Property Appraiser) and a PLE (Professional Land Economist). I believe that the additional knowledge and expertise from these other facets of the real estate business makes me more of a well-rounded professional.

**“WE ARE HERE ON BEHALF OF OUR MEMBERS AND OPERATE ON THE BASIC PHILOSOPHY THAT ‘MEMBERS MATTER.’”**



**You obviously made a decision at some point in your career to become engaged in volunteer activities. Why did you make that choice and in what capacities have you volunteered over the years?**

**DB:** Volunteering has been in my DNA. As an adult and parent, I have been a coach and trainer of various hockey and fastball teams over the years. While my kids were growing up, it was a good way to be there for them. I then became involved with the professional organization that has provided me with a great career and amazing opportunities – the AIC. In addition to being the 2016-2017 National President, some of my other volunteer service has been as Chair of the Professional Practice Committee and the National Admissions and Accreditation Committee, Chair of the AIC Toronto Chapter, Director of the Ontario Association AIC (Region 3 – Toronto), Investigator with the Investigating Committee, Examiner with the Board of Examiners, National Peer Reviewer, and Government Relations (Ontario).

**How would you sum up your experiences as a volunteer and what it has meant to you personally and professionally?**

**DB:** To be a volunteer means engagement. It is about giving back. When you see things that need to be improved and changed, you either get involved or do nothing. For me, doing nothing was not an option. In addition to affecting change, being involved as I have has also enabled me to meet colleagues and make friends all over this great country.

**You have attended 24 consecutive AIC national conferences. Why have you felt this was important and how do you feel it has impacted your career?**

**DB:** As a committed volunteer, attending conferences gave me an opportunity to be on top of the issues and the profession as a whole. It also allowed me to experience and meet other professionals from coast to coast. It truly has been an enjoyable experience.

**“AS APPRAISERS, WE NEED TO REALIZE THAT WE ARE PART OF THE FINANCIAL STABILITY AT EVERY LEVEL OF CANADIAN SOCIETY, PROVIDING COMMON SENSE FOR A VERY COMPLEX INDUSTRY THAT MANY DO NOT UNDERSTAND.”**

**You are now the AIC President and serve on the Executive Committee as well as the Professional Practice Committee. What are your responsibilities in these areas and what challenges do you foresee in the year ahead?**

**DB:** My role as president is to lead, facilitate and empower others to be involved and make decisions. My job is made easier by the fact that we have a very collaborative Board of Directors and that extends to the work of our staff, led by our CEO. We know that each one of us is here to represent the national body and to make a difference for the profession. We are here on behalf of our members and operate on the basic philosophy that ‘members matter.’

As for the challenges that we face in the year ahead, for me personally it will be to enjoy the year as it unfolds and to manage my time effectively in order to benefit the AIC and its members. For the AIC, it will be to continue looking ahead, without ever forgetting our past. If we forget who we are and where we have been, we will, in fact, have no future. For appraisers in general, the challenge will be for us to recognize the value we bring to the market and our clients. As appraisers, we need to realize that we are part of the financial stability at every level of Canadian society, providing common sense for a very complex industry that many do not understand. We also need to be the voice and advocate on all matters that relate to the professional services we provide for those issues that affect not only AIC members, but also the real estate and lending industry in general, since it affects all Canadians.

**The AIC has been implementing its ever-evolving Strategic Plan for the past several years. What are the institute’s priorities in the year ahead relative to the Strategic Plan that has been mapped out?**

**DB:** Our goal will be to ensure that the Strategic Plan is a living, breathing document that enables us to understand the issues that affect our members and to deal with them accordingly. I will work to ensure that both fee and non-fee members feel engaged, proud and knowledgeable that they are held accountable to our world class *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. Adding additional standards to make this happen is part of the process. It is about diversification and giving our members the tools to be successful.

**What do you feel have been the Institute’s most recent accomplishments?**

**DB:** The past six years, in particular, have been a truly amazing story. Some of the highlights have been the Board and its leaders signing multiple memorandums of understanding (MOUs) with like-minded organizations; implementing a French language education program; enhancing our education program and our standards; and continuing to refine our already world class professional liability insurance program that serves our members. The future is bright indeed and I look forward to continuing to see that our ship is heading in the right direction.



**“OUR GOAL WILL BE TO ENSURE THAT THE STRATEGIC PLAN IS A LIVING, BREATHING DOCUMENT THAT ENABLES US TO UNDERSTAND THE ISSUES THAT AFFECT OUR MEMBERS AND TO DEAL WITH THEM ACCORDINGLY.”**

**A year from now, when you reflect back on your term as president, what do you hope will have been the Institute’s most significant accomplishment in that time period?**


**DB:** Ensuring the quality and professionalism of our members’ appraisal services is critical to the advancement of the profession and our Institute. To maintain our strong reputation, the AIC needs to continue to raise the bar to enhance our professional practice systems and standards.

After my one-year term, I would like to see AIC members embracing the unique and important role they play in the real estate industry as independent and unbiased professionals. I would like to know that all of our members are constantly striving to be the best and to be accountable for delivering quality real estate consulting and appraisal services that leave their clients with no doubt that we are the real estate professionals of choice in Canada.

**What advice would you give to new members entering the profession and to existing members going forward?**

**DB:** You need to get involved. Start at the grass roots of our organization... at the chapter, provincial, or committee levels. Never think this is an easy or simple ride. Learn the issues and then listen to what is going on relative to those issues. If you are to be successful, listening and being aware of what affects you is key. Remember that this is not about personal agendas. If you feel that it is, don’t bother. I have learned to be committed, transparent, accountable and open to the members. As I indicated earlier, members matter.

**With the demands on your time from a business and volunteer perspective, how do you spend your personal time?**

**DB:** Well, I love the outdoors, whether it is to snowmobile, ATV (all terrain vehicle), fish, hunt, hike or bike. Unfortunately, these activities are all on hold at the moment... but not forever. 

**“I WOULD LIKE TO KNOW THAT ALL OF OUR MEMBERS ARE CONSTANTLY STRIVING TO BE THE BEST AND TO BE ACCOUNTABLE FOR DELIVERING QUALITY REAL ESTATE CONSULTING AND APPRAISAL SERVICES THAT LEAVE THEIR CLIENTS WITH NO DOUBT THAT WE ARE THE REAL ESTATE PROFESSIONALS OF CHOICE IN CANADA.”**

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

**John F. Wasmuth, AACI, P. App, P. Ag.**

**Jeremy Wasmuth, AACI, P. App, B. Comm**



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

**www.crvg.com**

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

Email: [jwasmuth@crvg.com](mailto:jwasmuth@crvg.com)

Email: [jeremy.wasmuth@crvg.com](mailto:jeremy.wasmuth@crvg.com)





# UNE CONVERSATION AVEC LE PRÉSIDENT NOUVELLEMENT ÉLU DE L'ICE, DAN BREWER, AACI, P.APP



« QUAND VOUS VOYEZ  
DES CHOSSES QUI  
ONT BESOIN D'ÊTRE  
AMÉLIORÉES ET  
CHANGÉES, VOUS  
POUVEZ, SOIT FAIRE  
QUELQUE CHOSE, SOIT NE  
RIEN FAIRE. POUR MOI,  
NE RIEN FAIRE N'EST PAS  
UNE OPTION. »

**Vous êtes évaluateur principal et consultant chez Appraisers Canada Inc., ayant des bureaux à Richmond Hill et Barrie, ON. Parlez-nous de votre compagnie et des services que vous offrez. Quels sont vos domaines de pratique et vos responsabilités?**

**DB :** Nous sommes une organisation multidisciplinaire qui fournit des services d'évaluation et de consultation dans le domaine immobilier, y compris la machinerie et l'équipement, les études de fonds de réserve, le coût de remplacement, les enquêtes légistes, le soutien aux litiges, l'expropriation, le stigmatisme et la contamination. C'est une entreprise familiale qui compte trois AACI, un CRA et trois employés de soutien. Je travaille à tous les aspects de l'entreprise, ce qui me donne une perspective unique de plusieurs facettes de la profession.

**Vous comptez plus de 38 ans d'expérience pratique en évaluation immobilière. Décrivez-nous le cheminement de carrière qui vous a amené à votre poste actuel.**

**DB :** En 1978, j'ai commencé ma carrière dans l'immobilier en qualité de vendeur. Le courtier qui était mon

mentor faisait aussi du travail d'évaluation. Il m'encouragea à faire de l'évaluation immobilière et de travailler à obtenir une accréditation de CRA, désignation que j'ai obtenue en 1987. Au cours des 20 ans qui ont suivi, je suis demeuré un CRA et je me suis établi dans ma carrière. J'avais prévu obtenir ma désignation AACI plus tôt que je ne l'ai fait, mais je dois dire que la vie, avec ses hauts et ses bas, a refusé de coopérer. Le fait que la majorité du travail que j'avais à faire allait au-delà de la portée d'un CRA et exigeait la cosignature d'un AACI m'a incité à passer à l'étape suivante et à devenir un AACI en 2006. L'obtention de cette désignation m'a donné l'occasion d'élargir mon expertise et de demeurer un leader dans cette belle industrie.

Outre mes désignations de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), je suis également un courtier immobilier et en hypothèque licencié et je possède la désignation de CRP (Certified Reserve Fund Planner) décernée par l'Institut canadien de l'immeuble, de CPPA (Canadian Personal Property Appraiser) et de PLE (Professional Land Economist). Je crois que les connaissances et l'expertise résultant de ces autres aspects de l'immobilier font de moi un professionnel plus complet.

« NOUS SOMMES ICI POUR REPRÉSENTER NOS MEMBRES ET TRAVAILLER  
À PARTIR DU PRINCIPE FONDAMENTAL QUE NOS MEMBRES COMPTENT. »



**Il est clair que vous avez pris une décision, à un moment donné dans votre carrière, de participer à des activités de bénévole. Pourquoi avez-vous fait ce choix et quelles fonctions avez-vous exercées en qualité de bénévole au cours des années?**

**DB :** Le bénévolat fait partie de mon ADN. Comme parent et adulte, j'ai été coach et entraîneur de diverses équipes de hockey et de baseball pendant des années. Quand mes enfants grandissaient, c'était un bon moyen pour moi d'être avec eux. Je suis ensuite devenu actif au sein de l'organisation professionnelle qui m'a donné une belle carrière et de magnifiques opportunités – l'ICE. En plus d'être le président national de 2016-2017, j'ai offert mes services de bénévole comme président du Comité de pratique professionnelle et du Comité national des admissions et de l'accréditation, président du chapitre de Toronto de l'ICE, directeur de l'Association de l'ICE de l'Ontario (Région 3 – Toronto), enquêteur au Comité des enquêtes, examinateur au Conseil des examinateurs, examinateur au sous-comité national d'examen par les pairs et chargé des Relations gouvernementales (Ontario).

**Comment résumez-vous vos expériences de bénévole et ce que vous en avez retiré personnellement et professionnellement?**

**DB :** Être un bénévole, ça veut dire s'engager. Ça veut dire donner de son temps et de ses capacités. Quand vous voyez des choses qui ont besoin d'être améliorées et changées, vous pouvez, soit faire quelque chose, soit ne rien faire. Pour moi, ne rien faire n'est pas une option. En plus d'apporter des changements, le fait d'avoir participé comme je l'ai fait m'a aussi permis de rencontrer mes collègues et de me faire des amis partout dans notre grand pays.

**Vous avez assisté à 24 congrès nationaux consécutifs de l'ICE. Pourquoi avez-vous senti que c'était important et comment votre carrière en a-t-elle bénéficié ?**

**DB :** Étant un bénévole engagé, le fait d'assister aux congrès m'a donné l'occasion de me tenir au fait des enjeux et de la profession dans son ensemble. Ça m'a aussi permis de faire connaissance avec d'autres professionnels d'un océan à l'autre. Ce fut une expérience vraiment agréable.

**« EN QUALITÉ D'ÉVALUATEURS, NOUS DEVONS RECONNAÎTRE QUE NOUS CONTRIBUONS À LA STABILITÉ FINANCIÈRE À TOUS LES NIVEAUX DE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE, FOURNISSANT UNE APPROCHE LOGIQUE À UNE INDUSTRIE TRÈS COMPLEXE QUE TROP PEU DE GENS COMPRENNENT. »**

**Vous êtes maintenant président de l'ICE et vous servez au Comité exécutif ainsi qu'au Comité de pratique professionnelle. Quelles sont vos responsabilités dans ces domaines et quels défis envisagez-vous au cours de l'année qui vient?**

**DB :** Mon rôle de président consiste à diriger, animer et habiliter les autres à s'engager et à prendre des décisions. Mon travail est d'autant plus facile que nous avons un Conseil d'administration qui croit dans la coopération et que cet esprit se communique à notre personnel sous la direction de notre CD. Nous savons que nous sommes tous ici pour représenter les intérêts de notre association et de notre profession. Nous sommes ici pour représenter nos membres et travailler à partir du principe fondamental que nos membres comptent.

En ce qui a trait aux défis auxquels nous ferons face cette année, personnellement ce sera de prendre les choses du bon côté à mesure que l'année se déroule et de bien gérer mon temps afin de faire un travail efficace pour l'ICE et ses membres. Quant à l'ICE, il s'agira de continuer à regarder vers l'avant, sans toutefois oublier notre passé. Si nous oublions qui nous sommes et d'où nous venons, nous n'aurons plus d'avenir. Pour les évaluateurs en général, le défi sera de reconnaître la valeur que nous apportons au marché et à nos clients. En qualité d'évaluateurs, nous devons reconnaître que nous contribuons à la stabilité financière à tous les niveaux de la société canadienne, fournissant une approche logique à une industrie très complexe que trop peu de gens comprennent. Nous devons aussi être les porte-parole et les défenseurs de toutes les questions relatives aux services professionnels que nous fournissons pour ces problèmes qui affectent, non seulement les membres de l'ICE, mais aussi l'ensemble de l'immobilier et de l'industrie du prêt, ce qui concerne tous les Canadiens.

**Depuis plusieurs années, l'ICE applique son plan stratégique en constante évolution. Quelles sont les priorités de l'Institut dans la prochaine année en ce qui a trait au plan stratégique qui a été dressé?**

**DB :** Notre but sera de voir à ce que le plan stratégique soit un document évolutif qui nous permet de comprendre les problèmes qui affectent nos membres et d'y faire face. Je travaillerai à faire en sorte que les membres tant à honoraires que rémunérés se sentent engagés, fiers et conscients d'être régis par nos réputées *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. L'ajout de normes de ce genre fait partie du processus. C'est une question de diversification et de prestation à nos membres des outils qui leur permettent de réussir.



## « NOTRE BUT SERA DE VOIR À CE QUE LE PLAN STRATÉGIQUE SOIT UN DOCUMENT ÉVOLUTIF QUI NOUS PERMET DE COMPRENDRE LES PROBLÈMES QUI AFFECTENT NOS MEMBRES ET D'Y FAIRE FACE. »

### Quelles sont, selon vous, les plus remarquables réalisations récentes de l'Institut?

**DB :** Les six dernières années ont été particulièrement fructueuses. Parmi les faits saillants, soulignons : le fait que le Conseil d'administration et ses dirigeants ont signé plusieurs protocoles d'entente avec des organisations poursuivant des objectifs compatibles; la mise en œuvre d'un programme d'enseignement en langue française, l'amélioration de notre programme d'éducation et de nos normes et la poursuite du perfectionnement de notre réputé programme d'assurance responsabilité au service de nos membres. L'avenir est vraiment brillant et j'ai hâte de voir à ce que notre barque continue d'aller dans la bonne direction.

### Dans un an, quand vous réfléchirez sur votre mandat à la présidence, qu'espérez-vous avoir été la plus importante réalisation de l'Institut au cours de cette période?

**DB :** Il est de toute première importance, pour l'avancement de la profession et de notre Institut, d'assurer la qualité et le professionnalisme des services d'évaluation de nos membres. Pour maintenir sa bonne réputation, l'ICE doit donc continuer d'élever ses critères afin de rehausser les systèmes et les normes de pratique professionnelle.

Après mon mandat d'un an, j'aimerais savoir que les membres de l'ICE embrassent le rôle unique et important qu'ils jouent dans l'industrie immobilière en qualité de professionnels indépendants et impartiaux. J'aimerais savoir que tous nos membres s'efforcent constamment d'être à leur meilleur et prennent la responsabilité de livrer des services de consultation et d'évaluation de qualité qui donnent à leurs clients la certitude que nous sommes les professionnels de choix en évaluation immobilière au Canada.

### Quel conseil donneriez-vous aux nouveaux membres qui entrent dans la profession et aux membres existants qui veulent aller de l'avant?

**DB :** Vous devez vous engager. Commencez au bas de l'échelle de notre organisation... aux niveaux du chapitre, de la province ou des comités. Ne vous attendez pas à ce que la route soit facile ou simple. Informez-vous des problèmes et tenez-vous au courant de ce qui se passe au sujet de ces problèmes. La clé du succès est de savoir écouter et d'être au courant de ce qui vous affecte. Rappelez-vous que ce n'est pas une question d'agenda personnel. Si c'est

ce que vous poursuivez, ce n'est pas ici. J'ai appris à être engagé, transparent, responsable et ouvert envers les membres. Comme je l'ai dit plus tôt, nos membres comptent.

### Compte tenu des demandes que votre entreprise et votre bénévolat imposent sur votre temps, que faites-vous dans vos loisirs?

**DB :** J'aime les activités de plein air, que ce soit la motoneige, les VTT, la pêche, la chasse, la marche et le vélo. Malheureusement, ces activités devront être mises de côté pour le moment... mais pas pour toujours. 🏡

## « J'AIMERAIS SAVOIR QUE TOUS NOS MEMBRES S'EFFORCENT CONSTAMMENT D'ÊTRE À LEUR MEILLEUR ET PRENNENT LA RESPONSABILITÉ DE LIVRER DES SERVICES DE CONSULTATION ET D'ÉVALUATION DE QUALITÉ QUI DONNENT À LEURS CLIENTS LA CERTITUDE QUE NOUS SOMMES LES PROFESSIONNELS DE CHOIX EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE AU CANADA. »

### Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

*Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?*

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

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



Appraisal Institute of Canada  
Institut canadien des évaluateurs

[www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/](http://www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/)  
[www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/](http://www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/)





↘ This article was originally published in the March/April 2016 issue of *Right of Way* magazine.

# A STRATEGIC APPROACH

## to municipal real estate

Carefully balancing a city's social, cultural, environmental and financial objectives



By Gordon MacNair, SR/WA, AACI, P.APP; Director, Real Estate Partnerships & Development Office for the City of Ottawa; Secretary and Chief Operating Officer for the Ottawa Community Land Development Corporation.

**M**aximizing the value of a city's real estate assets can be a challenge for any municipality. However, through strategic real estate initiatives, the City of Ottawa has emerged as a leader in this area, demonstrating success in improving the value of its publicly owned real estate.

As the fourth largest city in Canada, the City of Ottawa has a strong economy, a unique cultural mix and a high quality of life. Serving as the corporate entity of municipal government in Ottawa, the City is responsible for providing services to the public. To ensure that programs and services address the changing needs of our neighborhoods and residents, the Real Estate Partnerships and Development Office (REPDO) follows a strategic plan that outlines the important city-building priorities, including infrastructure, transit and other economic development initiatives.



### ➤ LONG-TERM PLANNING

The City's 2015-2018 Strategic Plan and Term of Council Priorities was created as a roadmap for delivering solutions that meet the needs of urban, suburban and rural communities across Ottawa, while investing in key areas like light rail transit, road safety and community redevelopment. Overseeing the strategies for all City-owned real estate is REPDO, a department within the municipal government that acts as a one-stop shop for all real estate matters. The mandate of REPDO is to provide innovative property solutions and real estate leadership to the City. By using best practices and strategic approaches, REPDO has created significant financial and non-financial value.

Property acquisition, disposition and leasing are core business activities. Using a policy approved by the City Council, REPDO acquires property for

infrastructure projects based on relevant legislation and municipal best practices to ensure a consistent and equitable framework. As a guiding principal, the acquisition team encourages early and consistent public consultation to inform property owners of pending projects and potential property impacts.

As with other cities around the world, REPDO works hard to negotiate agreements with the property owners. However, initiating expropriation proceedings under Ontario's *Expropriations Act* may be required when acquisition by other means is not possible. Recognizing the importance of consistency, we created municipal expropriation guidelines to help implement our processes, policies and procedures. These guidelines play a vital role in informing key stakeholders about the realistic timelines required to clear the right of way for project implementation, while ensuring the acquisition program is consistent, transparent and equitable.

### ➤ REVENUE OPPORTUNITIES

From 2010 to 2015, the sale of real property assets deemed surplus to the City's needs generated \$23.5 million. While selling City-owned property is based on approved policies and procedures, REPDO staff continuously looks for opportunities such as strategic land exchanges that enhance programs and create value for the City.

Leasing property has proven to be a lucrative decision, since the unoccupied City properties generate \$5 million annually. REPDO is also responsible for the negotiation and management of acquisition leases for the delivery of City-mandated programs. A lease versus purchase analysis to determine the viability and long-time impact of leasing is completed in certain situations. This involves evaluating the net present value of the ownership expense and other variables versus the net present value of the leasing expense to determine which option is preferable. A sensitivity analysis

is then performed to identify best and worst case and results in a risk threshold for decision-making.

Since REPDO is also responsible for managing roughly 4,000 parcels of land, it works to protect the City's interests and ensure that assessments accurately reflect the most current property ownership. This is needed so that the City is appropriately levied or exempted from municipal taxation on its properties, when warranted.

### ➤ OPTIMAL VALUE FOR TAXPAYERS

For planning and developing key strategic land holdings, the City established the Ottawa Community Lands Development Corporation in 2009. As a municipal services corporation, the City serves as the sole shareholder. And since it is a legally separate entity, the Corporation can enter into subdivision and development agreements with the City and with third parties when selling development lands that achieve specific project objectives. It has been highly effective in promoting, building and generating revenue, as well as fulfilling community needs.

As approved by the City Council, the mandate of the Corporation is to ensure the orderly disposition of selected surplus real properties with optimal value to the City's taxpayers. In carrying out this mandate, both financial and non-financial community value are considered. The City Council establishes specific objectives for each project, taking into account the social, environmental, cultural and financial implications.

Over the past five years, \$37 million in sales revenue has been generated. The Corporation is also in the final stage of developing a 126-acre parcel of City-owned vacant land for a concept that includes affordable housing. The subdivision features a mixed-density residential community that integrates pedestrian and cycle pathways, access to rapid transit, public parks and the preservation of environmental features.

## ➤ INNOVATIVE PROJECT STRATEGIES

The City has also been effective in generating revenue through major development projects. For the Lansdowne Redevelopment, a landmark restoration and urban transformation project, REPDO orchestrated the sale and lease of residential and office air rights within the timelines and constraints imposed. By achieving the best value for the residential air rights, REPDO generated \$11.35 million in revenue and successfully achieved the City Council's objectives.

The Exposition Hall Facility is another project that created significant value. An enhanced consumer and trade show space replaced three facilities at Lansdowne Park with a new 220,000 sq. ft. facility on leased land at the Ottawa International Airport. This project was fast-tracked, and the City contributed \$8.5 million towards the \$39.5 million capital cost, guaranteeing a 30-year loan of \$20.7 million. At the end of the loan term, the City will receive 50% of the appraised value of the facility while maintaining a reversionary interest at the end of the land lease term in 2057.

For the Integrated Transit Station (light rail) project, REPDO assessed the business and real estate climate along the Confederation Line alignment to maximize opportunities for partnerships, growth and savings in station location and design.

Negotiations with property owners for integrated station entrance agreements resulted in more functional entrances on private property instead of within the street right of way. In doing so, the City was able to avoid the expense of land encroachments and expropriations. With some of the more complex integrations, REPDO negotiated with property owners to obtain financial contributions and in-kind services toward station construction.

For another project, REPDO closed a portion of the King Edward Avenue road allowance and then negotiated a land exchange agreement with the United Arab Emirates to assemble a development parcel. The vacant site was subject to numerous encumbrances and environmentally impacted road material. REPDO completed a soil management plan, and working with various levels of government, remediated the site and reused the material for parts of the Hunt Club Road extension, thereby lowering construction costs and avoiding placing the material in a landfill. Following complex negotiations with the State of Qatar, Federal departments and the Federal Government, REPDO sold the property for \$5 million.

In 2009, Manotick Mill Quarter Development Corporation was incorporated in order to formalize and maintain Dickinson Square to reflect the heritage character of the Mill Quarter and provide enhanced opportunities for cultural events. The City Council approved a \$2.45 million acquisition budget so that staff could reposition certain properties and register easements and covenants to protect the nature of the area.

## ➤ CORE BUSINESS SUPPORT

In addition to overseeing major City projects, REPDO offers property valuation to support core business activities and provides appraisal advice to other departments. In the last three years, the valuation unit performed approximately 1,100 appraisals and commissioned 200 external appraisals. By working proactively with individual departments to establish portfolio plans, the City can plan ahead for changes in real estate needs.

REPDO also oversees environmental site and risk assessment for City projects, land acquisitions and disposals and remediation of City-owned lands, when required. Overseeing the management of closed City-owned landfills and other contaminated properties is also needed to ensure public safety. In-house environmental remediation experts play an instrumental role in providing recommendations on acquisitions, land disposals, leases and park redevelopments, as well as assist in the development approval processes required when land is close to former landfills.

To create efficiencies while reducing construction and landfilling costs, the City implements soil management practices. These include screening for site-specific historical land uses and extensive research to determine whether the presence of contamination may impact a project. This is an efficient process since REPDO maintains the property inventory and environmental reports on City-owned properties. As part of this effort, REPDO also maintains the environmental database for these properties.

## ➤ SHARING BEST PRACTICES

REPDO has implemented best practices to ensure resources are effectively aligned, while staying focused on improving effectiveness, accountability and efficiency. Service excellence is a key commitment, and this means creating a positive client experience with every transaction. It incorporates three inter-related elements:

**“THE SALE OF REAL PROPERTY ASSETS DEEMED SURPLUS TO THE CITY’S NEEDS GENERATED \$23.5 MILLION.”**





employee engagement, operational excellence and client satisfaction.

Employee engagement measures the extent to which employees are satisfied with their jobs and are committed to their work and their organization. To encourage this, REPDO conducts high-impact team events, employee recognition programs and encourages feedback through frequent communications. Proactive initiatives such as career coaching and encouraging a work-life balance go a long way in enhancing employee satisfaction. In a 2015 survey, REPDO staff reported an engagement score of 4 out of 5, which is excellent. This score has validated the importance of implementing these strategies.

Succession planning and performance development have also been effective in boosting employee engagement. To prepare for future challenges, REPDO examined core capabilities and the ability to respond to future needs in a timely manner. Using this information, REPDO developed a succession plan designed to help support continuity within the organization. This included identifying personnel to fill key positions and giving other employees an opportunity to prepare for future leadership roles. By conducting ongoing performance reviews, managers and their staffs work together to establish goals that can be measured at regular intervals. Encouraging this kind of regular feedback has led to longer and more meaningful careers for staff.

#### ▶ OPERATIONAL EXCELLENCE

The continuous improvement of operational processes is an ongoing priority. In striving for operational excellence, having delegating authority for real estate transactions up to \$2 million has been highly effective in increasing efficiencies. The staff can accelerate situations involving critical deadlines and avoid delays associated with implementing approvals. For example, to ensure that the property required for the Ottawa Light Rail Transit project was acquired in time to meet the

## “CONTINUOUS IMPROVEMENT IS ACHIEVED THROUGH THE USE OF PERFORMANCE MEASURES AND A BALANCED SCORECARD.”

accelerated project schedule, City Council streamlined the acquisition process by giving staff an unlimited delegated authority limit. This added unparalleled productivity in completing the \$147 million real property acquisition program.

To make data more accessible for staff in a virtual work environment, REPDO has started leveraging the use of Unmanned Aerial Vehicle (UAV) video and photography technology. Now available at a fraction of previous costs, REPDO is exploring how the technology can effectively gather, analyze and report visual information related to important property decisions. Initial observations confirm that their use has the potential of adding significant value to the City's processes.

#### ▶ CLIENT SATISFACTION

Accountability is a critical component in achieving client satisfaction, and the City of Ottawa is committed to conducting City business in an open and transparent manner. By developing service standards based on client expectations and provider capabilities, REPDO is able to communicate what our clients can expect, while setting guidelines for employees about the level of performance they should strive to achieve.

REPDO has also implemented a client outreach strategy to raise awareness of its services capabilities. Regular meetings are held to engage clients, share information and request feedback to ensure processes meet the goals established. These initiatives have resulted in a client satisfaction, with 88% of clients indicating that REPDO is a very valuable partner.

The City recognizes the importance of building collaborative relationships and sharing real property knowledge and best practices. In an effort to better understand common challenges and opportunities, REPDO plays an active role in representing the City with organizations such as the International Right of Way Association, Ontario Association of Municipal Real Estate Administrators, the National Executive Forum on Public Property, the Appraisal Institute of Canada and the Ontario Expropriation Association.

#### ▶ SUMMARY

All City departments require some form of real estate to deliver their services. Through a centralized and coordinated effort, REPDO is well positioned to collaborate with other departments and stakeholders. Its goal is to maintain and enhance strategic partnerships with clients and provide a comprehensive range of real estate services and expertise. REPDO takes great pride in providing consistent, quality services that are timely, coordinated and delivered in a way that meets their needs. Continuous improvement is achieved through the use of performance measures and a balanced scorecard to manage and report our progress.

By taking a strategic approach to the use of all assets, the City of Ottawa has been able to successfully maximize the value of its publicly owned real estate, while carefully balancing the social, cultural, environmental and financial objectives for these holdings. 🏡



➤ Article publié à l'origine dans le numéro de mars/avril 2016 dans la revue *Right of Way*.

# UNE APPROCHE STRATÉGIQUE de l'immobilier municipal

Équilibrer harmonieusement les objectifs sociaux, culturels, environnementaux et financiers d'une ville



Par Gordon MacNair, SR/WA, AACI, P.APP; directeur, Bureau des partenariats et du développement en immobilier, ville d'Ottawa; secrétaire et directeur de l'exploitation pour la Société d'aménagement des terrains communautaires d'Ottawa.

**M**aximiser la valeur des actifs immobiliers d'une ville peut représenter un défi pour toute municipalité. Mais, grâce à des initiatives immobilières stratégiques, la Ville d'Ottawa a acquis la réputation de leader dans ce domaine, montrant qu'elle a réussi à augmenter la valeur de son parc immobilier public.

Quatrième plus grande ville au Canada, la Ville d'Ottawa jouit d'une solide économie, d'une diversité culturelle unique et d'une excellente qualité de vie. Servant de corporation de gouvernement municipal à Ottawa, la Ville est responsable de fournir des services au public. Pour assurer que les programmes et services répondent aux besoins changeants de nos quartiers et de leurs résidents, le Bureau des partenariats et du développement en immobilier (BPDI) suit un plan stratégique décrivant les grandes priorités de la Ville en matière de construction, y compris l'infrastructure, le transport et d'autres initiatives de développement économique.

# « LA VENTE D'ACTIFS IMMOBILIERS CONSIDÉRÉS COMME EXCÉDENTAIRES POUR LES BESOINS LA VILLE A RAPPORTÉ 23,5 MILLIONS \$. »

## ↳ LA PLANIFICATION À LONG TERME

Le Plan stratégique de la Ville et les priorités du mandat du Conseil pour 2015-2018 ont été élaborés comme une feuille de route livrant des solutions qui satisfont les besoins des collectivités urbaines, suburbaines et rurales sur le territoire d'Ottawa, tout en investissant dans des secteurs clés comme le train léger sur rail, la sécurité routière et le redéveloppement communautaire. Le BPDJ, qui supervise les stratégies visant tous les avoirs immobiliers détenus par la Ville, est un service du gouvernement municipal qui sert de guichet unique pour toutes les questions immobilières. Le mandat du BPDJ est d'apporter des solutions immobilières novatrices et un leadership immobilier à la Ville. Recourant à des pratiques exemplaires et à des approches stratégiques, le BPDJ a créé d'importantes valeurs financières et non financières.

L'acquisition, la disposition et la location de biens immobiliers sont des activités commerciales de base. Appliquant une politique approuvée par le Conseil municipal, le BPDJ fait l'acquisition de biens immobiliers pour des projets d'infrastructure selon les lois pertinentes et avec des pratiques exemplaires municipales, pour assurer un cadre de travail cohérent et équitable. Comme principe directeur, le groupe d'acquisitions favorise la consultation publique hâtive et constante pour informer les propriétaires sur les projets en cours et les impacts possibles sur leurs biens immobiliers.

À l'instar d'autres villes à travers le monde, le BPDJ fait tous les efforts pour négocier des ententes avec les propriétaires. Toutefois, on doit parfois engager des procédures d'expropriation en vertu de la *Loi sur l'expropriation* de l'Ontario lorsque l'acquisition par d'autres moyens n'est pas possible. Reconnaisant l'importance de l'uniformité, nous avons élaboré des directives en matière d'expropriation municipale pour aider à mettre en œuvre nos processus, politiques et procédures. Ces directives jouent un rôle essentiel pour communiquer aux intervenants clés des échéanciers réalistes requis afin de dégager le passage pour l'implantation de projets, en assurant que le programme d'acquisition est cohérent, transparent et équitable.

## ↳ DES OPPORTUNITÉS DE REVENUS

De 2010 à 2015, la vente d'actifs immobiliers considérés comme excédentaires pour les besoins la Ville a rapporté 23,5 millions \$. Alors que la vente des biens immobiliers municipaux repose sur des procédures et des politiques approuvées, le personnel du BPDJ recherche continuellement des opportunités, comme des échanges de terrains stratégiques, qui améliorent les programmes et créent de la valeur pour la Ville.

La location de biens immobiliers s'est révélée une décision lucrative, car les locaux inoccupés par la Ville rapportent

5 millions \$ par année. Le BPDJ est également responsable de négocier et administrer des baux d'acquisition pour la livraison des programmes mandatés par la Ville. On effectue parfois une analyse comparative bail contre achat pour déterminer la viabilité et l'impact d'une location à long terme. Il s'agit d'évaluer la valeur courante nette des dépenses de propriété et d'autres variables, par rapport à la valeur courante nette des dépenses de location pour déterminer l'option préférable. On procède ensuite à une analyse de sensibilité pour identifier le meilleur et le pire cas ainsi que les résultats dans un seuil de risque pour la prise de décision.

Comme le BPDJ est également responsable de gérer quelque 4000 parcelles de terrain, il veille à protéger les intérêts de la Ville et s'assure que les évaluations reflètent fidèlement le droit de propriété le plus récent. Cela est nécessaire afin que la Ville soit adéquatement taxée ou exemptée des taxes municipales sur ses biens immobiliers, lorsque c'est justifié.

## ↳ LA MEILLEURE VALEUR POUR LES CONTRIBUABLES

Pour planifier et développer des avoirs immobiliers stratégiques clés, la Ville a établi la Société d'aménagement des terrains communautaires d'Ottawa en 2009. À titre de Corporation de services municipaux, la Ville sert comme actionnaire unique. Et comme c'est une entité légalement distincte, la Corporation peut conclure des ententes de subdivision et de développement avec la Ville et avec des tiers lorsqu'elle vend des terrains à développer qui atteignent les objectifs de projets donnés. Elle a eu beaucoup de succès à promouvoir, construire et générer des revenus, en plus de satisfaire des besoins communautaires.

Tel qu'approuvé par le Conseil municipal, le mandat de la Corporation est d'assurer la bonne disposition des biens immobiliers excédentaires sélectionnés, avec une valeur optimale pour les contribuables de la Ville. Dans l'exécution de ce mandat, les valeurs communautaires tant financières que non financières sont prises en compte. Le Conseil municipal fixe des objectifs précis pour chaque projet, en pensant à ses répercussions sociales, environnementales, culturelles et financières.

Depuis cinq ans, les revenus de vente ont atteint 37 millions \$. La Corporation en est également au dernier stade de développement d'une parcelle de terrain vacante de 126 acres appartenant à la Ville pour un concept comprenant des logements à prix abordables. La subdivision offre une communauté résidentielle à densité mixte intégrant des sentiers pédestres, des pistes cyclables, l'accès au transport en commun rapide, des parcs publics et la préservation des caractéristiques environnementales.



## ▾ DES STRATÉGIES DE PROJETS INNOVANTES

La Ville a également réussi à générer des revenus grâce à des projets de développement majeurs. Pour le réaménagement du parc Lansdowne, un projet de restauration d'un lieu d'intérêt et de transformation urbaine, le BPDJ a orchestré la vente et la location de droits relatifs à la propriété du dessus pour des logements résidentiels et des bureaux à l'intérieur des échanciers et des contraintes imposés. En obtenant la meilleure valeur pour les droits relatifs à la propriété du dessus pour les logements résidentiels, le BPDJ a récolté 11,35 millions \$, atteignant ainsi les objectifs du Conseil municipal.

L'Espace d'exposition est un autre projet qui a créé une valeur importante. Un espace amélioré de salon consommateur ou professionnel a remplacé trois installations au parc Lansdowne, avec une nouvelle installation de 220 000 pieds carrés sur un terrain loué à l'Aéroport international d'Ottawa. Ce projet a été accéléré et la Ville a contribué 8,5 millions \$ au coût en capital de 39,5 millions \$, garantissant un prêt de 30 ans de 20,7 millions \$. Au terme du prêt, la Ville recevra 50 % de la valeur estimée de l'installation, tout en conservant un intérêt réversible à la fin de la durée du contrat de location du terrain en 2057.

Concernant le projet de Réseau de transport intégré (léger sur rail), le BPDJ a évalué le climat commercial et immobilier le long de la Ligne de la Confédération pour maximiser les possibilités de partenariat, de croissance et d'économie dans l'emplacement et la conception des stations. Des négociations tenues avec les propriétaires pour conclure des ententes sur les entrées de stations intégrées ont permis d'obtenir des entrées plus fonctionnelles sur les propriétés privées plutôt que sur les rues de l'emprise routière. Ce faisant, la Ville a pu éviter les dépenses d'empiètement et d'expropriation de terrains. Avec certaines des intégrations plus complexes, le BPDJ a négocié avec des propriétaires pour obtenir des contributions financières et des services en nature pour la construction des stations.

Pour un autre projet, le BPDJ a fermé une portion de l'emprise réservée sur l'avenue King Edward, puis négocié une entente d'échange de terrains avec les Émirats arabes unis dans le but d'assembler une parcelle de développement. Le site vacant a reçu de nombreuses servitudes et des matériaux de voirie contaminés. Le BPDJ a complété un plan de gestion du sol et, collaborant avec divers ordres de gouvernement, nettoyé le site et réutilisé certains des matériaux de voirie pour le prolongement du chemin Hunt Club, abaissant donc les coûts de construction et évitant d'avoir à disposer des matériaux dans un site d'enfouissement. Suite à des négociations complexes avec l'État du Qatar, des ministères fédéraux et le gouvernement fédéral, le BPDJ a vendu le site pour 5 millions \$.

En 2009, la Société d'aménagement communautaire du quartier du moulin de Manotick a été incorporée afin d'officialiser et de conserver le carré Dickinson dans son reflet du caractère patrimonial du quartier du moulin et de multiplier les opportunités d'y tenir des événements culturels. Le Conseil municipal a approuvé un budget d'acquisition de 2,45 millions \$ pour que le personnel puisse repositionner certains biens immobiliers et enregistrer des servitudes et des conventions afin de protéger la nature du quartier.

## ▾ DU SOUTIEN AUX ACTIVITÉS DE BASE

En plus de superviser les grands projets de la Ville, le BPDJ offre l'évaluation de biens immobiliers pour soutenir les activités de base et fournit des conseils immobiliers à d'autres services. Au cours des trois dernières années, l'unité d'évaluation a effectué environ 1100 évaluations et commandé 200 évaluations externes. En travaillant de manière proactive avec des services individuels pour établir des plans de portefeuille, la Ville se prépare pour les changements qui surviendront dans les besoins immobiliers.

Le BPDJ supervise également l'analyse des risques pour l'environnement sur les sites dédiés aux projets de la Ville, les acquisitions et dispositions de terrains et la restauration des terrains municipaux, si nécessaire. Superviser la gestion des sites d'enfouissement municipaux fermés et d'autres propriétés contaminées est également nécessaire pour assurer la sécurité publique. Des experts internes en restauration environnementale jouent un rôle instrumental pour faire des recommandations sur les acquisitions, dispositions de terrains, baux de location et redéveloppements de parcs, en plus d'aider dans les processus d'approbation de développement requis quand un terrain se trouve près d'un site d'enfouissement.

Pour créer des économies, tout en réduisant les coûts de construction et de sites d'enfouissement, la Ville met en œuvre des pratiques de gestion des sols. Celles-ci comprennent le contrôle des utilisations historiques des terres propres à chaque site et des recherches approfondies pour déterminer si la présence de contaminants peut impacter un projet. C'est un processus efficace, car le BPDJ maintient l'inventaire des biens immobiliers et des rapports environnementaux visant les biens détenus par la Ville. Dans le cadre de cet effort, le BPDJ maintient également la base de données environnementales pour ces biens.

## ▾ LE PARTAGE DES PRATIQUES EXEMPLAIRES

Le BPDJ a implanté des pratiques exemplaires pour assurer que les ressources soient effectivement alignées, en demeurant concentrées sur l'amélioration de l'efficacité, de l'imputabilité et de l'efficacité. L'excellence du service est un engagement clé, et cela signifie créer une expérience client positive dans chaque transaction. Il incorpore trois éléments interdépendants : l'engagement des employés; l'excellence opérationnelle; et la satisfaction des clients.

L'engagement des employés évalue la mesure dans laquelle les employés sont heureux dans leurs emplois et se dévouent pour leur travail et leur organisation. Pour favoriser cet engagement, le BPDJ tient des activités d'équipe à impact élevé, des programmes de reconnaissance des employés et invite leur rétroaction dans des communications fréquentes. Des initiatives proactives, comme l'accompagnement professionnel et l'encouragement à un équilibre travail-vie, réussissent à améliorer la satisfaction des employés. Lors d'un sondage mené en 2015, le personnel du BPDJ rapportait un niveau d'engagement de 4 sur 5, ce qui est excellent. Cette note valide l'importance de mettre en pratique ces stratégies.

La planification de la relève et le développement du rendement ont également réussi à stimuler l'engagement des employés. Afin de se préparer pour les futurs défis, le BPDI a examiné les capacités de base et l'habileté à répondre aux besoins à venir de manière opportune. Fort de cette information, le BPDI a élaboré un plan de relève conçu pour aider à assurer la continuité au sein de l'organisation. Cela comprenait identifier les employés pour occuper des postes clés et donner à d'autres employés l'occasion de se préparer pour de futurs rôles de leadership. En menant constamment des examens du rendement, les questionnaires et leurs personnels travaillent ensemble pour fixer des objectifs pouvant être mesurés à intervalles réguliers. Encourager ce type de rétroaction régulière a mené à des carrières plus longues et plus significatives pour les employés.

### ↳ L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

L'amélioration continue des processus opérationnels est une priorité constante. En visant l'excellence opérationnelle, le pouvoir de délégation pour les transactions immobilières allant jusqu'à 2 millions \$ a été très efficace pour augmenter les économies. Le personnel peut accélérer les situations dont les échéanciers sont critiques et éviter les retards associés à la mise en œuvre des approbations. Par exemple, pour assurer que les biens immobiliers nécessaires au projet de Transport en commun par train léger sur rail d'Ottawa soient acquis à temps pour répondre au calendrier accéléré du projet, le Conseil municipal a rationalisé le processus d'acquisition en donnant aux employés une autorité de délégation sans limite. Cela a donné une productivité sans précédent, alors que l'on a complété le programme d'acquisition de biens immobiliers, valant 147 millions \$.

Pour rendre les données plus accessibles aux employés dans un environnement de travail virtuel, le BPDI a maintenant recours à la technologie vidéographique et photographique par véhicule aérien sans pilote. Maintenant disponible à une fraction des coûts antérieurs, le BPDI explore comment la technologie peut efficacement colliger, analyser et rapporter l'information visuelle liée à d'importantes décisions immobilières. Les premières observations confirment que son utilisation pourrait ajouter beaucoup de valeur aux processus de la Ville.

### ↳ LA SATISFACTION DES CLIENTS


L'imputabilité est une composante critique pour obtenir la satisfaction de la clientèle, et la Ville d'Ottawa est déterminée à mener des affaires municipales de manière ouverte et transparente. En développant des normes de service reposant sur les attentes des clients et les capacités des fournisseurs, le BPDI est capable de communiquer ce à quoi nos clients peuvent s'attendre, en émettant des directives aux employés sur le niveau de rendement qu'ils devraient s'efforcer d'atteindre.

Le BPDI a aussi implanté une stratégie de rayonnement auprès de la clientèle pour mieux l'informer des services qu'il peut lui rendre. Des rencontres périodiques sont tenues pour mobiliser les clients, partager des renseignements et demander de la rétroaction pour assurer que les processus atteignent les objectifs fixés. Ces initiatives ont mené à la satisfaction des clients, 88 % d'entre eux croyant que le BPDI est un partenaire très utile.

La Ville reconnaît l'importance d'établir des relations collaboratives et de partager connaissances immobilières et pratiques exemplaires. Dans un effort pour mieux comprendre les opportunités et les défis communs, le BPDI joue un rôle actif pour représenter la Ville auprès d'organisations comme l'International Right of Way Association, l'Ontario Association of Municipal Real Estate Administrators, le Congrès national des cadres en immobilier public, l'Institut canadien des évaluateurs et l'Ontario Expropriation Association.

### ↳ EN GUISE DE RÉSUMÉ

Tous les services de la ville requièrent un type ou l'autre de bien immobilier pour livrer leurs services. Dans le cadre d'un effort centralisé et coordonné, le BPDI est en bonne posture pour collaborer avec les autres services et intervenants. Son objectif est de maintenir et améliorer les partenariats stratégiques avec les clients et de fournir un éventail complet de services immobiliers et d'expertise en la matière. Le BPDI est très fier de fournir des services uniformes de grande qualité qui sont rapides, coordonnés et livrés d'une façon qui répond à leurs besoins. L'amélioration continue est possible grâce à l'utilisation des mesures de rendement et d'une carte de pointage équilibrée pour gérer et rapporter nos progrès.

En adoptant une approche stratégique de l'utilisation de tous ses actifs, la Ville d'Ottawa a réussi à maximiser la valeur de son parc immobilier public, tout en équilibrant harmonieusement les objectifs sociaux, culturels, environnementaux et financiers pour ces avoirs. 

« L'AMÉLIORATION CONTINUE EST POSSIBLE GRÂCE À L'UTILISATION DES MESURES DE RENDEMENT ET D'UNE CARTE DE POINTAGE ÉQUILIBRÉE. »

# RELIANCE LETTERS:

## consider the risks

An adaptation of the *Professional Excellence Bulletin* by Scott McEwen, AACI, P.App and Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App



**A**ppraisal Institute of Canada (AIC) Members are frequently asked to authorize by a party, other than the one(s) intended at the time of the completion of the assignment, to rely on their report. This can be a lender requesting authorization to use the appraisal for underwriting purposes, when the report had originally been prepared for the owner or a different lender; a report originally prepared for matrimonial purposes and a party wants to rely on it for refinancing (or vice versa); a report originally prepared for financing purposes being considered for estate settlement... the list of permutations is endless.

A reliance letter is an extension of the original report, and a report transferred to a third party carries the same pre-existing ability to attract a claim, not to mention the risk for a claim from the original client, in the event of breach of confidentiality. AIC Members can:

- issue in writing a reliance letter authorizing a third party to use/rely on the report, subject to consent from the original client and release from the original intended user;
- complete a new report for a new client and a new intended user, provided there is no conflict of interest, and that the intended use of the original report has been fulfilled; or
- decline the request (with no need to provide reasons since this could breach confidential information from the original assignment).

Issuing a new report may not be necessary in circumstances where the initial report meets the requirements of the new intended user. For example, a report prepared for a client (a property owner) for the intended use of securing first mortgage financing and no other use, may reasonably be expected to be used by a potential lender, identified by name, assuming the scope of the work of the original report meets the new intended user/lender's terms of reference. It is important to ensure that this new party is made aware of any special considerations, assumptions, etc., that entered into the value conclusion. Although these would be expected to be detailed in the report, there may be assumptions in the report that should be clearly outlined in the reliance letter.

### SUGGESTED BEST PRACTICES: QUESTIONS TO ASK

- Who owns the original report?  
If the applicant or a third party paid for the report, but the bank is the client, who owns the report?  
**ANSWER:** If the bank is the client, then it owns the report, regardless of who paid for it. The client is the individual or organization for whom the Member renders professional services.
- Who was authorized to rely on the original report?  
**ANSWER:** The party identified by name in your report is the intended user. This could be your client, who is typically the intended user.
- Has your original client provided a copy of your report, without your authorization, to a new/different intended user?

**ANSWER:** In this instance, you need to contact your client to find out if the original intended user is still relying on the original report. If they are, then the new party cannot be privy to the report nor can they rely on it. If they are not, then you need to confirm that the intended use of the original appraisal report has been completed as per Real Property Appraisal Standard Comment 7.2.1.1, i.e., obtain a release in writing from the client (and where appropriate/necessary for clarity purposes, from the original intended user) that the original intended user is no longer relying on the original report. This is to ensure that only one party/intended user is relying on the report. It is important for the appraiser to know where the risk lies.

- What is the date the original report was issued (report date)?

**ANSWER:** Passage of time is a key consideration. Has the property condition, property use, market conditions, etc., changed since the report was completed? It is advisable to point out to the prospective new client the dates associated with the original report, whether it was last week, last month, last year, to ensure that it is understood that a value only applies as of the effective date and the value was determined within the context of data available as of the date of the report and in accordance with the client's terms of reference. Different assignments can dictate different effective dates, which can result in the original valuation



being irrelevant for the third party's requirements. Also, the older a report, the less relevant it will be to the third party, and it is not unreasonable for you to judge the relevancy and reliability of the report for the circumstances at hand. It should be clear to the prospective user that there may have been significant changes to the property since the time of report that would have a material impact on the current conclusions. ***As the author of the report, you have the right to decline to authorize reliance by a third party.***

- If prepared for financing purposes, why did the original lender/intended user turn down the mortgage request?  
**ANSWER:** If the property of the borrower represents a default risk in the eyes of one lender, then the report is at risk of attracting a claim from a less vigilant lender.
- Does the third party have a complete copy of the report?  
**ANSWER:** The best safeguard is for you to provide the third party with a copy of the report.

Many parties relying on reports have little understanding of the limitations on use and distribution of a report and that *only* the intended user identified in the report, or in a reliance letter, can rely on the conclusions.

### Consider this:

#### Example 1:

A mortgage broker, the original client, contacts the appraiser for a reliance letter in respect to a property recently appraised. The mortgage broker indicates that he also wants the appraiser to comment on the increased market value due to additional lots having been developed, thus adding lots to the residential sub-division. "Please just indicate the higher value in the reliance report for the extra lots developed."

*What should the appraiser do?*

1. The first step is to get an understanding of the file and what has transpired since you completed

the report. Where passage of time is a consideration, ask why the property is taking so long to get financed.

2. Ask your client to provide all relevant information regarding the changed scope of the development. New terms will alter the scope of the original assignment and would constitute a new assignment... therefore, a new report.
3. If your client consents to the release of the reliance letter, but you are not comfortable with the circumstances surrounding the matter, ***as the author and the person liable for the report, you have the right to decline the request.***
4. Document all exchanges (verbal and written) in your workfile (date and time-stamped), in the event that an unauthorized third party decides to rely on your report.

In this instance, the appraiser declined the request. The following week, a secondary lender called the appraiser with questions regarding the reliance letter received. The appraiser learned that the mortgage broker had fraudulently drafted a reliance letter, forged his signature and changed the value of the property. Due diligence by the unsuspecting lender resulted in the identification of a fraud scheme, the financing fell through and the appraiser reported the matter to the authorities.

#### Example 2:

Banker B, who was not the original client, calls the appraiser: "Can you send me a reliance letter on the recent acquisition of a property you appraised 1.5 years ago. We need it for financing for the new purchaser."

Facts:

- Original report: client is the former owner/seller; intended use was first mortgage financing.
- Ten months later, the property sells and the appraiser's friend is the purchaser.

*What would you do?*

The appraiser declined the issuance of the reliance letter due to the following:

- Market conditions changed since the original report.
- The use of the property in the original report was deemed to not be viable over time and the new report would have to address an alternative highest and best use.
- Different client.
- Different intended user.
- Conflict of interest or perception of conflict of interest may be a consideration.


It may seem that the only cost related to issuing a reliance letter is the clerical time associated with drafting the letter. However, the original report will now carry a greater claim risk due to the fact that a number of groups or individuals may have relied on the report. Consider the time involved in revisiting the file to assess the request, such as the review of the report and the work file, as well as time spent on the phone in relation to the request.

Liability risk has a cost that should be reflected in every professional service provided and to the risk associated with the work. If a 15-minute assignment comes back to haunt you as a liability claim, then the time involved with defending the claim will far outweigh the fee.

### CUSPAP 2016

#### Reference to Reliance Letters

- Qualifications (Ethics Standard Comment 5.5), Effective Date (Real Property Appraisal Standard Comment 7.6), Client and Intended User (Practice Notes 16.12.6, 16.12.8, 16.12.9)
- Sample Reliance Letter (Practice Note 16.12.9)

Questions on any professional practice matter can be directed to Nathalie Roy-Patenaude, AIC Director-Counsellor Professional Practice at [directorprofessionalpractice@aicanada.ca](mailto:directorprofessionalpractice@aicanada.ca) 

# LETTRES DE FIABILITÉ :

*songez aux risques*

Une adaptation du *Bulletin d'excellence professionnelle* par Scott McEwen, AACI, P.App et Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App



On demande souvent aux membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) d'autoriser une partie autre que celle(s) prévue(s) à la fin du contrat de service à utiliser leur rapport d'évaluation. Ce peut être un prêteur qui demande l'autorisation d'utiliser le rapport d'évaluation à des fins de souscription, alors que le rapport avait été initialement préparé pour le propriétaire ou un prêteur différent; un rapport initialement préparé pour des fins matrimoniales et une partie veut utiliser celui-ci pour obtenir un refinancement (ou vice versa); un rapport initialement préparé pour financer le règlement d'une succession... la liste de possibilités est sans fin.

Une lettre de fiabilité est un prolongement du rapport original, alors qu'un rapport transmis à un tiers peut toujours mener au dépôt d'une éventuelle réclamation, sans parler des chances d'une réclamation de la part du client original dans le cas d'un manquement au devoir de confidentialité.

Les membres de l'ICE peuvent :

- émettre par écrit une lettre de fiabilité autorisant un tiers à utiliser/compter sur le rapport, avec le consentement du client original et la libération du premier utilisateur prévu;
- produire un nouveau rapport pour un nouveau client et un nouvel utilisateur prévu, pourvu qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêts et que l'utilisation prévue du rapport original ait été réalisée; ou
- refuser la demande (sans avoir à en donner les raisons, puisque cela pourrait occasionner un manquement au devoir de confidentialité requis dans le contrat de service original).

Produire un nouveau rapport ne sera peut-être pas nécessaire si le rapport initial répond aussi aux exigences du nouvel utilisateur prévu. Par exemple, il s'avère raisonnable de prévoir qu'un rapport élaboré pour un client (propriétaire) dans le seul but d'obtenir son prêt hypothécaire de premier rang sera utilisé par un éventuel prêteur, identifié par son nom, en supposant que l'envergure des travaux du rapport original respecte les dispositions du nouvel utilisateur prévu et du prêteur. Il est important de s'assurer que cette nouvelle partie soit informée des considérations particulières, hypothèses, etc., prises en compte pour tirer les conclusions relatives à la valeur. Bien qu'on s'attende à ce que ces éléments soient expliqués en détail dans le rapport, ce dernier peut contenir des hypothèses qui devraient être clairement décrites dans la lettre de fiabilité.

## PRATIQUES EXEMPLAIRES SUGGÉRÉES : QUESTIONS À POSER

- À qui appartient le rapport original ?  
Si le demandeur ou un tiers a payé pour le rapport, mais que la banque est le client, à qui appartient le rapport ?  
**RÉPONSE :** Si la banque est le client, le rapport lui appartient, peu importe qui a payé pour celui-ci. Le client est la personne ou l'organisation à qui le membre rend des services professionnels.
- Qui a été autorisé à utiliser le rapport original ?  
**RÉPONSE :** La partie identifiée par son nom dans votre rapport est l'utilisateur prévu. Ce pourrait être votre client, qui est habituellement l'utilisateur prévu.

- Votre premier client a-t-il fourni une copie de votre rapport, sans votre autorisation, à un nouvel ou à un différent utilisateur prévu ?  
**RÉPONSE :** Dans ce cas, vous devez contacter votre client pour savoir si le premier utilisateur prévu désire encore utiliser le rapport original. Le cas échéant, la nouvelle partie ne peut prendre connaissance du rapport, encore moins utiliser celui-ci. Sinon, vous devez confirmer que l'utilisation prévue du rapport d'évaluation original a été réalisée, conformément au commentaire 7.2.1.1 de la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers, c.-à-d. obtenir une libération du client par écrit (et si cela est indiqué/nécessaire pour fins de clarté, de la part du premier utilisateur prévu), à l'effet que le premier utilisateur prévu n'utilise plus le rapport original. Le but est de s'assurer que seulement une partie ou un utilisateur prévu utilise le rapport. Il est important que l'évaluateur connaisse les risques.
- À quelle date le rapport original a-t-il été produit (date du rapport) ? Le passage du temps est une considération clé. La condition et l'utilisation du bien immobilier, les conditions du marché, etc., ont-elles changé depuis que le rapport a été effectué ?  
**RÉPONSE :** Il est conseillé d'indiquer au nouveau client éventuel les dates associées au rapport original, qu'il s'agisse de la semaine dernière, du mois dernier ou de l'année dernière, pour s'assurer qu'il comprenne que la valeur s'applique seulement à compter de la date d'entrée en vigueur et qu'elle a été déterminée en fonction des données

mises à la disposition de l'évaluateur à la date du rapport et conformément aux dispositions du client. Différents contrats de services peuvent dicter différentes dates en vigueur; ainsi, l'évaluation originale peut ne pas convenir aux exigences du tiers. Par ailleurs, plus le rapport est vieux, moins il sera pertinent aux yeux du tiers et il n'est pas déraisonnable pour vous de juger la pertinence et la fiabilité du rapport à la lumière des circonstances particulières. L'utilisateur éventuel doit bien savoir que, depuis l'évaluation, d'importantes modifications ont peut-être été apportées au bien immobilier, ce qui pourrait avoir une grande incidence sur la valeur estimée courante. À titre d'**auteur du rapport, vous avez le droit de refuser l'utilisation du rapport par un tiers.**

- Si le rapport a été préparé pour des fins de financement, pourquoi le premier prêteur/utilisateur prévu a-t-il refusé la demande de prêt hypothécaire ?

**RÉPONSE :** Si le bien immobilier de l'emprunteur représente un risque de non-paiement aux yeux d'un prêteur, le rapport risque alors d'entraîner une réclamation ultérieurement déposée par un prêteur moins vigilant.

- Le tiers possède-t-il une copie complète du rapport ?

**RÉPONSE :** Mettez toutes les chances de votre côté en fournissant au tiers une copie du rapport.

Plusieurs parties ignorent que l'utilisation et la distribution d'un rapport sont limitées et que *seul* l'utilisateur prévu identifié dans le rapport, ou dans une lettre de fiabilité, peut utiliser ses conclusions.

### Réfléchissez aux situations suivantes

#### Exemple 1 :

Un courtier hypothécaire (le client original) contacte l'évaluateur pour obtenir une lettre de fiabilité concernant un bien immobilier récemment évalué. Le courtier hypothécaire demande également à l'évaluateur de commenter la valeur marchande plus élevée à cause d'autres lots qui ont été développés, ajoutant donc des lots à la subdivision résidentielle. « Veuillez simplement indiquer dans le rapport de fiabilité la valeur plus élevée créée par les lots supplémentaires développés. »

#### Que devrait faire l'évaluateur ?

1. Il faut d'abord comprendre tous les éléments du dossier et savoir ce qui s'est passé depuis que vous avez produit le rapport. Quand le passage du temps est un facteur à considérer, demandez pourquoi le financement du bien immobilier n'a pas été accordé.
2. Demandez à votre client de vous fournir toute l'information pertinente sur la nouvelle envergure du développement. Toute nouvelle disposition modifiera la portée du contrat de service original et elle constituerait un nouveau contrat de service, requérant donc un nouveau rapport.
3. Si votre client consent à émettre la lettre de fiabilité, mais que les circonstances entourant la question vous rendent inconfortable, à titre d'**auteur et de personne responsable du rapport, vous avez le droit de refuser la demande.**
4. Versez à votre dossier de travail toutes les communications (verbales et écrites), en prenant soin de les horodater, dans l'éventualité où un tiers non autorisé décide d'utiliser votre rapport.

Dans ce cas, l'évaluateur a refusé la demande. La semaine suivante, un prêteur secondaire a téléphoné à l'évaluateur pour lui poser des questions sur la lettre de fiabilité qu'il avait reçue. L'évaluateur a découvert que le courtier hypothécaire avait rédigé une fausse lettre de fiabilité, forgé sa signature et changé la valeur du bien immobilier. La diligence raisonnable du prêteur non méfiant a permis d'exposer le stratagème frauduleux, le financement a bien sûr échoué et l'évaluateur a rapporté la fraude aux autorités.

#### Exemple 2 :

Le banquier B, qui n'est pas le client original, téléphone à l'évaluateur : « Pouvez-vous m'envoyer une lettre de fiabilité concernant la récente acquisition d'un bien immobilier que vous avez évalué il y a un an et demi, je vous prie ? Nous en avons besoin pour financer le nouvel acheteur. »

#### Faits :

- Rapport original : le client original est l'ancien propriétaire/vendeur; l'utilisation prévue était le financement d'une première hypothèque.

- Dix mois plus tard, le bien immobilier est vendu, et l'acheteur est un ami de l'évaluateur.

#### Que devriez-vous faire ?

L'évaluateur a refusé de rédiger la lettre de fiabilité, pour les raisons suivantes :


- Les conditions du marché ont changé depuis la production du rapport original.
- Dans le rapport original, l'utilisation du bien immobilier n'était pas considérée comme durable à long terme; le nouveau rapport devrait donc établir une autre utilisation optimale.
- Client différent
- Utilisateur prévu différent
- Un conflit d'intérêts ou une apparence de conflit d'intérêts peut entrer en considération.

Pour une lettre de fiabilité, il peut sembler que les seuls coûts sont associés à la rédaction de la lettre. Cependant, le rapport original comportera désormais de plus grands risques de réclamation, car plusieurs groupes ou individus l'auront peut-être utilisé. Pensez au temps qu'il faudra pour revoir le dossier afin d'évaluer la demande, par exemple pour examiner le rapport et le dossier de travail et pour faire des appels téléphoniques au sujet de la demande.

Le risque lié à la responsabilité a un coût, qui devrait entrer dans chaque service professionnel rendu et correspondre au risque posé par le travail. Si des travaux de 15 minutes viennent vous hanter sous la forme d'une réclamation en matière de responsabilité, le temps consacré à sa défense dépassera largement le coût des travaux initiaux.

#### Références aux lettres de fiabilité dans les NUPPEC 2016

- Qualifications (commentaire 5.5 de la Norme relative aux questions d'éthique); Date réelle (commentaire 7.6 de la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers); et Client et utilisateurs prévus (Notes relatives à la pratique 16.12.6, 16.12.8 et 16.12.9).
- Exemple de lettre de fiabilité (Note relative à la pratique 16.12.9).

Vous pouvez adresser vos questions sur les enjeux de pratique professionnelle à Nathalie Roy-Patenaude, directrice-conseillère en pratique professionnelle de l'ICE, à [directorprofessionalpractice@aicanada.ca](mailto:directorprofessionalpractice@aicanada.ca). 



# WHAT IS THE WORTH OF THE ROYAL REGINA GOLF CLUB?



BY PETER LAWREK, AACI, P.APP, FELLOW (IN COLLABORATION WITH THE AIC APPEAL SUB-COMMITTEE)

The purpose of this article is to cover some of the factors considered in golf course appraisals. This information is presented for education purposes – it is not an appraisal, since it was not prepared in accordance with the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.

I would like to thank the Royal Regina Golf Club for their permission to share information on operations. I also received valuable input from several Appraisal Institute of Canada (AIC) Members who are subject matter experts, as well as two Regina investor/developers, golf professionals, mortgage lenders and others.

Any discussion of a specialized area of appraisal starts with a consideration of Ethics Standard Rule 4.3.7, which states that it is unethical to undertake an assignment lacking the necessary competence. If competence is lacking, there are steps laid out in *CUSPAP* for members to follow, when completing work outside of their normal practice.

## ROYAL REGINA GOLF CLUB

Created in 1899 and moved to its current location in 1901, the Royal Regina lies on the west side of Regina, just north of the airport and only five minutes from downtown. Originally used by the adjacent RCMP training headquarters, the golf club eventually purchased the land from the federal government. In 1999, it received the 'Royal' designation from Queen Elizabeth II, since it was then 100 years

old and royalty had visited the club in the past. There are only five other golf courses in Canada with the Royal designation. The Royal Regina has hosted many prestigious events in the past. It is owned by the members and has not-for-profit taxation status (however, the club does pay property tax). The course is semi-private, which means it allows non-members to play at non-peak hours. It allows outside tournaments, generally booked on Mondays, which has been a good revenue source. The pro is paid a wage, but also receives the pro shop profit from clubs, shoes, clothing, etc.

The Wascana Creek winds through the east portion of the 122-acre site, and 36% of the course lies within a floodway zone. In 2011, there was a devastating flood, and 2013 also had some flood damage. There are 18 holes plus two extra short par 3 holes, a driving range and small practice area. The course is 6,468 yards in length with a par 71, slope of 133 and course rating of 71.8. It is a challenging course to play. The one-storey, 8,918 square foot clubhouse was built in 2001. There are also storage and maintenance buildings.

## 2015 INCOME AND EXPENSES

2015 was an exceptionally good year, with 33,000 rounds played. Rounds played are counted as the number of people that teed off, whether or not they finished. There were 198 days of golf, factoring in days when play is not possible due to weather. The dining area and bar income includes events like weddings, receptions, non-member golf tournaments, etc.

## GROSS INCOME

Membership fees	\$1,428,793
Green fees	319,392
Course improvement fees	119,255
Power carts (net of expenses)	142,246
Sundry	<u>102,047</u>
<b>Total Revenue</b>	<b>\$2,111,733</b>

Dining/bar gross sales: \$1,135,318  
(and \$62,023 net)

**Total Income** **\$3,247,051**

Income including net from dining/bar \$2,173,756

**Operating expenses** **\$1,738,462**  
**Net income** **\$ 435,294**

## Notes

- Operating expenses include course maintenance, administration and general, clubhouse expenses and golf service expenses.
- The net is higher than the three previous years, which ranged from \$369,826-\$407,873. It could be argued that the average net income of the four years should be used for the valuation.
- 2011 was the big flood year and net income was only \$254,689. 2013 also had a flood and net income was only \$369,826, despite property tax reduction as a special concession to the club for the 2011 flood.
- The net income of 13.4% of gross is below the 17.6% ratio of another private (but operated as not-for-profit) golf course outside Regina.

## WHAT IF IT WAS OPERATED AS FOR-PROFIT?

- The 33,000 rounds in 2015 was an exceptional year. Based on local information, 30,000 rounds would be a realistic average year.
- The green fee at the local municipal courses is \$48.50. Public green fees at the Royal Regina are \$90, or \$60 if the player is a guest of a member.
- Based on 30,000 rounds x \$60 green fee = \$1.8 million. Add \$150,000 power cart revenue, which is slightly higher than net for 2015.
- The total would be \$1,950,000 gross income from golf, which is less than 2015 actual revenue. Based on this and discussions with others, it appears the club would not make any higher income if it was privately owned and run for profit. Food and beverage income would be difficult to increase due to the out-of-the-way location. Extra revenue could come from the pro shop, but this is a competitive market segment, with low margins.
- A majority of the appraisers consulted thought a replacement reserve should be added as an expense. As a comparison, in hotel appraisals, a reserve for replacements is typically used, which would be 3-5%. It would be appropriate to have a reserve for replacements (equipment, power carts, etc.) and course upgrades. Based on the discussion, a \$50,000 allowance, or 1.5% of the 2015 gross income, is reasonable.

## FINANCING

A local lender indicates the following:

*Loan-to-value ratio:* 50%-65%, with amortization of 10-15 years, depending on the strength of the borrower.

*Interest rate:* 4.25%-4.75%. Golf courses have more risk due mainly to weather and because they are not typical loans.

These financing options are not as favourable as good quality commercial properties, which would normally get a 75% loan to value ratio, 20-25 year amortization, and a rate less than 4%.

## CAPITALIZATION RATE AND MARKET VALUE

The Royal Regina Golf Club has a substantial flood risk. When the Government of Canada sold the land to the club, it included a clause that would

give the government the first right to purchase. The adjacent RCMP would likely object to any use for residential purposes. Considering the flood risk and proximity to the CPR mainline and airport, the subject land would not be ideal for residential development. The available financing for golf courses is less favourable than other investments.

In Regina, a limited service hotel capitalization rate would be near 10%. There is consensus that a golf course like the Royal Regina is a higher risk.

Based on discussions with two local investor/developers as well as appraisers across Canada, it appears that a 12% capitalization rate would be appropriate. Appraisers in Canada report golf course capitalization ranging from 9-16%, depending on location, quality, etc.

Therefore: 2015 net income of \$435,294, less \$50,000 replacement reserve = \$385,294/12% = \$3,210,783.

## DIRECT COMPARISON APPROACH

This approach could be added, based on a sale price per hole comparison. However, in this case, there is only one local comparable available and it sold inclusive of development land. If applied, the best comparables should be similar golf courses, considering factors such as whether they are public or private, whether they include significant non-golf revenues (such as banquets, cart-only green fee policy, any club fees not related to golf operations), whether they have similar clubhouse and maintenance facilities, and whether assets used in the operation are owned or leased.

Based on information provided by appraisers in Canada, we can report the following:

The consensus is that golf courses in large urban centres sell for land value, due to high real estate prices. Many of the secondary courses are not making any money, or if any, very little. Prices in markets such as Toronto and Vancouver will often have higher sale prices since they might be purchased for more than just their income. In general, demand to purchase is weak for golf courses that do not have development potential.

## COST APPROACH

A land valuation is often required as part of this type of assignment. In the subject case, the highest and best use of the land is complicated due to possible lack of servicing capacity for a residential development, which, besides park space, would be the only other alternative use other than the RCMP for expansion. There is also the fact that 36% of the land is flood prone. More important, as discussed above, the government of has right of first refusal to purchase the land back for only \$200,000. Approval from the Government of Canada is also required to erect any signs or buildings, or to alter the contours of the land.

Using depreciated cost to value improvements is extremely challenging for golf course appraisals. In the current market, costs far exceed the recent prices for the few golf course transactions available for analysis. This approach could only be valid if there is an accurate estimate of economic obsolescence to account for the difference between cost and sale price based on potential income.

In Saskatchewan, properties are reassessed every four years. The subject's current assessment is \$5,184,400, and the 2016 property taxes are \$90,168. The assessment is first based on the value of the bare land, and then, based on the assessment manual, additional value is given based on cost for the greens, fairways, underground water, etc. The buildings are valued on depreciated cost.

Also in Saskatchewan, specific property appraisals cannot be given any weight in appeals because assessment is based on mass appraisal. In addition, the subject land assessment was appealed on the basis that 36% of the subject is in the floodway zone and, therefore, a lower land value should be used. The appeal failed because the assessor had no flood prone land sales to use.

There is a general reassessment for 2017-2020 and the assessment will be higher. It appears the Royal Regina Golf Club paid an extra \$34,000 in property taxes in 2016, due to the high property tax assessment. The assessed value is a good example of how the cost approach can lead to an incorrect valuation.

## CONCLUSION

Golf courses are difficult to appraise, so the assistance of other appraisers and course owners/managers is highly recommended. 🌈



# QUELLE EST LA VALEUR DU ROYAL REGINA GOLF CLUB?



PAR PETER LAWREK, AACI, P.APP, FELLOW (EN COLLABORATION AVEC LE SOUS-COMITÉ D'APPEL DE L'ICE)

Les terrains de golf sont difficiles à évaluer en raison des variables en présence.

Cet article aborde quelques facteurs entrant dans l'évaluation des terrains de golf. L'information qu'il contient ne sert qu'à des fins éducatives : ce n'est pas une évaluation, car elle n'est pas élaborée conformément aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.

J'aimerais reconnaître et remercier les dirigeants du Royal Regina Golf Club de m'avoir autorisé à partager l'information sur les opérations apparaissant dans les lignes qui suivent. J'ai aussi reçu des renseignements utiles de plusieurs membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), des experts en la matière, en plus de deux investisseurs/promoteurs de Regina, des golfeurs professionnels, des prêteurs hypothécaires et d'autres.

Toute discussion menée dans un domaine spécialisé d'évaluation doit être lancée à la lumière de la Règle 4.3.7 de la Norme relative aux questions d'éthique, stipulant qu'« il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre d'entreprendre un contrat de service sans posséder les compétences nécessaires et/ou de ne pas l'exécuter de façon compétente ». S'ils n'ont pas les compétences requises, les membres peuvent suivre des étapes décrites dans les *NUPPEC* en achevant le travail au-delà de leur pratique habituelle.

## LE ROYAL REGINA GOLF CLUB

Créé en 1899 et déménagé à son emplacement actuel en 1901, le Royal Regina s'étend dans la partie ouest de Regina, immédiatement au nord de l'aéroport et à cinq petites minutes du centre-ville. Le club a éventuellement acheté le terrain, propriété du gouvernement fédéral, qui servait d'abord au quartier général de la formation de la Gendarmerie Royale du Canada (GRC) adjacent. En 1999, la reine Élisabeth II a nommé le club « Royal », puisqu'il avait alors

100 ans et que des monarques l'avaient visité dans le passé. Il existe seulement cinq autres clubs de golf portant la désignation « Royal » au Canada. Le Royal Regina a présenté plusieurs tournois prestigieux au cours des années.

Appartenant à ses membres, le club possède le statut fiscal d'organisme à but non lucratif, bien qu'il paie des taxes foncières. Le parcours est semi-privé, c'est-à-dire que l'on permet à des non-membres de jouer pendant les heures creuses. Il tient également des tournois de l'extérieur, habituellement réservés les lundis, ce qui constitue une bonne source de revenus. Le professionnel est salarié, mais il jouit aussi des profits de la boutique du professionnel, qui vend les bâtons, souliers, vêtements, etc.

Le ruisseau Wascana serpente à travers la portion est du site de 122 acres, alors que 36 % du parcours occupe une zone d'évacuation des crues. En 2011, une inondation dévastatrice est survenue et une autre, en 2013, a causé des dommages. Il y a 18 trous ainsi que deux très courts trous à normale 3, un parcours de pratique et un petit terrain d'exercice. Le parcours est d'une longueur de 6 468 verges, avec une normale de 71, une évaluation pente de 133 et une évaluation du parcours de 71,8. C'est un parcours qui présente plusieurs défis. Le chalet, sans étage et faisant 8 918 pieds carrés, a été construit en 2001. On trouve également sur les lieux des bâtiments d'entreposage et d'entretien.

## REVENUS ET DÉPENSES EN 2015

L'année 2015 a été particulièrement bonne, avec 33 000 rondes de golf jouées. On a compté les rondes selon le nombre de personnes qui ont frappé un coup de départ, qu'elles aient terminé ou non leur ronde. Il y a eu 198 jours de golf, en tenant compte des jours où le temps ne permettait pas de jouer. Les revenus de la salle à manger et du bar comprenaient des activités telles mariages, réceptions, tournois de golf de non-membres, etc.

## REVENU BRUT

Frais d'adhésion	1 428 793 \$
Droits de jeu	319 392 \$
Frais d'amélioration du parcours	119 255 \$
Voitures (après dépenses)	142 246 \$
Divers	102 047 \$
<b>Revenu total</b>	<b>2 111 733 \$</b>

Salle à manger (SAM) et bar : ventes brutes (et 62 023 \$ nettes)	1 135 318 \$
<b>Revenu total</b>	<b>3 247 051 \$</b>

Revenu, incluant net de SAM + bar 2 173 756 \$

<b>Frais d'exploitation</b>	<b>1 738 462 \$</b>
-----------------------------	---------------------

<b>Revenu net</b>	<b>435 294 \$</b>
-------------------	-------------------

## NOTES

- Les frais d'exploitation comprennent l'entretien du parcours, l'administration, les dépenses générales du chalet et les dépenses pour les services de golf.
- Le revenu net est supérieur à celui des trois années précédentes, qui allait de 369 826 \$ à 407 873 \$. On pourrait faire valoir que le revenu net moyen des quatre années devrait servir à l'évaluation.
- L'année 2011 a vu la grande inondation et un revenu moyen de seulement 254 689 \$. L'année 2013 a également connu une inondation, alors que le revenu moyen n'était que de 369 826 \$, malgré une baisse de taxe foncière consentie spécialement au club pour l'inondation de 2011.
- Le revenu net de 13,4 % du brut est légèrement inférieur au ratio de 17,6 % d'un autre parcours de golf privé (mais exploité comme organisme à but non lucratif) à l'extérieur de Regina.

## ET SI LE CLUB ÉTAIT EXPLOITÉ COMME UNE COMPAGNIE À BUT LUCRATIF ?

- L'année 2015 a été exceptionnelle, avec 33 000 rondes de golf. À la lumière



de l'information locale, 30 000 rondes représenteraient une moyenne annuelle réaliste.

- Le droit de jeu sur les parcours municipaux locaux est de 48,50 \$. Les droits de jeu publics au Royal Regina sont de 90 \$, ou de 60 \$ pour l'invité d'un membre.
- Calculons 30 000 rondes x 60 \$ en droits de jeu = 1,8 million \$. Ajoutons 150 000 \$ de revenus pour les voiturettes, ce qui est légèrement supérieur au revenu net pour 2015.
- Le revenu brut total généré par le golf serait de 1 950 000 \$, ce qui est inférieur au revenu réel pour 2015. Selon ces données et des discussions avec d'autres personnes, il semble que le club ne produirait pas plus de revenus s'il était privé et à but lucratif. Il serait difficile d'augmenter le revenu des aliments et boissons en raison de l'emplacement éloigné. La boutique du professionnel pourrait générer plus de revenu, mais il s'agit d'un segment de marché concurrentiel offrant de faibles marges de profit.
- La plupart des évaluateurs consultés pensaient qu'une réserve pour remplacements devrait être ajoutée comme une dépense. À titre de comparaison, dans les évaluations d'hôtels, on utilise habituellement une réserve pour remplacements, qui serait de 3-5 %. Il serait approprié d'avoir une réserve pour remplacements (équipement, voiturettes, etc.) et pour améliorations du parcours. Résultat de la discussion : une allocation de 50 000 \$, ou 1,5 % du revenu brut pour 2015, est raisonnable.

## FINANCEMENT

Un prêteur local indique ce qui suit :

Ratio prêt-valeur : 50-65 %, avec amortissement de 10-15 ans, selon la force de l'emprunteur.

Taux d'intérêt : 4,25-4,75 %. Les parcours de golf courent davantage de risques, surtout à cause de la météo et parce qu'ils ne contractent pas des prêts ordinaires.

Ces options de financement ne sont pas aussi favorables que des biens immobiliers commerciaux de bonne qualité, qui obtiendraient normalement un ratio prêt-valeur de 75 %, un amortissement de 2025 ans et un taux d'intérêt de moins de 4 %.

## TAUX DE CAPITALISATION ET VALEUR MARCHANDE

Le Royal Regina Golf Club court un grand risque d'inondation. Quand le gouvernement du Canada a vendu le terrain au club, le contrat de vente comprenait une clause donnant au gouvernement le premier droit d'achat. Les occupants de la GRC, sur le terrain adjacent, s'objecteraient probablement

à toute utilisation résidentielle. Considérant le risque d'inondation et la proximité de la ligne de chemin de fer principale de CFCP et de l'aéroport, le terrain visé ne serait pas idéal pour un développement résidentiel. Le financement disponible pour les parcours de golf est moins favorable que d'autres investissements.

À Regina, le taux de capitalisation pour les hôtels à services limités approcherait les 10 %. On s'entend pour dire qu'un parcours de golf comme le Royal Regina représente un risque plus élevé.

Suite aux échanges tenus avec deux investisseurs/promoteurs locaux et avec des évaluateurs situés à l'échelle du Canada, il semble qu'un taux de capitalisation de 12 % serait approprié. Les évaluateurs du pays rapportent un taux de 9-16 % pour les parcours de golf, selon l'emplacement, la 90qualité, etc.

Ainsi donc : 2015, revenu net de 435 294 \$, moins 50 000 \$ de réserve pour remplacements = 385 294 \$/12 % = 3 210 783 \$.

## MÉTHODE DE COMPARAISON DIRECTE

Cette méthode pourrait être ajoutée, en fonction du prix de vente comparé par trou. Toutefois, dans ce cas, il existe une seule vente comparable locale disponible et la propriété s'est vendue avec un terrain à développer. Si l'on applique la méthode, les meilleures données comparables devraient être des parcours de golf similaires, en tenant compte de facteurs comme s'ils sont publics ou privés, s'ils apportent d'importants revenus d'autres sources que le golf (telles banquets, politique de droit de jeu avec voiturette seulement, divers frais de club non liés aux opérations golf), s'ils ont un chalet et des installations d'entretien similaires et, enfin, si les actifs servant à l'exploitation appartiennent au club ou s'ils sont loués à bail.

L'information fournie par les évaluateurs au Canada nous permet de rapporter ce qui suit :

Le sentiment général veut que les parcours de golf situés dans les grands centres urbains se vendent pour la valeur du terrain, en raison des forts prix immobiliers. Beaucoup de parcours secondaires ne font pas d'argent, ou en font très peu. Les prix de vente seront souvent plus élevés dans des marchés comme Toronto et Vancouver, car on pourra acheter un terrain pas seulement pour le revenu qu'il procure. Généralement, les demandes d'achat sont rares pour les parcours de golf qui n'offrent pas de possibilités de développement.

## MÉTHODE DU COÛT

Ce type de contrat de service requiert souvent que l'on évalue un terrain. Dans le cas présent, l'utilisation optimale du terrain est plus compliquée en l'absence possible de services pour un développement résidentiel qui, en plus de l'espace de stationnement, serait la seule utilisation alternative à l'expansion des installations de la GRC. Il faut aussi garder à l'esprit que 36 % du terrain se trouve en zone inondable. Et plus important encore, comme nous l'avons déjà vu, le gouvernement a le premier droit de refus de racheter le terrain pour seulement 200 000 \$. L'approbation du gouvernement du Canada est également requise pour ériger des enseignes ou des bâtiments, ou pour modifier les contours du terrain.

L'emploi du coût non amorti pour évaluer les améliorations est extrêmement difficile dans l'évaluation des parcours de golf. Dans le marché actuel, les coûts dépassent largement les prix récents des quelques transactions visant des parcours de golf que l'on peut analyser. Cette méthode ne serait valide que si l'on pouvait estimer exactement la désuétude économique pour expliquer la différence entre le coût et le prix de vente, en fonction du revenu potentiel.

En Saskatchewan, les biens immobiliers sont réévalués tous les quatre ans. L'évaluation actuelle du terrain visé est de 5 184 400 \$, avec des taxes foncières de 90 168 \$ pour 2016. L'évaluation repose d'abord sur la valeur du terrain lui-même, puis, en consultant le manuel d'évaluation, on accorde une valeur additionnelle pour le coût des verts, des allées, de l'eau souterraine, etc. De leur côté, les bâtiments sont évalués à l'aide du coût non amorti.

Aussi, en Saskatchewan, des évaluations immobilières spécifiques n'ont aucun poids dans les causes en appel, car l'estimation se fonde sur l'évaluation de masse. En outre, l'évaluation du terrain visé a été portée en appel parce que 36 % du terrain se trouve dans une zone d'évacuation des crues et, par conséquent, on devrait employer une valeur de terrain moins élevée. L'appel a échoué parce que l'estimateur n'avait pas de ventes de terrains inondables à utiliser.

Une réévaluation générale est prévue pour 2017-2020 et l'estimation sera plus élevée. Il semble qu'en 2016, le Royal Regina Golf Club ait payé 34 000 \$ de plus en taxes foncières, à cause d'une évaluation de taxes foncières plus élevée. La valeur estimée est un bon exemple de la façon dont la méthode du coût peut mener à une évaluation incorrecte.

## CONCLUSION

Les parcours de golf sont difficiles à évaluer. Nous recommandons fortement de demander l'aide d'autres évaluateurs et de propriétaires/directeurs de parcours de golf. 🌈



# DARRELL THORVALDSON ON APPRAISING MACHINERY AND EQUIPMENT



**"INTERVIEWING OWNERS, PLANT PERSONNEL, MAINTENANCE ENGINEERS AND EQUIPMENT MECHANICAL PERSONNEL IS A CRITICAL PART IN THE VALUATION PROCESS, AND IT IS IMPORTANT TO GAIN THEIR CONFIDENCE BY DEMONSTRATING THAT YOU KNOW WHAT THEY ARE TALKING ABOUT."**

**D**arrell Thorvaldson, AACI, P.App has been the president and owner of Thorvaldson Appraisal Ltd. in Winnipeg since 2004. He earned his designation from the Appraisal Institute of Canada (AIC) in 2003; was the Institute's Counsellor, Professional Practice from 2011 to 2012; served on a variety of provincial and national committees dating back to 1999; and became a National Director on the AIC's Board in 2015. Throughout his long and distinguished career, Darrell has been an active participant in ongoing professional development, most recently taking a number of courses in machinery and equipment valuation offered by the American Society of Appraisers (ASA). Having diversified his practice into this challenging and rewarding field, he presented on this topic at the AIC 2016 Annual Conference in Winnipeg and shared his perspective on the subject with Canadian Property Valuation.

**What prompted you to diversify your practice into the area of machinery and equipment valuation?**

**DT:** I began my career appraising residential property and then continued to move into commercial, industrial, agricultural and other types of special purpose properties. In the valuation profession, at one time or another, we have all fielded requests for assignments to appraise different property types. Over a period of many years, I had repeated requests from clients to appraise their

machinery and equipment as well as their land and buildings. This accelerated to the point where I decided that I was no longer going to say that, "I can appraise the land and buildings, but I cannot do the equipment for you."

Our *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* require analysis on the effect of any personal property when it is necessary, and I decided to open that door further to begin the journey towards gaining more competency in this very vast field. It has been part of a natural progression for me to continue to diversify.

**What specific types of machinery and equipment can be involved in this type of appraisal?**

**DT:** Diversity is the exciting part of the machinery and equipment appraisal field. The typical machinery and equipment classes include production machinery and support equipment, which usually represents a large percentage of a typical plant. An industrial centrifuge and a milling machine are examples of this. Motor control centres and switchgears is another classification that also includes foundations and platforms to support the equipment. Process piping is a classification in the appraisal of manufacturing assets that are involved in food processing or chemical manufacturing, for example. Rolling stock includes such things as tractors, trucks, cranes, loaders and other equipment not licensed for road use. Licensed vehicles include material handling



delivery trucks and trailers. Laboratory and test equipment includes a wide range of specialized operational equipment such as spectographs. Construction-in-progress (a machine being installed), permanent and perishable tools, as well as office furniture, fixtures and equipment may be included in some assignments. There are also specialty machinery and equipment types including aircraft and inventory.

### In what situations or for what organizations would the valuation of machinery and equipment be required?

**DT:** Appraisals are needed for a variety of reasons by almost every type of organization. Typical intended uses include ownership transfer, management (internal financial) considerations, financing, leasing, insurable value determination, purchase price allocation, assisting with a liquidation value estimate for business insolvency, dissolution of corporations/partnerships/marriage, tax planning and estate planning. For these reasons and more, many companies, accounting firms, financial institutions and individuals require the services of a machinery and equipment appraiser, as do public organizations, such as regional health authorities, universities and colleges, crown corporations and government departments.

### How would you describe the process involved in valuing machinery and equipment?

**DT:** The basic valuation process for appraising machinery and equipment is not much different from the appraisal of real property. Generally speaking, the steps include defining the problem, determining the relevant definition of value, identifying the property, collecting the data, conducting the valuation analysis (including the approaches to value), and reconciling with the final estimate of value. However, while the actual processes are similar to those involved in real estate appraisal, there are differences in the specific methodologies.



### What are some of the differences from appraising other types of property?

**DT:** The challenge with machinery and equipment valuation is that an appraiser should thoroughly research the industry before the actual site visit. Interviewing owners, plant personnel, maintenance engineers and equipment mechanical personnel is a critical part in the valuation process, and it is important to gain their confidence by demonstrating that you know what they are talking about.

Locating sales information and market data is also a very difficult and critical aspect of machinery and equipment appraisal. Real estate sales are registered with provincial land titles offices and registries, as well as local real estate boards. However, machinery and equipment sales are obtained through reliable databases, current offerings, and independently verified transactions occurring through public and private sales, auctions, dealers and manufacturers.

Aggregation of assets is another concept that is distinct from real estate appraisal in that a significant number of specific assets may be grouped together in the analysis, depending on the scope of work and terms of reference. An example would include a simplified asset description shown in the report as '1 lot of power tools.' This all

depends on the scope of work requirement and the need to strike a balance to achieve necessary detail.

### Are there different degrees of complexity in valuing these types of assets?

**DT:** Definitely. What may seem to be a simple assignment could, in fact, be the most time-consuming and complex. For example, the valuation of a newly purchased autoclave to establish fair market value could become very complex when the appraiser, after following the *AIC Machinery and Equipment Appraisal Standard Rules and Comments in CUSPAP 2016*, realizes that provincial regulations governing minimum standards for this particular piece of equipment have changed and that the equipment no longer meets minimum standards necessary to complete its originally intended use. The estimate of fair market value could approach liquidation value in this circumstance.

Elements of comparability can be very complicated, as the subject may have accessories and features, capacities, conditions and chronological/effective ages that are quite different from other exchanged assets. Markets may be local, provincial, national or international and appraisers must be familiar with the applicable market.





Estimating physical depreciation, functional obsolescence and economic obsolescence in the world of machinery and equipment is never straightforward and must always be approached with the understanding that complexities can quickly become geometric in nature.

Other examples of machinery and equipment complexities can range from as narrow as determining the authenticity of an individual asset being appraised, to as wide as valuing an entire manufacturing operation or process plant.

### Are there specific standards of practice relative to valuing machinery and equipment?

**DT:** On May 1, 2016, the AIC added the *Machinery and Equipment Appraisal Standard to CUSPAP 2016*, with specific Definitions, Rules, Comments and Practice Notes. This new standard enables competent and qualified AIC-designated Members to expand their scope of practice to include machinery and equipment appraisal assignments. This is a comprehensive standard with 23 Rules and 21 Comments that must be addressed in every appraisal report.

### What are the biggest challenges an appraiser might face in carrying out this type of assignment?

**DT:** One of the biggest challenges tends to be the discussion that flows immediately after the client has explained the circumstances and the need for a valuation. Some circumstances may be typical, but others certainly are unique and the engagement of the assignment may demand a specific definition of value. For example, there could be a circumstance where Fair Market Value-In Continued Use reasonably applies, whereas another requires Orderly Liquidation Value.

Another challenge is learning how to identify and list assets through macro-identification procedures, such as summarizing part of a process plant or batch plant involving a number of complex equipment components forming an assembly line into one identifiable line in the appraisal report, and also micro-identification procedures

involving brand names, model numbers, serial numbers, power types and dimensions.

This type of appraisal can also be challenging when assets cannot be inspected for a variety of valid reasons, such as being located in a remote or hazardous area. The appraiser must rely on the client's information and clearly explain in the report how these assets were accounted for. The *AIC Machinery and Equipment Appraisal Standard* addresses these situations.

### Is this now a significant part of your practice or do you anticipate it being so in the future?

**DT:** It is definitely a growing part of my practice and, based on the requests I receive from the marketplace, I see nothing that would prevent me from continuing to expand and diversify in this area.

### Can you offer any suggestions as to where appraisers would source this type of work?

**DT:** There are many industry sectors requiring this expertise, and not only for financing, investment, or subsequent disposal of surplus property. Legal counsel, accountants and business leaders can all have occasion to seek out qualified and competent machinery and equipment appraisers.

### If AIC members want to expand their practice into valuing machinery and equipment, how should they go about acquiring the necessary knowledge and skillset?

**DT:** The University of British Columbia offers a continuing professional development (CPD) course entitled *CPD 118 Machinery and Equipment Valuation*. This is a great introductory course for anyone thinking about diversifying his or her practice. It introduces the concepts and techniques to real property appraisers.

As well, the AIC has now partnered with the world authority in machinery and equipment education – the American Society of Appraisers (ASA) – to offer a machinery and equipment educational program to AIC members (**Note: see the sidebar to this article**).

There has never been a better time for AACIs, CRAs and Candidate members of the AIC to acquire the necessary knowledge from these courses and work towards competency in this challenging and rewarding field.

### AIC and ASA launch education partnership for machinery and equipment appraisals

On June 6, 2016, the American Society of Appraisers (ASA) and the Appraisal Institute of Canada (AIC) announced a new educational partnership that will enable AIC members to acquire the competency to complete machinery and equipment appraisal assignments in Canada. The ASA is offering its highly recognized education program, the Machinery and Equipment Valuation Program, to AIC members at the same ASA member-discounted price.

This comprehensive education program includes four courses, including:

- *ME201-000 – Introduction to Machinery and Equipment Valuation;*
- *ME202-000 – Machinery and Equipment Valuation Methodology;*
- *ME203-000 – Advanced Topics and Case Studies;*
- *ME204-000 – Machinery and Equipment Valuation – Advanced Topics and Report Writing.*

### Need more information?

- E-mail the AIC at [info@AICCanada.ca](mailto:info@AICCanada.ca)
- For a copy of Frequently Asked Questions, please visit [www.aicanada.ca/wp-content/uploads/QA\\_ASA\\_and\\_AIC-2016-06-01.pdf](http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/QA_ASA_and_AIC-2016-06-01.pdf).
- Visit the American Society of Appraisers' website at <http://www.appraisers.org>.
- For more information about ASA's Machinery & Equipment Valuation Program, please visit <http://www.appraisers.org/Disciplines/Machinery-Technical-Specialties>.
- For a copy of CUSPAP 2016, please visit <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/CUSPAP-2016-ENG-2016-07-06.pdf>.



# DARRELL THORVALDSON SUR L'ÉVALUATION DE LA MACHINERIE ET DE L'ÉQUIPEMENT



« IL EST ESSENTIEL, DANS LE PROCESSUS D'ÉVALUATION, D'INTERROGER LES PROPRIÉTAIRES, LE PERSONNEL DE L'USINE, LES PRÉPOSÉS À L'ENTRETIEN ET LES TECHNICIENS EN MÉCANIQUE ET IL EST IMPORTANT DE GAGNER LEUR CONFIANCE EN DÉMONTRANT QUE VOUS COMPRENEZ DE QUOI ILS PARLENT. »

**D**arrell Thorvaldson, AACI, P.App est président et propriétaire de Thorvaldson Appraisal Ltd. à Winnipeg depuis 2004. Il a obtenu sa désignation de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 2003, a été conseiller de l'Institut en Pratique professionnelle en 2011 et 2012, a siégé sur divers comités provinciaux et nationaux à partir de 1999 et est devenu membre du Conseil d'administration de l'ICE en 2015. Tout au long de sa longue et distinguée carrière, Darrell a participé activement à son perfectionnement professionnel. C'est ainsi que, tout récemment, il a suivi des cours en évaluation de machinerie et équipement offerts par l'American Society of Appraisers (ASA). Ayant diversifié sa pratique dans ce domaine exigeant et gratifiant, il a donné un exposé sur ce sujet à la Conférence annuelle de 2016 de l'ICE à Winnipeg et a élaboré sa perspective à ce sujet avec Évaluation immobilière au Canada.

**Qu'est-ce qui vous a incité à diversifier votre pratique dans le domaine de l'évaluation de la machinerie et de l'équipement?**

**DT :** J'ai commencé ma carrière comme évaluateur résidentiel avant de passer à l'évaluation de propriétés commerciales, industrielles, agricoles et autres. Dans notre profession d'évaluateur, nous avons tous été sollicités, à un moment donné, pour évaluer divers types de propriétés. Pendant plusieurs années, des clients m'ont demandé d'évaluer leur machinerie et équipement, en plus de

leurs terrains et bâtiments. Ces demandes répétées se sont accélérées à un tel point que j'ai décidé que je ne répondrais plus : « Je peux évaluer le terrain et les bâtiments, mais je ne peux évaluer votre équipement. »

Nos Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) exigent une analyse de l'effet de tout bien personnel quand c'est nécessaire et j'ai décidé d'ouvrir cette porte et d'entreprendre la démarche nécessaire pour élargir mes compétences dans ce très vaste domaine. Cette démarche s'inscrit naturellement dans ma stratégie de diversification.

**Quels types de machinerie et d'équipement peuvent faire l'objet de ce genre d'évaluation?**

**DT :** La diversité est l'aspect le plus intéressant du domaine d'évaluation de la machinerie et de l'équipement. Les classes de machinerie et d'équipement les plus courantes comprennent la machinerie de production et l'équipement de soutien qui représentent normalement un pourcentage élevé d'une usine typique. Une centrifugeuse industrielle et une machine à fraiser en sont de bons exemples. Les centres de commandes des moteurs et les appareillages de connexion forment une autre catégorie qui comprend également les assises et plateformes nécessaires pour supporter ces équipements. La tuyauterie industrielle est une catégorie d'évaluation de biens de fabrication, notamment dans les domaines de l'alimentation et la fabrication de produits chimiques. Le matériel roulant comprend des appareils tels les tracteurs, camions, grues, chargeuses et autres véhicules non autorisés sur les routes. Les véhicules immatriculés



comprennent les camions et remorques de livraison de matériel. L'équipement de laboratoire et d'essai comprend une vaste gamme de matériel opérationnel spécialisé tels les spectrographes. Certains contrats de service peuvent inclure l'évaluation de matériel en construction (une machine en cours d'installation), d'outils permanents et périssables, ainsi que d'ameublement, accessoires et équipements de bureau. Il existe également des types spécialisés de machinerie et d'équipement, y compris les aéronefs et inventaires.

### **Dans quelles situations ou pour quels organismes l'évaluation de la machinerie et de l'équipement peut-elle être requise?**

**DT :** Presque tous les types d'organismes ont besoin, pour diverses raisons, d'une évaluation. Les utilisations prévues comprennent normalement le transfert de titre, les considérations de gestion (finances internes), le financement, la location à bail, la détermination de la valeur assurable, l'allocation du prix d'achat, l'aide dans l'établissement d'une estimation de la valeur de liquidation dans le cas d'insolvabilité d'une entreprise, la dissolution de sociétés/partenariats/mariages, la planification fiscale et la planification successorale. C'est pour ces raisons, entre autres, que bon nombre de sociétés, cabinets comptables, institutions financières et individus font appel aux services d'un évaluateur de machinerie et d'équipement, tout comme les organismes publics tels les collèges et universités, les régies régionales de la santé, les sociétés d'État et les ministères gouvernementaux.

### **Comment décrivez-vous le processus utilisé en évaluation de machinerie et équipement?**

**DT :** Le processus de base en évaluation de machinerie et d'équipement n'est pas très différent de celui utilisé pour l'évaluation d'un bien réel. En général, la démarche comporte les étapes suivantes : définition du problème, choix de la définition de valeur pertinente, identification du bien, collecte des données, analyse d'évaluation (y compris les méthodes d'évaluation) et la conciliation avec l'estimation

finale de la valeur. Toutefois, bien que les procédés utilisés correspondent à ceux utilisés en évaluation immobilière, les méthodes spécifiques diffèrent.

### **Quelles sont les principales différences par rapport aux autres types de biens?**

**DT :** En évaluation de machinerie et équipement, le défi consiste à procéder à une étude approfondie de l'industrie avant de procéder à la visite. Il est essentiel, dans le processus d'évaluation, d'interroger les propriétaires, le personnel de l'usine, les préposés à l'entretien et les techniciens en mécanique et il est important de gagner leur confiance en démontrant que vous comprenez de quoi ils parlent.

Le repérage des renseignements de vente et des données du marché est également un aspect très difficile et critique de l'évaluation de machinerie et d'équipement. Les ventes d'immeubles sont consignées dans les bureaux provinciaux d'enregistrement des titres fonciers, ainsi que dans les dossiers des chambres immobilières locales. Par contre, les données de ventes de machinerie et d'équipement sont obtenues de bases de données fiables, des prix courants du marché et des transactions vérifiées indépendamment des ventes publiques et privées, enchères, concessionnaires et fabricants.

L'agrégation des biens est un autre concept qui se distingue de l'évaluation de biens réels parce qu'un grand nombre de biens peuvent être regroupés dans l'analyse, dépendamment de la portée et du mandat du travail. Un exemple serait la description simplifiée d'un bien apparaissant dans un rapport comme « 1 lot d'outils électriques ». Tout dépend de la portée du travail demandé et du besoin de trouver un juste équilibre quant aux détails à donner.

### **Y a-t-il différents degrés de complexité dans l'évaluation de ce type de biens?**

**DT :** Certainement. Ce qui peut sembler être un contrat de service très simple peut s'avérer un travail long et complexe.

Par exemple, l'évaluation d'un autoclave acheté récemment afin d'en établir la juste valeur marchande pourrait devenir très complexe si l'évaluateur, après avoir suivi les *Règles et commentaires de la norme relative à l'évaluation de machinerie et d'équipement* de l'ICE dans les *NUPPEC 2016*, constate que les règlements provinciaux régissant les normes minimales pour cette pièce d'équipement ont changé et que l'équipement ne satisfait plus aux normes minimales nécessaires à l'exécution de l'utilisation prévue à l'origine. La juste valeur marchande pourrait correspondre, en pareilles circonstances, à la valeur de liquidation.

Les éléments de comparaison peuvent être très compliqués parce que le bien en objet peut comporter des accessoires et caractéristiques, capacités, états de fonctionnement et âges chronologiques/réels qui sont passablement différents des autres biens échangés. Les marchés peuvent être de nature locale, provinciale, nationale ou internationale et les évaluateurs doivent être au courant du marché applicable.

L'estimation de la dépréciation physique et de la désuétude fonctionnelle et économique dans le domaine de la machinerie et de l'équipement n'est jamais simple et doit toujours être abordée dans l'optique que chaque problème peut avoir des répercussions géométriques.

D'autres exemples de complexités dans le domaine de la machinerie et de l'équipement peuvent aller du très spécifique comme la nécessité d'établir l'authenticité d'un bien donné au très général comme l'évaluation de toute une opération de fabrication ou une usine de transformation.

### **Existe-t-il des normes de pratiques spécifiques à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement?**

**DT :** Oui, le 1er mai 2016, l'ICE a ajouté la *Norme relative à l'évaluation de machinerie et d'équipement aux NUPPEC 2016*, assortie de Définitions, Règles, Commentaires et Notes relative à la pratique. Cette nouvelle norme permet aux membres désignés de l'ICE qui possèdent les compétences et qualifications requises d'élargir leur portée de pratique de manière à inclure les contrats de service en matière d'évaluation de machinerie et d'équipement. Il s'agit d'une norme





complète comprenant 23 règles et 21 commentaires qui doivent être abordés dans chaque rapport d'évaluation afférent.

### Quels sont les plus grands défis que doivent surmonter les évaluateurs qui entreprennent ce genre de contrat de service?

**DT :** Un des plus grands défis survient lors de la discussion qui suit immédiatement l'explication par le client des circonstances et du besoin d'une évaluation. Certaines circonstances peuvent être ordinaires, mais d'autres sont certainement uniques et la négociation du contrat de service peut certes exiger une définition de valeur spécifique. Par exemple, certaines circonstances peuvent invoquer l'application de la juste valeur marchande en utilisation continue alors que d'autres peuvent exiger l'utilisation de la valeur de liquidation ordonnée.

Un autre défi est de savoir comment identifier et dresser la liste des biens, soit par procédures de macro-identification consistant à résumer une partie d'une usine de transformation ou d'une centrale de dosage constituée de divers composants de matériel complexe formant une chaîne de montage de manière à tenir sur une ligne dans le rapport d'évaluation, soit par procédures de micro-identification relevant les noms de marque, numéros de modèle, numéros de série, types et dimensions.

Ce type d'évaluation peut aussi être difficile quand les biens ne peuvent être inspectés pour diverses raisons valables, notamment parce qu'ils se trouvent dans des endroits difficiles d'accès ou dans des zones dangereuses. L'évaluateur doit alors se fier aux renseignements fournis par le client et expliquer clairement dans son rapport comment ces biens ont été comptabilisés. La *Norme relative à l'évaluation de machinerie et d'équipement* de l'ICE traite de ces situations.

### Ces évaluations sont-elles un aspect important de votre pratique ou prévoyez-vous qu'elles le seront à l'avenir?

**DT :** C'est assurément une partie de plus en plus importante de ma pratique et, si je me fie aux demandes que je reçois du marché, je ne vois pas ce qui pourrait freiner l'expansion et la diversification de ma pratique dans ce domaine.


### Avez-vous des suggestions sur comment trouver du travail dans ce domaine?

**DT :** De nombreux secteurs de l'industrie ont besoin de cette expertise, non seulement pour le financement, l'investissement ou l'aliénation subséquente de biens excédentaires. Les conseillers juridiques, comptables et dirigeants d'entreprises peuvent tous, à l'occasion, avoir besoin des services d'évaluateurs qualifiés et compétents en machinerie et équipement.

### Si les membres de l'ICE désirent élargir leur pratique en évaluation de machinerie et d'équipement, comment devraient-ils procéder pour acquérir les connaissances et compétences nécessaires?

**DT :** L'Université de la Colombie-Britannique offre un cours de perfectionnement professionnel continu (PPC) intitulé *CPD 118 Machinery and Equipment Valuation*. C'est un excellent cours d'introduction pour ceux qui songent à élargir leur pratique dans ce domaine. Le cours présente les concepts et techniques aux évaluateurs immobiliers.

De plus, l'ICE est maintenant en partenariat avec l'autorité mondiale en enseignement de l'évaluation de machinerie et d'équipement – l'American Society of Appraisers (ASA) – qui offre un programme d'études en machinerie et équipement aux membres de l'ICE (*Note : plus de détails dans l'encart*).

Le moment n'a jamais été mieux choisi pour les AACI, CRA et stagiaires de l'ICE d'acquérir les connaissances nécessaires dispensées par ces cours et de développer les compétences dans ce domaine exigeant et gratifiant. 

### L'ICE et l'ASA lancent un partenariat d'éducation en évaluation de machinerie et équipement

Le 6 juin 2016, l'American Society of Appraisers (ASA) et l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) annonçaient la création d'un nouveau partenariat éducatif permettant aux membres de l'ICE d'acquérir les compétences leur permettant de s'acquitter des contrats de service en évaluation de machinerie et d'équipement au Canada. L'ASA offre son programme d'éducation reconnu, le Machinery and Equipment Valuation Program, aux membres de l'ICE au même prix en rabais que les membres de l'ASA. Ce programme d'éducation complet comprend les quatre cours suivants :

- ME201-000 – *Introduction to Machinery and Equipment Valuation*;
- ME202-000 – *Machinery and Equipment Valuation Methodology*;
- ME203-000 – *Advanced Topics and Case Studies*;
- ME204-000 – *Machinery and Equipment Valuation – Advanced Topics and Report Writing*.

### Pour de plus amples renseignements :

- Courriel à l'ICE [info@AICanada.ca](mailto:info@AICanada.ca)
- Pour obtenir un exemplaire de la foire aux questions, consultez : [www.aicanada.ca/wp-content/uploads/QA\\_ASA\\_and\\_AIC-2016-06-01.pdf](http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/QA_ASA_and_AIC-2016-06-01.pdf).
- Visitez le site Web de l'American Society of Appraisers à ce lien : <http://www.appraisers.org>
- Pour de plus amples renseignements au sujet du Machinery & Equipment Valuation Program de l'ASA, consultez : <http://www.appraisers.org/Disciplines/Machinery-Technical-Specialties>
- Pour obtenir un exemplaire des NUPPEC 2016, veuillez visiter : <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/CUSPAP-2016-FRE-2016-07-06.pdf>.



# CUSPAP 2016

BY DARRELL THORVALDSON, AACI P.A.P.P.

VOLUNTEER CHAIR, STANDARDS COMMITTEE

**“AFTER A THOROUGH CONSULTATIVE AND PARTICIPATORY PROCESS... THE STANDARDS SUB-COMMITTEE MADE OVER 90 INDIVIDUAL UPDATES THAT BOTH CLARIFY AND FURTHER IMPROVE THE STANDARDS OF PROFESSIONAL APPRAISAL PRACTICE.”**

**T**he Appraisal Institute of Canada (AIC) continues to be at the forefront of the changing trends facing our valuation profession.

Providing Members with the tools they need to uphold public trust is a key priority. We are the leading valuation organization in Canada and are well respected internationally because our Members understand the importance of maintaining strong standards. The AIC wants to make sure that all Members are equipped with relevant and up-to-date standards so that they can serve their clients well and maintain our role in preserving public trust.

The AIC Standards Sub-Committee (SSC) has had its members' noses to the grindstone over the past two years working very hard to fulfill the committee's mandate of **establishing** and **improving** the standards of professional appraisal practice. After a thorough consultative and participatory process with the Membership, the professional practice committee/sub-committees, and feedback received during the three well-attended *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* webinars, the SSC made over 90 individual updates that both clarify and further improve the standards of professional appraisal practice. Once the standards were approved by the AIC Board of Directors, *CUSPAP 2016* came into effect on May 1, 2016. Here are a few highlights:

## **The new Machinery and Equipment Appraisal Standard**

Clearly the biggest change to *CUSPAP 2016* is the addition of the Machinery and Equipment Appraisal Standard. The introduction of this new standard aligns with the past expansion of *CUSPAP*, and the Competency provision applies if Members choose to practice in this specialized area. The definition of Competency was modified slightly in *CUSPAP 2016* and can be found in Sections 2.14, 4.3.7, 5.11 and 16.8. This new standard is a reflection of the Board's ongoing commitment to creating opportunities for AIC Members to expand their practice.

## **Real Property Appraisal Standard – renamed**

A related change is the renaming of the Appraisal Standard to the **Real Property Appraisal Standard**, since Machinery and Equipment is a type of personal property. Thereby, the application of the Definitions, Rules, Comments and Practice Notes relating to valuation now must distinguish real property from personal property.

## **Extraordinary Assumptions**

Real Property Appraisal Standard Comment 7.9 clarifies that an Extraordinary Assumption is required when a hypothesis could *materially* alter the opinions or conclusions of a report. In other words, it is not necessary to include a long list



of assumptions that are typically required in completing a report – only important assumptions. Further, Standard Comment 7.9.2 requires that the Extraordinary Assumption be either stated in its entirety or reference provided to its exact location within the report. This ensures clarity and transparency and will reduce any potential misunderstanding by the reader.

### Client and intended user

One other important change for 2016 is the definition and application of the rules for naming the intended user of an assignment. The change requires intended users to be identified by name. Members must determine and identify the specific parties that will rely on their assignment results. In other words, if the name of the other intended user(s) is (are) not known at the time the assignment is completed, the client is named as the intended user.

Prior to *CUSPAP 2016*, the intended user could be identified by name or by type. For 2016, the definition of intended user has eliminated ‘or type’ in the identification of the intended user – ‘by type’ is no longer permitted. This is an important change to the standard, as it reinforces that the AIC Member’s duty of care is specific in providing professional service. Identifying the intended user as ‘first mortgage lender’ does not comply with *CUSPAP 2016*, however, ‘ABC Bank and no other user’ does comply. We are emphasizing to our clients and identified intended users that no one else can rely on our professional service without our knowledge and consent. Further, as AIC Members, we control where liability is extended, thereby protecting the AIC Professional Liability Insurance Program.

The definition of client has been improved in *CUSPAP 2016*. Definition 2.13 defines Client as follows: “The client is the individual or organization for whom the Member renders professional services. The client is typically the intended user of the assignment.” No other individual or entity can rely on the Member’s report unless they are authorized by the client,

and clearly identified by name and in writing, by the Member.

### Highest and best use

*CUSPAP 2016* requires the Member to define, analyze and resolve the highest and best use (HBU). Real Property Appraisal Standard Comment 7.13.3 requires an analysis of highest and best use, and it is not enough to simply include a definition and then state the HBU. Reports must include a reasonable analysis to support the reasoning.

### Land use controls

The change to Real Property Appraisal Standard Comment 7.11.2 requires reports to reasonably support the imminence or probability of a land use change, if the HBU is for a land use change (e.g., rezoning or redevelopment).

### Certification Statements

The Certification Statement requirements have also changed for 2016, although not significantly. The changes are noted in Appendix B as: “Enhanced wording around personal interest, conflict, bias, competence and the requirement to include a statement regarding relevant dates and the conclusion.” Each standard has a certification template Members can use, based on the professional service provided.

In other words, there are wording changes in a number of the Certification clauses that appear in the Comments section of each practice standard. Members are encouraged to copy and paste the pertinent Certification from *CUSPAP* into their reports, to ensure the most up to date wording.

### Draft reports

*CUSPAP 2016* also contains expanded advice on draft reports. These changes come under the Responsibility section of the Practice Note 16.38, which itself was expanded to consolidate advice on technical assistance and a few other topics. The recommended practices for draft

reports appear in Practice Note 16.38.11, and include six recommendations for Members to consider.

### Review Standard

The Review Standard has been modified for 2016. The changes increase the focus in a review report on the scope of work within the report under review (see Review Comment 8.28). The rule requires an opinion of whether the scope of work in the report under review is appropriate, and whether it was executed properly. In addition, the requirement to form an opinion of the reasonableness of opinions and conclusions has been expanded to require the reviewer to state whether, in their opinion, the report is suitable for reliance by the intended user for the intended use for which it was prepared.


### Practice Notes

Additions have been made to the Practice Notes (Section 16), where a much broader and more comprehensive number of examples have been added to demonstrate how the standards are intended to work.

For a complete list of changes, see *CUSPAP 2016* at Section 19 – Appendix B.

### Professional practice seminar update

While the professional practice seminar has been a great tool in describing changes to the rules in past cycles, many Members wait until the last few months in the Continuing Professional Development cycle before attending the seminar. The launch of the new seminar is expected in the fall of 2016 and Members will find it to be meaningful, interactive and enjoyable. The AIC wants to provide Members with an insightful and tangible learning opportunity that will encourage open discussion on *CUSPAP* and situational case studies.

For any questions on *CUSPAP*, its application or interpretation, Members can contact Nathalie Roy-Patenaude, AIC Director-Counsellor, Professional Practice at [nathalier@aicanada.ca](mailto:nathalier@aicanada.ca). 





# LES NUPPEC 2016

PAR DARRELL THORVALDSON, AACI, P.A.P.P

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, COMITÉ DES NORMES

**« SUITE AU PROCESSUS EXHAUSTIF DE CONSULTATION ET DE PARTICIPATION... LE COMITÉ DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET SOUS-COMITÉS A FAIT 90 MISES À JOUR INDIVIDUELLES QUI CLARIFIENT ET AMÉLIORENT DAVANTAGE LES NORMES DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE EN MATIÈRE D'ÉVALUATION. »**

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) continue d'être à l'avant-scène des tendances changeantes qui touchent notre profession d'évaluateur. Fournir aux membres les outils dont ils ont besoin pour garder la confiance du public est une priorité clé. Membres de la plus grande organisation d'évaluateurs au Canada, nous sommes très respectés à l'échelle mondiale parce que nous comprenons l'importance de maintenir des normes rigoureuses. L'ICE veut assurer que tous les membres soient équipés avec des normes pertinentes et mises à jour pour bien servir leurs clients et pour continuer à jouer notre rôle dans la préservation de la confiance publique.

Depuis deux ans, le sous-comité des normes (SCN) de l'ICE a déployé tous les efforts possibles pour remplir le mandat du comité d'établir et améliorer les normes de pratique professionnelle

en matière d'évaluation. Suite au processus exhaustif de consultation et de participation avec les membres, le Comité de pratique professionnelle et sous-comités, et à la rétroaction reçue durant les trois webinaires très courus sur *NUPPEC*, le SCN a fait 90 mises à jour individuelles qui clarifient et améliorent davantage les normes de pratique professionnelle en matière d'évaluation. Une fois approuvées par le Conseil d'administration de l'ICE, les *NUPPEC 2016* sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 2016. En voici quelques faits saillants :

## **La nouvelle Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement**

Clairement, le plus important changement apporté aux *NUPPEC 2016* est l'ajout de la nouvelle Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement. L'introduction de cette nouvelle norme s'aligne avec le prolongement passé des *NUPPEC*, alors que la disposition sur la compétence s'applique si les membres décident d'exercer dans cette spécialité. Nous avons légèrement modifié la définition de la compétence dans les *NUPPEC 2016*, que l'on peut trouver aux articles 2.14, 4.3.7, 5.11 et 16.8. Cette nouvelle norme reflète l'engagement continu du Conseil de créer des opportunités pour les membres de l'ICE d'étendre leur pratique.

## **Nouveau nom : Normes relatives aux activités d'évaluation de biens immobiliers**

Un changement connexe est que les

Normes relatives aux activités d'évaluation ont été rebaptisées Normes relatives aux activités d'évaluation **de biens immobiliers**, puisque la machinerie et l'équipement sont un type de bien personnel. Ainsi, l'application des définitions, règles, commentaires et notes de pratique liés à l'évaluation doit maintenant distinguer les biens immobiliers des biens personnels.

## **Hypothèses extraordinaires**

Le commentaire 7.9 des Normes relatives aux activités d'évaluation de biens immobiliers précise qu'une hypothèse extraordinaire est requise lorsqu'une hypothèse pourrait modifier *considérablement* les opinions ou les conclusions d'un rapport. En d'autres mots, il n'est pas nécessaire d'inclure une longue liste d'hypothèses qui sont habituellement requises pour compléter un rapport, mais seulement les hypothèses importantes. De plus, le commentaire 7.9.2 requiert que l'hypothèse extraordinaire soit citée intégralement ou qu'une référence soit donnée quant à son emplacement exact dans le rapport. Cela assure une limpidité et une transparence qui réduiront les risques de confusion chez le lecteur.

## **Client et utilisateur prévu**

Un autre changement majeur pour 2016 est la définition et l'application des règles sur l'identification de l'utilisateur prévu dans un contrat de service. Maintenant, les utilisateurs prévus doivent être identifiés par leur nom. Les membres doivent déterminer et identifier les parties spécifiques qui utiliseront les résultats de



leur contrat de service. Autrement dit, si le nom du ou des autres utilisateurs prévus sont inconnus à l'achèvement du contrat de service, le client sera nommé comme utilisateur prévu.

Avant les *NUPPEC 2016*, on pouvait identifier l'utilisateur prévu par nom ou par type. En 2016, la définition d'utilisateur prévu a éliminé « ou par type » pour identifier l'utilisateur prévu – « par type » n'est plus permis. C'est un changement important à la norme, car il renforce le devoir de diligence du membre de l'ICE dans sa prestation de services professionnels. Identifier l'utilisateur prévu comme « prêteur hypothécaire de premier rang » n'est pas conforme aux *NUPPEC 2016*, mais « banque ABC et nul autre utilisateur » est conforme. Nous faisons remarquer à nos clients et aux utilisateurs prévus identifiés que personne d'autre ne peut utiliser nos services professionnels à notre insu et sans notre consentement. En outre, en tant que membres de l'ICE, nous contrôlons jusqu'où va notre responsabilité, protégeant ainsi le Programme d'assurance-responsabilité professionnelle de l'ICE.

Le client est mieux défini dans les *NUPPEC 2016*. La définition 2.13 se lit comme suit : « Personne ou organisation pour laquelle le membre rend ses services professionnels. Le client est normalement l'utilisateur prévu du contrat de service ». Aucune autre personne ou entité ne peut utiliser le rapport du membre, à moins d'y être autorisée par le client et d'être clairement identifiée par son nom et par écrit, par le membre.

### Utilisation optimale

Les *NUPPEC 2016* requièrent que le membre définisse, analyse et résolve l'utilisation optimale (UO). Le commentaire 7.13.3 des Normes relatives aux activités d'évaluation de biens immobiliers requiert une analyse de l'UO – il ne suffit pas d'ajouter simplement une définition, puis d'indiquer l'UO. Les rapports doivent inclure une analyse raisonnable pour appuyer la justification.

### Contrôles de l'utilisation des terres

La modification apportée au commentaire 7.11.2 des Normes relatives aux activités d'évaluation de biens immobiliers requiert que les rapports appuient raisonnablement l'imminence ou la probabilité du changement à l'utilisation des terres, si l'UO prévoit un changement à l'utilisation des terres (p. ex., rezonage ou réaménagement).

### Déclarations de certification

Les exigences visant la déclaration de certification ont également changé pour 2016, mais pas beaucoup. Les changements sont notés comme suit dans l'annexe B : Meilleure description des intérêts personnels, des conflits, de la partialité, des compétences et exigence d'inclure une déclaration sur les dates pertinentes et la conclusion. Chaque norme a un modèle de certification que les membres peuvent employer, en fonction du service professionnel rendu.

En d'autres mots, il y a des changements au libellé de plusieurs clauses de certification apparaissant dans la section Commentaires de chaque norme de pratique. Nous invitons les membres à copier-coller la certification pertinente des *NUPPEC* dans leurs rapports, pour assurer le libellé le plus récent.

### Ébauches de rapports

Les *NUPPEC 2016* contiennent aussi plus de conseils sur les ébauches de rapports. Ces changements se trouvent dans la section Responsabilité de la Note 16.38 relative à la pratique, qui a elle-même été étendue pour consolider les conseils sur le soutien technique et quelques autres sujets. L'usage conseillé pour les ébauches de rapports figure dans la Note 16.38.11 relative à la pratique et comprend six recommandations que les membres voudront prendre en considération.

### Norme relative aux activités d'examen

La Norme relative aux activités d'examen a été modifiée pour 2016. Les changements

font en sorte qu'un rapport d'examen se penche davantage sur l'envergure des travaux décrite dans le rapport examiné (voir la règle 8.2.8 de la Norme relative aux activités d'examen). La règle requiert une opinion à savoir si l'envergure des travaux utilisée dans le rapport faisant l'objet de l'examen est pertinente à l'utilisation prévue et satisfait ou dépasse les exigences stipulées. En outre, l'exigence de donner une opinion à savoir si les opinions et les conclusions sont raisonnables a été élargie pour exiger que l'examineur déclare si, à son avis, le rapport indique que l'utilisateur prévu peut s'y fier pour son utilisation prévue dans le rapport préparé à cette fin.

### Notes relatives à la pratique

Nous avons ajouté aux Notes relatives à la pratique (Section 16) de nombreux exemples illustrant des circonstances de manière beaucoup plus large et exhaustive pour démontrer l'application des normes.

Pour une liste complète des changements, voir la Section 19, annexe B des *NUPPEC 2016*.

### Mise à jour sur le séminaire de pratique professionnelle

Alors que le séminaire de pratique professionnelle est un excellent outil pour décrire les changements apportés aux règles dans les cycles passés, plusieurs membres attendent jusqu'aux derniers mois du cycle de perfectionnement professionnel continu avant d'assister au séminaire. L'inauguration du nouveau séminaire est prévue à l'automne 2016 et les membres le trouveront enrichissant, interactif et agréable. L'ICE veut fournir à ses membres une opportunité d'apprentissage éclairant et tangible qui encouragera la discussion ouverte sur les *NUPPEC* et sur différents exemples de situations.

Pour toute question sur les *NUPPEC*, sur leur application ou leur interprétation, les membres peuvent contacter Nathalie Roy-Patenaude, directrice-conseillère en pratique professionnelle de l'ICE, à l'adresse [nathalier@aicanada.ca](mailto:nathalier@aicanada.ca).



# PROVIDING NEW SERVICES TO NEW MARKETS

**T**he Appraisal Institute of Canada (AIC) continues to look for ways to advocate on behalf of its members and provide new opportunities to diversify their services. Several new initiatives were recently announced by AIC as opportunities to provide new services to new markets.

## Access to quality machinery and equipment valuation education



**Jim Hirt, ASA CEO and Daniel Doucet, AIC President signed the partnership agreement.**

In May 2016, AIC added the *Machinery and Equipment Appraisal Standard Rules and Comments* to the *2016 Canadian Uniform Standards of Appraisal Practice (2016 CUSPAP)*. This new standard enables competent and qualified AIC-designated appraisers to expand their scope of practice to include machinery and equipment appraisal assignments.

To help AIC members obtain a strong foundation to appraise machinery and equipment, AIC announced a new education partnership with the American Society of Appraisers (ASA) that will enable AIC members to acquire the competency to complete machinery and equipment appraisal assignments in Canada.

ASA's highly recognized education program, the Machinery and Equipment Valuation Program, will be available to AIC members at the same ASA member-discounted price. This comprehensive education program includes four courses,

including: *ME201-000 – Introduction to Machinery and Equipment Valuation*; *ME202-000 - Machinery and Equipment Valuation Methodology*; *ME203-000 – Advanced Topics and Case Studies*; and, *ME204-000 - Machinery and Equipment Valuation - Advanced Topics and Report Writing*.

Completion of the four courses within the Machinery and Equipment Valuation Program is one way AIC members can achieve the competency necessary to complete Machinery & Technical Specialties (MTS) appraisals.

For more information regarding this agreement, visit [www.AICanada.ca/international/asa/](http://www.AICanada.ca/international/asa/).

## Reciprocity agreement to obtain the Appraisal Institute's MAI or SRA designation



**Scott Robinson, AI President and Daniel Doucet, AIC President signed the reciprocal agreement.**

The Appraisal Institute of Canada (AIC) and the Appraisal Institute (AI) announced a landmark agreement that



mutually recognizes the excellence and quality of the AIC's Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI™) and the Canadian Residential Appraiser (CRA™) designations and the Appraisal Institute's MAI and SRA designations. The agreement acknowledges the rigorous education and designation processes, professional standards and ethics of each respective organization.

Through this agreement, Designated Members of either the AIC or the AI will be able to pursue the organizations' respective designations (AACI ← → MAI – CRA ← → SRA) with recognition of their professional education, knowledge and experience.

The goal with this agreement is to enable clients to confidently engage valuation professionals on either side of the border, knowing that the designated appraiser they hire is qualified and has satisfied the rigorous requirements of two of the leading valuation organizations in North America.

For AIC members to be eligible to pursue the AI's MAI or SRA membership designation, the AIC member must hold either an AACI or CRA designation, be a Member in Good Standing with the AIC; and apply and be admitted as a General Candidate (for MAI designation) or Residential Candidate (for SRA designation) of the AI.

Once an AACI or CRA Designated Member is admitted as a General or Residential Candidate of the AI, he or she must satisfy the requirements to become a Designated Member (MAI or SRA) of the AI.

For an AACI to obtain a MAI, the requirements include:

- Attending the AI's Business Practices and Ethics Course
- Completing the 15-hour *National Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, if they intend on practicing valuation in the United States, OR certifying that they are practicing solely in Canada and complete the AIC's *Canadian*

*Uniform Standards of Appraisal Practice (CUSPAP)* one-day professional practice seminar.

- Holding a degree (or if the AACI Designated Member does not hold such a degree, contact the AI's Admissions Department regarding this requirement)
- Successfully completing the required designation examination
- Completing the MAI membership application

For a CRA to obtain an SRA, the requirements include:

- Attending the AI's Business Practices and Ethics Course
- Completing the 15-hour *National Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, if they intend on practicing valuation in the United States, OR certifying that they are practicing solely in Canada and completing the AIC's *Canadian Uniform Standards of Appraisal Practice (CUSPAP)* one-day professional practice seminar.
- Holding a degree (or if the CRA Designated Member does not hold such a degree, contact the AI's Admissions Department regarding this requirement)
- Completing the SRA membership application

For more information, visit [www.AICCanada.ca/international/appraisal\\_institute/](http://www.AICCanada.ca/international/appraisal_institute/)

### Mutual recognition of AIC and TEGoVA designations




**Krsztof/Christopher Grzesik, TEGoVA, Chairman and Daniel Doucet, AIC President signed the historical agreement.**

The AIC and The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA) announced the signing of a historic agreement which mutually recognizes the professional valuation standards and qualifications of each organization.

This agreement signifies that European clients can confidently engage AIC-designated appraisers – AACI™ and the CRA™ – to complete valuation assignments of the same quality as those of holders of TEGoVA titles – Recognised European Valuer (REV) and TEGoVA Residential Valuer (TRV). Similarly, Canadian clients can engage a valuation professional with an REV or TRV designation, knowing that a comprehensive approach and analysis will be delivered on an appraisal assignment required in Europe.

TEGoVA's recognition of AIC's professional standards, ethics and qualifications is a significant opportunity for our members as it enables AIC-designated appraisers to further advance their reputation as the professional appraisers of choice within Canada and for clients from around the world. TEGoVA's *European Valuation Standards* are entrenched in EU legislation and, like AIC's *CUSPAP*, are heavily relied upon by regulators and lenders.

Prior to this agreement, both valuation organizations reviewed and compared their respective professional standards – the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and the *European Valuation Standards (EVS)* – as well as education program and designation requirements. This thorough review resulted in the conclusion that each organization achieves a high level of qualifications, competencies, ethics and professionalism.

For more information, visit [www.AICCanada.ca/international/tegoval/](http://www.AICCanada.ca/international/tegoval/) 



# LES NOUVEAUX SERVICES SUR DE NOUVEAUX MARCHÉS

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) continue de chercher des moyens de représenter ses membres et de leur offrir de nouvelles occasions de diversifier les services qu'ils offrent. Plusieurs nouvelles initiatives ont été récemment annoncées par l'ICE comme occasions d'offrir de nouveaux services sur de nouveaux marchés.

## Accès à l'éducation dans le domaine de l'évaluation de la machinerie et de l'équipement



**Jim Hirt, CD de l'ASA et Daniel Doucet, président de l'ICE, signent l'entente de partenariat.**

En mai 2016, l'ICE a ajouté les règles et commentaires de la Norme d'évaluation de machinerie et d'équipement aux Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (*NUPPEC 2016*). Cette nouvelle norme permet à des évaluateurs compétents et qualifiés désignés par l'ICE d'élargir la portée de leur pratique de manière à inclure des contrats de service d'évaluation de machinerie et d'équipement.

Pour aider les membres de l'ICE à obtenir une base solide en évaluation de la machinerie et de l'équipement, l'ICE a annoncé un nouveau partenariat d'éducation avec l'American Society of Appraisers (ASA) qui permettra aux membres de l'ICE de faire l'acquisition des compétences nécessaires pour compléter les évaluations de la machinerie et de l'équipement au Canada.

Le programme d'éducation hautement renommé de l'ASA, le Machinery and Equipment Valuation Program, sera disponible aux membres de l'ICE au même prix à rabais que pour les membres de l'ASA. Ce programme d'études complet comporte quatre cours : *ME201-000 – Introduction to Machinery and Equipment Valuation (Introduction à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement)*; *ME202-000 - Machinery and Equipment Valuation Methodology (Méthodologie d'évaluation de la machinerie et de l'équipement)*; *ME203-000 – Advanced Topics and Case Studies (Sujets avancés et études de cas)*; et *ME204-000 - Machinery and Equipment Valuation - Advanced Topics and Report Writing (Évaluation de la machinerie et de l'équipement - Sujets avancés et rédaction de rapports)*.

En suivant ces quatre cours du *Machinery and Equipment Valuation Program*, les membres de l'ICE peuvent acquérir les compétences nécessaires pour effectuer des évaluations spécialisées de la machinerie et des spécialités techniques (MTS).

Pour plus d'information au sujet de cette entente, visitez [www.AICanada.ca/fr/international/asa/](http://www.AICanada.ca/fr/international/asa/).

## Entente de réciprocité pour l'obtention des titres MAI ou SRA de l'Appraisal Institute



**Scott Robinson, président de l'AI et Daniel Doucet, président de l'ICE, signent l'entente de réciprocité.**

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et l'Appraisal Institute (AI), ont annoncé un accord historique reconnaissant mutuellement l'excellence et la qualité des désignations Accredited Appraiser Canadian Institute (Évaluateur accrédité de l'Institut canadien) (AACI<sup>MC</sup>) et Canadian Residential Appraiser (Évaluateur résidentiel canadien) (CRA<sup>MC</sup>) et les titres MAI et SRA de l'Appraisal Institute. L'accord souligne la rigueur de l'éducation, des processus de désignation, des normes professionnelles et de l'éthique de chaque organisation.

Dans le cadre de cet accord, les membres désignés de l'ICE et de l'AI

pourront poursuivre les désignations respectives de chaque organisation (AACI ← → MAI – CRA ← → SRA), avec la reconnaissance de leurs études, leurs connaissances et leurs expériences professionnelles.

Le but de cet accord est de permettre aux clients de chaque côté de la frontière de retenir en toute confiance les services d'évaluateurs professionnels sachant qu'ils sont qualifiés et qu'ils ont répondu aux exigences rigoureuses des deux meilleures organisations en évaluation en Amérique du Nord.

Pour que les membres de l'ICE soient admissibles aux titres MAI ou SRA de l'AI, ils doivent détenir une désignation AACI ou CRA, être membres en règle de l'ICE et être admis comme stagiaires généraux de l'Appraisal Institute (pour le titre MAI) ou stagiaires résidentiels (pour le titre SRA).

Une fois qu'un membre désigné AACI ou CRA est admis comme stagiaire général ou stagiaire résidentiel de l'Appraisal Institute, il doit satisfaire aux exigences requises pour devenir un membre désigné (MAI ou SRA) de l'Appraisal Institute.

Pour qu'un AACI obtienne le titre MAI, les exigences incluent :

- Suivre le Business Practices and Ethics Course de l'AI.
- Compléter le cours de 15 heures *National Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* s'il compte pratiquer l'évaluation aux États-Unis, OU certifier qu'il pratique uniquement au Canada et compléter le séminaire d'un jour de pratique professionnelle sur les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* de l'ICE.
- Être titulaire d'un diplôme (ou si le membre désigné AACI ne détient pas un diplôme, communiquer avec le département des admissions de l'AI concernant cette exigence)

- Réussir l'examen requis pour cette désignation.
- Compléter la demande d'adhésion comme membre MAI.
- Pour qu'un CRA obtienne le titre SRA, les exigences incluent :
- Suivre le Business Practices and Ethics Course de l'AI.
- Compléter le cours de 15 heures *National Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* s'il compte pratiquer l'évaluation aux États-Unis, OU certifier qu'il pratique uniquement au Canada et compléter le séminaire d'un jour de pratique professionnelle sur les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* de l'ICE.
- Être titulaire d'un diplôme (ou si le membre désigné CRA ne détient pas un diplôme, communiquer avec le département des admissions de l'AI concernant cette exigence).
- Compléter la demande d'adhésion comme membre SRA.

Pour plus d'information, veuillez consulter le site [www.AICanada.ca/fr/international/appraisal\\_institute/](http://www.AICanada.ca/fr/international/appraisal_institute/)

### Reconnaissance mutuelle des titres de l'ICE et de la TEGoVA



**Krsztof/Christopher Grzesik, président de la TEGoVA, et Daniel Doucet, président de l'ICE, signent l'entente historique.**


L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et l'European Group of Valuers' Association (TEGoVA) ont annoncé la signature d'un accord historique qui reconnaît réciproquement les normes et

qualifications d'évaluation professionnelle de chaque organisation.

Cet accord signifie que les clients européens peuvent engager en toute confiance les services d'évaluateurs désignés de l'ICE – Accredited Appraiser Canadian Institute/Évaluateur accrédité de l'Institut canadien (AACI™) et Canadian Residential Appraiser/Évaluateur résidentiel canadien (CRA™) – pour produire des contrats de service d'évaluation de qualité égale à ceux produits par les titulaires de désignation TEGoVA – Recognized European Valuer (REV) et TEGoVA Residential Valuer (TRV). De la même manière, les clients canadiens peuvent embaucher un professionnel d'évaluation possédant une désignation TRV et REV, sachant qu'une étude et analyse complète sera effectuée au même titre qu'un contrat de service requis en Europe.

« La reconnaissance par TEGoVA des normes, de l'éthique et des qualifications professionnelles de l'ICE présente une belle occasion pour nos membres puisqu'elle permet aux évaluateurs désignés de l'ICE de rehausser encore davantage leur réputation d'évaluateurs professionnels de choix au Canada et auprès de clients partout dans le monde. Les Normes d'évaluation européennes de TEGoVA sont inscrites dans les lois européennes et, à l'instar des NUPPEC de l'ICE, servent de point de référence pour les organismes de réglementation et les prêteurs.

Avant cet accord, les deux organismes d'évaluation ont étudié et comparé leurs normes professionnelles respectives – les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) et les European Valuation Standards (EVS) – ainsi que leurs programmes d'éducation et exigences relatives aux désignations. Cet examen approfondi a mené à la conclusion que chaque organisme maintient des niveaux élevés de qualifications, compétences, éthique et professionnalisme.

Pour plus d'information, consultez [www.AICanada.ca/fr/international/tegoval/](http://www.AICanada.ca/fr/international/tegoval/) 





# EXPROPRIATION: 'SPECIAL ECONOMIC ADVANTAGE' REVISITED

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

VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



**W**hen property is expropriated, several jurisdictions in Canada expressly provide that the owner is to be compensated for 'special economic advantage' incidental to the use of the property that is not otherwise captured in the market value of the property.<sup>1</sup> However, there are very few cases that a claim for such compensation has succeeded. One might ask why.

A case often relied upon to explain the rationale for recovery of 'special economic advantage' is the Supreme Court of Canada decision in *Gagetown Lumber Co. v R.*<sup>2</sup> [*Gagetown*]. Freehold and licensed timberlands were expropriated by the federal Crown to facilitate the construction of a military base in Gagetown. The holder of the freehold and the licenses also ran a lumber mill and a lumberyard, the latter of which had rail facilities for exporting of the lumber. The timberlands were very close to the

lumber mill and lumberyard and, because of this proximity, the court accepted that there was a value in the timberlands to the owners that would not accrue to parties not having the lumber mill and lumberyard. The court held that simply awarding the market value of the lands was not sufficient compensation.

Mr. Justice Rand wrote "Market value ... may be the sole determinant, exhausting compensation, but it may not be. Where the position of the owner *vis-a-vis* the land is not different from that of any purchaser, that value is the measure; where the owner is in special relations to the land, as in the case of an established business, the measure is the value to him as a prudent man, what he would pay, as the price of the land, rather than be dispossessed, that price thereafter, in effect, representing the capital cost of the business to which the profits would be related..."<sup>3</sup>

Mr. Justice Locke, writing for himself and two other judges stated "... In determining the value to the owner, all advantages which the land possesses, present or future, in his hands, are to be taken into consideration, and he is entitled to have the price assessed in reference to those advantages which will give the land the greatest value. These timber limits, well served by roads situated so closely to the mill at Gagetown, had obviously a value to the appellant which they would not have to someone who did not have like facilities for converting the logs into lumber, and a long-established business designed and effective for disposing of the lumber at a profit..."

The court's approach in *Gagetown* was informed by the concept of 'value to owner.'

Locke J. wrote: "As stated in *Pastoral Finance Association Limited v. The Minister*, the problem is to determine what amount a prudent man in the position of the owner would have been willing to pay for this property sooner than fail to obtain it ... the question is as to what amount a prudent person in the position of the appellant company, with its long-established lumber export business, its facilities at Gagetown for the manufacture and shipping of lumber situated so close to the property, with access to it by good roads, being in possession of the property, but without title to it, would be willing to pay sooner than fail to obtain it."<sup>4</sup>

*Gagetown* sounds promising if your interests in real property are expropriated property, but what is its real effect today, particularly when the move in expropriation has been to compensation models based primarily on market value? To answer the question, we have to start with the expropriation law reform initiatives of the 1960s and 1970s that lead to some jurisdictions in Canada expressly providing for 'special economic advantage.'<sup>5</sup>

The following extract from the *BC Report on Expropriation* perhaps explains why recovery for 'special economic advantage' will indeed be rare:<sup>6</sup>

## B. Special Value

There are certain circumstances where market value would be insufficient as a measure of compensation. These occur where there is some element, which has only value to the owner or an insignificant number of prospective purchasers. This is referred to as special value.



The Ontario Law Reform Commission stated that circumstances of special value may exist in three different situations giving illustrations:

2. Where land has particular attributes, such as location or grade, which give that land a special value to the owner over other lands but which do not enhance market value.

The location of a service station on a particular corner, for example, may give that property a special value to the owner owing to the increased sales he would have there in relation to carrying on business on adjacent properties. The market value of the corner lot will not necessarily reflect the special profitability to the owner of having the location for this purpose.

The Ontario Commission concluded that compensation should be payable in all three situations on the principle of indemnification for loss. The Ontario Commission decided to treat [situation 2] under the heading of disturbance damage ... The Ontario legislation implemented [this proposal] ...

So far as the second situation, which relates to special economic advantage, is concerned, we agree that the example of the corner service station ... is really one of disturbance damage, resulting from business loss. A better illustration might have been derived from the circumstances that existed in [*Gagetown*] ... Even in those circumstances, however, it can be argued, that the loss is not one in the 'value' of the land, but a business loss that should be treated under disturbance damage ... Perhaps disturbance damage could always cover this kind of loss, but we are not satisfied that this would be so. To ensure that recovery can be obtained in such cases, we think that it would be wise to have a provision ... making compensable 'the value to the owner' of 'special economic advantage' arising out of his occupation of the land.

As can be gleaned from the foregoing, while the BC Law Reform Commission thought it likely unnecessary, providing for 'special economic advantage' should be a feature of expropriation legislation, just in case the other heads of compensation could not provide full indemnification for a taking.

The BC Law Reform Commission recommended, and the BC legislature accepted, that, in addition to market value for land, an owner

should receive any special economic advantage arising out of the owner's occupation of the land.

What then is needed to be awarded compensation for special economic advantage? In *Arpro Developments Ltd. v. British Columbia*,<sup>7</sup> land was expropriated for constructing a terminal of a government ferry. The owner-developer had intended to develop the land for commercial-residential purposes. The Supreme Court of Canada ruled that the question for the arbitration panel was whether Arpro could prove that, because of circumstances peculiar to Arpro, the property had more value to Arpro than it would have had to another competent and knowledgeable developer putting the property to similar use.

The question of special economic advantage was recently considered in *Clark v. New Brunswick (Minister of Transportation)*.<sup>8</sup> The question was whether there was any special economic advantage associated with expropriated woodlots above and beyond the market value of the property. The owner argued that he had been attending to the woodlots in order to create a high quality forest, which would yield an elevated rate of return when he chose to harvest the timber. The court relied upon the Supreme Court of Canada decision in *Canada (National Capital Commission) v. Hobbs*<sup>9</sup> for the proposition that special economic advantage must be measurable in terms of money – sentimental attachment will not form a basis for compensation.

The court in *Clark* also relied upon a passage from *The Law of Expropriation and Compensation in Canada*<sup>10</sup> that the advantage must be special, in the sense that others using the property in the same general way would not enjoy. Mere potentiality and adaptability is not enough. The advantage must be capable of measurement in money. Finally, the advantage requires the owner to be actually using the property. On the facts in *Clark*, there was no evidence establishing a use of the woodlot that created value in excess of the market value. The woodlot value was captured fully in the market value appraisal. At paragraph 65, the court wrote:

The Court is empathetic to the Clarks' situation. There is no question

Mr. Clark has worked hard on his woodlots and the experience of expropriation was unwelcome and unplanned. However, as New Brunswick is a market value jurisdiction, the Court cannot stray into a 'value to owner' assessment of a property, unless there is evidence to establish a special economic value to the owner. Under the circumstances, to grant additional compensation to the Clarks would run afoul of the provisions of the *Expropriation Act*.

In summary, in jurisdictions where expropriation is based upon market value plus compensation for disturbance damages and special economic advantage, it remains the case that there is a very limited, restricted scope for arguing that full compensation for expropriated property has not been captured in the market value or through disturbance damages.

## End notes

<sup>1</sup> See for example, expropriation legislation in Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Nova Scotia and Canada

<sup>2</sup> 1956 CarswellNat 252, [1957] SCR 44

<sup>3</sup> *Gagetown*, para. 11

<sup>4</sup> *Gagetown*, para. 55

<sup>5</sup> See for example *Law Reform Commission of British Columbia Report on Expropriation (Project No. 5)*, 1971 (*BC Report on Expropriation*); Ontario Law Reform Commission 1967; Ontario Royal Commission Inquiry into Civil Rights, 1968; *The Clyne Report*, 1967


<sup>6</sup> *BC Report on Expropriation*, pp. 126, 127

<sup>7</sup> [1978] 2 S.C.R. 718

<sup>8</sup> 2015 NBQB 122

<sup>9</sup> (1970) 10 D.L.R. (3d) 11 (SCC)

<sup>10</sup> 2d ed., pp. 118, 119

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



# EXPROPRIATION : RETOUR SUR L'« AVANTAGE ÉCONOMIQUE PARTICULIER »

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

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



Lorsqu'un bien immobilier est exproprié, plusieurs gouvernements au Canada prévoient expressément que le propriétaire doit être indemnisé en recevant un « avantage économique particulier » relatif à l'utilisation du bien immobilier qui n'entre pas autrement dans la valeur marchande de celui-ci.<sup>1</sup> Toutefois, la réclamation d'une telle indemnisation n'a réussi que dans très peu de cas. C'est à se demander pourquoi.

Un exemple que l'on utilise fréquemment pour justifier la revendication d'un « avantage économique particulier » est la décision rendue par la Cour suprême du Canada dans la cause *Gagetown Lumber Co. v R.*<sup>2</sup> [*Gagetown*]. Des terrains forestiers en tenure franche et autorisés avaient été expropriés par la Couronne fédérale pour faciliter la construction d'une base militaire à Gagetown. Le détenteur de la tenure franche et des licences exploitait également une scierie, ainsi qu'un parc à bois débité, où des installations sur rail

permettaient d'exporter le bois. Comme les terrains forestiers étaient situés tout près de la scierie et du parc à bois débité, la cour a conclu qu'il existait une valeur pour les propriétaires des terrains forestiers dont seraient privés les parties n'ayant pas la scierie et le parc à bois débité. La cour était d'avis que d'accorder simplement la valeur marchande pour les terres ne constituait pas une indemnisation suffisante.

Le juge Rand écrivait : « La valeur marchande... peut être le seul déterminant, excluant l'indemnisation, mais elle peut ne pas l'être. Quand la position du propriétaire face à la terre n'est pas différente de celle de tout acheteur, c'est la valeur qui est la mesure; si le propriétaire a un rapport spécial avec la terre, comme dans le cas d'une entreprise établie, alors la mesure, c'est la valeur pour lui en tant qu'homme prudent, ce qu'il donnerait pour prix de la terre, plutôt que d'en être dépossédé : le prix, donc, représentant en réalité le coût en capital de l'entreprise à laquelle seraient liés les profits... »<sup>3</sup>

Le juge Locke, écrivant pour lui-même et deux autres juges, indiquait : « ...En déterminant la valeur pour le propriétaire, tous les avantages qu'offre la terre, présents ou futurs, dans ses mains, doivent être pris en considération et il peut demander que le prix soit évalué par rapport à tous ces avantages, qui donneront à la terre la meilleure valeur. Ces limites au bois d'œuvre, bien desservies par des routes situées si près de la scierie à Gagetown, avaient évidemment une valeur pour l'appelant, ce qui ne serait pas le cas d'une personne ne possédant pas de telles installations pour convertir les billots en bois débité, dans un entreprise bien établie, conçue et efficace pour tirer profit du bois débité... »

L'approche de la cour dans la cause *Gagetown* reposait sur la notion de « valeur pour le propriétaire ». Le juge Locke écrivait : « Comme il est indiqué dans la cause *Pastoral Finance Association Limited v. The Minister*, le problème consiste à déterminer quel montant un homme prudent dans la position du propriétaire aurait été disposé à payer pour ce bien immobilier plutôt que d'échouer à l'acquiescer... la question est de savoir quel montant une personne prudente dans la position de la compagnie appelante, avec son entreprise d'exportation de bois débité bien établie, ses installations à Gagetown pour la production et l'expédition du bois débité situées si près du bien immobilier, jouissant d'un accès par de bonnes routes, étant en possession du bien immobilier, sans en détenir le titre, consentirait à payer plutôt que d'échouer à l'acquiescer. »<sup>4</sup>

*Gagetown* semble prometteur si vos intérêts dans l'immobilier sont des biens immobiliers expropriés, mais quel est son effet réel aujourd'hui, en particulier quand la tendance en matière d'expropriation est aux modèles d'indemnisation reposant d'abord sur la valeur marchande ? Pour répondre à la question, nous devons nous reporter aux réformes apportées à la loi sur l'expropriation dans les années 1960 et 1970, qui ont incité certains gouvernements au Canada à prévoir expressément un « avantage économique particulier ».<sup>5</sup>

L'extrait suivant du *BC Report on Expropriation* explique peut-être pourquoi la revendication d'un « avantage économique particulier » sera en fait rarement admise :<sup>6</sup>

## B. Valeur particulière

Dans certaines circonstances, la valeur marchande ne suffit pas à évaluer une indemnisation. Elles surviennent en présence d'un élément qui n'a de valeur que pour le propriétaire ou encore s'il y a très peu



d'acquéreurs éventuels. On parle alors de valeur particulière.

La Commission de réforme du droit de l'Ontario a déclaré que des circonstances de valeur particulière peuvent exister dans trois situations différentes, dont elle a donné des illustrations :

2. Quand le terrain possède des attributs particuliers, tels l'emplacement ou la catégorie, qui lui donnent une valeur particulière pour le propriétaire comparativement à d'autres terrains, mais qui n'augmentent pas sa valeur marchande.

Par exemple, une station-service située à une intersection donnée peut conférer à ce bien immobilier une valeur particulière pour son propriétaire grâce aux ventes plus nombreuses qu'il réaliserait à cet endroit plutôt que sur des terrains adjacents. La valeur marchande du terrain au coin de l'intersection ne reflète pas nécessairement la rentabilité spéciale que représente pour le propriétaire la possession de l'emplacement pour cette fin.

La Commission concluait qu'une indemnisation devrait être payable dans toutes les trois situations, sur le principe d'indemnisation pour perte. La Commission décidait de ranger [la situation 2] sous la rubrique « préjudice de perturbation »... La législation de l'Ontario a mis en œuvre [cette proposition]...

Pour ce qui est de la deuxième situation, qui a trait à l'avantage économique particulier, nous convenons que l'exemple de la station-service au coin de l'intersection... est vraiment un préjudice de perturbation, résultant d'une perte d'affaires. On aurait pu mieux illustrer la situation en évoquant les circonstances qui existaient à [Gagetown]... Même dans ces circonstances, cependant, on peut faire valoir que la perte ne touche pas la « valeur » du terrain, mais les affaires de l'entreprise, ce qui devrait être considéré comme un préjudice de perturbation... Peut-être que le préjudice de perturbation pourrait toujours couvrir ce type de perte, mais nous en doutons fortement. Pour assurer que la revendication soit admise dans de tels cas, nous pensons qu'il serait sage de prévoir une clause... rendant indemnisable « la valeur pour le propriétaire » d'un « avantage économique particulier » découlant de ses activités sur le terrain.

Comme on peut le déduire de ce qui précède, alors que la BC Law Reform Commission croyait que c'était probablement inutile, accorder un « avantage économique particulier » devrait être prévu dans les lois sur l'expropriation, au cas où d'autres personnes chargées de déterminer l'indemnisation ne pourraient pas indemniser

pleinement un propriétaire forcé de vendre son bien immobilier.

La BC Law Reform Commission recommandait, avec l'accord du Parlement de la Colombie-Britannique, qu'en plus de la valeur marchande du terrain, un propriétaire reçoive tout avantage économique particulier découlant de ses activités sur le terrain.

Que faut-il alors pour être indemnisé pour avantage économique particulier ? Dans la cause *Arpro Developments Ltd. v. British Columbia*,<sup>7</sup> le terrain a été exproprié pour y construire une gare maritime pour un traversier du gouvernement. Le propriétaire-promoteur voulait développer le terrain à des fins commerciales et résidentielles. La Cour suprême du Canada a statué que la question pour le panel d'arbitrage était de savoir si Arpro pouvait prouver qu'à cause des circonstances propres à Arpro, le bien immobilier avait plus de valeur pour Arpro qu'il en aurait eu pour un autre promoteur compétent et averti qui aurait utilisé le terrain à des fins similaires.

On s'est récemment penché sur l'avantage économique particulier dans la cause *Clark v. New Brunswick (Minister of Transportation)*.<sup>8</sup> La question était de savoir s'il y avait un avantage économique particulier associé à des terres à bois expropriées, en plus de la valeur marchande du bien immobilier. Le propriétaire faisait valoir qu'il prenait soin des terres à bois pour obtenir une forêt de bonne qualité, qui lui procurerait de bons revenus lorsqu'il couperait les arbres pour en faire du bois d'œuvre. La cour s'est appuyée sur la décision rendue par la Cour suprême du Canada dans la cause *Canada (National Capital Commission) v. Hobbs*,<sup>9</sup> car la proposition d'un avantage économique particulier doit être mesurable en termes monétaires – l'attachement sentimental ne servira pas de fondement pour l'indemnisation.

Dans la cause *Clark*, la cour s'est aussi appuyée sur un extrait de l'ouvrage *The Law of Expropriation and Compensation in Canada*,<sup>10</sup> à l'effet que l'avantage doit être particulier et qu'il ne profiterait pas à d'autres personnes utilisant le bien immobilier de la même manière générale. La potentialité et l'adaptabilité seules ne suffisent pas. L'avantage doit pouvoir se mesurer en argent. Enfin, l'avantage requiert que le propriétaire utilise effectivement le bien immobilier. Concernant les faits de

la cause *Clark*, aucune preuve n'a établi une utilisation de la terre à bois qui ajoutait à sa valeur marchande. La valeur de la terre à bois se reflète entièrement dans l'estimation de la valeur marchande. Au paragraphe 65, la cour écrivait :

La cour est sensible à la situation de M. Clark. Il n'y a pas doute qu'il a beaucoup travaillé sur ses terres à bois et que l'expérience d'être exproprié n'est ni la bienvenue ni planifiée. Cependant, comme le Nouveau-Brunswick est une province où prévaut la valeur marchande, la cour ne peut pas s'aventurer dans l'estimation d'une « valeur pour le propriétaire » d'un bien immobilier, à moins que des preuves n'établissent une valeur économique particulière pour le propriétaire. Dans ces circonstances, accorder une indemnisation additionnelle à la famille Clark contreviendrait aux dispositions de la *Loi sur l'expropriation*.

En résumé, dans les provinces où l'expropriation repose sur la valeur marchande, en plus d'une indemnisation pour préjudices de perturbation et d'un avantage économique particulier, il demeure que l'argumentation est très limitée et restreinte à l'effet qu'une pleine indemnisation pour un bien immobilier exproprié ne se reflète pas dans la valeur marchande ou avec préjudices de perturbation.

## Notes en fin d'article

<sup>1</sup> Voir, par exemple, les lois sur l'expropriation de l'Alberta, la Colombie-Britannique, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et le Canada

<sup>2</sup> 1956 CarswellNat 252, [1957] SCR 44

<sup>3</sup> *Gagetown*, parag. 11

<sup>4</sup> *Gagetown*, parag. 55

<sup>5</sup> Voir, par exemple, *Law Reform Commission of British Columbia Report on Expropriation (Project No. 5)*, 1971 (*BC Report on Expropriation*); Commission de réforme du droit de l'Ontario, 1967; Ontario Royal Commission Inquiry into Civil Rights, 1968; *The Clyne Report*, 1967


<sup>6</sup> *BC Report on Expropriation*, p. 126 et 127

<sup>7</sup> [1978] 2 S.C.R. 718

<sup>8</sup> 2015 NBQB 122

<sup>9</sup> (1970) 10 D.L.R. (3d) 11 (SCC)

<sup>10</sup> 2d ed., p. 118 et 119

*Le présent article a été rédigé pour susciter le débat et pour informer les professionnels de certains défis que pose la législation. On ne doit pas le considérer comme un avis juridique. Les questions liées à l'applicabilité des cas évoqués dans cet article à des circonstances particulières devraient être adressées à des hommes de loi et à des évaluateurs qualifiés.* 



# ADVOCACY IN ACTION



## The real estate industry is changing rapidly: AIC is proactively monitoring and responding

A year has already passed since the Appraisal Institute of Canada (AIC) launched its Advocacy Sub-Committee. Since that time, there has been a whirlwind of activity from provincial representatives and national staff to respond to, while also anticipating future issues that are strategically important to our members, to the real estate industry and to Canada's economy.

Within the last few months alone, the 'buzz' about the real estate industry has created more media coverage and government attention. The AIC advocacy team has been reacting to:

- the ongoing concern about the 'housing bubble' in Toronto and Vancouver and the range of perspectives to either prove or disprove this possibility;
- the exposure of shadow flipping within the BC market and the increased scrutiny by the provincial government seeking to find ways to protect the public during housing transactions;
- the level of foreign investment in key cities and how this may be impacting the prices of houses; in the same vein, understanding the impact of vacant houses/condos on the market;

- the pending changes affecting organized real estate in BC that will eliminate self-regulation;
- the proposed amalgamation of real estate boards in BC and the potential centralization of its MLS system;
- provincial governments who are contemplating the privatization of public land registries and the management of public real estate assets as they are faced with unprecedented deficits;
- the proposed implementation of a *Residential Measurement Standard* within the Alberta market and the proposed changes to the *Condo Act* and *Municipal Government Act*;
- the strategy to provide full professional recognition of the AACI and CRA designations with the Office des professions of Québec;
- the Brexit vote and its impact on international markets as investors look to move their capital to more secure countries such as Canada;
- the increased level of consultation by the federal government in its efforts to develop new policies that will address the issue of the affordability of housing as well as curb the levels of Canadians' indebtedness;
- the proposed Mandatory Energy Audit by the Government of Ontario applicable to all houses being sold;
- the call for more stringent regulations (by securities regulators) for syndicated mortgages;

- the increased scrutiny by the Office of the Superintendent of Financial Institutions of lenders and insurers with *Guidelines B-20* and *B-21* to mitigate the risks within mortgage underwriting and insurance;
- the continuing discussions with Appraisal Management Companies to reinforce that quality appraisals continue to be in the best interests of the marketplace and the AIC's highest priority;
- reminders to lenders and insurers that they should consider on-site valuations for more accurate property values;
- the Bank of Canada's continued review of market vulnerabilities and the resulting low interest rates which continue to drive investment in real estate;
- and much more.

Needless to say, all these important issues have serious repercussions on the valuation industry. The AIC Advocacy Sub-Committee is not only monitoring these issues, but it is also meeting with key stakeholders, working with provincial and federal governments, and sitting on boards and advisory committees to provide our insight and expertise in face-to-face meetings and formal letters.

The outcome to date and the feedback from our members assures us that we are on the right track. Our members reported a 13% increase in residential and commercial appraisals between 2014 and 2015, with close to 1 Trillion dollars of assets being valued. Residential appraisals have been up by 38% alone.

The million dollar question is... what is driving this increase?

**“THE AIC ADVOCACY SUB-COMMITTEE IS NOT ONLY MONITORING THESE ISSUES, BUT IT IS ALSO MEETING WITH KEY STAKEHOLDERS, WORKING WITH PROVINCIAL AND FEDERAL GOVERNMENTS, AND SITTING ON BOARDS AND ADVISORY COMMITTEES TO PROVIDE OUR INSIGHT AND EXPERTISE.”**

Is it the enhanced scrutiny of insurers and lenders by OSFI to insert processes to obtain accurate values of collateral used in mortgage underwriting? Is it AIC's focus on communicating and enhancing our relationships with lenders, insurers and AMCs? Is it our continued messaging of “AIC appraisers being the professionals of choice” and the ease of finding quality appraisers using the *Find an Appraiser* tool on our website? Or is it simply a result of a booming real estate market in some areas?

The answer to those questions is: all of the above. It is likely that all of those variables have led to the increase in appraisal work for our members and we can never be complacent about continuing to build relationships across the country.

As we move into 2017, the AIC Advocacy Sub-Committee will continue to develop effective government relations and stakeholder strategies. If any members have any additional issues that require the Committee's attention, please contact your provincial representative; the Chair, John Manning, AACI, P.App at [jcm77@telus.net](mailto:jcm77@telus.net); or Sheila Roy, Director of Marketing & Communication, at [sheilar@aicanada.ca](mailto:sheilar@aicanada.ca).

We thank all the volunteers involved in the AIC Advocacy Sub-Committee for their incredible dedication and time to advance the profession.

**Provincial Representatives**

- SK** - Kim Maber, AACI, P.App
- AB** - Terry Brooke, AACI, P.App
- QC** - Daniel Pinard, AACI, P.App
- QC** - Louis Poirier, AACI, P.App
- NL** - Glen Power, AACI, P.App
- BC** - David Aberdeen, AACI, P.App
- NB** - Andy Leech - CRA
- ON** - Oliver Tighe, AACI, P.App
- ON** - \*New Member to the committee is Robin Jones, AACI, P.App
- PE** - Jan Wicherek, AACI, P.App
- MB** - Laura Kemp, CRA
- MB** - Darrell Thorvaldson, AACI, P.App

**AIC - National Representatives**

- NL** - John Manning, AACI, P.App
- NL** - Keith Lancaster, CEO
- NL** - Sheila Roy, Director, Communications

**Executive Directors**

- BC** - Janice O'Brien
- AB** - Christine Vandelinder
- SK** - Marilyn Steranka
- MB** - Pamela Wylie
- ON** - Vikki Leslie
- QC** - Nicole Lafleche Anderson
- NB** - Jennifer Logan
- PE** - Suzanne Pater
- NS** - Davida Mackay 

**“WE CAN NEVER BE COMPLACENT ABOUT CONTINUING TO BUILD RELATIONSHIPS ACROSS THE COUNTRY.”**





# DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE



**« MAIS NOUS NE DEVONS JAMAIS CESSER DE DÉVELOPPER NOTRE RÉSEAU DE RELATIONS À LA GRANDEUR DU PAYS. »**

## L'industrie de l'immobilier change rapidement : L'ICE surveille et intervient de façon proactive

Il y a déjà un an que l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a mis sur pied un sous-comité de la défense des droits. Depuis, les représentants provinciaux et les employés du bureau national ont été entraînés dans un tourbillon d'activités exigeant une réponse immédiate, tout en devant aussi prévoir les futurs enjeux d'importance stratégique pour nos membres, l'industrie de l'immobilier et pour l'économie du Canada.

Dans les seuls quelques derniers mois, le bourdonnement entourant l'industrie de l'immobilier a attiré plus de couverture des médias et d'attention du gouvernement. L'équipe de défense des droits de l'ICE a dû répondre :

- aux inquiétudes entourant la « bulle du logement » à Toronto et Vancouver et à l'éventail de perspectives visant à prouver ou infirmer cette possibilité;
- à l'exposition des pratiques de revente fantôme sur le marché de la C.-B. et à l'examen de plus en plus approfondi du gouvernement provincial cherchant à protéger le public lors des transactions immobilières;
- au niveau d'investissements étrangers dans des villes clés et comment cette pratique peut gonfler les prix des maisons; dans la même veine,

comprendre l'incidence des maisons/condos vacants sur le marché;

- aux changements en instance touchant l'industrie immobilière organisée en C.-B. qui élimineront l'autoréglementation;
- au projet de regroupement des chambres immobilières de C.-B. et de centralisation possible de son système de services interagences;
- aux gouvernements provinciaux qui envisagent la privatisation des bureaux d'enregistrement des titres et la gestion des actifs immobiliers face à des déficits sans précédent;
- à la mise en œuvre proposée de la norme *Residential Measurement Standard* sur le marché de l'Alberta et aux changements proposés à la *Condo Act* et à la *Municipal Government Act*;
- à la stratégie visant à fournir l'entière reconnaissance professionnelle des désignations AACI et CRA auprès de l'Office des professions du Québec;
- au référendum Brexit et à son incidence sur les marchés internationaux alors que les investisseurs cherchent à rediriger leurs placements vers des pays plus stables tels le Canada;
- au niveau accru de consultation par le gouvernement fédéral dans ses efforts visant à élaborer de nouvelles politiques concernant l'abordabilité du logement et à freiner le niveau d'endettement des Canadiens;

**« LE SOUS-COMITÉ DE LA DÉFENSE DES DROITS RENCONTRE ÉGALEMENT LES PRINCIPALES PARTIES INTÉRESSÉES, COLLABORE AVEC LES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX ET FÉDÉRAL ET SIÈGE SUR DES CONSEILS ET COMITÉS CONSULTATIFS AFIN DE FOURNIR UNE PERSPECTIVE ET EXPERTISE. »**

- à l'audit énergétique obligatoire que propose le gouvernement de l'Ontario pour toutes les ventes de maisons;
  - à l'appel de règlements plus sévères (par les autorités de réglementation des valeurs mobilières) régissant les hypothèques consortiales;
  - à l'examen de plus en plus approfondi que mène le Bureau du surintendant des institutions financières des prêteurs et assureurs en vertu des *Lignes directrices B-20 and B-21* afin d'atténuer les risques en souscription et assurance hypothécaire;
  - aux discussions en cours avec les compagnies de gestion d'évaluation visant à mettre l'accent sur la qualité des évaluations qui continue de protéger les intérêts du marché et de soutenir la plus haute priorité de l'ICE;
  - aux rappels aux prêteurs et assureurs qu'ils devraient considérer des évaluations sur place pour obtenir des valeurs immobilières plus exactes;
  - à l'examen continu qu'effectue la Banque du Canada des vulnérabilités du marché et des faibles taux d'intérêts résultants qui continuent d'attirer les investissements dans l'immobilier;
  - et à beaucoup d'autres questions.
- Il va sans dire que toutes ces importantes questions ont de sérieuses répercussions sur l'industrie de l'évaluation. En plus de suivre ces dossiers, le sous-comité de la défense des droits rencontre également les principales parties intéressées, collabore avec les gouvernements provinciaux et fédéral et siège sur des conseils et comités consultatifs afin de fournir une perspective et expertise lors des réunions en personne et dans la correspondance officielle.

Jusqu'à maintenant, les résultats obtenus et la rétroaction reçue de nos membres nous assurent que nous sommes sur la bonne voie. Nos membres ont signalé une augmentation de 13 % en évaluations résidentielles et commerciales entre 2014 et 2015, ce qui représente près de mille milliards de dollars d'actifs à évaluer. À elles seules, les évaluations résidentielles ont augmenté de 38 %.

La question de l'heure est la suivante : qu'est-ce qui explique cette augmentation?

Est-ce l'examen plus rigoureux des assureurs et prêteurs effectué par BSIF consistant à introduire des procédés visant à obtenir la valeur exacte des biens grevés utilisés pour la souscription des hypothèques? Est-ce l'effort concerté de l'ICE à communiquer et à améliorer nos relations avec les prêteurs, les assurances et les CGE? Est-ce le fait d'avoir répété le message que « les évaluateurs de l'ICE sont des professionnels de choix » et la facilité de trouver des évaluateurs de qualité avec l'outil *Trouver un évaluateur* sur notre site Web? Ou est-ce simplement un résultat de l'explosion du marché immobilier dans certaines régions du pays?

La réponse à ces questions est : pour toutes ces raisons. Il est probable que toutes ces variables ont contribué à l'augmentation du travail d'évaluation chez nos membres, mais nous ne devons jamais cesser de développer notre réseau de relations à la grandeur du pays.

Avec l'arrivée de 2017, le sous-comité de la défense des droits de l'ICE continuera de développer des relations et stratégies efficaces avec les gouvernements et les parties intéressées. Les membres qui ont d'autres préoccupations à porter à l'attention du

sous-comité sont priés de communiquer avec leur représentant provincial, avec le président, John Manning, AACI, P.App à [jcm77@telus.net](mailto:jcm77@telus.net) ou avec Sheila Roy, directrice, Marketing et Communication à [sheilar@aicanada.ca](mailto:sheilar@aicanada.ca).

Nous remercions tous les bénévoles qui participent aux travaux du sous-comité de la défense des droits de l'ICE pour leur incroyable dévouement à l'avancement de la profession.


#### Représentants provinciaux

- SASK.** - Kim Maber, AACI, P.App  
**ALB.** - Terry Brooke, AACI, P.App  
**QUÉ.** - Daniel Pinard, AACI, P.App  
**QUÉ.** - Louis Poirier, AACI, P.App  
**T.-N.-L.** - Glen Power, AACI, P.App  
**C.-B.** - David Aberdeen, AACI, P.App  
**N.-B.** - Andy Leech, CRA  
**ONT.** - Oliver Tighe, AACI, P.App  
**ONT.** - \*un nouveau membre du comité est Robin Jones, AACI, P.App  
**Î.-P.-É.** - Jan Wicherek, AACI, P.App  
**MAN.** - Laura Kemp, CRA  
**MAN.** - Darrell Thorvaldson, AACI, P.App

#### Représentants nationaux

- NAT.** - John Manning, AACI, P.App  
**NAT.** - Keith Lancaster, Chef de la direction  
**NAT.** - Sheila Roy, directrice, Communications

#### Directeurs exécutifs

- C.-B.** - Janice O'Brien  
**ALB.** - Christine Vandelinder  
**SASK.** - Marilyn Steranka  
**MAN.** - Pamela Wylie  
**ONT.** - Vikki Leslie  
**QUÉ.** - Nicole Lafèche Anderson  
**N.-B.** - Jennifer Logan  
**Î.-P.-É.** - Suzanne Pater  
**N.-É.** - Davida Mackay 



# CANDIDATE GROWTH... WHERE DO WE GO FROM HERE?

BY THOMAS FOX, AACI, P.A.P.P

VOLUNTEER CHAIR, ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE



**“AS DESIGNATED MEMBERS, WE ARE ALL RESPONSIBLE TO ‘GIVE-BACK’ TO OUR MEMBERSHIP TO TEACH THE NEXT GENERATION ABOUT THE IMPORTANCE OF REPRESENTING THEMSELVES AS PROFESSIONAL APPRAISERS AND PROUD MEMBERS OF AIC.”**

**M**embership in the Appraisal Institute of Canada (AIC) has experienced a moderate growth of 2-4% every year over the last few years. The question is: “Is this good?” The simple answer is YES!

This growth is sustaining our association and assisting AIC in its succession plans. There is no doubt that we have an aging membership and retirement is on the minds of many.

In 2011, AIC conducted a survey of members, stakeholders, large and small valuation organizations and government organizations to determine the need for growth. The response was overwhelming. It was determined that over 1,000 new members were needed over the next five years. This was due to growth in the industry as well as retirement of our members.

### Were the numbers right?

Member statistics indicate that the findings of the survey were right. From 2011, we have seen a decrease in active CRAs and AACIs and an increase in retired members. This trend seems to increase year after year. Therefore, an increase in the number of active members needs to come from within the Candidate membership. In 2015, there was an increase of almost 50% alone, representing 328 new Candidate Members. This is positive and means that our association is evolving and is sustainable in the long term.

But, what impact does this influx of Candidate Members have on AIC?

### More Candidates means more mentors

Although AIC does not have a crystal ball, there are some certainties we know. The increase in Candidate Members means there is a greater need for jobs, co-signers and mentors. The industry is strong because of our accreditation process and professional standards that our membership has developed over the last 78 years. Mentoring and helping the next generation is critical to maintaining our reputation, our industry and the Institute.

Candidates come in with a minimum of two years of post-secondary education and are required to take the courses *BUSI 330* or *GVI 3102*, which gives them a solid foundation in the valuation profession. That is just the foundation and they will continue to take academic courses to learn the theory of valuation methods. However, it is the experience they receive outside the classroom where they will grow into appraisal professionals who understand the real estate industry and the valuation profession.

Our fee Candidate Members are being co-signed by Designated Members. Unfortunately, not all co-signers are mentoring. This gap needs to change. As a co-signer, you can grow your company and expand your scope, but by mentoring while you co-sign, you give Candidates more than a signature – you give them a future.

There is a perception that mentoring takes up too much time. Without a doubt, mentoring takes more time than co-signing, but it is not as much time as people think,



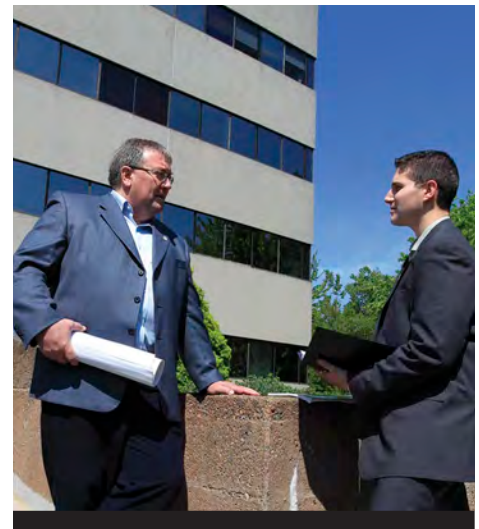
and the benefit to you and your company can be significant.

In fact, many mentors tell us that they have learned as much from their Candidates as they have taught. Candidates are learning about diversification and new areas to expand the scope of their practice. This can grow your organization to offer more than just appraisals. As a bonus, a mentor can collect 10 CPD credits per year.

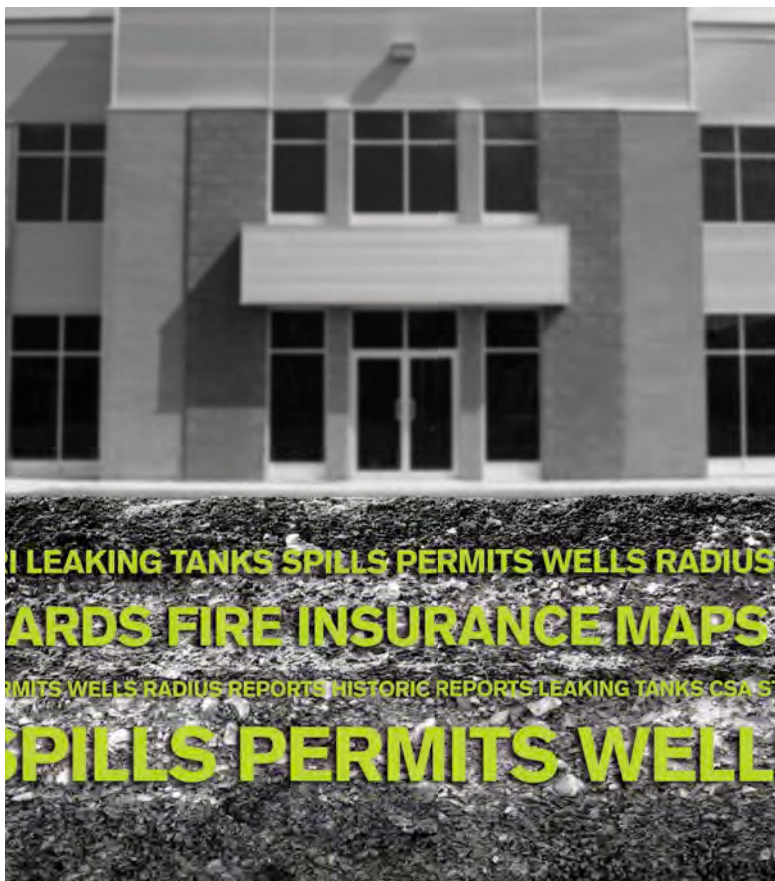
The AIC mentoring program focuses on the First Principles of Value and our Core Competencies. Gone are the days of reviewing logbooks. Now, Candidates must demonstrate examples of each of these competencies and principles. These examples are based on more unique valuation projects and not cookie cutter appraisals. By mentoring, you do have to gradually increase the level of difficulty in assignments for your Candidate. That will benefit you and your Candidate.

### Change is good

The industry continues to change quickly. New Candidates join every day, and this is something that we need to embrace for the sustainability of our designations, our reputation and our association. The appraisal industry is something people seek as a career now more than ever because of its diversity. New Candidates bring new knowledge and enthusiasm to the industry and, as Designated Members, we are all responsible to 'give-back' to our membership to teach the next generation about the importance of representing themselves as professional appraisers and proud members of AIC. Remember, you had a mentor when you were becoming a designated appraiser, whether it was a formal or informal process. Where would you be now if you did not have that mentor? 



**"WHERE WOULD YOU BE NOW IF YOU DID NOT HAVE THAT MENTOR?"**



## HOW CAN YOU PUT A VALUE ON ENVIRONMENTAL RISK?

You're an expert at appraising properties, but did you know you can also calculate risk that may be hidden around a site? ERIS is Canada's leading provider of environmental risk information, data and historical records that can help you uncover the things you can't see on your own.

For more information, please call **1-866-517-5204** or visit our website at **www.erisinfo.com**.



# CROISSANCE DES STAGIAIRES... OÙ ALLONS-NOUS MAINTENANT?

PAR THOMAS FOX, AACI, P.A.P.P

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, COMITÉ DES ADMISSIONS ET ACCRÉDITATIONS



« À TITRE DE MEMBRES DÉSIGNÉS, LA RESPONSABILITÉ DE REMETTRE À NOS MEMBRES ET D'ENSEIGNER À LA PROCHAINE GÉNÉRATION L'IMPORTANCE DE SE PRÉSENTER COMME ÉVALUATEURS PROFESSIONNELS ET FIERs MEMBRES DE L'ICE. »

Les effectifs de membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ont connu une croissance modérée de 2-4 % par année au cours des dernières années. La question qu'on est en droit de se poser est la suivante : Est-ce une bonne chose?

La réponse courte est OUI!

Cette croissance maintient notre association et aide l'ICE à planifier la relève. Il ne fait aucun doute que nos membres vieillissent et que plusieurs songent à la retraite.

En 2011, l'ICE a effectué un sondage auprès de ses membres, parties intéressées, grands et petits organismes d'évaluation et organisations gouvernementales afin d'établir le besoin de croissance. La réponse a été sans équivoque. Il est ressorti de cette enquête que l'ICE devait recruter plus de 1 000 nouveaux membres au cours des cinq années suivantes. Ces chiffres résultaient de la croissance de l'industrie ainsi que des retraites de nos membres.

## Les chiffres étaient-ils exacts?

Les statistiques des membres indiquent que les constatations du sondage étaient exactes. Depuis 2011, nous avons observé une diminution des CRA et AACI actifs et une augmentation des membres à la retraite. Cette tendance semble s'accroître d'année en année.

Par conséquent, une augmentation du nombre de membres actifs doit provenir des effectifs de stagiaires. En 2015, l'augmentation a été de près de 50 %, soit l'arrivée de 328 nouveaux membres stagiaires. C'est une bonne chose et le signe que notre association évolue et pourra se maintenir à long terme.

Mais, quelles seront les répercussions de cet afflux de nouveaux stagiaires sur l'ICE?

## Plus de stagiaires signifient plus de mentors

Si l'ICE n'a pas de boule de cristal, nous avons quand même quelques certitudes. L'augmentation du nombre de stagiaires signifie un plus grand besoin d'emplois, de cosignataires et de mentors. L'industrie est forte à cause du processus d'accréditation et des normes professionnelles que nos membres ont mis en place au cours des 78 dernières années. Le mentorat et l'aide à la génération montante sont essentiels au maintien de notre réputation, de notre industrie et de l'Institut.

Les stagiaires nous arrivent avec au moins deux ans d'études postsecondaires et sont tenus de suivre les cours *BUSI 330* ou *GUI 3102*, qui fournissent une base solide à la profession d'évaluateur. C'est un point de départ qui leur

permettra de poursuivre leurs études pour apprendre la théorie des méthodes d'évaluation. Cependant, c'est l'expérience qu'ils acquièrent en dehors de la salle de classe qui fera d'eux des professionnels de l'évaluation qui comprennent l'industrie immobilière et la profession d'évaluateur.


Nos stagiaires à honoraires ont tous un membre désigné comme cosignataire. Malheureusement, les cosignataires ne sont pas tous des mentors. C'est cette lacune qu'il nous faut combler. En qualité de cosignataire, vous pouvez développer votre compagnie et élargir la portée de votre pratique, mais en étant simultanément mentor et cosignataire, vous donnez aux stagiaires plus qu'une simple signature – vous leur donnez un avenir.

Les membres désignés ont l'impression que le mentorat exige beaucoup de temps. Il ne fait aucun doute que le mentorat prend plus de temps que la cosignature, mais moins de temps que ce que l'on pense, et les avantages que vous et votre compagnie en retirent peuvent être importants.

À vrai dire, plusieurs mentors nous informent qu'ils ont appris davantage de leurs stagiaires que ce qu'ils ont enseigné. Les stagiaires apprennent la diversification et les nouveaux domaines pour élargir la portée de leur pratique. Ceci peut permettre à votre organisation d'offrir plus que des évaluations. En prime, un mentor peut accumuler 10 crédits de PPC par année.

Le programme de mentorat de l'ICE met l'accent sur les premiers principes de valeur et sur nos compétences essentielles. Il ne s'agit plus de passer en revue des livres de bord. Maintenant, les stagiaires doivent donner des exemples de chacun de ces principes et compétences. Ces exemples reposent sur des projets d'évaluation uniques et non sur des évaluations faites en série. Quand vous prodiguez un mentorat, vous devez augmenter progressivement le niveau de difficulté des contrats de service de votre stagiaire. Vous et votre stagiaire en bénéficierez.

### **Le changement est une bonne chose**

L'industrie a changé et continue de changer rapidement. De nouveaux stagiaires arrivent chaque jour et c'est quelque chose que nous devons reconnaître comme essentiel à la durabilité de nos désignations, à notre réputation et à notre association. L'industrie de l'évaluation est une carrière recherchée plus que jamais à cause de sa diversité. Les nouveaux stagiaires apportent un bagage de connaissances et leur enthousiasme à l'industrie et nous avons tous, à titre de membres désignés, la responsabilité de remettre à nos membres et d'enseigner à la prochaine génération l'importance de se présenter comme évaluateurs professionnels et fiers membres de l'ICE. Rappelez-vous que vous aviez un mentor avant de devenir un membre désigné, que ce soit dans un processus formel ou informel. Où seriez-vous aujourd'hui, si vous n'aviez pas eu ce mentor? 

**« OÙ SERIEZ-VOUS AUJOURD'HUI, SI VOUS N'AVIEZ PAS EU CE MENTOR? »**







**PROMOTE YOUR APPRAISAL BUSINESS AND THE PROFESSION/  
FAITES LA PROMOTION DE VOTRE ENTREPRISE ET DE LA PROFESSION**

**NEW FOR 2017!**

For an added cost, calendars can be personalized with your company name, logo and contact information.

See the order form for details.

**NOUVEAU EN 2017!**

Moyennant des frais additionnels, les calendriers peuvent être personnalisés avec le nom et le logo de votre compagnie et ses coordonnées.

Voir les détails sur le bon de commande.

# AIC 2017 CALENDAR

Featuring amazing photos taken by your appraisal colleagues and others from across Canada

**Order multiple copies for your clients now!**



# CALENDRIER 2017 DE L'ICE

Présentant de magnifiques photos, prises par vos collègues évaluateurs et autres de partout de Canada

**Commandez-en de multiples copies pour vos clients dès maintenant!**

Download your order form at <http://www.aicanada.ca/aic-2016-photo-contest-winners/>  
Téléchargez votre formulaire de commande à <http://www.aicanada.ca/fr/aic-2016-photo-contest-winners/>

## BE A PART OF THE AIC Exchange

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

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

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

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

See [www.AICexchange.ca](http://www.AICexchange.ca) for details.

## PRENEZ PART AU Échange de l'ICE

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

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

Soumettez un article ou un commentaire dans la langue de votre choix afin d'animer le débat et la discussion. Partagez les articles que nous afficherons avec vos clients, vos collègues et vos amis afin de les aider à mieux comprendre le travail d'un évaluateur. Votre participation fera de ce blogue une précieuse ressource qui rapprochera les gens de différentes régions et de différents points de vue.

Pour plus de détails, consultez [www.ÉchangeICE.ca](http://www.ÉchangeICE.ca)

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



## SAVE THE DATE! / RÉSERVEZ LA DATE!



The Appraisal Institute of Canada and the Appraisal Institute will be hosting a joint conference in 2017. Join us for this unique opportunity to network and gain knowledge on valuation topics affecting all appraisers!

*L'Institut canadien des évaluateurs et l'Appraisal Institute tiendront une conférence mixte en 2017. Joignez-vous à nous pour cette occasion unique de réseauter et d'en apprendre davantage sur des sujets d'évaluation qui intéressent tous les évaluateurs!*

## IN MEMORIAM

The following members of the Appraisal Institute of Canada 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 suivant de l'Institut canadien des évaluateurs 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.*

**Robert Bradley, CRA**  
Prince George, BC

**Dan Fournier, AACI, P.App**  
Medicine Hat, AB

**Mike Rohrer, CRA**  
Tecumseh, ON



Proud Professional Liability  
Insurance Partner of the Appraisal  
Institute of Canada



Learn more at [www.trisura.com](http://www.trisura.com)

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



# AIC 2016



*(Top)* Keynote Speaker, Jon Montgomery with AIC member, Kevin Stark, CRA; *(Bottom)* Outgoing President, Daniel Doucet, A.A.C.I. P.App, Fellow receives certificate from President, Dan Brewer, A.A.C.I. P.App

## MEMORIES FROM

AIC extends a very special thank you to the 2016 Conference Chairs, Gordon Daman, A.A.C.I. P.App; Eric Krueger, A.A.C.I. P.App; and their conference committee, as well as to the enthusiastic and energetic group of volunteers who dedicated their time and efforts to making our recent Winnipeg conference a great success.

In June, AIC members from across Canada, along with speakers, sponsors and guests, came together in Winnipeg for a busy three days at 'AIC 2016 – Emerging Horizon.' The pre-conference activities started on June 8 with a spectacular day for golf and networking at Winnipeg's Larters at St. Andrews Golf Club.

Again this year, the popular Wednesday evening networking event for Candidates, students and newly Designated Members was a hit, with newer members eager to kick off their conference week as they networked with AIC key partners, members of the Executive Board, provincial executive directors and AIC staff.

Later on Wednesday evening, everyone congregated for the Welcome Reception at the historic Fort Garry Hotel in downtown Winnipeg to enjoy food, drinks, networking and the big band sounds of the Murray Riddell Band. The evening included a very successful fundraiser, with all proceeds benefiting AIC's Charity of Choice – Habitat for Humanity.

Thursday's Conference kick-off featured keynote speaker, Jon Montgomery, 2010 Olympic Gold Medalist and host of The Amazing Race Canada. He inspired and entertained the audience as he shared stories of his Olympic journey and lessons on teamwork, leadership, and dreaming big. Jon finished his session by taking photos with the attendees and giving many of them the opportunity to try on his Olympic medal.





(Left) Peter Lawrek, AAI, P.App, Fellow; (Top Centre) AIC President, Dan Brewer, AAI, P.App, Davida Mackay, AAI, (Hon.), President Elect, Richard Colbourne, AAI, P.App and Past President, Daniel Doucet, AAI, P.App, Fellow; (Bottom Centre) Craig Kelman receives Honorary AAI from AIC President Dan Brewer, AAI, P.App and AIC Past President, Daniel Doucet, AAI, P.App, Fellow; (Right) Top Appraisers Under 40: Joanne Slaney, AAI, P.App and Clifford Smirl, AAI, P.App

## AN OUTSTANDING EVENT

Delegates attended a series of education sessions throughout the conference featuring timely and informative topics as well as practical business solutions offered in various interactive formats. For more information on the conference sessions visit [www.aicanada.ca/aic-2016](http://www.aicanada.ca/aic-2016), where you will find a link to the e-library of PowerPoint presentations from several of our speakers.

On Thursday, delegates attended a lunch where AIC proudly announced several partnership initiatives focused on advancing our efforts to develop meaningful options to assist our members in diversifying their practice and positioning themselves as the professional appraisers of choice. Those partnership announcements are outlined on page 38 of this issue of *Canadian Property Valuation* in the Around the Globe article.

Thursday night's Networking Evening was held at Canada's newest national museum – the architecturally striking Canadian Museum of Human Rights. Conference delegates were free to roam along the ramps of glowing alabaster and criss-cross galleries, then congregate in some of the large open spaces to enjoy an enticing variety of food stations and music provided by Raine Hamilton. This inspiring, informal evening in an extraordinary setting gave delegates a chance to relax, reconnect and appreciate an experience unique to Winnipeg.

On Friday, all in attendance enjoyed an Awards Luncheon recognizing the many individuals who contribute their time and talents to help support AIC and the profession. During the luncheon, we honored Mike Schulkowsky, AAI, P.App and Rosmarie Buxbaum by presenting them with the President's Citation. We also presented Joanne Slaney, AAI, P.App and Clifford Smirl, AAI, P.App with the Top Appraiser Under 40 Award.

Friday afternoon concluded with the Annual General Meeting (AGM), which was attended by conference delegates as well as many members across the country who participated as online virtual attendees. Members were presented with reports highlighting the past year's key initiatives and accomplishments. Dan Brewer was inducted as President and the new Board of Directors was elected.

On Friday evening, delegates gathered for the highly anticipated gala event, the President's Dinner. During the evening, AIC's new President, Dan Brewer, AAI, P.App from Newmarket, Ontario presented outgoing Board members, Dan Wilson, AAI, P.App, of British Columbia; Glen Power, AAI, P.App of Newfoundland; and Louis Poirier, AAI, P.App of Quebec with plaques recognizing their contributions to the AIC national Board.



Dan also announced the 2016-2017 Executive including:

- Richard Colbourne, AACI, P.App (NS) – President Elect
- Peter McLean, AACI, P.App (ON) – Vice President
- Thomas Fox, AACI, P.App (SK) – Vice President
- Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow (NB) – Past President

Other Board members for 2015-2016 from across Canada were also introduced including:

- Michael Kirkland, AACI, P.App (NL)
- Daniel Pinard, AACI, P.App (QC)
- Peter McLean, AACI, P.App (ON)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ON)
- Darrell Thorvaldson, AACI, P.App (MB)
- John Manning, AACI, P.App (AB)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (AB)
- Daniel Jones, AACI, P.App (BC)
- Craig Barnsley, AACI, P.App (BC)

Again this year, the evening featured a silent auction benefiting AIC's Charity of Choice – Habitat for Humanity. This event, as well as other initiatives throughout the conference week, including the sale of our new AIC logo socks, resulted raising a grand total of \$5,690 for Habitat for Humanity

The conference closed on Saturday with more innovative educational sessions, followed by farewells, as delegates headed back to their hometowns. Be sure to view the photo gallery for scenes from the conference at [www.aicanada.ca/aiac-2016/](http://www.aicanada.ca/aiac-2016/)

## RECOGNIZING EXCELLENCE

### President's Citation

*The President's Citation is awarded by the Institute to recognize in a meaningful way an individual or organization who has made a significant contribution to the growth and enhancement of the appraisal profession. This year, outgoing President Daniel Doucet recognized the contributions of two individuals by presenting Citations to Mike Schulkowsky, AACI, P.App and Rosmarie Buxbaum.*

### Mike Schulkowsky, AACI, P.App

Mike Schulkowsky, one of AIC's long-standing volunteers from Saskatchewan joined the AIC in December 1997 and earned his AACI designation in December 2006. Employed by the City of Regina's Assessment Department as a Senior Assessor, Mike has been an active volunteer in AIC's Professional Practice program for many years. He served as an Investigator for several years, then as Chair of the Investigating Sub-Committee for two years. For the past 2-1/2 years, Mike has volunteered in the busy role of Professional Practice Advocate. During his time as a volunteer, he has been an instrumental contributor to AIC's Regulations published in 2012, 2014 and 2016. He has handled some extremely complex ethical and technical files that have been very time-consuming. His knowledge of administrative law, the quasi-judicial process, the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, and appraisal practice, as well as his dedication to the complaint resolution and disciplinary process go above and beyond.

### Rosmarie Buxbaum, Director Finance & Administration

Rosmarie Buxbaum joined AIC in 2005. During her time with AIC, Rosmarie's contributions to the organization have been immeasurable. In recognition of her dedication and commitment to AIC, including volunteering her time above and beyond her role as an employee and providing her extensive experience as a staff liaison to several AIC volunteer committees, Rosmarie was awarded with the President's Citation in advance of her June 30, 2016 retirement from AIC.

### Fellows

*The title of Fellow is granted to Designated Members who have distinguished themselves by their exemplary contributions to the profession. This is demonstrated by a high level of excellence and achievement that has contributed to the advancement of the profession.*

*This year in Winnipeg, Peter Lawrek, AACI, P.App, Saskatchewan and Past President Daniel Doucet, AACI, P.App, New Brunswick were recognized for their outstanding volunteer commitment and awarded the title of Fellow.*

### Peter Lawrek, AACI, P.App, Fellow

Peter has been a member of the AIC since 1976. Throughout the years, Peter has generously provided his time to our association, with over 30 years of volunteer service both locally and nationally. Peter has shown leadership and continues to be a great role model to our members. He has volunteered for numerous provincial and national committees and held the Chair position for many of those committees.

Peter is a man who has truly dedicated his life to the appraisal profession. Peter selflessly gives of his time to colleagues, clients, the AIC and even his competitors. He is never too busy to field a call or offer insight or advice on hard to solve problems. A long-time friend, colleague and developer says, "the integrity to which he holds himself is impeccable. He is by far THE 'go-to' source in southern Saskatchewan and is often referred to as the most knowledgeable man in real estate by the commercial real estate community." What's more, Peter is committed to mentoring the upcoming generation and growing the profession. Over the years, he has mentored 11 appraisers, and 10 of those members are still active. He currently mentors and reviews reports from six appraisers.

### Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow

As is our tradition at the Appraisal Institute of Canada, outgoing President Daniel Doucet was inducted as a Fellow of the Institute. Daniel's contribution during his tenure as President of AIC and indeed throughout his volunteer career with the Institute has demonstrated progressive leadership to position AIC members as the 'valuation professionals of choice.' He has shown his commitment to our members by being open to their suggestions and transparent about AIC's direction. His unwavering commitment to AIC and his efforts to build new partnerships and implement new initiatives will aid in the advancement of the profession.

## Honorary AACI

*This membership category instituted in 2007 is awarded to individuals who are ethically above reproach, and publicly recognized as leaders in business, law, academia and other professions, and who contribute to the Institute's advancement of the profile, respect, body of knowledge, and advocacy of the valuation profession.*

### **David Mackay, AACI (Hon.)**

For almost 30 years, David Mackay has served as the Executive Director of AIC-Nova Scotia and the Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA). While David's role is a paid position, her contribution to the NSREAA membership and the national AIC organization has gone far beyond anything that her employment could have anticipated. In that capacity, she has nurtured and guided countless AIC members from their initial inquiries about membership, through their Candidate journey and on to designation.

During her tenure with AIC, David has always been very supportive in generously sharing advice and tips from her vault of corporation information with both national staff and AIC provincial staff across Canada. She has supported a long line of Executive and Board members of NSREAA. She has and continues to be the steward of the corporate memory of the provincial association. David was instrumental in providing guidance, insight and support for local leadership to implement legislation and licensing in Nova Scotia to protect the interests of the citizens and advance the cause of real estate appraisers. David is affectionately recognized as the 'Elder Statesman' by her provincial executive director colleagues. Her advice, counsel and mentoring have contributed to the success of newly appointed executive directors and she has built and fosters strong relationships with both her Atlantic and National colleagues.

David has gone above and beyond by applying her energy and expertise to the interests of the AIC and its membership. Recognition of her support and promotion of the appraisal profession and the advancement of the AIC is duly warranted.

### **Craig Kelman, AACI (Hon.)**

Craig Kelman's association with AIC began more than 30 years ago when AIC's head office was situated in Winnipeg. Throughout all those years and after AIC's move to Ottawa, he has continued as the Editor and Publisher of AIC's magazine – *Canadian Property Valuation*.

Craig has been the backbone and silent partner of every single CPV publication since its inception. In fact, AIC's magazine was one of his first publications at Craig Kelman & Associates, and over the past 30 years, he has been responsible for publishing and writing several articles within each of the more than 120 issues.

What is so remarkable about Craig, is that, although his publishing company has now grown to manage more than 75 publications throughout North America, he remains intimately involved in the CPV – from the planning phase to interviewing, writing, designing and distribution. In fact, our magazine is the only publication that he is still involved in at an operational level.

It seems very fitting that Craig receives this award. Not only has he been extremely loyal to AIC, he has contributed to our objective of advancing the profession in a very significant and tangible way. He continues to be the storyteller that helps to connect our members from coast-to-coast... one issue at a time.

## 2016 AWARD RECIPIENTS

### **UBC/Appraisal Institute of Canada Bursary: KRISTA MARIE BAUMAN**

A \$1,000 bursary presented by AIC to an undergraduate student specializing in the Real Estate Division of the Faculty of Commerce and Business Administration.

### **University of Guelph/Appraisal Institute of Canada Scholarship: JORDAN BOIN**

A \$1,000 scholarship presented to a student registered in the Real Estate and Housing major of the B. Comm degree program at the University of Guelph. This scholarship is awarded to a student who has completed at least 9.0 credits, but no more than 12.5 credits, with a minimum of 70% in the last two full-time semesters.

### **UBC/Appraisal Institute of Canada Prize: JONATHAN STOUTE**

A \$500 annual prize presented to the student receiving the highest standing in *BUSI 330* offered by the Real Estate Division, Sauder School of Business at the University of British Columbia.

### **Seneca College/Appraisal Institute of Canada Award: SUSANA IBARRA**

An annual \$500 award presented to a graduating student in the Real Property Administration Program (RPA) who has demonstrated academic excellence in RPA 112 and one or more of the additional AIC curriculum courses at the College, has an active interest in the field of real property as a career, and has made valuable contributions to the classroom environment.



**Kevin Collins, AIC Director, Member Education presents AIC Award to Seneca student, Susana Ibarra**

### **Jack Warren Scholarship: CAMERON VOS**

Annual scholarship presented by AIC-BC and available to individuals from across Canada pursuing careers in real estate appraisal.

### **Langara College: YU HUA CHEN**

Scholarship for Langara College Continuing Studies students enrolled in courses complying with the credit requirements of the AIC. The award recognizes those students whose academic performance is outstanding. The recipient must be working toward the Real Estate Analysis Certificate and have completed a minimum of three courses. Highest mark in Residential Construction.



**THANK YOU TO OUR GENEROUS SPONSORS!**

AIC extends thanks to all our sponsors – their commitment and contributions helped make this conference the success that it was. Many thanks to:

**DIAMOND SPONSORS**



**GOLD SPONSORS**



**SILVER SPONSORS**



**BRONZE SPONSORS**



**CONTRIBUTING SPONSORS**



*See you next year!*  
*A l'année prochaine!*



# ICE 2016



*(En haut)* Notre conférencier principal, Jon Montgomery, avec un membre de l'ICE, Kevin Stark, CRA; *(En bas)* Le président sortant, Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow reçoit son certificat du président Dan Brewer, AACI, P.App

## SOUVENIRS D'UN ÉVÉNEMENT EXCEPTIONNEL

L'ICE tient à remercier tout spécialement les présidents de la Conférence de 2016, Gordon Daman, AACI, P.App, Eric Krueger, AACI, P.App et le Comité organisateur de la Conférence, ainsi que l'enthousiaste et énergique groupe de bénévoles qui a consacré son temps et ses efforts à faire de notre récente Conférence à Winnipeg un éclatant succès.

En juin, des membres de l'ICE provenant de partout au Canada, ainsi que des conférenciers, commanditaires et invités se sont réunis à Winnipeg pour un horaire très chargé à l'occasion de la Conférence de l'ICE 2016. Les activités avant l'événement ont commencé le 8 juin par une spectaculaire journée de golf et de réseautage au club de golf Larters at St. Andrews de Winnipeg.

Encore cette année, le populaire événement de réseautage du mercredi soir pour les stagiaires, étudiants et nouveaux membres désignés a été un succès, les nouveaux membres profitant de l'occasion au début de la Conférence pour faire connaissance avec des partenaires clés de l'ICE, les membres de l'Exécutif, les administrateurs provinciaux et le personnel de l'ICE.





(À gauche) Peter Lawrek, AACI, P.App, Fellow; (En haut, au centre) Le président de l'ICE, Dan Brewer, AACI, P.App, Davida Mackay, AACI (Hon.), le président élu, Richard Colbourne, AACI, P.App et le président sortant, Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow; (En bas, au centre) Craig Kelman reçoit le titre d'AACI honoraire du président de l'ICE, Dan Brewer, AACI, P.App et du président sortant de l'ICE, Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow; (À droite) Évaluateurs par excellence de moins de 40 ans : Joanne Slaney, AACI, P.App et Clifford Smirl, AACI, P.App

Plus tard mercredi soir, tous se sont rassemblés pour la réception d'accueil au lieu historique qu'est le Fort Garry Hotel au centre-ville de Winnipeg pour une belle soirée de nourriture, rafraîchissements et réseautage agrémentée de la musique *big band* de Murray Riddell et son ensemble. La soirée comportait une collecte de fonds très réussie au profit de l'œuvre de bienfaisance de choix de l'ICE – Habitat pour l'humanité.

Jeudi, le discours inaugural de la Conférence a été prononcé par notre conférencier invité, Jon Montgomery, médaillé d'Or aux Olympiques de 2010 et hôte de l'émission *The Amazing Race Canada*. Il a su inspirer et divertir son auditoire en partageant des anecdotes au sujet de son parcours olympique et des leçons qu'il a apprises en matière de travail d'équipe, de leadership et de rêve. Jon a conclu son exposé par une séance de photos avec les participants et en leur donnant l'occasion de mettre à leur cou sa médaille olympique.

Tout au long de la Conférence, les délégués ont assisté à diverses séances éducatives sur des sujets pertinents et informatifs, ainsi que des solutions d'affaires pratiques présentées sous divers formats interactifs. Pour de plus amples renseignements au sujet des séances au programme de la Conférence, visitez [www.aicanada.ca/aic-2016/](http://www.aicanada.ca/aic-2016/) où vous trouverez un lien vers la bibliothèque électronique contenant les présentations en PowerPoint de plusieurs de nos conférenciers.

Le jeudi, les délégués ont assisté à un dîner au cours duquel l'ICE a fièrement annoncé la formation de plusieurs partenariats visant à faire avancer nos efforts de développement d'options utiles permettant à nos membres de

diversifier leur pratique et de se tailler une place comme évaluateurs professionnels de choix. Ces nouveaux partenariats sont présentés à la page 40 du présent numéro d'*Évaluation immobilière au Canada* dans l'article *Autour du monde*.

La soirée de réseautage du jeudi a eu lieu au plus nouveau musée national du Canada – la merveille architecturale qu'est le Musée canadien pour les droits de la personne. Les délégués à la Conférence ont eu tout le loisir de se promener sur les passerelles d'albâtre luisant et le complexe de galeries, puis de se regrouper dans les espaces ouverts pour déguster les mets offerts aux stations d'alimentation et écouter la musique de Raine Hamilton. Cette soirée informelle dans un immeuble extraordinaire a donné aux délégués l'occasion de se détendre, de renouer connaissances et d'apprécier une expérience unique à Winnipeg.

Le vendredi, tous les participants ont assisté avec plaisir au banquet de remise des prix au cours duquel plusieurs personnes ont été reconnues pour le temps et les efforts qu'elles ont consacrés afin d'appuyer l'ICE et la profession. Au cours du repas, nous avons honoré Mike Schulkowsky, AACI, P.App et Rosmarie Buxbaum en leur remettant la Citation du Président. Nous avons aussi décerné le Prix de l'évaluateur par excellence de moins de 40 ans à Joanne Slaney, AACI, P.App et Clifford Smirl, AACI, P.App.

La Conférence a pris fin le vendredi après-midi avec l'Assemblée générale annuelle (AGA) à laquelle assistaient



les délégués ainsi que de nombreux membres partout au pays qui ont participé en ligne. Les rapports dégageant les principales initiatives et réalisations de l'an dernier ont été présentés aux membres. Dan Brewer est entré en fonctions à la présidence et le nouveau Conseil d'administration a été élu.

Le vendredi soir, les délégués se sont réunis pour le gala tant attendu, le souper du Président. Au cours de la soirée, le nouveau président, Dan Brewer, AACI, P.App de Newmarket, en Ontario, a présenté aux membres sortants du Conseil d'administration, Dan Wilson, AACI, P.App, de Colombie-Britannique, Glen Power, AACI, P.App de Terre-Neuve, et Louis Poirier, AACI, P.App du Québec, des plaques reconnaissant leurs contributions au Conseil d'administration national de l'ICE. Dan a aussi annoncé les noms des membres de l'Exécutif pour 2016-2017 :

- Richard Colbourne, AACI, P.App (Nouvelle-Écosse) – Président élu
- Peter McLean, AACI, P.App (Ontario) – Vice-président
- Thomas Fox, AACI, P.App (Saskatchewan) – Vice-président
- Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow (Nouveau-Brunswick) – Président sortant

Il a aussi présenté les autres membres du Conseil d'administration de 2015-2016 :

- Michael Kirkland, AACI, P.App (T.-N.-L.)
- Daniel Pinard, AACI, P.App (QUÉ)
- Peter McLean, AACI, P.App (ONT.)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ONT.)
- Darrell Thorvaldson, AACI, P.App (MAN.)
- John Manning, AACI, P.App (ALB.)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (ALB.)
- Daniel Jones, AACI, P.App (C.-B.)
- Craig Barnsley, AACI, P.App (C.-B.)

Encore cette année, l'événement a été marqué d'un encan silencieux au profit de l'œuvre de bienfaisance de choix de l'ICE – Habitat pour l'humanité. Cet événement, ainsi que les autres initiatives menées au cours de la semaine de la Conférence, y compris la vente des nouvelles chaussettes au logo de l'ICE, ont permis de recueillir un grand total de 5 690 \$ pour Habitat pour l'humanité.

La Conférence a pris fin samedi, alors que les participants ont assisté à d'autres séances éducatives et ont fait leurs adieux avant de prendre le chemin du retour. Ne manquez pas de visiter la galerie de photos de la Conférence au [www.aicanada.ca/fr/iaic-2016/](http://www.aicanada.ca/fr/iaic-2016/).



## RECONNAÎTRE L'EXCELLENCE

### Citation du président

*La Citation du président est décernée par l'Institut dans le but de reconnaître de façon spéciale un individu ou une organisation qui a apporté une importante contribution à la croissance et à la réputation de la profession d'évaluation. Cette année, le président sortant, Daniel Doucet, a reconnu les contributions de deux personnes en présentant des citations à Mike Schulkowsky, AACI, P.App et Rosmarie Buxbaum.*

### Mike Schulkowsky, AACI, P.App

Mike Schulkowsky, bénévole de longue date à l'ICE de Saskatchewan, s'est joint à l'ICE en décembre 1997 et a obtenu sa désignation AACI en décembre 2006. Il est à l'emploi de la ville de Regina en qualité d'évaluateur principal du Service de l'évaluation foncière. Mike a travaillé activement comme bénévole au Programme de pratique professionnelle de l'ICE pendant de nombreuses années. Il a servi à titre d'enquêteur pendant plusieurs années, puis comme président du sous-comité des enquêtes pendant deux ans. Au cours des 2 1/2 dernières années, Mike a exercé les exigeantes fonctions de médiateur en pratique professionnelle. Durant ses années de bénévolat, il a contribué de façon importante à la rédaction des règlements de l'ICE publiés en 2012, 2014 et 2016. Il a été appelé à traiter des dossiers extrêmement complexes aux plans de l'éthique et des techniques qui ont demandé énormément de temps. Ses connaissances du droit administratif, du processus quasi judiciaire, des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et de la pratique d'évaluation et son dévouement à la résolution des plaintes et au processus disciplinaire sont exemplaires.

### Rosmarie Buxbaum, directrice, Finances et Administration

Rosmarie Buxbaum s'est jointe à l'ICE en 2005 et les contributions qu'elle a apportées depuis à l'organisation sont immensurables. En reconnaissance de son dévouement et de son engagement comme bénévole de l'ICE en sus de son rôle d'employée, mettant à contribution sa vaste expérience comme liaison entre le personnel et plusieurs comités de bénévoles de l'ICE, Rosmarie a reçu la Citation du Président lors de la Conférence de juin 2016 en prévision de sa date de retraite, le 30 juin 2016.

### Fellows

*Le titre de Fellow est décerné aux membres désignés qui se sont distingués par leurs contributions exemplaires à la profession en faisant preuve d'un niveau élevé d'excellence et de réalisation qui a contribué à l'avancement de la profession.*

*Cette année à Winnipeg, Peter Lawrek, AACI, P.App, de Saskatchewan et le président sortant Daniel Doucet, AACI, P.App, du Nouveau-Brunswick ont été reconnus pour leur dévouement exceptionnel de bénévole et se sont vus décerner le titre de Fellow.*

### **Peter Lawrek, AACI, P.App, Fellow**

Peter est membre de l'ICE depuis 1976. Pendant plus de 30 ans, Peter a donné généreusement de son temps à notre association offrant ses services à titre de bénévole tant au plan local que national. Peter a démontré son leadership et il demeure un excellent modèle de rôle à nos membres. Il a siégé comme bénévole à de nombreux comités provinciaux et nationaux et a assumé la présidence auprès de plusieurs de ces comités.

Peter est un homme qui a consacré sa vie à la profession d'évaluateur. Il donne généreusement de son temps à aider ses collègues, ses clients, l'ICE et même ses concurrents. Il n'est jamais trop occupé pour prendre un appel ou offrir ses idées ou conseils à d'épineux problèmes. Un de ses amis, collègues et promoteurs de longue date a dit de lui : « Il est d'une intégrité irréfutable. Il est, de loin, la source à consulter dans le sud de la Saskatchewan et il est souvent reconnu comme l'expert du domaine immobilier par la profession de l'immobilier commercial ». De plus, Peter s'est engagé à agir comme mentor auprès de la génération montante et de la profession en développement. Au cours des années, il a été le mentor de 11 évaluateurs, dont 10 sont encore des membres actifs. Il est présentement le mentor et superviseur de six évaluateurs.

### **Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow**

Comme le veut la tradition à l'Institut canadien des évaluateurs, notre président sortant, Daniel Doucet, a été nommé Fellow de l'Institut. La contribution de Daniel, tant durant son mandat à la présidence de l'ICE que tout au long de sa carrière de bénévole à l'Institut a fait preuve d'un leadership progressif visant à faire des membres de l'ICE des « professionnels de choix ». Il a démontré son engagement envers nos membres en étant ouvert à leurs suggestions et transparent au sujet de l'orientation de l'ICE. Son engagement indéfectible envers l'ICE et les efforts qu'il a déployés pour bâtir de nouvelles relations et mettre en œuvre de nouvelles initiatives aideront sûrement à l'avancement de la profession.

### **AACI honoraire**

*Cette catégorie de membres, instituée en 2007, est décernée aux individus qui sont sans reproche sur le plan de l'éthique et qui sont reconnus publiquement comme leaders dans le monde des affaires, le domaine du droit, le milieu universitaire ou d'autres professions, et qui contribuent à l'avancement du profil de l'Institut, au respect, à la somme des connaissances et à la défense des droits de la profession d'évaluation.*

### **Davida Mackay, AACI (Hon.)**

Pendant près de 30 ans, Davida Mackay a servi en qualité de directrice exécutive de l'ICE-Nouvelle-Écosse et de la Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA). Bien que le rôle qu'elle exerce soit rémunéré, la contribution que Davida a apportée aux membres de la NSREAA et à l'organisation nationale de l'ICE dépasse de loin ce qu'on

aurait pu attendre de son emploi. Dans l'exercice de ses fonctions, elle a conseillé et guidé d'innombrables membres de l'ICE de leurs premières requêtes jusqu'à leur adhésion, tout au long de leur cheminement de stagiaire jusqu'à la désignation.

Durant son mandat à l'ICE, Davida a toujours partagé généreusement avec le personnel de l'ICE au bureau national et dans les provinces des conseils et astuces provenant de sa mine de renseignements corporatifs. Elle a appuyé une longue lignée de membres de l'Exécutif et du Conseil d'administration de la NSREAA. Elle a été et demeure encore aujourd'hui la gardienne de la mémoire organisationnelle de l'association provinciale. Davida a grandement contribué à guider, éclairer et appuyer le leadership local dans la mise en œuvre de la législation et des exigences de licence en Nouvelle-Écosse afin de protéger les intérêts des citoyens et de faire avancer la cause des évaluateurs immobiliers.

Davida est affectueusement reconnue comme la « vénérable matriarche » par ses collègues à l'Exécutif provincial. Ses conseils, ses avis et son mentorat ont contribué au succès des nouveaux membres de l'Exécutif et elle a établi et entretenu d'étroites relations avec ses collègues de l'Atlantique et du National.

Davida a fait plus que son devoir en appliquant son énergie et son expertise à faire avancer l'ICE et ses membres. La reconnaissance du soutien et de la promotion qu'elle a apportée à la profession d'évaluateur et à l'avancement de l'ICE est hautement méritée.

### **Craig Kelman, AACI (Hon.)**

Craig Kelman a commencé son association avec l'ICE il y a plus de 30 ans quand l'ICE avait son siège social ici à Winnipeg. Pendant toutes ces années et après la réinstallation de l'ICE à Ottawa, il a continué à travailler en qualité de rédacteur et éditeur de la revue de l'ICE – Évaluation immobilière au Canada (EIC).

Craig a été le pilier et l'éminence grise de chaque numéro d'EIC depuis ses débuts. À vrai dire, cette revue de l'ICE fut la première publication produite par Kelman & Associates et, au cours des 30 dernières années, il a été responsable de la rédaction et de la publication de plusieurs articles dans chacun des plus de 120 numéros.

Fait remarquable, bien que sa maison d'édition se soit développée pour produire plus de 75 publications partout en Amérique du Nord, Craig continue de contribuer personnellement à EIC – depuis la planification, aux entrevues, à la rédaction, la conception et la distribution. À vrai dire, notre revue est la seule publication à laquelle il travaille au niveau opérationnel.

Il est juste que Craig reçoive cette distinction. Non seulement a-t-il été extrêmement loyal à l'ICE, mais encore a-t-il contribué de façon significative et tangible à l'atteinte de notre objectif de faire avancer notre profession. Il continue d'être le conteur d'histoires qui tisse des liens entre nos membres d'un océan à l'autre ...un numéro à la fois.

## BOURSIERS DE 2016

### Boursière de l'U.C.-B./Institut canadien des évaluateurs : **KRISTA MARIE BAUMAN**

Une bourse de 1 000 \$ présentée par l'ICE à un étudiant de premier cycle spécialisé dans la Division de l'immobilier de la Faculté du Commerce et de l'Administration des affaires.

### Bourse d'études de l'Université de Guelph/ Institut canadien des évaluateurs : **JORDAN BOIN**

Une bourse d'études de 1 000 \$ présentée à un étudiant inscrit à la majeure en Immeuble et habitation du programme de B. Comm de l'Université de Guelph. Cette bourse d'études est décernée à un étudiant qui a complété au moins 9,0 crédits, mais pas plus de 12,5 crédits, avec un minimum de 70 % au cours des deux derniers semestres à temps plein.

### Prix de l'U.C.-B./ Institut canadien des évaluateurs : **JONATHAN STOUTE**

Un prix annuel de 500 \$ présenté à l'étudiant ayant obtenu la plus haute note au cours *BUSI 330* offert par la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales de l'Université de la Colombie-Britannique.

### Prix du Collège Seneca / Institut canadien des évaluateurs : **SUSANA IBARRA**

Un prix annuel de 500 \$ présenté à un finissant du programme d'administration immobilière qui a démontré une excellence académique au cours RPA 112 et un cours ou plus de l'ICE au Collège, s'intéresse activement au domaine de l'immobilier comme choix de carrière et a apporté une contribution importante en classe.



Kevin Collins, directeur, éducation des membres, présente le prix ICE à Susana Ibarra, une étudiante du Collège Seneca

### Bourse d'études Jack Warren : **CAMERON VOS**

Bourse d'études annuelles présentées par l'AIC-C.-B. à toute personne au Canada faisant carrière en évaluation immobilière.

### Collège Langara : **YU HUA CHEN**

Bourse d'études aux étudiants en éducation permanente du Collège Langara inscrits à des cours satisfaisant aux exigences de crédit de l'ICE. Le prix reconnaît les étudiants dont le rendement académique est exceptionnel. Le lauréat doit travailler à l'obtention du certificat en analyse immobilière et avoir complété au moins trois cours. La plus haute note en construction résidentielle.

L'ICE tient à remercier tous nos commanditaires – leurs engagements et contributions ont aidé à faire de cette Conférence un événement réussi. Un gros merci à :

## MERCI À NOS GÉNÉREUX COMMANDITAIRES!

### COMMANDITAIRES DIAMANT



### COMMANDITAIRES OR



### COMMANDITAIRES ARGENT



### COMMANDITAIRES BRONZE



### COMMANDITAIRES CONTRIBUANT





**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 April 29, 2016 to July 28, 2016:

*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 29 avril, 2016 au 28 juillet, 2016 :*

**AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE****ALBERTA**

Tyler A. Beatty  
Daryn Hobal  
Peter Jerrard  
Doug R. Main  
Alison McGavigan

**BRITISH COLUMBIA**

Christina Infanti  
Serena H. Lai  
Brett Palmer

**MANITOBA**

Melanie Bergen

**ONTARIO**

Harrison Diamond  
Jenika McLean  
Amedeo Prete

**QUEBEC**

Remy Auclair  
Alain A. P. Pare

**SASKATCHEWAN**

Joanne Kydd

**CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER****ALBERTA**

Ronald Marty Vetsch

**MANITOBA**

Nancy Flockton  
Cherie Langston

**NOVA SCOTIA**

Roderick Tremblay

**ONTARIO**

Jeff M. Allen  
Bojun Chen  
Anthony Chimonides  
Drew A. Dixon  
Taylor Moore  
Jonathan Wollziefer

**QUEBEC**

Marlène Beaudin-Bates

**CANDIDATES / STAGIAIRES**

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 29, 2016 to July 28, 2016:

*L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 19 février, 2016 au 28 juillet, 2016 :*

**ALBERTA**

Steven Bello  
Kathryn Brandt  
Ikwinder Chadha  
Baojun Chen  
François Coulombe  
Bradley Himour  
Jonathan Lachance  
Yves Lau  
Prakash A. Patel  
Kent Strang

**BRITISH COLUMBIA**

Rick Berry  
Andrew V. Buhr  
Adela Ferencikova  
Mikhail Geyne  
Mukhbain Singh Gill  
Andrew F. Grantham  
Kirstin J. Hallett  
Bobbi-June A. Hill  
Larry Hine

Cameron Kotula  
Pamela Mitchell  
Alireza Mohseni-K  
Bhavendeep Singh Patara  
Tiffany Pucci  
Venkateshwaran Ramadoss  
Kelly Christopher Sayers  
Arden Schafer  
Sophia Schmidt  
Brad Schmitz  
Amandeep Singh Sidhu  
Moheb Wahba

**MANITOBA**

Graham Avon  
Jennifer Brandt  
Mel Braun  
Elliott Hannam  
Kristine Zatorsky

**NEW BRUNSWICK**

Ray Connors

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR**

Andy Waterman

**NOVA SCOTIA**

Mark Gallant  
Adam Hanna  
Rachel Sapp

**ONTARIO**

Matthew Ablakan  
Stephanie Bigelow  
Osmondo Bocalbos  
Scott Bridgeman  
Xue Chao Cai  
Ronald Chan  
Cristina De Miranda  
Jill Declark  
Saheel Gandhi  
David D. Gemmill  
Aaron T. Gifford  
Simon Glatz

Mike Graber  
Corey Gunn  
Yi Hua  
Bruno Iacurri  
Stephanie Ingleton  
Wei Lun Kao  
Jessica Kennedy-McDowell  
Shelby Larson  
Kathleen Leadbeater  
Eun Ji Lindsay Lee  
Patricia Lohmus  
Yin Bing Vienna Loo  
Cole S. Marchand  
Jessica Mason  
Kimberly A. McDonnell  
Rachelle Mclean  
Jerome Newell  
Parvez Rana  
Tijana Roussety  
Jeffrey Sattin  
Marc-Anthony Scavo  
Chris Schulz

Gunja Shah  
Amirmohsen Sharifi-nasr  
Weiqing Shi  
Dinesh Sikand  
Zhenhong Tan  
Alexandre Tchekhonadski  
William Trevor Vane  
Caitlin Walter  
Michael J. Wisz  
Spencer (Sum Lam) Yuen  
Mario Zaka  
Jing (Jamie) Zhang

**QUEBEC**

Stéphane Audet  
Christine Mercier

**STUDENTS / ÉTUDIANTS**

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

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

**ALBERTA**

Prabhjot Lashar

**BRITISH COLUMBIA**

Malia C. Heale

**MANITOBA**

Mirek G. Frolek  
Meghann Marshall

**ONTARIO**

Sara Abdulhussain  
Alyssa K. Benke  
Dominic S. Correia  
Tara Dunn  
Satinderjit Fidda  
Nancy C. Filippi

Anna L. Gibson  
Hye Gi Kwon  
Kevin (Ho Ming) Kwong  
Lisa M. Smith

**QUEBEC**

Ayda Chamcham

**SASKATCHEWAN**

Ashlee Amendt  
Michelle Hilbert  
Yva Yang



# Altus Group

## INDEPENDENT REAL ESTATE INTELLIGENCE

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

### CONNECTING THE REAL ESTATE INDUSTRY

Our five core practices – embody and reflect decades of experience, a broad range of expertise, and leading edge technology.

- > Research, Valuation & Advisory
- > Property Tax
- > Cost Consulting & Project Management
- > ARGUS Software
- > Geomatics



Empowering clients to **analyze, gain insight and recognize value** on their real estate investments.



# TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE.



## CBRE Valuation and Advisory Services

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

**CBRE** *Build on  
Advantage*

**Paul Morassutti, AACI, MRICS**

Executive Vice President

[paul.morassutti@cbre.com](mailto:paul.morassutti@cbre.com)

+1 416 495 6235

[www.cbre.ca/vas](http://www.cbre.ca/vas)