

HOW COMPLAINTS
ARE ADMINISTERED
*Comment sont traitées
les plaintes*

PASSIVE APPROACHES TO
LOW-ENERGY AFFORDABLE HOUSING
*Approches passives au logement
abordable basse consommation*

CROSS-BORDER
COLLABORATION
*Collaboration
transfrontalière*



Canadian Property

VOL 61 | BOOK 3 / TOME 3 | 2017

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

AN APPRAISER'S

EYE SKY

ÉVALUATION À VOL

D' ISEAU

THE OFFICIAL PUBLICATION OF THE APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA
PUBLICATION OFFICIELLE DE L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS



Appraisal report software built for and by industry pros

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



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



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



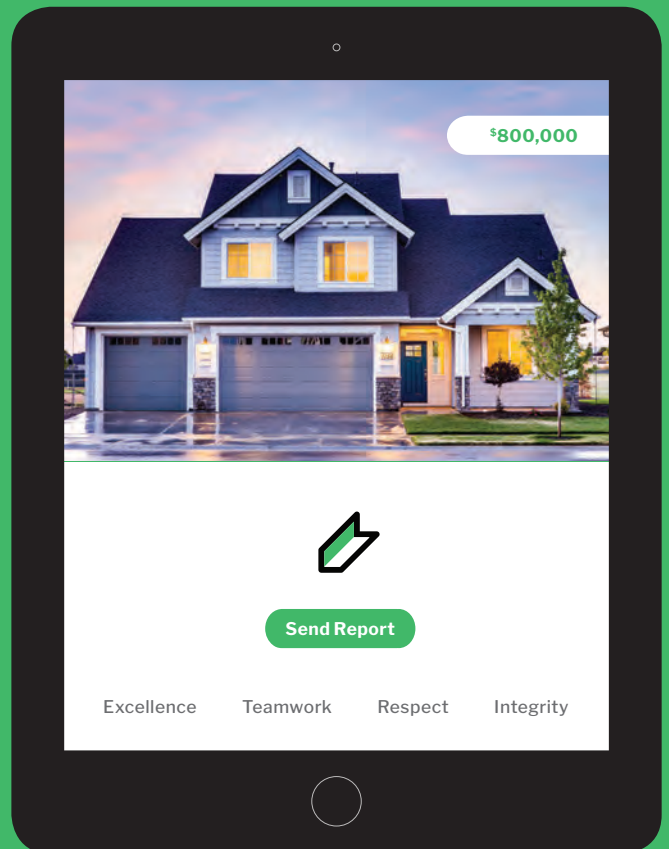
Agreements and attachments are easily integrated from the appraisal order page



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



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



valueconnect.ca
toll free 844-383-2473

 @valueconnectinc  linkedin.com/company/valueconnectinc

Ready to transform your appraisal report workflow?

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

Appel d'évaluation
Assessment appeal
Consulting
Conseil
INDUSTRIAL
INDUSTRIEL
Investissement
Investment
Foreclosure
Saisie
Single-Family
Multi-Family
Multifamilial
RESIDENTIAL
Unifamilial
RÉSIDENTIEL
QUALITÉ
QUALITÉ
Expropriation
Appraisals
Evaluations
Real Property
Propriété immobilière
Agricultural
Agricole
Commercial
Estate
Patrimoine
Rénovation
Rénovation
DIVORCE
COMPETITIVE
COMPÉTITIF
VALEUR
VALUATION
Arbitrage
de baux
Lease
Arbitration

Delivering leading edge appraisal strategies
Des stratégies d'évaluation de pointe



REAL PROPERTY APPRAISALS
ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES

Our Value. Your Future.
Notre expertise. Votre avenir.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
*CDC INC. est une firme nationale
d'évaluation multiservices*

T / Tél. : 1.866.479.7922

F / Téléc. : 1.877.429.7972

E / Courriel : info@cdcinc.ca

W : www.cdcinc.ca

@cdcincproperty

facebook.com/cdcconsulting

We're Growing!



We are seeking ambitious commercial appraisers ready to take their career to the next level.



WHY JOIN US?



Growth Opportunities

At Colliers, we partner with you to elevate your business, whether you want to lead a team or become an asset type expert.



Collaboration

Work with a fun and supportive group of professionals across North America, who are ready to lend a hand and share their expertise.



Technology

We have best in-class proprietary technology, providing you the tools and work processes to create better reports more efficiently.



Resources

By being a part of a global, full service commercial real estate company, you gain access to our business lines expertise, market intelligence, and operational service excellence.

If you're interested in growing with the best valuation platform in the Americas, please contact Kyle McCrary at Canada.Careers@colliers.com to schedule a confidential chat.



FEATURES / EN VEDETTE



13

AN APPRAISER'S EYE IN THE SKY
 ÉVALUATION À VOL D'OISEAU


20

**PASSIVE APPROACHES TO
LOW-ENERGY AFFORDABLE HOUSING**
 APPROCHES PASSIVES AU LOGEMENT
 ABORDABLE BASSE CONSOMMATION


48

CROSS-BORDER COLLABORATION
 COLLABORATION TRANSFRONTALIÈRE

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2017 by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada. Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2017 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

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

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

Director - Marketing and Communications: Sheila Roy, Ottawa
Communications Officer: Chelsea Connolly, Ottawa

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



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

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>
PRESIDENT COLBOURNE OUTLINES
OUR COURSE FOR THE YEAR AHEAD</p> <hr/> <p>26 <i>Marketing & Communications</i>
WHY BUYERS WILL CHOOSE YOUR
APPRAISAL FIRM OVER ANOTHER</p> <hr/> <p>28 <i>Professional Practice Matters</i>
HOW COMPLAINTS
ARE ADMINISTERED</p> <hr/> <p>34 <i>Legal Matters</i>
VALUATION OF RESERVE LANDS
REVISITED: HODGSON V. MUSQUEAM
INDIAN BAND</p> <hr/> <p>40 <i>Advocacy</i>
ADVOCACY IN ACTION</p> <hr/> <p>45 <i>Education</i>
THE I.D.E.A. PROGRAM</p> <hr/> <p>48 <i>News</i>
2017 INTERNATIONAL VALUATION
CONFERENCE: MEMORIES FROM A
UNIQUE AND OUTSTANDING EVENT</p> <hr/> <p>66 DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS</p> | <p>09 <i>Le coin de l'exécutif</i>
LE PRÉSIDENT COLBOURNE TRACÉ
NOTRE PARCOURS POUR L'ANNÉE À VENIR</p> <hr/> <p>27 <i>Marketing et Communications</i>
POURQUOI LES ACHETEURS CHOIRIONT VOTRE
FIRME D'ÉVALUATION PLUTÔT QU'UNE AUTRE</p> <hr/> <p>31 <i>Parlons pratique professionnelle</i>
COMMENT SONT TRAITÉES
LES PLAINTES</p> <hr/> <p>37 <i>Questions juridiques</i>
RETOUR SUR L'ÉVALUATION DES TERRES
DE RÉSERVE : HODGSON C. LA BANDE
INDIENNE MUSQUEAM</p> <hr/> <p>42 <i>Défense</i>
DÉFENSE DES INTÉRÊTS À L'ŒUVRE</p> <hr/> <p>46 <i>Éducation</i>
LE PROGRAMME EEDI</p> <hr/> <p>48 <i>Nouvelles</i>
CONGRÈS D'ÉVALUATION INTERNATIONAL
DE 2017 : SOUVENIRS D'UN ÉVÉNEMENT
UNIQUE ET EXCEPTIONNEL</p> <hr/> <p>66 DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS</p> |
|--|--|



PRESIDENT COLBOURNE OUTLINES OUR COURSE FOR THE YEAR AHEAD



**“WE HAVE WORKED
HARD TO SECURE THE
AIC AND ITS MEMBERS AS
SOME OF THE BEST-TRAINED
AND PROFESSIONAL
VALUATION SPECIALISTS IN
THE WORLD AND WE WILL
CONTINUE TO DO SO.”**

Rick Colbourne, A.C.I., P.App is the Senior Director Valuation, Property Tax and Training with Young and Associates Real Estate Appraisals and Consulting Limited in Bridgewater, NS. He is also a Senior Consultant with RICADA Leadership Solutions in Halifax. Rick received his A.C.I. designation in 1994 and is a specialist in property assessment and taxation. He has a long civil service career at the municipal, provincial and federal government levels. He is a past president of the Nova Scotia Real Estate Appraisers Association, chaired several committees with that organization and currently sits on their Board as Appraisal Institute of Canada (AIC) Director. Having chaired the AIC's Audit and Finance, Marketing and Communications, and Professional Practice committees, he was elected President in June 2017.

Can you elaborate on the career path that led to your current position?

RC: My career started in Newfoundland and Labrador, where I spent time in the fee appraisal business before specializing in property assessment and taxation with the Provincial Government. I was the Regional Manager before leaving to become the Senior Valuation Officer for the Federal Grants in Lieu of Taxes Program with the Western Region of Public Works and Government Services Canada in Edmonton. It was an exciting

time during which I provided leadership to a team of valuation experts responsible for the valuation of a complex portfolio of special purpose and unique federal properties in Alberta, Manitoba, Saskatchewan and the North West Territories. I returned to Atlantic Canada a couple of years later as the Director of Assessment for the City of Dartmouth under the Government of Nova Scotia's Assessment regime.

These experiences taught me that good education and training is critical to success. I completed my initial real estate valuation studies in property assessment and taxation through Henson College of Dalhousie University in Halifax. I later joined the AIC and followed the path of studies to the A.C.I. designation

What are your responsibilities as President on the Executive Committee?

RC: First and foremost, I am an advocate for all AIC Members. My role is to work with the CEO to coordinate the efforts of the Executive and the Board in order to advance the goals of our organization for the benefit of our Members as well as to ensure that we act in the public's best interest. Our actions have to be consistent with our Strategic Plan and we have to be flexible enough to respond to the unexpected. I am fortunate to be working with a strong and capable group of leaders on our Executive and Board. My responsibility is to provide



leadership by keeping a light hand on the reigns, removing obstacles that get in the way, and being prepared to make tough decisions when required. We all have a responsibility to uphold our AIC Standards, Regulations and By-Laws. Transparency and openness must continue to guide our actions and decisions.

What do you see as the biggest challenges in the year ahead for you, the AIC, appraisers in general, and the real property industry overall?

RC: Since joining the AIC Board, I have had the pleasure of working with some great leaders who set the bar high. My personal challenge, with the support of the AIC Executive Team and Board, is to meet or exceed that bar.

As for the AIC, it has built a reputation as a world-class valuation organization. The world and our profession are changing. We have to be on top of those changes, flexible enough to adapt when necessary and strong enough in our resolve to protect what is important to our Members and important for the protection of the public who rely on the quality and integrity of our services.

When it comes to appraisers in general, it is important to realize that the real estate industry is evolving and responding to national and international regulation and policy, changing technology and consumer demands. Market efficiencies and business models are placing new and increasing demands on our Members who must be prepared to respond and embrace diversification, and to modify their business models to incorporate new technologies into their practices.

In the real property industry, economic and geopolitical conditions, globalization and government regulations are constantly putting pressure on the integrity and sustainability of real estate markets in Canada. Accurate and reliable

independent third party valuations such as those offered by AIC Members are critical to a successful response.

What are the Institute's priorities in the year ahead relative to its Strategic Plan?

RC: We are coming to the end of one three-year plan and are well on our way to finalizing another for the next three years. Our Members, affiliates and stakeholders have been consulted during the development of the 2018-2020 plan and their suggestions have been incorporated into our direction.

The feedback from the planning process is clear: the current priorities and objectives of the 2015-2017 Strategic Plan are still valid and need to be pursued even more aggressively. We will continue to keep the plan simple, but we will sharpen our focus on specific activities within the following four pillars.

Advocacy on behalf of Members and the profession

This strategic pillar is a critical initiative for the AIC. Over the last three years, great strides have been made and I see this as a turning point for the AIC's future advocacy efforts. Over the next three years, the AIC will continue to enhance relationships and proactively pursue federal government and national stakeholders on issues that matter to our Members. We will continue to secure the AIC's seat at the table when real estate issues are being discussed. The AIC will also provide additional resources and support to provincial affiliates to further extend advocacy efforts within their jurisdictions.

Diversification of the appraisal professional's value proposition

The second strategic pillar is about finding ways to support our Members who want to reinvent themselves or update their skills to add value to their clients. The appraisal profession has changed significantly and, like other

professions, we must continue to develop a higher level of competencies and specializations and to diversify into other services in order to grow and remain relevant in the long term.

Over the next three years, the AIC will facilitate our Members' ability to diversify by identifying and implementing education that will help them specialize their skills within their existing scope of practice; facilitate the process for Members to obtain reciprocal designations; and explore new, viable opportunities for Members to diversify skills within an expanded scope of practice.

Recognition of AIC Members as Professionals of Choice

The third pillar outlines how the AIC will continue to promote the expertise of its Members' to users of valuation services. We will leverage various channels and produce high-quality print and online advertising resources to reach our audiences through traditional and non-traditional channels. We will continue to raise the profile of our Members as well as the AIC's thought-leader position in mainstream media by commenting on issues and raising awareness of our role in the real estate Industry.

However, to continually deliver on our brand promise of 'quality appraisal services' and 'Canada's real estate appraisers of choice,' the AIC will implement programs that will help our Members to deliver 'best-in-class' services by providing quality information, guidance and resources to educate them on standards, methodologies and professional work product. We will also implement recognition programs and incentives that encourage and celebrate excellence.

Vibrant and engaged membership

Finally, in order to ensure the sustainability and prominence of our designations and our professional



organization, we will continue to recruit high quality Candidates and provide an exceptional professional program of study to ensure their success. We will continue to look for ways to enhance the educational program to ensure high quality academic resources that teach, reinforce and accurately measure competencies. We will also identify ways to transfer knowledge from quality, experienced appraisers to the new generation of appraisers.

To continually engage our existing Members, AIC will review the services, resources and information that they receive during each stage of their membership. At the end of the day, we will continue to look for ways to help our Members succeed.

What do you feel have been the Institute's most recent major accomplishments?

RC: We have successfully met or exceeded the goals of our 2015-2017 Strategic Plan. In addition, we have continued to forge and foster strong and productive relationships with other valuation organizations in the US and Europe. We continue to update our Standards and education. We proactively seek out new opportunities for our Members. We have worked hard to secure the AIC and its Members as some of the best-trained and professional valuation

specialists in the world and we will continue to do so. We take a back seat to no one!

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?

RC: I have to reflect back to our Strategic Plan and the momentum that has been created by our previous leadership. The Plan is our guide and has set our priorities. I want the AIC to be seen as flexible and responsive to changes in our environment and recognized as progressive in our thinking and our actions. I hope that, as a Board and Executive, we can draw on the strength of our provincial affiliates and secure productive working relationships that are a win-win for everybody.

I want us to continue to secure our place in the world of real estate as a valuable partner and resource to other organizations and policy makers.

I want us to be seen as an organization that encourages and supports our Candidate members to truly become 'the best they can be,' in order that they can join the ranks of the 'Professionals of Choice.'

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

RC: I take pride in my experiences and accomplishments as a volunteer. It gave me the opportunity to work with diverse groups of people focused on their mandates, with a goal of advancing their organizations for the good of their members and their communities. Each role I played helped me grow and learn the value of social responsibility and recognize that everyone has a part to play and value to add. The experiences helped me grow professionally, build lasting friendships and expand my network of experts with skills that we could share as I progressed in my career. It has given me the experience and the insight to mentor and coach people who reached out for help to develop and excel in their professional careers.

What advice would you give to new and existing Members going forward?

RC: To the new Members, I would say that you have chosen to be part of truly professional organization committed to you and your career. Take the time to understand your value and the value of your services. Never stop learning and expanding your skills. Find the time to give back through volunteering; you will learn a lot and create friendships and networks that will enrich your career and your life.

To existing Members, I would say be open to new possibilities and opportunities. The world and technology are moving forward at an incredible pace. Make sure you are part of it; diversify, promote yourself and your services. Remember, the AIC draws its strength from the commitment and dedication of the women and men who support and advance us through volunteerism; take some time to give back. 

SENIOR APPRAISER/COMMERCIAL REAL ESTATE APPRAISER • KELOWNA, BC

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

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

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

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



Kent-Macpherson



LE PRÉSIDENT COLBOURNE TRACE NOTRE PARCOURS POUR L'ANNÉE À VENIR



**« NOUS AVONS
TRAVAILLÉ FORT À
FAIRE EN SORTE QUE
L'ICE ET SES MEMBRES
SOIENT RECONNUS
COMME SPÉCIALISTES
DE L'ÉVALUATION
PROFESSIONNELLE LES
MIEUX FORMÉS AU MONDE,
ET NOUS CONTINUERONS
DE LE FAIRE. »**

Rick Colbourne, AACI, P.App est le directeur principal de l'évaluation, l'impôt foncier et la formation chez Young and Associates Real Estate Appraisals and Consulting Limited de Bridgewater, en Nouvelle-Écosse. Il est aussi consultant principal auprès de RICADA Leadership Solutions à Halifax. Rick a obtenu sa désignation AACI en 1994 et est un spécialiste en évaluation immobilière et impôts fonciers. Il a fait carrière comme fonctionnaire aux niveaux municipal, provincial et fédéral. Il a été président de la Nova Scotia Real Estate Appraisers Association, a présidé à plusieurs comités de cette organisation et siège présentement au Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Après avoir dirigé les comités de la Vérification et des Finances, du Marketing et des Communication et de la Pratique professionnelle, il a été élu président de l'ICE en juin 2017.

Pouvez-vous nous décrire le cheminement de carrière qui vous a amené à votre poste actuel?

RC : Ma carrière a débuté à Terre-Neuve-et-Labrador, où j'ai passé du temps dans le secteur de l'évaluation à honoraires avant de me spécialiser dans l'évaluation foncière et la fiscalité au gouvernement provincial. J'étais gestionnaire régional lorsque j'ai quitté pour devenir l'agent principal d'évaluation du Programme de subventions fédérales en remplacement

d'impôts fonciers du bureau de la région de l'Ouest de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada à Edmonton. Ce fut une période passionnante pendant laquelle j'ai assuré le leadership d'une équipe d'experts en évaluation chargée de l'évaluation d'un portefeuille complexe de propriétés fédérales vocations spéciales et uniques en Alberta, au Manitoba, en Saskatchewan et dans les Territoires du Nord-Ouest. Je suis retourné au Canada atlantique quelques années plus tard en tant que directeur de l'évaluation de la ville de Dartmouth, dans le cadre du régime d'évaluation du gouvernement de la Nouvelle-Écosse.

Ces expériences m'ont appris qu'une bonne combinaison d'éducation et de formation est essentielle au succès. J'ai terminé mes études initiales d'évaluation immobilière avec spécialisation en évaluation foncière et fiscalité au Collège Henson de l'Université Dalhousie à Halifax. Je me suis ensuite joint à l'ICE et j'ai entrepris le programme d'études menant à la désignation AACI.

Quelles sont vos responsabilités en tant que président du Comité exécutif?

RC : D'abord et avant tout, j'ai la responsabilité de défendre les droits de tous les membres de l'ICE. Mon rôle est de travailler avec le chef de la direction à coordonner les efforts de l'Exécutif et du Conseil d'administration visant à



atteindre les objectifs de notre organisation au bénéfice de nos membres et de veiller à ce que nous agissions dans le meilleur intérêt du public. Nos activités doivent être cohérentes avec notre Plan stratégique mais nous devons être suffisamment souples pour faire face aux imprévus. J'ai la chance de travailler avec un groupe de leaders solides et compétents à l'Exécutif et au Conseil d'administration. J'ai la responsabilité de fournir un leadership tout en gardant une main légère sur les rennes, en supprimant les obstacles qui se dressent sur notre route et en étant prêt à prendre des décisions difficiles au besoin. Nous avons tous la responsabilité de respecter les normes, règlements et règlements administratifs de l'ICE. La transparence et l'ouverture doivent continuer à guider nos actions et nos décisions.

Quels sont les principaux défis de l'année à venir pour vous, pour l'ICE, pour les évaluateurs en général et pour l'industrie de l'immobilier en général?

RC : Depuis mon arrivée au Conseil d'administration de l'ICE, j'ai eu le plaisir de travailler avec de grands leaders qui ont placé la barre très haute. Mon défi personnel, avec le soutien de l'équipe de l'Exécutif et du Conseil d'administration de l'ICE, est d'atteindre et même de dépasser cette barre.

En ce qui concerne l'ICE, il a acquis une réputation d'organisation d'évaluation de classe mondiale. Le monde et notre profession changent. Nous devons faire face à ces changements, savoir nous adapter lorsque c'est nécessaire et être assez forts dans notre mission de protéger ce qui est important pour nos membres et important pour la protection du public qui dépend de la qualité et de l'intégrité de nos services.

En ce qui concerne les évaluateurs en général, il est important de se rendre compte que l'industrie immobilière évolue et répond à la réglementation et aux politiques nationales et internationales, à l'évolution de la technologie et aux exigences des consommateurs.

L'efficacité des marchés et les modèles commerciaux imposent de nouvelles demandes à nos membres, obligeant ces derniers à être prêts à se diversifier et à modifier leurs modèles commerciaux pour intégrer les nouvelles technologies dans leurs pratiques.

Dans l'industrie de l'immobilier, les conditions économiques et géopolitiques, la mondialisation et la réglementation gouvernementale exercent une pression constante sur l'intégrité et la durabilité des marchés immobiliers au Canada. La solution réside dans l'exécution d'évaluations exactes et fiables par des tiers indépendants comme les membres de l'ICE.

Quelles sont les priorités de l'Institut dans l'année qui vient en ce qui concerne son Plan stratégique?

RC : Nous arrivons à la fin d'un plan triennal et nous sommes à finaliser un autre plan pour les trois prochaines années. Nos membres, affiliés et parties intéressées ont été consultés lors de l'élaboration du plan 2018-2020 et leurs suggestions ont été intégrées dans notre démarche d'orientation.

Les rétroactions reçues à l'égard du processus de planification sont claires : les priorités et les objectifs actuels du Plan stratégique 2015-2017 sont toujours valables et doivent être poursuivis de manière encore plus agressive. Nous continuerons de garder le plan simple, mais nous devons axer nos efforts sur des points précis des quatre piliers suivants.

Promotion des droits au nom des membres et de la profession

Ce pilier stratégique est une initiative critique pour l'ICE. Au cours des trois dernières années, de grands progrès ont été réalisés et je crois que nous sommes arrivés à un point tournant quant aux futurs efforts de défense des droits de l'ICE. Au cours des trois prochaines années, l'ICE continuera d'améliorer ses relations avec le gouvernement

fédéral et les parties intéressées nationales et d'intervenir de façon proactive dans les questions qui intéressent nos membres. Nous continuerons de sécuriser le siège de l'ICE à la table des discussions lorsque des problèmes sont abordés dans le domaine de l'immobilier. L'ICE fournira également des ressources supplémentaires et aidera les affiliés provinciaux à élargir leurs efforts de promotion des droits dans leurs juridictions.

Diversification de la proposition de valeur des professionnels de l'évaluation

Le deuxième pilier stratégique consiste à trouver des moyens de soutenir ceux de nos membres qui veulent se réinventer ou mettre à jour leurs compétences pour ajouter de la valeur à leurs clients. La profession d'évaluateur a changé considérablement et, comme d'autres professions, nous devons continuer de viser un niveau supérieur de compétences et de spécialisations et de nous diversifier dans d'autres services afin de grandir et de rester pertinents à long terme.

Au cours des trois prochaines années, l'ICE facilitera la capacité de nos membres à se diversifier en identifiant et en mettant en œuvre un programme d'éducation qui les aidera à spécialiser leurs compétences dans leur présent domaine de pratique. L'ICE facilitera aussi le processus permettant aux membres d'obtenir des désignations réciproques. Enfin, nous explorerons de nouvelles opportunités viables que les membres pourraient saisir pour diversifier leurs compétences dans un domaine de pratique élargi.

Reconnaissance des membres de l'ICE comme professionnels de choix

Le troisième pilier décrit comment l'ICE entend continuer de promouvoir l'expertise de ses membres aux utilisateurs de services d'évaluation. Nous exploiterons divers canaux et produirons des ressources publicitaires imprimées et de haute qualité pour atteindre notre public par médias traditionnels et non traditionnels. Nous continuerons de rehausser le profil de nos membres ainsi que le rôle de maître à penser



de l'ICE dans les médias traditionnels en émettant des commentaires sur les problèmes d'actualité et en faisant mieux connaître le rôle que nous jouons dans l'industrie de l'immobilier.

Cependant, pour continuer de tenir notre promesse de marque de « services d'évaluation de qualité » et « d'évaluateurs immobiliers de choix au Canada », l'ICE mettra en œuvre des programmes qui aideront ses membres à offrir des services de première classe en fournissant des informations de qualité, des conseils et des ressources en matière d'éducation sur les normes, les méthodologies et les produits du travail professionnel. Nous mettrons également en œuvre des programmes de reconnaissance et des mesures d'incitation qui encouragent et reconnaissent l'excellence.

Des effectifs dynamiques et engagés

Enfin, afin d'assurer la durabilité et la notoriété de nos désignations et de notre organisation professionnelle, nous continuerons à recruter des candidats de haute qualité et à leur offrir un programme d'études professionnelles exceptionnel pour assurer leur succès. Nous continuerons à chercher des moyens d'améliorer le programme éducatif pour assurer des ressources académiques de haute qualité qui enseignent, renforcent et mesurent les compétences avec précision. Nous allons également identifier les moyens de transférer les connaissances des évaluateurs compétents et expérimentés à la nouvelle génération d'évaluateurs.

Pour engager continuellement ses membres existants, l'ICE examinera les services, les ressources et les informations qu'ils reçoivent à chaque stade de leur cheminement de membre. Finalement, nous continuerons à chercher des moyens d'aider nos membres à réussir.

Quelles ont été, selon vous, les plus importantes réalisations récentes de l'ICE?

RC : Nous avons atteint ou dépassé les objectifs de notre Plan stratégique

2015-2017. De plus, nous avons continué à forger et à favoriser des relations solides et productives avec d'autres organismes d'évaluation aux États-Unis et en Europe. Nous continuons de mettre à jour nos normes et programmes d'éducation. Nous recherchons proactivement de nouvelles opportunités pour nos membres. Nous avons travaillé fort à faire en sorte que l'ICE et ses membres soient reconnus comme spécialistes de l'évaluation professionnelle les mieux formés au monde, et nous continuerons de le faire. Nous ne cédon pas la première place à personne!

Lorsque vous réfléchissez sur votre mandat en tant que président, quelle réalisation de l'Institut espérez-vous avoir été la plus importante au cours de cette période?

RC : Je dois revenir à notre Plan stratégique et à l'élan qui a été créé par mes prédécesseurs au leadership. Le plan est le guide qui a fixé nos priorités. Je veux que l'ICE soit considéré comme flexible et sensible aux changements qui se produisent dans notre environnement et soit reconnu comme progressif par sa façon de penser et d'agir. J'espère que, en tant que Conseil d'administration et d'Exécutif, nous saurons tirer parti de la force de nos affiliés provinciaux et établir des relations de travail productives qui nous permettront d'être tous gagnants.

Je souhaite que nous puissions continuer à nous tailler la place qui nous revient dans le monde de l'immobilier en tant que partenaire valable et de précieuse ressource pour les autres organisations et les décideurs politiques.

Je souhaite que nous soyons perçus comme une organisation qui encourage et soutient ses membres stagiaires à vraiment réaliser leur plein potentiel et à se joindre ainsi aux rangs des « professionnels de choix ».

Comment résumeriez-vous vos expériences en tant que bénévole et ce que ça vous a rapporté personnellement et professionnellement?

RC : Je suis fier de mes expériences et de mes réalisations en tant que bénévole. Cela m'a permis de travailler avec divers groupes de personnes axés sur leurs mandats, ayant pour but de faire progresser leurs organisations pour le bien de leurs membres et de leurs communautés. Chaque rôle que j'ai joué m'a aidé à grandir et à apprendre la valeur de la responsabilité sociale et à reconnaître que nous avons tous un rôle à jouer et une valeur à ajouter. Ces expériences m'ont aidé à me développer professionnellement, à créer des amitiés durables et à élargir mon réseau d'experts possédant des compétences que nous pourrions partager au fil de ma carrière. J'ai ainsi eu l'occasion de servir de mentor et de conseiller aux personnes qui ont demandé de l'aide afin de se développer et d'exceller dans leur carrière professionnelle.

Quels conseils donneriez-vous aux membres nouveaux et existants face à l'avenir?

RC : Aux nouveaux membres, je dirais que vous avez choisi de faire partie d'une organisation vraiment professionnelle engagée à vous encadrer dans toute votre carrière. Prenez le temps de comprendre votre valeur et la valeur de vos services. N'arrêtez jamais d'apprendre et de parfaire vos compétences. Trouver le temps de faire du bénévolat afin de remettre ce que vous avez reçu; vous en apprendrez beaucoup et vous aurez l'occasion de créer des amitiés et des réseaux qui enrichiront votre carrière et votre vie.

Aux membres existants, je dirais être ouverts à de nouvelles possibilités et opportunités. Le monde et la technologie évoluent à un rythme effarant. Assurez-vous d'en faire partie; n'hésitez pas à vous diversifier, à promouvoir vos compétences et à offrir vos services. Rappelez-vous que l'ICE tire sa force de l'engagement et du dévouement des femmes et des hommes qui nous soutiennent et qui nous font progresser par leur bénévolat; prenez le temps de remettre ce que vous avez reçu. 

A day in the life of a
successful
commercial real estate appraiser



*I look forward to amplifying what we
did manually for years and years with
Edge and DataComp!*

*J'ai hâte d'amplifier ce que nous avons
fait manuellement depuis des années
et des années avec Edge et DataComp!*

- Darrell A. Thorvaldson AACI, P.App, P.Ag.
Managing Partner, Verra Group Valuation

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





AN APPRAISER'S EYE IN THE SKY



By **JASON SCHELLENBERG**,
AACI, P. App, PGCV, B.Comm. (Hons.)
Partner, Red River Group, Niverville, Manitoba

Unmanned Aerial Vehicles (UAVs), more commonly known as 'drones,' have increased rapidly in popularity over the last few years. As UAV technology has improved, learning to fly them has become easier, the quality of photos or videos that can be taken has improved, and the price of purchasing a good quality unit has decreased. As a result, UAVs have become a tool that many in the real estate industry are beginning to utilize, both for still images and for marketing videos.



TRANSPORT CANADA GUIDELINES: RECREATIONAL VS COMMERCIAL

For those considering using a UAV for appraisal assignments, you must be aware of Transport Canada's various regulations and classifications. I would encourage appraisers to do their own research on this subject, as this article only reflects my personal experience.

Basically, if you are flying a UAV for any purpose other than the sheer 'joy of flying,' you are considered a commercial user, not a recreational user. Commercial use includes situations such as taking aerial pictures of a friend's home for the purposes of listing the property for sale, or any other similar use, even if money does not change hands.

Based on that definition, for the purposes of real estate appraisal, commercial guidelines need to be followed. In order to comply with these guidelines, the key requirements are to obtain a Special Flight Operations Certificate (SFOC) from Transport Canada and to purchase liability insurance with a minimum of \$100,000 in coverage. Liability insurance coverage can be obtained through most providers, however, I have found that most will not sell a policy written for less than \$500,000. My annual cost of insurance for this level of coverage is approximately \$750-850.

The process of obtaining an SFOC involves filling out a detailed application form and preparing an operations manual. While there is currently no cost to complete the application, it is not a simple form and requires a significant amount of time. I recommend using a third party who specializes in assisting users in completing these applications. While this does involve a cost, it saves time and increases the probability of your application being approved quickly. In my case, while there are other organizations that provide a similar service, I hired FliteLab (www.flitelab.com) to complete the application after following them online and reading their blog posts, which discuss current issues with utilizing UAVs in Canada as well as changes in the law and guidelines. The cost of the service was \$850 plus HST.

There are multiple types of SFOCs available with various restrictions,

however, when you are starting out, and without extensive experience with a UAV or formal pilot training, it is likely best to apply for a restricted operator – complex version, as that is most likely to be approved. Once you are approved, each flight involves contacting NAV Canada (which is a privately run, not-for-profit corporation that owns and operates Canada's civil air navigation system) 2-3 days before each proposed UAV flight, in order to provide them with the date, time, coordinates, and length of flight, along with the maximum radius from centre of that location and the maximum altitude of the flight above ground. In cases where the proposed flight is in proximity to an airport or aerodrome, a notice to airmen (NOTAM) must be filed 24 hours prior to the flight by contacting the local NAV Canada Flight Information Centre and detailing the above information once again. Depending upon the traffic volumes of the airport and the location of the flight, coordination with the airport control tower prior to and following the flight may also be required. To determine whether or not your flight is within the radius of an airport, the National Research Council of Canada has a 'UAV Site Selection Tool' website which allows you to research this in advance.



5

REASONS WHY APPRAISERS SHOULD CONSIDER UAVS

Given the time and expense in obtaining permission to legally operate a UAV for commercial purposes, why would appraisers want to include this as part of their service? For basic residential mortgage financing assignments, it is likely not worth the time and expense incurred. However, for commercial, agricultural or speciality residential properties, I believe it is worth looking into. Here are five reasons why you should consider using a UAV:

1 Gain a current perspective – While information from online satellite imagery providers such as Google Maps and Microsoft Bing has been a huge benefit to appraisers to see an overview of a neighbourhood, and while some municipal jurisdictions provide aerial photos online, the information from this third-party imagery is not always up to date. A UAV can give you the most current imagery of a site's layout including any new developments in surrounding areas. As well, since UAV images are taken at a lower altitude than satellites or airplanes, the resulting images are generally higher resolution and more detailed.

2 Roof inspections – Access to view the condition of a roof is rarely a simple endeavour. At best, it involves obtaining access to a locked ladder attached to a building, or, at worst, using ladders to access an attic hatch through what is often a very small opening. As a result, we often have to invoke extraordinary assumptions and take the client's word on the roof condition and when it was last serviced or replaced. With gable roofs, you can often gain some perspective on the condition, however, for low pitch metal or tar and gravel roofs, as well as on taller buildings, this is not as easy. While a UAV does not replace a formal roof inspection, and most appraisers are not qualified to fully evaluate the condition of a roof, using a UAV to at least provide a cursory observation can provide information as to whether or not there is evidence of ponding or foliage growing on the roof, or if the gravel is removed and exposing the cover to UV light, which may indicate that servicing is required.

3 View difficult to access locations – This is most frequently encountered in agricultural appraisals, as not all parcels of farmland are easily accessed by public all-weather roads or by foot (especially if it has rained the night before). Sometimes, there is a mix of bush and cultivated land, which makes it difficult to get a good overall view of the parcel from the most accessible location. If you know where the parcel you want to inspect is located, you can often get a better perspective using a UAV (as long as you can maintain a line of sight to the UAV, which is typically a condition of most SFOCs).

4 Enhance credibility – When I ask a client if he or she minds me using my UAV to take aerial photographs of the property, most are very interested and eager to see the results. UAVs are still somewhat of a mystery to the general public and using them can increase your credibility by demonstrating your investment of time and energy in order to evaluate the property from every angle. As appraisers, while the values we arrive at may not always make our clients happy, establishing credibility and a higher level of due diligence throughout the appraisal process will only help to reduce complaints.

5 Differentiation and diversification – By utilizing this technology in the valuation process, you can set yourself apart from other appraisers in your area. Reports that include aerial images can provide clients with additional value and provide appraisers with the opportunity to provide 'à la carte' services such as offering copies of the photos to use in marketing materials or in the sale of the property.

MY EXPERIENCE

I purchased a DJI Phantom 3 Professional in 2016 (current retail price is approximately \$1,100, plus taxes) and have been using it for about a year. For the first few months, I used it commercially only in areas that fell under the prior rules which permitted me to operate commercially under exemption guidelines. This meant only in rural locations, well away from airports. Transport Canada amended the commercial exemption rules in late 2016 and, at that point, I obtained an SFOC, which I have been operating under since then. Due to the cold Manitoba winters, I am not able to use my UAV all year, as UAVs do not function well in temperatures below about -10° Celsius. As well, if winds are greater than 25-30 km/hour, operating a UAV is not recommended. I have also encountered problems when flying near hydroelectric substations due to the electromagnetic fields (which can disorient the on-board compass).

Typically, my flights last less than 10 minutes, but that depends on the location and complexity of the site. The battery is rated to last about 23 minutes (less in cold weather) and I carry a backup as well. For a single parcel commercial or agricultural property that is not too large, taking aerial photographs adds about 20 minutes to my



inspection time, a few minutes in advance to notify NAV Canada about the flight, and a few minutes to download the images to my computer. It is important to seek permission from the property owner prior to the flight, and not to fly near overhead power lines or over buildings or people.

PRIVACY CONSIDERATIONS

It is important to seek permission from the property owner prior to the flight, and not to fly near overhead power lines, or over buildings or people.

The Office of the Privacy Commissioner has ruled that taking photographs of a property might constitute personal information, as it could show information of a personal nature which could be linked back to a specific individual.

You should take precautions to make sure that any photographs they take meet the requirements of personal information under *PIPEDA*. This includes making sure you obtain the knowledge and consent (preferably written) of individuals who may appear in photographs of the property. Reasonable effort must be made to ensure that individuals understand how the information will be used or disclosed.

It is recommended that at no time should photographs of individuals, particularly minors, be taken or included in appraisal reports.

You should also be aware that Transport Canada operational restrictions exist concerning UAV flights, photography and

video recording. These restrictions include:

- minimum and maximum altitudes,
- clearance from objects, and
- flight over public or private property while recording. (Transport Canada requires evidence that landowners have been made aware of the proposed operation and have no objection to any UAV flight under 2000 feet over private property.)

These restrictions are issued on a case-by-case basis and are detailed in the SFOC.

In addition to the Transport Canada rules, there may be other laws including the Criminal Code, provincial legislation, trespass and privacy laws to consider.

For concerns regarding UAV pictures or videos of people, animals and private property, contact the Office of the Privacy Commissioner of Canada.

CONCLUSION

To close, I want to stress that, if you decide to add a UAV to your set of tools, it is crucial that you research all Transport Canada guidelines to ensure you are in compliance.

This article is not meant to be formal legal advice on this topic, but rather to reflect my personal experience. UAVs are relatively new and the rules are still evolving for both their recreational and commercial use, so it is vital that you stay current. 📺



ÉVALUATION À VOL D'OISEAU



Par **JASON SCHELLENBERG**, AACI, P. App,
PGCV, B.Comm. (avec distinction)
Associé, Red River Group, Niverville, Manitoba

Les véhicules aériens non habités (UAV), plus communément appelés « drones », ont rapidement gagné en popularité au cours des dernières années. À mesure que la technologie des UAV s'améliore, il devient de plus en plus facile de les manœuvrer, la qualité des prises de photos ou de vidéos s'améliore et le prix d'achat d'un appareil de bonne qualité diminue. Par conséquent, les UAV sont devenus un outil que plusieurs dans l'industrie immobilière commencent à utiliser, tant pour les images fixes que pour les vidéos de marketing.

LIGNES DIRECTRICES DE TRANSPORTS CANADA : VÉHICULE DE PLAISANCE OU COMMERCIAL

Si vous envisagez d'utiliser un UAV pour des contrats de service d'évaluation, vous devez être conscient des divers règlements et classifications de Transports Canada. J'encourage les évaluateurs à faire leur propre recherche sur ce sujet, car cet article ne reflète que mon expérience personnelle.

Fondamentalement, si vous utilisez un UAV à d'autres fins que la pure joie de voler, vous êtes considéré comme un utilisateur commercial et non un utilisateur récréatif. L'utilisation commerciale comprend des situations telles que la prise de photos aériennes de la maison d'un ami en prévision de sa vente ou toute autre utilisation similaire, même s'il n'y a aucun échange d'argent.

Selon cette définition, toute activité aux fins de l'évaluation immobilière doit respecter les lignes directrices commerciales. Pour se conformer à ces lignes directrices, il faut obtenir un Certificat d'opérations aériennes spécialisées (COAS) de Transports Canada et acheter une assurance responsabilité civile avec un minimum de 100 000 \$ de couverture. On peut obtenir une couverture d'assurance responsabilité d'un courtier d'assurance, mais j'ai constaté que la plupart d'entre eux ne vendent pas de polices de moins de 500 000 \$. Mon coût annuel d'assurance pour ce niveau de couverture est d'environ 750 à 850 dollars.



5

RAISONS DE CONSIDÉRER L'UTILISATION D'UN UAV EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Compte tenu du temps et des dépenses nécessaires pour obtenir l'autorisation

d'utiliser légalement un UAV à des fins commerciales, pourquoi les évaluateurs voudraient-ils l'intégrer à leurs services? Pour les contrats de service de financement hypothécaire résidentiel de base, il est probable que cela ne vaut pas le temps ni les dépenses engagées. Cependant, pour les propriétés commerciales, agricoles ou résidentielles spécialisées, je crois qu'il vaut la peine d'en examiner les possibilités. Voici cinq raisons pour

lesquelles vous devriez envisager d'utiliser un UAV:

① Obtenir une perspective à jour – Alors que les informations provenant de fournisseurs d'images satellitaires en ligne telles que Google Maps et Microsoft Bing offrent aux évaluateurs l'énorme avantage d'avoir une vue d'ensemble d'un quartier est alors que certaines municipalités fournissent des photos aériennes en ligne, les informations fournies par ces tierces parties ne sont pas toujours à jour. Un UAV peut vous donner l'image la plus récente de l'aménagement d'un site, y compris les nouveaux développements dans les zones environnantes. De plus, étant donné que les images UAV sont prises à une altitude inférieure à celle des satellites ou avions, les images résultantes sont généralement à plus haute résolution et plus détaillées.

② Inspections du toit – Il est rarement simple d'avoir accès à un toit pour en vérifier l'état. Au mieux, il s'agit de grimper sur une échelle verrouillée attachée à un bâtiment, ou, au pire, d'y accéder à l'aide d'échelles à une trappe au grenier consistant souvent en une très petite ouverture. Par conséquent, nous devons souvent invoquer des hypothèses extraordinaires et nous fier au client quant à l'état du toit et aux plus récentes dates de réparations ou de remplacement. Quand il s'agit d'un toit à pignon, vous pouvez souvent trouver une perspective vous permettant de juger de son état. Par contre, quand il s'agit de toits à faible pente, en métal ou en goudron et gravier, ou de bâtiments très élevés, ce n'est pas aussi simple. Sachant qu'un UAV ne peut remplacer une inspection formelle du toit et que la plupart des évaluateurs ne sont pas qualifiés pour évaluer complètement l'état d'un toit, l'observation rapide fournie par un UAV permet au moins de savoir s'il y a ou non des flaques d'eau ou de la végétation sur le toit, ou si le gravier est enlevé et que l'enveloppe est exposée à la lumière UV, ce qui peut indiquer que des réparations sont nécessaires.

③ Voir les emplacements difficiles d'accès – Ce problème se présente le plus fréquemment dans les évaluations agricoles, parce que les parcelles de terres agricoles ne sont pas toujours facilement accessibles par routes publiques dégagées en tous temps ou à pied (surtout s'il a plu la nuit précédente). Il est parfois difficile, à cause d'un mélange de buissons et de terres cultivées,

Le processus d'obtention d'un COAS consiste à remplir un formulaire de demande détaillé et à préparer un manuel d'exploitation. Bien qu'il n'y ait actuellement aucun coût pour soumettre la demande, le formulaire n'est pas simple et il nécessite qu'on y mette beaucoup de temps. Je recommande d'utiliser un spécialiste dans l'assistance aux utilisateurs pour compléter ces demandes. Bien que cela implique un coût, il économise du temps et augmente la probabilité que votre demande soit approuvée rapidement. Dans mon cas, bien qu'il existe d'autres organisations qui fournissent ce genre de service, j'ai eu recours à FliteLab (www.flitelab.com) pour compléter ma demande après les avoir suivis en ligne et avoir lu les articles sur leur blogue qui traitent des problèmes actuels liés à l'utilisation des UAV au Canada ainsi que des modifications à la loi et aux lignes directrices. Ce service a coûté 850 \$ plus TVH.

Plusieurs types de COAS soumis à diverses restrictions sont offerts. Cependant, si vous êtes un débutant sans expérience approfondie dans l'utilisation d'un UAV ou sans une formation formelle de pilote, il est préférable de demander un certificat d'opérateur restreint - version complexe, car c'est le certificat qui a le plus de chances d'être approuvé.

Une fois que vous êtes approuvé, chaque vol exige que vous communiquiez avec NAV Canada (une société privée à but non lucratif qui possède et exploite le système de navigation aérienne civile du Canada) 2-3 jours avant chaque vol UAV proposé, afin de leur fournir la date, l'heure, les coordonnées et la durée du vol, ainsi que le rayon maximal du centre de cet endroit et l'altitude maximale du vol au-dessus du sol.

Dans les cas où le vol proposé est à proximité d'un aéroport ou d'un aérodrome, un avis aux aviateurs (NOTAM) doit être déposé 24 heures avant le vol en contactant le centre d'information de vol local de NAV Canada et en détaillant à nouveau les informations ci-dessus. En fonction des volumes de trafic de l'aéroport et de l'emplacement du vol, la coordination avec la tour de contrôle de l'aéroport avant et après le vol peut également être requise. Pour déterminer si votre vol est ou non dans le rayon d'un aéroport, le Conseil national de recherches du Canada a un site Web « Outil de sélection de site pour les opérations d'UAV » qui vous permet de faire des recherches à l'avance.



de se faire une idée de l'ensemble de la parcelle de terre d'un point facilement accessible. Si vous savez où se trouve la parcelle que vous voulez inspecter, vous pouvez souvent avoir une meilleure perspective à l'aide d'un UAV (à condition de pouvoir rester en contact visuel avec l'UAV, ce qui est généralement une exigence sur la plupart des COAS).

④ Améliorer la crédibilité – Lorsque je demande à mes clients s'ils acceptent que j'utilise mon UAV pour prendre des photos aériennes de leur propriété, la plupart sont très intéressés et désireux de voir les résultats. Les UAV sont encore un peu mystérieux pour le grand public et vous pouvez, en les utilisant, augmenter votre crédibilité parce que vous êtes prêt à investir du temps et des énergies afin d'évaluer la propriété sous tous les angles. En tant qu'évaluateurs, les valeurs auxquelles nous arrivons ne sont pas toujours ce que le client espérait, de sorte que nous avons avantage à réduire les plaintes en établissant notre crédibilité et en démontrant un haut niveau de diligence raisonnable tout au long du processus d'évaluation.

⑤ Différenciation et diversification – En utilisant cette technologie dans le processus d'évaluation, vous pouvez vous distinguer des autres évaluateurs de votre région. Les rapports qui incluent des images aériennes peuvent offrir aux clients une valeur ajoutée et fournir aux évaluateurs la possibilité de rendre des services « à la carte », tels que l'offre de copies de photos à utiliser dans le matériel de marketing ou dans la vente de la propriété.

MON EXPÉRIENCE

J'ai acheté un DJI Phantom 3 Professional en 2016 (le prix de détail actuel est d'environ 1 100 \$, taxes en sus) que j'utilise depuis environ un an. Au cours des premiers mois, je l'ai utilisé commercialement uniquement dans les domaines qui relèvent des règles antérieures qui me permettaient une exploitation commerciale en vertu de lignes directrices d'exemption. Cela s'appliquait seulement aux zones rurales, très loin des aéroports. Transports Canada a modifié les règles d'exemption commerciale à la fin de l'année 2016 et, à ce moment-là, j'ai obtenu un COAS en vertu duquel je fonctionne depuis. En raison des hivers froids du Manitoba, je ne peux utiliser mon UAV toute l'année, car les UAV ne fonctionnent pas bien lorsque les températures sont inférieures à -10° Celsius. De plus, si les vents sont supérieurs à 25-30 km/heure, l'utilisation d'un UAV n'est pas recommandée. J'ai également éprouvé des problèmes de vol à proximité sous-stations hydroélectriques en raison des champs électromagnétiques (qui peuvent désorienter la boussole de bord).

Généralement, mes vols durent moins de 10 minutes, mais cela dépend de l'emplacement et de la complexité du site. La batterie permet nominalement un vol de 23 minutes (moins par temps froid) et j'ai avec moi une batterie de rechange. Pour une propriété commerciale ou agricole à une seule parcelle qui n'est pas trop grande, la prise de photographies aériennes ajoute



environ 20 minutes à mon temps d'inspection, quelques minutes avant pour aviser NAV Canada au sujet du vol et quelques minutes après pour télécharger les images sur mon ordinateur.

CONSIDÉRATIONS EN MATIÈRE DE RESPECT DE LA VIE PRIVÉE

Il est important de demander l'autorisation du propriétaire avant le vol et de ne pas voler près des lignes électriques aériennes ou au-dessus des bâtiments ou des personnes.

Le Commissariat à la protection de la vie privée a statué que la prise de photographies d'une propriété pourrait constituer des renseignements personnels, parce que ces photos pourraient montrer des informations de nature personnelle qui pourraient être reliées à un particulier.

Vous devriez prendre les précautions nécessaires pour vous assurer que les photographies prises par UAV respectent les exigences en matière de renseignements personnels en vertu de la LPRPDE. Cela comprend la nécessité de vous assurer d'obtenir le consentement (de préférence écrit) des personnes qui peuvent apparaître dans les photographies de la propriété. Des efforts raisonnables doivent être faits pour s'assurer que les individus comprennent comment les informations seront utilisées ou divulguées.

Il est recommandé de ne jamais prendre de photographies de personnes, en particulier de personnes mineures et de ne jamais les inclure dans des rapports d'évaluation.

Vous devez également connaître l'existence des restrictions opérationnelles de Transports Canada concernant les vols UAV, la photographie et les enregistrements vidéo. Ces restrictions comprennent:

- altitude minimale et maximale,
- dégagement d'objets,
- vol au-dessus des biens publics ou privés pendant l'enregistrement. (Transports Canada exige que les propriétaires fonciers aient été informés de l'opération proposée et ne s'opposent pas à ce qu'un vol UAV inférieur à 2000 pieds d'altitude ait lieu au-dessus de leur propriété privée.)

Ces restrictions sont émises au cas par cas et sont détaillées dans le COAS.

Outre les règles de Transports Canada, vous pourriez devoir tenir compte d'autres lois, y compris le Code criminel, les lois provinciales, les règles d'intrusion et les lois sur la protection de la vie privée.

En ce qui concerne les photos ou les vidéos de personnes, d'animaux et de propriété privée, prises par UAV, communiquez avec le Commissariat à la protection de la vie privée du Canada.

CONCLUSION

En terminant, je tiens à souligner que, si vous décidez d'ajouter un UAV à votre ensemble d'outils, il est essentiel que vous fassiez une recherche complète des lignes directrices de Transports Canada afin de vous assurer que vous êtes en conformité. Le présent article ne prétend pas être un avis juridique formel à ce sujet, mais plutôt un compte rendu de mon expérience personnelle. Les UAV sont relativement nouveaux et les règles continuent d'évoluer tant pour l'utilisation récréative que commerciale. Il est donc essentiel que vous vous teniez à jour. 🌈



Passive approaches to low-energy affordable housing

An introduction to the benefits, technologies, costs and best practices

Submitted by Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC)

Affordable housing providers are increasingly interested in energy-efficient housing models that can achieve improved levels of building performance in support of lower cost housing and better quality living environments. For many, the rising cost of utilities can make even the lowest-cost housing unaffordable, or force them to make hard choices between utilities, groceries and other basic needs. For housing providers, high energy bills or operating and maintenance costs can significantly reduce the money they

have available for other much-needed expenses, like repairs or client services. Fortunately, in recent years, innovations and experience in more sustainable affordable housing development have made it more accessible and financially viable.

One of the most promising ways to meet both affordability and environmental goals is through a better building strategy that uses ‘passive’ approaches to design and construction to significantly reduce energy consumption, while creating a

comfortable, attractive and healthy living environment. To help affordable housing providers explore this new approach in affordable multi-unit residential buildings (MURBs), Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) carried out a comprehensive literature review of existing research and projects in the field.

The goal of the review was to:

- Identify promising passive design strategies and technologies for low-energy and affordable MURBs;
- Identify real-world projects that have successfully implemented passive low-energy approaches in their design and construction; and
- Identify some of the challenges, costs and benefits associated with passive low-energy affordable homes.

What is ‘passive design?’

‘Passive design’ refers to any technologies, construction methods or other strategies that increase energy-efficiency, reduce operating costs and improve indoor environmental quality, without the need for expensive and overly complex mechanical or energy systems.

This includes relatively simple and inexpensive improvements like increasing the amount or performance of a building’s insulation, reducing thermal bridges, creating air-tight building envelopes, using high-efficiency space conditioning (heating and cooling) systems and incorporating Heat Recovery Ventilators (HRVs) to maintain comfort, provide good indoor air quality and control moisture.

Existing high-performance labels, programs and standards

There are a number of high-performance and energy-efficiency labels, programs and standards in use today, which incorporate passive low-energy design features and technologies. These include such industry-leading initiatives as:

- Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) certification programs developed and delivered by the U.S. Green Building Council (USGBC) and Canada Green Building Council (CaGBC);
- Passive House Standard by the international Passive House Institute;

- Net-Zero Energy Home initiatives like the CHBA's Net Zero Energy Housing Labelling program, the US DOE Zero Energy Ready Home program and CMHC's Equilibrium™ Housing Demonstration Initiative; and
- Living Building Challenge by the International Living Future Institute (ILFI).

Numerous affordable housing projects across Canada and the U.S. are using these programs to achieve extremely high levels of energy performance at a minimal additional cost. Some of the examples outlined in the report included:

Passive design technologies and design practices

As the project examples show, passive low-energy design principles can be used with a wide range of construction practices, methods and materials. The 'best' choices often depend on where a project is located, the building type and design, current material prices as well

as the experience and preferences of the builder or developer.

In general, however, many of the passive, low-energy affordable housing projects tended to feature common design elements and attributes, such as:

- High-performance wall systems with high levels of blown or sprayed insulation; 38 x 89 mm (2x4-inch) or 38 x 140 mm (2x6-inch) wood-frame construction with significant exterior rigid foam insulation; or Structural insulated panels (SIPs);
- A focus on eliminating thermal bridges through the building envelope to minimize heat loss;
- Strategically-placed, high-performance triple-glazed windows with inert gas fill, thermally-broken and insulated frames, warm edge spacers, low-emissivity coatings, multiple airtight seals and external shading;
- An airtight building envelope with a minimum airtightness of 0.6 ACH50; and

- Heat Recovery or Energy Recovery Ventilators (HRVs and ERVs) to improve indoor air quality while saving energy and lowering costs.

The costs and benefits of passive design

The incremental cost of integrating passive low-energy design practices can vary considerably from one project to the next. For the projects reviewed in the study, the additional cost was found to be from 5-10% of the total cost of construction.

Affordable housing projects tended to have a slightly higher incremental cost, since they often have a lower base cost to begin with. Instead of focusing solely on incremental costs, however, the projects identified tended to look at how the costs and benefits of the affordable passive low-energy design projects compared to the cost of similar projects that don't have these features.

To offset the upfront investment, it is important to remember that passive

Project Name	Location	Building Type	Performance Target	Completed	Affordable Housing
Southeast False Creek Net Zero Building	Vancouver, BC	8-storey	Net-zero	2010	Yes
Chapelview Apartments	Brampton, ON	16-storey	LEED platinum	2010	Yes
Bedford Roadhouse	Nelson, BC	Triplex	Passive House	2013	No
North Park Passive House	Victoria, BC	6-unit multi	Passive House	2014	No
HNS Passive House Pilot Project	Truro, NS	Duplex	Passive House	2015	Yes
Vancouver Coastal Health Staff Housing	Bella Bella, BC	6-unit townhouse	Passive House	2015	No
Social Housing Duplex	Quaqtaq, Nunavik	Duplex	Passive House inspired	2015	Yes
Salus Clementine	Ottawa, ON	4-storey	Passive House	2016	Yes
Marken Design+Consulting	Vancouver, ON	10-storey	Passive House	Design	n/a
Intermet Housing Society	Edmonton, AB	16-unit townhouse	Passive House	Planned	Yes
Cordage Green	Welland, ON	44-unit townhouse	Passive House	Planned	Partial
Station Point Greens	Edmonton, AB	16-storey	Passive House	Planned	No
Cornerstone Architecture	Vancouver, BC	6-storey	Passive House	Planned	No
Place of Hidden Waters	Tacoma, Washington	20-unit townhouse	LEED Platinum	2012	First Nations
zHome	Issaquah, Washington	10-unit townhouse	Net-zero	2012	Partial
Bellfield Townhomes	Philadelphia, Pennsylvania	3-unit townhouse	Passive House	2013	Yes
The Mennonite	Brooklyn, New York	24-unit, 4 storeys	Passive House	2014	Yes
Knickerbocker Commons	Brooklyn, New York	24-unit, 4 storeys	Passive House	2014	Yes
Stellar Apartments	Eugene, Oregon	6-unit, 3 storeys	Passive House	2014	Yes
Uptown Lofts	Pittsburgh, Pennsylvania	3-storey	Passive House	2015	Yes
Orchards at Orenco	Hillsboro, Oregon	57 unit, 3 storeys	Passive House	2015	Yes
Ankeny Row	Portland, Oregon	5-unit townhouse	Passive House	2015	Partial
River Market	Kansas City, Missouri	276-unit, 6 storeys	Passive House	Under construction	Yes
Cornell Student Housing	New York, New York	352-unit, 26 storeys	Passive House	Under construction	Student housing

Table 1: Canadian and U.S. construction and retrofit projects outlined in CMHC report: Passive Approaches to Low-Energy Affordable Housing.

low-energy design features can achieve significant long-term energy and operating savings throughout the entire lifecycle of a building. This includes both reduced energy consumption and lower utility bills, as well as a variety of non-energy-related benefits to affordable housing providers, such as:

- the avoidance of rate subsidies;
- lower bad-debt write-offs;
- reduced carrying costs for arrearages;
- fewer notices and customer calls;
- fewer shutoffs and reconnections due to delinquencies; and
- an increase in overall property values.

Interviews with key experts

As part of the study, a series of interviews about passive low-energy design approaches were conducted with leading affordable housing providers, experts and stakeholders from across Canada and in the U.S.

As a result of those interviews, the study was able to identify some of the main needs, challenges, benefits and trends of passive low-energy housing approaches from some of the foremost experts in the field. Their responses were then grouped into five key categories:

1. Reasons to pursue low-energy affordable housing:

- Meet the requirements imposed on affordable housing providers.
- Achieve higher levels of

performance to meet future Code requirements.

- Lower utility bills for tenants and/or affordable housing providers.
- Reduce maintenance and replacement costs.

2. Requirements to implement

successful passive design measures:

- Have few or no occupant controls.
- Address the lack of trained building operators and high turnover.
- Accommodate occupants who open windows in winter.
- Be simple to design, commission and operate.

3. Tenant education initiatives

Introduced after project completion:

- How to reduce overall energy consumption.
- How to operate an HRV/ERV.
- How and when to open windows for passive cooling.
- How to adjust to the slower response time of ground-source heat pumps.

4. Benefits of low-energy passive design:

- Lower utility costs.
- Better indoor air quality.
- More comfortable and quieter living environments.
- Lower tenant turnover.

5. Barriers to adoption of passive

low-energy design principles:

- Lack of examples of larger passive low-energy MURBs to demonstrate lower construction costs, lower utility and O&M costs, and tenant feedback.

- Management commitment to other rating systems which may make it difficult to adopt different approaches.
- Lack of awareness of innovative technologies and practices by authorities having jurisdiction over building design approvals.
- Short turn-around time from when projects are awarded funding to when finished designs are required (approx. three months on average), which doesn't leave enough time to support new design approaches, conduct performance modelling, or try new things.
- Developers are often reluctant to build passive low-energy housing if they have limited availability of key components and need to sole-source products such as high-performance windows or HRVs.

Find out more

For more information about the benefits, features, costs and best practices of incorporating passive low-energy design principles into your next affordable housing project – including an in-depth look at the leading techniques and technologies, interviews with affordable housing providers and other stakeholders, as well as dozens of real-world case studies from across North America – download your free copy of the CMHC Research Report:

Passive Approaches to Low-energy Affordable Housing Projects – Literature Review and Annotated Bibliography at www.cmhc.ca or call 1-800-668-2642. 

Organisation	Project	Project Details
BC Housing	Numerous projects, British Columbia	LEED Gold requirement
Housing Nova Scotia	HNS Passive House pilot, Truro, NS	Passive House duplex built in 2015
City of Vancouver	SEFC Net Zero, Vancouver, BC	8-storey, 67 units, built in 2010, 68% energy savings
Centretown Citizens Ottawa Corporation	Beaver Barracks, Ottawa, ON	250-unit mid-rise, 2012, GSHP + energy efficiency
County of Dufferin	40 Lawrence Avenue, Orangeville, ON	30-unit, 3 storeys, GSHP + ICF construction
Wood Buffalo Housing & Development Corp.	Stony Mountain Plaza, Fort McMurray, AB	125 units, 4 storeys, prefab, GSHP + energy efficiency
Ottawa Community Immigrant Services Organisation	140 Den Haag, Ottawa, ON	64 units, 8 storeys, LEED Silver, R-38 walls
Stellar Apartments, St. Vincent de Paul Society	Stellar Apartments, Eugene, Oregon	6-unit, 3-storey Passive House
Onion Flats Architecture	Belfield Townhomes, Philadelphia, PA	3-unit Passive House townhouse
Habitat for Humanity Canada	Various projects in Canada	Requirements vary by project

Table 2: Stakeholders interviewed by CMHC about Passive Low-energy Housing.

Approches passives au logement abordable basse consommation:

Une introduction aux bénéfices, technologies, coûts et pratiques exemplaires

Par S.C.H.L.



Les fournisseurs de logements abordables s'intéressent de plus en plus aux modèles de maisons efficaces au plan énergétique qui peuvent atteindre de plus hauts niveaux de rendement de l'immeuble, pour obtenir des logements à meilleurs coûts et des environnements de meilleure qualité. Il arrive souvent que le prix croissant des services publics rende inabordables même les logements les moins chers ou force les occupants à faire des choix déchirants entre les services publics, les provisions et d'autres nécessités de base. Pour les fournisseurs de logements, les factures d'énergie ou les coûts d'exploitation et d'entretien élevés peuvent réduire considérablement l'argent dont ils disposent pour d'autres dépenses nécessaires comme les réparations ou les services à la clientèle. Heureusement, depuis quelques années, les innovations et l'expérience dans le développement de logements plus durables et plus abordables ont rendu ceux-ci plus accessibles et financièrement viables.

Une des façons les plus prometteuses d'atteindre les objectifs d'abordabilité et d'environnement est d'adopter une stratégie de **meilleure construction** qui utilise des approches « passives » à la conception et à la construction, afin de réduire de façon notable la consommation d'énergie, tout en créant un milieu de vie confortable, attrayant et sain. Pour aider les fournisseurs de logements abordables à explorer cette nouvelle approche aux collectifs d'habitation abordables, la S.C.H.L. a effectué une revue exhaustive de la littérature qui traite des recherches et des projets existants dans ce domaine. La revue visait à :

- **dégager les stratégies et technologies prometteuses de conception passive** pour les collectifs d'habitation basse consommation abordables;
- **trouver des projets réels** où l'on a réussi à implanter des approches basse consommation dans leur conception et leur construction; et
- **cerner certains des problèmes, coûts et bénéfices** associés aux habitations passives basse consommation abordables.

Qu'est-ce que la « conception passive » ?

La « conception passive » désigne les technologies, méthodes de construction ou autres stratégies visant à augmenter l'efficacité énergétique, réduire les coûts d'exploitation et améliorer la qualité environnementale des espaces intérieurs, sans devoir recourir à des systèmes mécaniques ou énergétiques coûteux ou trop complexes.

Cela comprend des améliorations relativement simples et économiques comme augmenter la quantité ou le rendement de l'**isolant** d'un immeuble, réduire les **ponts thermiques**, créer des **enveloppes de bâtiments hermétiquement fermées**, utiliser des **systèmes de conditionnement d'air (chauffage et refroidissement)** à haut rendement et incorporer des **ventilateurs-récupérateurs de chaleur (VRC)** pour maintenir le confort, assurer la bonne qualité de l'air à l'intérieur et contrôler l'humidité.

Étiquettes, normes et programmes existants de haut rendement

Beaucoup d'étiquettes, de normes et de programmes de haut rendement et d'efficacité énergétique servent aujourd'hui à intégrer des caractéristiques et technologies de conception passive basse consommation. Ils comprennent ces initiatives de l'industrie :

- les programmes de certification **Leadership in Energy and Environmental Design (LEED)** développés et livrés par l'U.S. Green Building Council (USGBC) et par le Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa);
- la **Passive House Standard** du Passive House Institute (international);
- les **initiatives de maisons à consommation énergétique nette zéro** comme le programme d'**étiquetage des maisons à consommation énergétique nette zéro** de l'ACCH, le programme américain DOE Zero Energy Ready Home et l'Initiative de démonstration de maisons durables EQuilibrium^{MC} de la S.C.H.L.; et
- le **Living Building Challenge** de l'International Living Future Institute (ILFI).

Plusieurs projets de logements abordables au Canada et aux États-Unis utilisent ces programmes pour atteindre des niveaux de rendement énergétique extrêmement élevés à un coût additionnel minime. Les exemples apparaissant dans le rapport comprennent les suivants :

Technologies de conception passive et pratiques de conception
Comme le montrent les exemples de

projets, les principes de conception passive basse consommation peuvent servir à une grande variété de pratiques, méthodes et matériaux de construction. Les « meilleurs » choix dépendent souvent de l'emplacement du projet, du type et de la conception du bâtiment, des prix courants des matériaux ainsi que de l'expérience et des préférences du constructeur ou du promoteur.

En général, toutefois, plusieurs des projets de logements abordables basse consommation tendaient à comprendre des éléments et des attributs de conception communs, tels que :

- **systèmes muraux à haut rendement** avec des niveaux élevés d'isolant soufflé ou projeté; **construction à ossature en bois de 38 x 89 mm (2 x 4 po) ou 38 x 140 mm (2 x 6 po)** avec une bonne quantité d'isolant extérieur en mousse rigide; ou **panneaux structurels isolés (PSI)**;
- **accent sur l'élimination des ponts thermiques avec l'enveloppe de bâtiment** pour minimiser les pertes de chaleur;

- **fenêtres à triple vitrage à haut rendement placées stratégiquement**, avec cadres remplis de gaz inerte, résistants à la chaleur et isolés, espaceurs de bordures chaudes, revêtements à faible émissivité, fermetures hermétiques multiples et miroitements externes;
- **enveloppe de bâtiment hermétiquement fermée** avec un minimum d'étanchéité à l'air de 0,6 ACH₅₀; et
- **ventilateurs-récupérateurs de chaleur ou d'énergie (VRC ou VRE)** pour améliorer la qualité de l'air intérieur, en économisant de l'énergie et en réduisant les coûts.

Les coûts et les bénéfices de la conception passive

Le coût différentiel pour intégrer des pratiques de conception passive basse consommation peut varier considérablement d'un projet à l'autre. Pour les projets examinés dans l'étude, on a observé que le coût additionnel représentait **de 5 à 10 % du coût total de construction**.

Les projets de logements abordables tendent à exiger un coût différentiel un peu plus élevé, car leur coût de base est souvent plus bas. Mais plutôt que mettre l'accent uniquement sur les coûts différentiels, les projets identifiés tendaient à regarder comment les coûts et les bénéfices des projets de conception passive basse consommation se comparaient aux coûts de projets similaires qui n'ont pas ces caractéristiques.

Pour compenser l'investissement initial, il faut se rappeler que les caractéristiques de conception passive basse consommation peuvent permettre de réaliser **d'importantes économies d'énergie et d'exploitation à long terme** pendant tout le cycle de vie d'un immeuble. Cela inclut une plus faible consommation d'énergie et des factures de services publics moins élevées, de même qu'une variété de bénéfices non liés à l'énergie pour les fournisseurs de logements abordables, tels que :

- **annulation des bonifications de taux;**
- **abandon de mauvaises créances plus basses;**
- **frais réduit liés aux arrérages;**

Nom du projet	Endroit	Type de bâtiment	Cible de rendement	Achevé	Logement abordable
Southeast False Creek Net Zero Building	Vancouver, C.-B.	8 étages	Net zéro	2010	Oui
Chapelview Apartments	Brampton, Ont.	16 étages	LEED Platine	2010	Oui
Bedford Roadhouse	Nelson, C.-B.	Triplex	Maison passive	2013	Non
North Park Passive House	Victoria, C.-B.	6 unités multi	Maison passive	2014	Non
HNS Passive House Projet pilote	Truro, N.-É.	Duplex	Maison passive	2015	Oui
Vancouver Coastal Health Staff Housing	Bella, Bella, C.-B.	Maison en rangée 6 unités	Maison passive	2015	Non
Social Housing Duplex	Quaqtaq, Nunavik	Duplex	Inspiré d'une maison passive	2015	Oui
Salus Clementine	Ottawa, Ont.	4 étages	Maison passive	2016	Oui
Marken Design+Consulting	Vancouver, C.-B.	10 étages	Maison passive	Conception	s/o
Intermet Housing Society	Edmonton, Alb.	Maison en rangée 16 unités	Maison passive	Planifié	Oui
Cordage Green	Welland, Ont.	Maison en rangée 44 unités	Maison passive	Planifié	Partiel
Station Point Greens	Edmonton, Alb.	16 étages	Maison passive	Planifié	Non
Cornerstone Architecture	Vancouver, C.-B.	6 étages	Maison passive	Planifié	Non
Place of Hidden Waters	Tacoma, Washington	Maison en rangée 20 unités	LEED Platine	2012	Premières Nations
zHome	Issaquah, Washington	Maison en rangée 10 unités	Net zéro	2012	Partiel
Bellfield Townhomes	Philadelphie, Pennsylvanie	Maison en rangée 3 unités	Maison passive	2013	Oui
The Mennonite	Brooklyn, New York	24 unités, 4 étages	Maison passive	2014	Oui
Knickerbocker Commons	Brooklyn, New York	24 unités, 4 étages	Maison passive	2014	Oui
Stellar Apartments	Eugene, Oregon	6 unités, 3 étages	Maison passive	2014	Oui
Uptown Lofts	Pittsburgh, Pennsylvanie	3 étages	Maison passive	2015	Oui
Orchards at Orenco	Hillsboro, Oregon	57 unités, 3 étages	Maison passive	2015	Oui
Ankeny Row	Portland, Oregon	Maison en rangée 5 unités	Maison passive	2015	Partiel
River Market	Kansas City, Missouri	276 unités, 6 étages	Maison passive	En cours de construction	Oui
Cornell Student Housing	New York, New York	352 unités, 26 étages	Maison passive	En cours de construction	Logement d'étudiants

Tableau 1 – Projets de construction et de modernisation canadiens et américains décrits dans le rapport de la S.C.H.L. : Approches passives au logement abordable basse consommation.

- moins d'avis et d'appels aux clients;
- moins de coupures et de reconnexion dues aux défaillances; et
- augmentation des valeurs immobilières globales.

Entrevue avec des experts clés

Dans le cadre de l'étude, on a réalisé une série d'entrevues sur les approches de conception passive basse consommation avec d'importants fournisseurs, experts et intervenants des logements abordables du Canada et des États-Unis.

Grâce aux entrevues de quelques-uns des plus grands experts dans le domaine, l'étude a été en mesure de dégager certains des principaux besoins, défis, bénéfices et tendances des approches de logement passif basse consommation. Nous avons regroupé leurs réponses dans les cinq grandes catégories suivantes :

1. Raisons de poursuivre le logement abordable basse consommation

- Rencontrer les exigences imposées aux fournisseurs de logements abordables.
- Atteindre de plus hauts niveaux de rendement pour répondre aux futures exigences du Code.
- Factures de services publics moins élevées pour les locataires et/ou les fournisseurs de logements abordables.
- Réduire les coûts d'entretien et de remplacement.

2. Exigences de prendre de bonnes mesures de conception passive

- Avoir peu ou pas de contrôles par les occupants.
- Comblent l'absence de responsables formés au fonctionnement des

immeubles et contrer le roulement élevé des locataires.

- Permettre aux occupants d'ouvrir les fenêtres l'hiver.
- Être simple à concevoir, à mettre en service et à exploiter.

3. Initiatives d'éducation des locataires présentées après l'achèvement du projet

- Comment réduire la consommation d'énergie globale.
- Comment faire fonctionner un VRC/VRE.
- Comment et quand ouvrir les fenêtres pour le refroidissement passif.
- Comment ajuster le temps de réponse plus lent des pompes géothermiques.

4. Bénéfices de la conception passive par consommation

- Coûts des services publics moins élevés.
- Meilleure qualité de l'air dans les espaces intérieurs.
- Milieux de vie plus confortables et plus paisibles.
- Roulement réduit des locataires.

5. Obstacles à l'adoption des principes de conception passive basse consommation :

- Absence d'exemples de plus grands collectifs d'habitation passifs basse consommation pour démontrer les coûts de construction moins élevés, les coûts des services publics, d'exploitation et d'entretien plus bas et la rétroaction des locataires.
- Engagement de l'administration envers d'autres systèmes de cotation, ce qui peut rendre difficile l'adoption d'approches différentes.

- Ignorance des technologies et pratiques innovantes par les autorités compétentes sur les approbations de conception d'immeubles.
- Court délai d'exécution entre le moment où les projets reçoivent leur financement et celui où les conceptions achevées sont requises (environ trois mois en moyenne), ce qui ne laisse pas assez de temps pour supporter les nouvelles approches à la conception, faire la modélisation du rendement ou essayer de nouvelles choses.
- Les promoteurs sont souvent réticents à construire des logements passifs basse consommation s'ils ont un accès limité aux composants clés et s'ils ont besoin de produits de source unique comme les fenêtres à haut rendement ou les VRC.

Pour en savoir davantage

Pour en savoir plus sur les bénéfices, caractéristiques, coûts et pratiques exemplaires de l'incorporation des principes de conception passive basse consommation dans votre prochain projet de logements abordables, incluant un portrait plus détaillé des techniques et technologies de pointe, des entrevues avec les fournisseurs de logements abordables et d'autres intervenants, ainsi que des douzaines d'études de cas réels à travers l'Amérique du Nord, téléchargez votre copie gratuite du **Rapport de recherche de la S.C.H.L.** :

Projets d'approches passives au logement abordable basse consommation – Revue de la littérature et bibliographie annotée, à www.cmhc.ca, ou composez le 1-800-668-2642. 

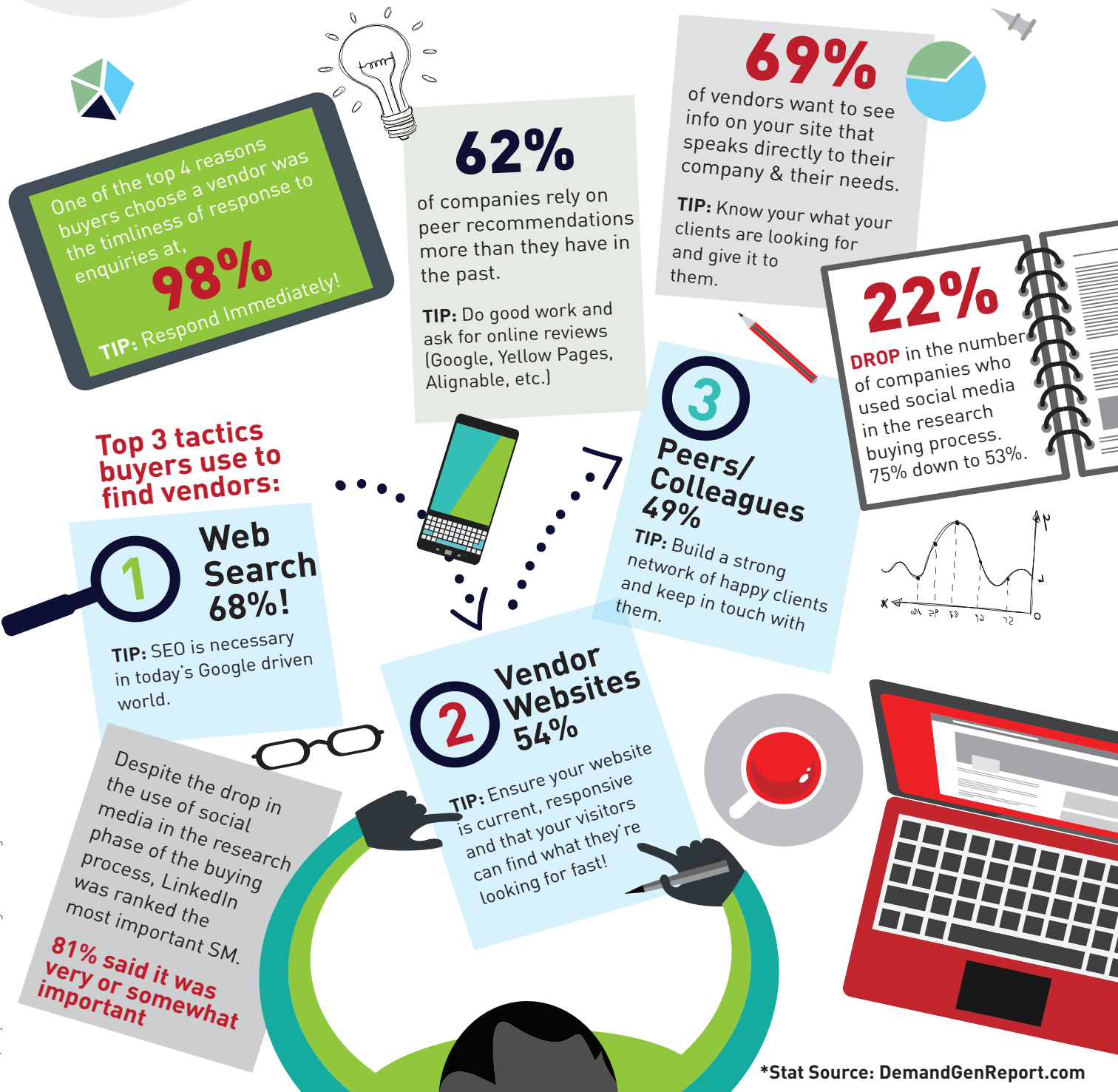
Organisation	Projet	Détail du projet
BC Housing	Plusieurs projets, Colombie Britannique	LEED Or requis
Housing Nova Scotia	Projet-pilote de maison passive de HNS, Truro, N.-É.	Duplex passif construit en 2015
Ville de Vancouver	SEFC Net Zero, Vancouver, C.-B.	8 étages, 67 unités, construit en 2010, économies d'énergie 68%
Centretown Citizens Ottawa Corporation	Beaver Barracks, Ottawa, Ont.	250 unités, moyenne hauteur, 2012, PCG + efficacité énergétique
Comté de Dufferin	40, avenue Lawrence, Orangeville, Ont.	30 unités, 3 étages, PCG + construction ICF
Wood Buffalo Housing & Development Corp.	Stony Mountain Plaza, Fort McMurray, Alb.	125 unités, 4 étages, préfab. PCG + efficacité énergétique
Ottawa Community Immigrant Services Organisation	140, Den Haag, Ottawa, Ont.	64 unités, 8 étages, LEED Argent, murs R-38
Stellar Apartments, St. Vincent de Paul Society	Stellar Apartments, Eugene, Oregon	6 unités, 3 étages, maison passive
Onion Flats Architecture	Belfield Townhomes, Philadelphie, Penn.	Maison passive en rangée, 3 unités
Habitat pour l'humanité Canada	Divers projets au Canada	Les exigences varient d'un projet à l'autre

Tableau 2 : Intervenants interviewés par la S.C.H.L. sur le logement passif basse consommation.



WHY BUYERS WILL CHOOSE YOUR APPRAISAL FIRM OVER ANOTHER

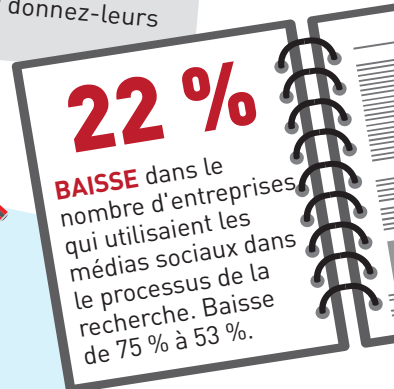
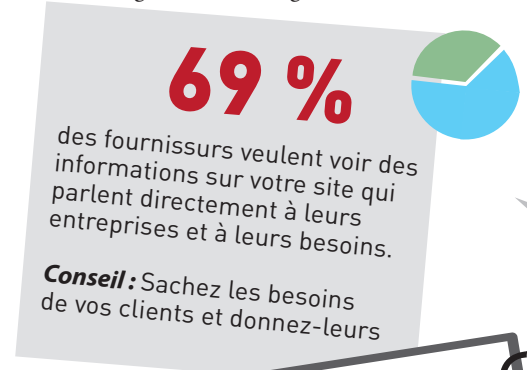
Real Estate Appraisers are a part of the Professional Services industry - an industry that is more competitive now than ever before. Therefore, it is critical you understand WHY buyers choose one professional service supplier over another. Below are key stats to help you align your sales and marketing efforts and drive sales.*



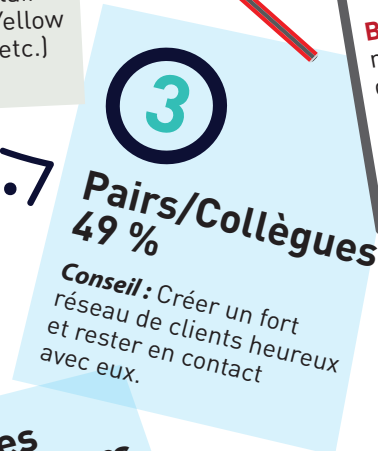


POURQUOI LES ACHETEURS CHOIRIONT VOTRE FIRME D'ÉVALUATION PLUTÔT QU'UNE AUTRE

Les évaluateurs immobiliers font partie de l'Industrie des services professionnels - une industrie qui devient de plus en plus compétitif. Par conséquent, il est essentiel que vous compreniez pourquoi les acheteurs choisissent un fournisseur de services professionnels plutôt qu'un autre. Ci-dessous sont des statistiques clés pour vous aider à aligner vos ventes et vos efforts de marketing dans le but de générer des ventes. *



Les 3 meilleurs tactiques utiliser par les acheteurs pour trouver des fournisseurs :



*Stat Source: DemandGenReport.com



HOW COMPLAINTS ARE ADMINISTERED

BY PAT COOPER, AACI, P.APP

VOLUNTEER CHAIR, ADJUDICATING SUB-COMMITTEE



“WE MAKE EVERY EFFORT TO BE RESPECTFUL, OPEN, HONEST AND FAIR IN OUR DEALINGS WITH OUR FELLOW MEMBERS AND WITH THE PUBLIC.”

We recently published articles giving advice on how to avoid a professional practice complaint.

However, if you do enough appraisal work over a long enough time, it is quite likely that someone will launch a complaint against you. Usually, complaints come from the general public, often the owner of the property you appraised, or from lawyers or lenders, other members of the public or sometimes other Members of the Appraisal Institute of Canada (AIC). Complaints can come from your client, the intended user of the report or even from someone who you believe has no right to have seen your report.

First, let us make a point. If you deal politely and professionally with someone who questions the quality or ethics of your work, the likelihood of a complaint can be reduced. If you hear their concerns and make an effort to address their issues, you could very well avoid a complaint.

But not everyone will accept your explanations or corrections, however reasonable, so let's imagine an instance where a complaint is lodged against you. Let's imagine this complaint is based on allegations that: 1) your value estimate was wrong by a mile; 2) you chose comparables to make the value as high as you could; and, by the way, 3) you are known to be best friends with the subject property owner.

This article is meant to provide you with an overview of how the complaint may be administered through the AIC Office in Ottawa and then by the volunteers who make up the Professional Practice Committee (PPC). Governance of the PPC is outlined in the AIC's Consolidated Regulations (2014), Section 5 (<https://www.aicanada.ca/aic-consolidated-regulations/>). You should review this for more information, particularly if you are ever the subject of a complaint.

After this brief description of the role of each of the PPC participants, we will also make some recommendations as to how you may want to conduct yourself through the process.

AIC participants in the Complaint Resolution Process

The first PPC contact you will have may be with the **Director**. The Director may send you a letter to inform you that a complaint has been received and provide you with a redacted copy of the complaint. You may be asked to submit a reply to the allegations and copies of your work file and report.

The matter is then referred to the **Counsellor**, who performs the initial review of the complaint and your work. The Counsellor may wish to interview you and will review the work subject to the complaint and your submissions. If the concerns with your work are technical in nature, he or she may



attempt to resolve the issues by providing you with advice or offering you a Sanction Consent Agreement (something like a Guilty Plea Agreement on Law & Order). The Counsellor may close the complaint file if the complaint meets specific criteria.

If the Counsellor determines that the matter, or any other matter brought to light upon review of your work, may be of a serious and/or ethical nature or if you and the Counsellor cannot come to an agreement regarding a Sanction Consent Agreement, the Counsellor may refer the file to a **Advocate**, who will exercise some of several powers vested in the Advocate's position.

The powers of the Advocate include: referring the file to the Investigating Sub-Committee for further review; closing the file; offering you a Sanction Consent Agreement; or requisitioning a Hearing of the Complaint before an Adjudicating Sub-Committee Panel. In most cases, the Advocate will speak to you directly throughout the process.

Where a complaint has been referred to the **Investigating Sub-Committee**, an Investigator will review the file and your submissions and may interview you. There could be many questions from an Investigator including requests for support of your adjustments, discussions of your relationships with the property owner or the complainant, or anything else arising from the work product or complaint.

Upon completion of the investigation, the Investigating Sub-Committee Chair submits a recommendation to the Advocate. Again, the Advocate may close the file, negotiate a Sanction Consent Agreement with you or requisition a Hearing.

If a hearing is requisitioned, the **Adjudicating Sub-Committee** will form a Hearing Panel to hear and decide on the complaint matter and other matters that may have been uncovered through the process. The Panel can dismiss the complaint(s), impose sanctions and award costs, including such terms and

conditions to a decision as may be necessary. Panel decisions are provided in writing and set out the reasons for the decision.

Should you as the Member complained against, or the Advocate on behalf of the AIC, not be satisfied with a decision of the Adjudicating Sub-Committee, an application can be submitted for an appeal to the Appeal Sub-Committee.

If the **Appeal Sub-Committee** decides that it will hear the appeal, a hearing panel will be formed to hear the appeal and render a decision. The Appeal Sub-Committee may affirm, vary, or quash the Adjudicating Sub-Committee's decision.

Your response to the complaint

Using the example earlier in this article, the Complainant has alleged that:

1. your value estimate was high;
2. you purposefully chose the wrong comparables;
3. you are 'best friends' with the property owner who would benefit from the high value estimate.

1. *The value estimate is too high*

The AIC does not arbitrate value so the allegation about the value estimate being high is not a component of the review. However, the AIC will consider whether your report complies with the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and whether your report meets a 'reasonable appraiser' test.

2. *You purposefully chose the wrong comparables*

You provide a copy of your complete work file to the AIC, along with an explanation as to why you chose the comparables you did, why you did not use the comparables the Complainant says you should have, and how you made your adjustments. You should be as forthcoming as possible with information which may assist a PPC representative in assessing your work.

3. *You are best friends with the property owner*

Upon first contact from the PPC, your initial reaction is "What the heck? That guy has no right to even have my report and he has no right to complain about me!" Unfortunately, anyone can complain and every complaint made in writing must be reviewed.

Once you have calmed down, you advise the PPC representative that you are not best friends with the property owner. Rather, you play hockey with him/her on Friday afternoons, a relationship that would not in any way cause you to provide a value opinion to favour his interests. Besides, all parties to the appraisal understood your relationship with the owner before you started the assignment.

Now you recognize that you should have noted in your Certification that all parties to the assignment had acknowledged in advance your relationship with the property owner (refer to *CUSPAP* 16.7.8). In future, you will be careful to disclose relationships that could cause someone to think you have a conflict of interest. You let the AIC know that you will be changing your practice to address disclosure in reports going forward.

Resolution of the complaint

After receipt and review of your submission(s), the PPC may decide to close the file if the complaint is considered frivolous. If the file remains open, you may receive more calls with more questions. If, after receiving and considering your responses, some concerns remain in the minds of either of the Counsellor, the Advocate or the Investigator (depending on where the file is in the process), then the file may continue through the process as described and you will have decisions to make.



Words of advice

The following words of advice may assist you through the AIC Complaint Resolution Process:

- Ethics Standards Rule #4.3.8 states that *It is unethical for a Member to refuse to co-operate with the Institute;*
 - You must co-operate throughout the whole process or face sanctions for non-cooperation, beginning with suspension and ending with expulsion. Your full cooperation often results in a better outcome.
- The PPC Members other than the Director and Counsellor are (unpaid) volunteers, generally chosen for their experience and expertise and their commitment to improvement of the profession through education and discipline where necessary. The PPC members

may have advice on professional practices that can benefit your business and also keep you out of trouble.

- PPC Members dealing with you will avoid handling files where they may have or be perceived to have any conflict of interest with any aspect of the file.
- It is important that you understand and acknowledge the complaint. Along the way, you may understand that you erred and take steps to prevent future errors.
 - If this happens, you should discuss it with the Counsellor or the Advocate (depending on where the file is in the process) as proof of your willingness to mitigate the circumstances and prevent re-occurrence.
- If a hearing is requisitioned we urge you to attend the hearing either in person or by teleconference.

- We urge you, at the very least, to make a written submission in response to the Hearing Requisition unless you have an agreement with the Advocate.

Aims of the Complaint Resolution Process

The Complaint Resolution Process is intended to uphold the values of the AIC and its Members, including:

5.1.1 One of the hallmarks of a respected and trusted self-regulated organization is the professional conduct and competence of its members.

And

5.1.4 A primary objective of the Institute's governance of its Members' professional practice is to prevent situations that call into question the integrity of Members individually and the appraisal profession as a whole in ways that emphasize heightened awareness of the Members' professional obligations through education.

Remember this: the PPC is committed to maintaining and improving the work and reputation of the AIC and its members through education and discipline.

We make every effort to be respectful, open, honest and fair in our dealings with our fellow members and with the public. Our hope is that, if you ever find yourself the subject of a complaint, you will find that the people and the process treat you with respect and integrity and that, at the end of the process, you feel that you have learned something that will make you a better appraiser and business person.

For more information, go to one of these links:

- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/addressing-your-concerns/>
- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/complaint-resolution-process/>
- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/addressing-your-concerns/complaint-resolution-faqs/> 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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



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

**—Now—
HIRING**

AACI & Candidates

Please send resumes to: info@crvg.com

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

www.crvg.com



COMMENT SONT TRAITÉES LES PLAINTES

PAR PAT COOPER, AACI, P.A.P.P

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'ADJUDICATION



« NOUS DÉPLOYONS TOUS LES EFFORTS POUR ÊTRE RESPECTUEUX, OUVERTS, HONNÊTES ET JUSTES DANS NOS RAPPORTS AVEC NOS COLLÈGUES MEMBRES ET AVEC LE PUBLIC. »

Nous avons récemment publié des articles donnant des conseils sur la façon d'éviter une plainte de pratique professionnelle. Toutefois, si vous faites assez de travail d'évaluation pendant assez longtemps, il est probable qu'on déposera éventuellement une plainte contre vous. D'habitude, les plaintes proviennent du grand public, souvent du propriétaire du bien immobilier que vous avez évalué, d'avocats, de prêteurs ou parfois d'autres membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Une plainte peut venir de votre client, de l'utilisateur prévu du rapport ou même d'une personne dont vous croyez qu'elle a vu le rapport sans en avoir le droit.

D'abord, il y a une précision à faire. Si vous répondez poliment et professionnellement à une personne qui remet en question la qualité ou l'éthique de votre travail, vous aurez moins de chances de faire l'objet d'une plainte. Si vous écoutez ses préoccupations et faites un effort pour solutionner ses problèmes, vous aurez toutes les chances d'éviter une plainte.

Mais, ce n'est pas tout le monde qui acceptera vos explications ou vos corrections, toutes raisonnables qu'elles soient, alors prenons l'exemple d'un cas où une plainte est déposée contre vous. Imaginons que la plainte repose sur les allégations suivantes : 1) votre estimation de la valeur était inexacte, et de loin; 2) vous avez choisi des comparables pour

arriver à la valeur la plus élevée possible; et, en passant, 3) on sait que vous et le propriétaire du bien visé êtes des meilleurs amis.

Le but du présent article est de vous donner un aperçu de la façon dont une plainte peut être traitée par le bureau de l'ICE à Ottawa, puis par les bénévoles qui forment le Comité de pratique professionnelle (CPP). La gouvernance du CPP est décrite dans la Section 5 des Règlements consolidés (2014) de l'ICE (<https://www.aicanada.ca/fr/aic-consolidated-regulations/>). Nous vous invitons à en prendre connaissance, surtout si jamais vous faites l'objet d'une plainte.

Après avoir décrit le rôle de chacun des membres du CPP, nous ferons des recommandations sur la façon idéale de vous conduire durant le processus.

Les participants de l'ICE au processus de résolution des plaintes

Votre premier point de contact avec le CPP sera probablement le **directeur**. Celui-ci pourra vous envoyer une lettre vous informant qu'une plainte a été reçue, en fournissant une copie résumée de la plainte. On vous demandera peut-être de soumettre une réponse aux allégations et des copies de votre dossier de travail et de votre rapport.

Le cas est ensuite référé au **conseiller**, qui fera un premier examen de la plainte et de votre travail. Le conseiller



voudra peut-être vous interroger, examiner le travail faisant l'objet de la plainte ainsi que vos soumissions. Si les préoccupations soulevées par votre travail sont de nature technique, il peut tenter de résoudre les problèmes en vous donnant des conseils ou en vous offrant une Entente de consentement à une sanction (quelque chose comme une Entente de plaidoyer de culpabilité d'ordre public). Le conseiller peut fermer le dossier de la plainte si celle-ci répond à des critères spécifiques.

Si le conseiller conclut que le cas – ou tout autre question soulevée lors de l'examen de votre travail – peut-être de nature grave et/ou éthique, ou si vous et le conseiller ne pouvez pas vous mettre d'accord sur une Entente de consentement à une sanction, le conseiller peut référer le dossier à un **médiateur**, qui exercera certains des nombreux pouvoirs dévolus au poste de médiateur.

Les pouvoirs du médiateur comprennent : référer le cas au sous-comité d'enquête pour un examen plus poussé; fermer le dossier; vous offrir une Entente de consentement à une sanction; ou demander que la plainte soit entendue par un panel du sous-comité d'adjudication. La plupart du temps, le médiateur vous parlera directement tout au long du processus.

Lorsqu'une plainte est référée au **sous-comité d'enquête**, un enquêteur examinera le dossier et vos soumissions et voudra peut-être vous interroger. Il pourrait explorer plusieurs domaines, incluant la justification de vos ajustements, vos relations avec le propriétaire du bien visé ou avec le plaignant ou toute autre question soulevée par le produit de votre travail ou par la plainte.

À la fin de l'enquête, le président du sous-comité d'enquête fera une recommandation au médiateur. Encore une fois, celui-ci pourra fermer le dossier, négocier une Entente de consentement à une sanction avec vous ou demander la tenue d'une audience.

Si une audience est demandée, le **sous-comité d'adjudication** mettra sur pied un panel d'audience pour entendre et juger le fond de la plainte ou toute autre question qui peut avoir été soulevée lors du processus. Le panel peut rejeter la ou les plaintes, imposer des sanctions et accorder des dommages, y compris les conditions pertinentes à la décision. Les décisions du panel, rendues par écrit, expliquent les raisons de ses décisions.

Si, comme membre visé par la plainte ou le médiateur au nom de l'ICE, n'êtes pas satisfaits d'une décision rendue par le sous-comité d'adjudication, une demande d'appel peut être présentée au sous-comité d'appel.

Si le **sous-comité d'appel** décide d'entendre l'appel, un panel d'audience sera formé pour l'entendre et rendre une décision. Le sous-comité d'appel pourra confirmer, modifier ou annuler la décision du sous-comité d'adjudication.

Votre réponse à la plainte

Prenant l'exemple précédent dans cet article, le plaignant alléguait que :

1. votre estimation de la valeur était élevée;
2. vous avez délibérément choisi les mauvais comparables;
3. vous êtes le « meilleur ami » du propriétaire du bien visé, qui profiterait d'une estimation élevée de la valeur.

1. *L'estimation de la valeur est trop élevée*
L'ICE n'arbitre pas la valeur, alors l'allégation d'une estimation élevée de la valeur n'entre pas dans l'examen. Cependant, l'ICE vérifiera si votre rapport est conforme aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et s'il passe le test de l'« évaluateur raisonnable ».

2. *Vous avez délibérément choisi les mauvais comparables*
Vous fournissez à l'ICE une copie de votre dossier de travail complet,

accompagnée d'une explication du choix de vos comparables plutôt que les comparables que vous auriez dû prendre, selon le plaignant, et de la façon dont vous avez apporté vos ajustements. Vous devez vous montrer le plus candide possible avec l'information qui pourrait aider un représentant du CPP à évaluer votre travail.

3. Vous êtes le meilleur ami du propriétaire du bien visé

À votre premier contact avec le CPP, votre réaction initiale est : « Vous rigolez ? Ce type n'a même pas le droit d'avoir mon rapport et encore moins le droit de porter plainte contre moi ! » Malheureusement, n'importe qui peut porter plainte et chaque plainte faite par écrit doit être soumise à un examen.

Après avoir retrouvé votre calme, vous informez le représentant du CPP que vous n'êtes pas meilleur ami avec le propriétaire du bien visé. En fait, vous jouez au hockey avec lui le vendredi après-midi : une relation qui en aucune manière ne vous inciterait à fournir une opinion de la valeur pour favoriser ses intérêts. D'ailleurs, toutes les parties à l'évaluation connaissaient votre relation avec le propriétaire avant que vous n'entrepreniez le contrat de service.

Maintenant, vous reconnaissez que vous auriez dû noter dans votre certification que toutes les parties au contrat de service connaissaient déjà votre relation avec le propriétaire du bien visé (voir l'article 16.7.8 des *NUPPEC*). À l'avenir, vous ferez bien de dévoiler toute relation qui pourrait donner à penser que vous êtes en conflit d'intérêts. Vous informez donc l'ICE que vous changerez votre pratique afin que vos futurs rapports divulguent ce type de relation.

Résolution de la plainte

Après réception et examen de votre ou vos soumissions, le CPP pourra décider de fermer le dossier s'il croit que la plainte est frivole. Si le dossier demeure



ouvert, vous pourrez recevoir plus d'appels avec d'autres questions. Si, après avoir reçu et considéré vos réponses, le conseiller, le médiateur ou l'enquêteur ont encore des doutes (selon le cheminement du cas dans le processus), le dossier pourra suivre son cours, tel que décrit, et vous aurez des décisions à prendre.

Quelques conseils

Les conseils suivants pourront vous aider dans le processus de résolution des plaintes de l'ICE :

- La règle 4.3.8 de la Norme relative aux questions d'éthique stipule qu'*Il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre de refuser de collaborer avec l'Institut;*
 - Vous devez coopérer durant tout le processus ou faire face à des sanctions pour non-coopération, commençant par la suspension et se terminant par l'expulsion. Votre pleine coopération produit souvent un meilleur résultat.
- Les membres du CPP autres que le directeur et le conseiller sont bénévoles (non payés), généralement choisis pour leur expérience, leur expertise et leur engagement à améliorer la profession par le biais de l'éducation et de la discipline, le cas échéant. Ils peuvent donner des conseils sur les pratiques professionnelles pouvant bénéficier à votre entreprise et vous éviter les ennuis.

- Les membres du CPP traitant avec vous se garderont de toucher des dossiers où ils risqueraient d'être en conflit d'intérêts ou d'être ainsi perçus pour tout aspect du cas.
- Il faut que vous compreniez et reconnaissiez la plainte. En cours de route, vous pourrez réaliser que vous avez commis une erreur et prendre des mesures pour prévenir les erreurs futures.
 - Si cela se produit, vous devriez en parler au conseiller ou au conseiller désigné (selon le cheminement du cas dans le processus) comme preuve de votre volonté à atténuer les circonstances et à faire en sorte que cela ne se reproduise pas.
- Si une audience est convoquée, nous vous demandons avec instance d'y assister, en personne ou par téléconférence.
 - Nous vous prions instamment, à tout le moins, de faire une soumission écrite en réponse à la demande d'audience, à moins d'avoir conclu une entente avec le médiateur.

But du processus de résolution des plaintes

Le processus de résolution des plaintes est conçu pour confirmer les valeurs de l'ICE et de ses membres, y compris :

5.1.1 Deux grandes caractéristiques d'une organisation autoréglémentée qui inspire le respect et la confiance sont la

conduite professionnelle et la compétence de ses membres.

Et

5.1.4 La gouvernance de l'Institut visant la pratique professionnelle de ses membres a pour premier objectif de prévenir les situations qui remettent en question leur intégrité, qu'elle soit individuelle ou qu'elle rejaillisse sur l'ensemble de la profession d'évaluateur, par des initiatives d'éducation et de sensibilisation aux obligations professionnelles des membres.

Rappelez-vous : le CPP est déterminé à maintenir et améliorer le travail et la réputation de l'ICE et de ses membres par le biais de l'éducation et de la discipline.

Nous déployons tous les efforts pour être respectueux, ouverts, honnêtes et justes dans nos rapports avec nos collègues membres et avec le public. Nous espérons que si jamais vous êtes le sujet d'une plainte, vous découvrirez que les gens et le processus vous traiteront avec respect et intégrité et qu'à la fin du processus, vous croirez avoir appris quelque chose qui fera de vous un meilleur évaluateur / une meilleure évaluatrice et homme / femme d'affaires.

Pour plus d'information, cliquez sur l'un ou l'autre des liens suivants :

- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/addressing-your-concerns/>
- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/complaint-resolution-process/>
- <https://www.aicanada.ca/industry-resources/addressing-your-concerns/complaint-resolution-faqs/>



Interactive Edition
available online

Versions pour
les appareils
mobiles, iPad
et iPhone
incluses.

Mobile,
iPad, iPhone
versions
incluses!

Maintenant disponible

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



VALUATION OF RESERVE LANDS REVISITED: *HODGSON V. MUSQUEAM INDIAN BAND*

BY JOHN SHEVCHUK

BARRISTER & SOLICITOR, C.ARB, AACI(HON)



“DETERMINATION OF ‘CURRENT LAND VALUE’ FOR ON-RESERVE LAND WILL NECESSARILY INVOLVE THE APPRAISER IN ASSESSING THE LEGAL RESTRICTIONS AND MARKET CONDITIONS THAT MAY IMPACT THE FEE SIMPLE INTEREST IN SUCH LANDS, BUT THAT TO DO SO MIGHT BE A DERIVATIVE EXERCISE REQUIRING SOME CREATIVITY IN APPROACH.”

Introduction

On May 18, 2017, the Federal Court of Canada – Trial Division rendered its decision in *Hodgson v. Musqueam Indian Band*, 2017 FC 509 [*Hodgson*]. It is the latest judicial consideration of the valuation of reserve lands for rental purposes and, as one would expect, *Hodgson* relies upon the Supreme Court of Canada decision in *Musqueam Indian Band v. Glass*, 2000 SCC 52 [*Glass*].

In *Hodgson*, the broad issue before the court was the determination of annual ‘fair rent’ to be paid by the tenants of 69 residential lots in Musqueam Park, located on Musqueam Indian Reserve No. 2 in southwest Vancouver. The rent review was for a 20-year term commencing June 8, 2015. Annual ‘fair rent’ is described in the applicable leases as 6% of the ‘current land value’ immediately before June 8, 2015.

To say that the competing opinions of ‘fair rent’ diverged would be an understatement. The tenants’ appraiser concluded an average annual rent per lot of \$21,151 while the landlord’s appraiser ranged from \$115,804 to \$226,616. Compare these conclusions to the result in *Glass*, where the per lot annual ‘fair rent’ was set at \$10,000 for the period June 8, 1995 to June 7, 2015.

Several issues were before the court in *Hodgson*, but space constraints dictate that this article considers only the issue of whether the value of the Musqueam Park lots require adjustment for being on a reserve.

Background

In 1960, a portion of the Musqueam reserve was surrendered by Musqueam Indian Band (MIB) in trust to the federal Crown for the purpose of leasing. The Crown entered into a Master Agreement whereby a development company serviced the lands and subdivided the property into lots. The federal Crown then granted leases for the lots to the development company who, in turn, assigned the leases to other parties. The leases had a 99-year term running from 1965 and provided for periodic rent reviews. The first rent review was in 1995. The object of the rent review was to set ‘fair rent’ based on 6% of the ‘current land value’ as if, among other things, the land was unimproved.

When the parties could not agree on the current market value or the fair rent, litigation made its way ultimately to the Supreme Court of Canada in *Glass*. In a bare majority of the Supreme Court of Canada justices hearing the appeal, the decision of the Federal Court of Canada – Trial Division was restored and annual fair rent was deemed to be \$10,000 per annum – up from the \$300 to \$400 per annum before the litigation.

The result in *Glass* was far from unanimous. Five of the nine justices agreed to restore the Federal Court decision, but only four of those five agreed on the basis for restoring the decision. The fifth judge agreed with the result, but for different reasons.



Four other justices would have upheld the Federal Court of Appeal decision overturning the Trial Division decision. The result is that no majority of the Supreme Court of Canada agreed on the reasons for restoring the Trial Division decision.

However, it is the reasoning of the four concurring judges to restore the Trial Division decision, written by Mr. Justice Gonthier, that is relied upon in *Hodgson*, so it is that reasoning that must be reviewed now.

Gonthier J. identified the issues in *Glass* as the meaning of 'current land value' and the interpretation of 'unimproved lands.'¹ In this article, we deal only with 'current land value.'

Gonthier J. wrote that 'current land value' in the MIB leases meant the fee simple interest, not the leasehold interest. Further, it is the freehold on the reserve, not off the reserve. He acknowledged that this entailed a hypothetical valuation because there never will be freehold land on a reserve. Nonetheless, he and his concurring colleagues were of the view that the hypothetical value could be determined.² As to what the valuation entailed, the learned justice wrote:

46 ... This value must reflect the legal restrictions on the land and market conditions. One cannot simply assume that either legal restrictions or market conditions are the same for reserve land as for off-reserve land. In fact, the legal restrictions on the reserve land differ from those on the comparable areas of Vancouver. So too the market may respond differently to Musqueam reserve land than it does to land off the reserve. To give effect to the leases, the land value in the rent review clause must pertain to the actual land in question.

Gonthier J. and his concurring colleagues held that the "fee simple off-reserve value cannot simply be transposed to the Musqueam land ..."³

On the evidence appearing in the record, Gonthier J. and his concurring colleagues accepted that a 50% discount between off-reserve lands and reserve lands was appropriate but added "... it will be a question of fact what, if any, discount should be applied."⁴

Bastarache J. concurring in the majority result, but not the reasons, would have found that 'current lease value' referred to the leasehold interest, which, on the evidence, would not have created a value different from the freehold value given the term left in the lease.

The minority of four justices led by Chief Justice McLachlin were of the view that 'current land value' means the actual value of similar land held in fee simple and is not to be reduced by 50% because the land is on a reserve. With respect, it is submitted that the reasons for the Chief Justice's dissent are strong and, in future cases, we may yet hear arguments based upon the approach the Chief Justice presented.⁵

In any event, the Federal Court in *Hodgson* adopted the reasoning of the four justices led by Gonthier J. Indeed, it appears to have been the base upon which the parties presented the case.

The valuation challenge

Given the direction from Gonthier J. in *Glass*, the appraisers in *Hodgson* had to decide on approaches to account for legal restrictions on land use and market conditions for hypothetical fee simple property on reserve land.

The landlord's appraiser testified that the challenge could be met by relying upon sales of vacant land in the nearby neighbourhoods of the west side of Vancouver. While acknowledging that it was necessary to consider if adjustments were needed for the off-reserve status of the vacant land sales, the appraiser concluded that there was sufficient similarity between properties on the west side of Vancouver and the lots in Musqueam Park to eliminate any need to adjust. The Federal Court in *Hodgson* did not so much reject

the direct comparison approach, but rather concluded that the evidence in support of the approach was not a reliable enough base upon which to fix the value of the lots. This left the approach presented by the tenants' appraiser.

The tenants' appraiser relied upon sales of leasehold interests in the Salish Park subdivision that was also part of the Musqueam reserve lands. He did so because, in his view, the variance in on-reserve and off-reserve values could not easily be determined and would vary from one location to the other. In the absence of clear market evidence of appropriate market-based adjustments, use of sales of west side Vancouver properties was not helpful. The Federal Court accepted that, by using sales of Salish Park leaseholds, an on-reserve discount was not required. However, it did mean the value of the improvements in each Salish Park sale had to be deducted from the sale price. It also meant that an adjustment was necessary to account for the difference in value between leasehold interests and fee simple interests.

The cost of improvements was determined by reference to Marshall Swift tested through discussions with west side builders. Physical depreciation was estimated on the basis of a 60 to 70-year time span. Some functional obsolescence was allowed depending on the age and style of the improvements. Reference to MLS sales photos and a market analysis of sales in North Vancouver were the last inputs. The conclusion was that the average rate of depreciation should be 45%.

As for the leasehold to fee simple adjustment, both appraisers agreed that, if the Salish Park properties still had 99 years left in their terms, the prices on sale would reflect fee simple on-reserve land "almost perfectly," but since only 58 years remained on the Salish Park leases, an adjustment was required.⁶ The tenants' appraiser used paired sales of physically similar properties comparing the prices of fee simple sales to leasehold sales having 43 years remaining and calculated a factor of 1.11. He also looked at three other sets of paired data,



arriving at a factor of 1.10. To this, he adjusted 5% for a reversionary interest in the leasehold and this drove an overall multiplier of 1.15.

While one might argue that the various steps adopted by the tenants' appraiser were fraught with 'appraisal judgment,' it appears that the court was impressed enough with the thoroughness of the analysis and the lack of sustained challenge on cross-examination that the approach was adopted by the court.

Closing

The Federal Court decision in *Hodgson* is lengthy; the court was thorough in its discussion of the work of both appraisers. A brief article such as this cannot fully describe the nuances of the case.

Nevertheless, based upon the reasoning of Gonthier J. and his concurring colleagues in *Glass* and now the Federal

Court decision in *Hodgson*, it appears that determination of 'current land value' for on-reserve land will necessarily involve the appraiser in assessing the legal restrictions and market conditions that may impact the fee simple interest in such lands, but that to do so might be a derivative exercise requiring some creativity in approach to find appropriate proxies for value when there is little or no likelihood that reserve land will ever be available in a freehold state.

That said, the strong dissent in *Glass* suggests that we may not have heard the last of competing arguments for how on-reserve lands are to be valued.

A caveat is in order. The valuation exercise in a rent review is always dictated by the terms of the particular lease in issue. The rent review clauses must be read in the context of the entire lease document to discern the factors that are

to be considered in arriving at the required value estimate. There may be, for example, a direction in a lease to value on-reserve lands under the assumption they are off the reserve.

End notes

¹ *Glass*, para. 24.

² *Ibid.*, para. 35.

³ *Ibid.*, para. 49.

⁴ *Ibid.*, paras. 52-53.

⁵ *Ibid.*, paras. 12-20.

⁶ *Hodgson*, para. 90

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law and in appraisal practice. 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. 

JOIN OUR
NETWORK
AND FIND OUT
HOW WE ARE
DIFFERENT



NOT ALL SERVICE PROVIDERS ARE THE SAME

At **FNF Canada**, we are always looking to **expand** our

APPRAISAL NETWORK

for more information please visit:

fnf.ca/products/appraisal-plus

A SYMBOL OF **STRENGTH**



FNFCANADA

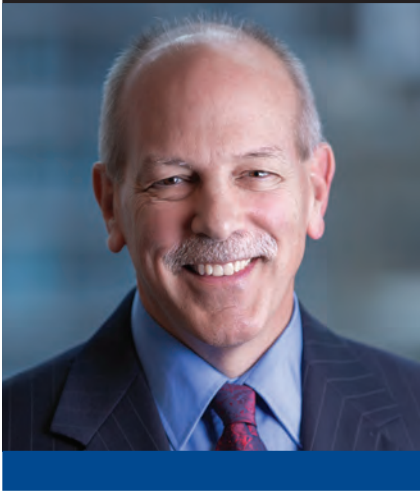
WITH A **PASSION** TO SERVE



RETOUR SUR L'ÉVALUATION DES TERRES DE RÉSERVE : *HODGSON C. LA BANDE INDIENNE MUSQUEAM*

PAR JOHN SHEVCHUK

AVOCAT-PROCUREUR, C.ARB, AACI(HON)



« LE CALCUL DE LA « VALEUR COURANTE DU TERRAIN » POUR LES TERRES DE RÉSERVE DEMANDERA NÉCESSAIREMENT LA PARTICIPATION D'UN ÉVALUATEUR POUR ESTIMER LES RESTRICTIONS LÉGALES ET LES CONDITIONS DU MARCHÉ POUVANT AVOIR UNE INCIDENCE SUR L'INTÉRÊT EN FIEF SIMPLE DE TELS TERRAINS, MAIS QUE DE LE FAIRE POURRAIT ÊTRE UN EXERCICE DÉRIVÉ EXIGEANT UNE CERTAINE CRÉATIVITÉ DANS LA MÉTHODE... »

Introduction

Le 18 mai 2017, la Section d'appel de la Cour fédérale du Canada rendait sa décision dans *Hodgson c. La bande indienne Musqueam*, 2017 FC 509 [*Hodgson*]. C'est la plus récente appréciation des tribunaux sur l'évaluation des terres de réserve aux fins de location et, comme on pourrait s'y attendre, *Hodgson* s'appuie sur la décision de la Cour suprême du Canada dans *Bande indienne de Musqueam c. Glass*, 2000 SCC 52 [*Glass*].

Dans *Hodgson*, l'enjeu global devant le tribunal était le calcul d'un « juste loyer » annuel payé par les locataires de 69 lots résidentiels du parc Musqueam, situé sur la réserve indienne n° 2 de Musqueam, dans le sud-ouest de Vancouver. La révision du loyer visait une période de 20 ans, débutant le 8 juin 2015. Les baux applicables établissent le « juste loyer » annuel à 6 % de la « valeur courante du terrain » immédiatement avant le 8 juin 2015.

Dire que les opinions sur le « juste loyer » divergeaient serait un euphémisme. L'évaluateur des locataires avait calculé un loyer annuel moyen de 21 151 \$ par lot, alors que l'évaluateur du propriétaire en arrivait à une fourchette de 115 804 \$ à 226 616 \$. Comparez ces conclusions au résultat dans *Glass*, où le « juste loyer » annuel fut établi à 10 000 \$ par lot, pour la période du 8 juin 1995 au 7 juin 2015.

Le tribunal s'est penché sur plusieurs questions dans *Hodgson*, mais l'espace du présent article permet d'examiner seulement si la valeur des lots du parc Musqueam requiert un ajustement parce qu'ils sont situés sur une réserve.

Les faits

En 1960, la Bande indienne Musqueam (BIM) a cédé en fiducie à la Couronne une partie de sa réserve aux fins de location. La Couronne a conclu une entente cadre avec une compagnie de développement, qui devait viabiliser les terres et diviser le bien-fonds en lots. La Couronne a ensuite fourni des baux pour chaque lot à la compagnie de développement qui, à son tour, a cédé les baux à d'autres parties. Les baux couraient sur une période de 99 ans, à compter de 1965, et prévoyaient des révisions périodiques du loyer. La première révision du loyer a eu lieu en 1995. Elle avait pour but d'établir le « juste loyer » à 6 % de la « valeur courante du terrain » comme si, entre autres choses, le terrain n'était pas amélioré.

Les partis n'ayant pu s'entendre sur la valeur courante du marché ou sur le juste loyer, le litige s'est rendu jusqu'à la Cour suprême du Canada, dans *Glass*. Dans une faible majorité des juges de la Cour suprême qui ont entendu l'appel, la décision de la Section d'appel de la Cour fédérale du Canada a été rétablie et le juste loyer annuel confirmé à 10 000 \$ par année – une augmentation



par rapport aux 300 à 400 \$ par année avant le litige.

Le résultat dans *Glass* était loin d'être unanime. Cinq des neuf juges ont convenu de rétablir la décision de la Cour fédérale, mais seulement quatre de ceux-ci s'entendaient sur les raisons de la rétablir. Le cinquième juge arrivait à la même conclusion, mais sur des bases différentes. Les quatre autres juges voulaient maintenir la décision de la Cour d'appel fédérale renversant la décision de la Section d'appel. Par conséquent, aucune majorité à la Cour suprême du Canada ne s'est entendue sur les raisons de rétablir la décision de la Section d'appel.

Toutefois, c'est le raisonnement des quatre juges concordants de rétablir la décision de la Section d'appel, rédigé par le juge Gonthier, sur lequel on s'appuie dans *Hodgson*. C'est donc ce raisonnement qui doit être examiné maintenant.

Le juge Gonthier a déterminé que les problèmes dans *Glass* étaient la signification de la « valeur courante du terrain » et l'interprétation des « terrains non améliorés ». Dans le présent article, nous traiterons seulement de la « valeur courante du terrain ».

Le juge Gonthier écrivait que la « valeur courante du terrain » dans les baux de la BIM signifiait l'intérêt en fief simple, non l'intérêt à bail. Qui plus est, c'est la propriété franche dans la réserve, et non à l'extérieur de celle-ci. Il a reconnu que cela supposait une valeur hypothétique, puisque le titre franc n'existe pas dans une réserve. Néanmoins, lui et ses collègues concordants étaient d'avis que la valeur hypothétique pouvait être calculée.² Quant à ce que l'évaluation impliquait, le savant juge écrivait :

46 ... Cette valeur doit refléter les restrictions légales attachées aux terrains et les conditions du marché. Il est impossible de simplement supposer que les restrictions légales ou les

conditions du marché sont les mêmes pour les terrains situés dans une réserve que pour ceux situés hors d'une réserve. En fait, les restrictions légales attachées aux terrains de la réserve diffèrent de celles visant les secteurs comparables de Vancouver. De plus, le marché peut réagir différemment à l'égard d'un terrain de la réserve de Musqueam qu'il ne le fait à l'égard d'un terrain situé hors de la réserve. Pour donner effet au bail, la valeur du terrain utilisée dans la clause de révision du loyer doit correspondre au terrain en question.

Le juge Gonthier et ses collègues concordants étaient d'avis que « la valeur des terrains hors réserve détenus en fief simple n'est tout simplement pas transposable aux terrains de Musqueam... »³

S'appuyant sur les preuves apparaissant au dossier, le juge Gonthier et ses collègues concordants convenaient qu'une réduction de 50 % entre les terres hors réserve et les terres de réserve était appropriée, mais ils ajoutaient : « La question de l'ampleur de la réduction qui devrait être appliquée, voire de l'opportunité d'une réduction, est une question de fait. »⁴

Le juge Bastarache concordant avec le résultat majoritaire, mais pas avec les raisons, aurait conclu que la « valeur courante du bail » visait l'intérêt à bail, qui, selon la preuve, n'aurait pas créé une valeur différente de la valeur en propriété franche, compte tenu de la période qui restait au bail.

La minorité des quatre juges, menée par le juge en chef McLachlin, était d'avis que la « valeur courante du terrain » signifie la valeur réelle de terrains similaires détenus en fief simple et qu'elle ne doit pas être réduite de 50 % parce que le terrain est situé sur une réserve. Je soumets respectueusement que les raisons pour lesquelles le juge en chef n'était pas d'accord étaient solides et, dans de futurs cas, nous entendrons encore

des arguments reposant sur l'approche présentée par le juge en chef.⁵

Quoi qu'il en soit, la Cour fédérale dans *Hodgson* a adopté le raisonnement des quatre juges menés par le juge Gonthier. En effet, il semble avoir été la base sur laquelle les parties ont fondé la présentation de leur cas.

Le problème de l'évaluation

À la lumière de la directive donnée par le juge Gonthier dans *Glass*, les évaluateurs dans *Hodgson* ont dû déterminer des approches tenant compte des restrictions légales sur l'utilisation des terres et des conditions du marché pour une propriété hypothétique en fief simple sur une terre de réserve.

L'évaluateur du propriétaire a témoigné que la solution au problème pourrait être de se fier à des ventes de terrains vacants dans les quartiers voisins de l'ouest de Vancouver. Tout en reconnaissant qu'il fallait considérer si des ajustements s'imposaient pour le statut hors réserve des ventes de terrains vacants, l'évaluateur a conclu qu'il y avait assez de similitudes entre les propriétés de l'ouest de Vancouver et les lots du parc Musqueam pour éliminer tout besoin d'ajustement. La Cour fédérale dans *Hodgson* n'a pas tant rejeté la méthode de comparaison directe qu'elle a plutôt conclu que les données supportant la méthode ne constituaient pas une base assez fiable pour fixer la valeur des lots. Il ne restait donc que la méthode présentée par l'évaluateur des locataires.

L'évaluateur des locataires s'est fié aux ventes des intérêts à bail dans la subdivision du parc Salish, qui faisait aussi partie des terres de la réserve de Musqueam. Il a fait cela parce que, selon lui, la variation des valeurs sur la réserve et hors réserve ne pouvait pas être facilement calculée et elle changerait d'un endroit à l'autre. En l'absence de données marchandes claires justifiant des ajustements appropriés au marché, le recours aux ventes de propriétés dans



l'ouest de Vancouver s'est révélé inutile. La Cour fédérale a accepté qu'en utilisant les ventes de propriétés à bail au parc Salish, une réduction sur la réserve n'était pas requise. Cependant, cela signifiait que la valeur des améliorations dans chaque vente du parc Salish devait être déduite du prix de vente. Cela voulait également dire qu'un ajustement était nécessaire pour tenir compte de la différence de valeur entre les intérêts à bail et les intérêts en fief simple.

Le coût des améliorations a été calculé en se référant à Marshall Swift, testé lors de discussions avec des constructeurs de l'ouest. La dépréciation physique a été estimée sur un laps de temps de 60 à 70 ans. On a permis une désuétude fonctionnelle selon l'âge et le style des améliorations. Une référence aux photos de ventes MLS et une analyse marchande des ventes à North Vancouver ont été les derniers intrants. La conclusion était que le taux de dépréciation moyen devrait être de 45 %.

Quant à l'ajustement de la propriété à bail au fief simple, les deux évaluateurs ont convenu que si les propriétés du parc Salish avaient encore 99 ans à leurs baux, les prix à la vente refléteraient les terres de réserve en fief simple « presque parfaitement », mais comme il restait seulement 58 ans aux baux du parc Salish, un ajustement était requis.⁶ L'évaluateur des locataires a utilisé des ventes jumelées de propriétés physiquement similaires comparant les prix de vente en fief simple aux ventes de propriétés à bail qui avaient encore 43 ans dans leurs baux, et il a calculé un

facteur de 1,11. Il a également examiné trois autres séries de données jumelées, arrivant à un facteur de 1,10. À cela, il a apporté un ajustement de 5 % pour un intérêt réversif dans la propriété à bail, ce qui a donné un multiplicateur global de 1,15.

Alors que l'on pourrait faire valoir que les diverses mesures prises par l'évaluateur des locataires étaient truffées de « jugements d'évaluation », il semble que la cour ait été suffisamment convaincue de l'intégralité de l'analyse et qu'en l'absence d'un contre-interrogatoire soutenu, la cour ait tranché en faveur de cette méthode.

En conclusion

La décision de la Cour fédérale dans *Hodgson* est volumineuse; la cour a débattu de manière exhaustive le travail des deux évaluateurs. Un bref article tel que celui-ci ne peut pas décrire complètement les nuances du cas.

Néanmoins, selon le raisonnement du juge Gonthier et de ses collègues concordants dans *Glass* et maintenant la décision de la Cour fédérale dans *Hodgson*, il semble que le calcul de la « valeur courante du terrain » pour les terres de réserve demandera nécessairement la participation d'un évaluateur pour estimer les restrictions légales et les conditions du marché pouvant avoir une incidence sur l'intérêt en fief simple de tels terrains, mais que de le faire pourrait être un exercice dérivé exigeant une

certaine créativité dans la méthode, afin de trouver les indicateurs de valeur appropriés quand il y a peu ou pas de chances que la terre de réserve ne soit jamais disponible en propriété franche.

Ceci dit, la dissension marquée dans *Glass* donne à penser que nous n'avons peut-être pas encore entendu tous les arguments contradictoires sur la façon dont il faut évaluer les terres de réserve.

Il faut ici faire une mise en garde. L'exercice d'évaluation dans une révision du loyer est toujours dicté par les clauses du bail particulier en litige. La révision des clauses du loyer doit être lue à la lumière du bail entier, pour discerner les facteurs qui doivent être pris en compte pour arriver à l'estimation de la valeur requise. Cela peut être, par exemple, une directive dans un bail à l'effet d'évaluer les terres de réserve en présumant qu'elles sont à l'extérieur de la réserve.

Notes en fin d'article

¹ Glass, paragr. 24.

² Idem, paragr. 35.

³ Idem, paragr. 49.

⁴ Idem, paragr. 52-53.

⁵ Idem, paragr. 12-20.

⁶ Hodgson, paragr. 90.

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



See you in Quebec City!
Vous voir à Québec!



ADVOCACY IN ACTION



“THE AIC ADVOCACY SUB-COMMITTEE WILL CONTINUE TO DEVELOP STRATEGIES AND BUILD ON THE MOMENTUM THAT HAS BEEN CREATED AS WE CONTINUE TO MAKE A NAME FOR OURSELVES IN THE REAL ESTATE INDUSTRY.”

While the summer is generally a time for members of parliament and legislatures to reconnect with constituents in their ridings, the Appraisal Institute of Canada (AIC) continued to promote and advocate for our Members in different ways and different regions. Over the last few months, AIC met with government officials, attended events, created tools for advocacy purposes and interacted with as many stakeholders as possible. Here is a glimpse at what the AIC Advocacy Sub-committee was up to at both the provincial and federal levels:

- Hosting Member of Parliament for Vaughan – Woodbridge, Francesco Sorbara, to address the AIC and Appraisal Institute (US) Board of Directors during the 2017 International Valuation Conference in June 2017.
- Monitoring the Greater Toronto Area (GTA) housing market following the 16 measures announced by the Ontario Government in April 2017. AIC and AIC-ON have reached out to the Province to educate government representatives about AIC’s unique perspective and role in the industry, as well as to offer our participation and expertise regarding some of the measures.
- Monitoring the progress of the New Brunswick property tax assessment review which was assigned to the provincial Auditor General.

- Working with provincial stakeholders to determine how AIC Members can enhance their appraisal reports to meet the needs of their clients. For example, AIC-Manitoba and the Winnipeg Land Titles Office met to discuss the requirements and expectations regarding appraisals for the purpose of power of sale and foreclosure matters. This collaboration led to an initiative to educate AIC-designated appraisers about how they can enhance their appraisal reporting in accordance with the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* while still ensuring that it meets LTO’s requirements. This presentation was so successful that an education webinar eligible for Continued Professional Development credits was organized and delivered to our Members.
- Monitoring a Bill tabled in late April 2017 by a Nova Scotia Member of the Legislative Assembly that would affect appraisers in matters relating to estate succession. The Bill did not last on the order paper as an election was called, but the Nova Scotia Real Estate Appraisers Association has reached out to the government to educate them on AIC qualified appraisers in the event the Bill is tabled again.

- Preparing the AIC 2018 Federal Pre-Budget submission to the House of Commons Finance Committee. This is the third year that AIC has made such a submission. We will work with provincial associations in order to make this a regular exercise across the country.
- Advocating for the use of the same rigor and stringent underwriting procedures presented by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) *Guidelines B20* and *B21* to all financial lending institutions in order to protect consumers, the housing market and the economy overall. We are encouraged to see that OSFI released new proposed guidelines in July 2017 to strengthen the mortgage lending industry and, with comments we received from Members, AIC made a submission as part of the consultation process.
- Submitting comments to the Ministry of Government and Consumers Services regarding the proposed changes to the *Real Estate and Business Brokers Act*. AIC's comments focus on the benefit of an independent opinion of value that appraisers can offer during a real estate transaction to reduce the perception of a Realtors' conflict of interest as well to assist in the protection of the public during real estate transactions.
- Making a request to the Ontario Real Estate Association to have the option to obtain an appraisal in Purchase and Sale Agreement forms (similar to home inspections).
- Monitoring the syndicated mortgage market and making it known among stakeholders that appraisers can help mitigate the risk of fraud for investors. We continue to engage the Financial Services Commission of Ontario (FSCO) and the Ontario Finance Department to discuss measures that would protect the public.

- Attending several CD Howe events such as the 2017 Post-Budget speech from Ontario Finance Minister Charles Sousa and a GTA housing panel featuring Tim Hudak from the Ontario Real Estate Association, Andrew Charles from Canada Guaranty and Benjamin Tal of CIBC World Markets.
- Meeting with the Ontario Finance Minister's Office to introduce our organization, explain what our Members do, voice our desire to be engaged in the Ontario Fair Housing Plan and discuss our concerns with the unregulated mortgage lending industry. The Ontario Fair Housing Plan was also discussed with the Ontario Offices of Ministers responsible for Housing, Infrastructure, Government and Consumer Services and Municipal Affairs.
- Meeting Federal elected officials such as Parliamentary Secretary to the Minister of Finance, Ginette Petitpas-Taylor; the Office of the Minister of Innovation, Science and Economic Development; the Prime Minister's Office; and the Official Opposition Finance Critic, Gérard Deltell. These meetings

were to further the awareness of the AIC and its Members. We also had initial contact with the new Official Opposition leader, Andrew Scheer, to bring his awareness to our organization and members.

- AIC-Alberta attending a roundtable discussion in Lethbridge, Alberta hosted by Federal Member of Parliament, Rachel Harder. The topic was the impact of federal housing measures announced in fall 2016.
- Speaking at the Canadian Housing Renewal Association about the appraiser's perspective relating to affordable housing.
- And much more.

As we head into the busy fall and winter seasons, the AIC Advocacy Sub-committee will continue to develop strategies and build on the momentum that has been created as we continue to make a name for ourselves in the real estate industry as a service that cannot be overlooked.

As always, if any members have additional issues that require the Committee's attention, please contact your provincial representative; the Chair, John Manning, AACI, P.App, at jcm77@telus.net; or Andre Hannoush, Associate Director, Public Affairs, at andre@aicanada.ca 

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.

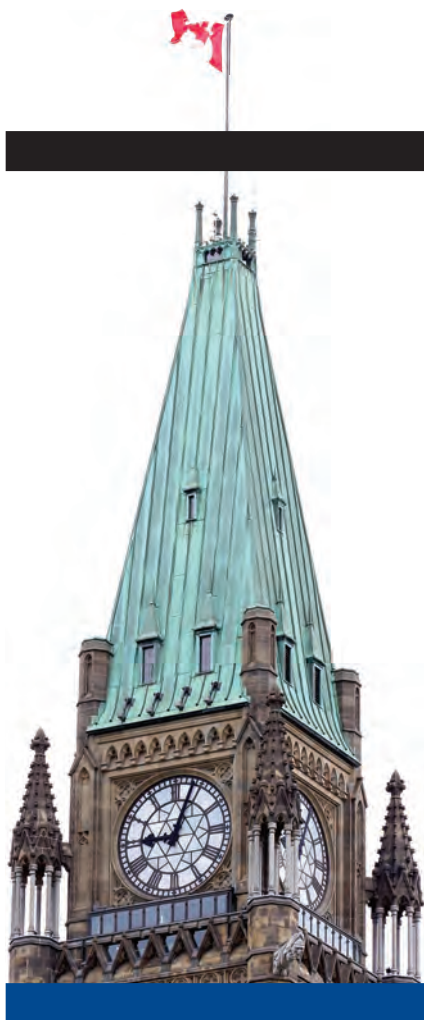


www.AICanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/
www.AICanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/





DÉFENSE DES INTÉRÊTS À L'ŒUVRE



« LE SOUS-COMITÉ DE LA DÉFENSE DES INTÉRÊTS DE L'ICE CONTINUERA D'ÉLABORER DES STRATÉGIES ET DE POURSUIVRE L'ÉLAN QUI A ÉTÉ CRÉÉ ALORS QUE NOUS CONTINUONS À NOUS FAIRE CONNAÎTRE DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER. »

Sachant que les députés fédéraux et provinciaux profitent généralement de l'été pour reprendre le contact avec les électeurs dans leurs circonscriptions, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a continué de promouvoir et de défendre les intérêts de ses membres de différentes façons et dans différentes régions. Au cours des derniers mois, l'ICE a rencontré des représentants du gouvernement, assisté à des événements, créé des outils à des fins de promotion ou de défense des intérêts et interagi avec le plus grand nombre possible d'intervenants. Voici donc un aperçu de ce que le sous-comité de la défense des intérêts de l'ICE a entrepris aux niveaux provincial et fédéral :

- Nous avons été les hôtes du député de Vaughan - Woodbridge, Francesco Sorbara, qui a été invité à s'adresser au Conseil d'administration de l'ICE et de l'Appraisal Institute (É.-U.) lors du Congrès d'évaluation international en juin 2017.
- Nous avons surveillé le marché du logement de la région du Grand Toronto (GTA) par suite des 16 mesures annoncées par le gouvernement de l'Ontario en avril 2017. L'ICE et l'ICE-ONT. ont contacté la province pour expliquer aux représentants gouvernementaux la perspective unique et le rôle de l'ICE dans l'industrie et pour offrir notre participation et notre expertise à l'égard de certaines de ces mesures.

- Nous avons surveillé les progrès du projet d'évaluation de l'impôt foncier du Nouveau-Brunswick qui a été confié au vérificateur général de la province.
- Nous avons travaillé avec les intervenants provinciaux à déterminer comment les membres de l'ICE peuvent améliorer leurs rapports d'évaluation afin de mieux répondre aux besoins de leurs clients. Par exemple, ICE-Manitoba et le Bureau des titres fonciers de Winnipeg se sont rencontrés pour discuter des exigences et des attentes concernant les évaluations dans les cas de pouvoir de vente ou de forclusion. Cette collaboration a donné naissance à une initiative visant à éduquer les évaluateurs désignés de l'ICE sur la façon dont ils peuvent améliorer leurs rapports d'évaluation conformément aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* tout en respectant les exigences du Bureau des titres fonciers. Cette présentation a eu tellement de succès qu'un webinaire éducatif donnant des crédits de perfectionnement professionnel continu a été organisé et diffusé à nos membres.
- Nous avons surveillé le projet de loi déposé à la fin d'avril 2017 par un député de l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse qui affecterait

les évaluateurs en matière de droit successoral. Le projet de loi n'a pas été retenu au Feuilleton parce qu'une élection a été déclenchée, mais l'Association des évaluateurs immobiliers de la Nouvelle-Écosse a offert au gouvernement des renseignements au sujet des évaluateurs qualifiés de l'ICE au cas où le projet de loi serait déposé à nouveau.

- Nous avons préparé la soumission de l'ICE au Budget fédéral de 2018 soumise au Comité des finances de la Chambre des communes. C'est la troisième année que l'ICE est invité à faire une telle soumission. Nous travaillerons avec les associations provinciales afin d'en faire un exercice régulier dans tout le pays.
- Nous avons plaidé en faveur de l'utilisation de la même rigueur et des mêmes procédures rigoureuses de souscription présentées dans les *Lignes directrices B20 et B21* du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) à tous les établissements financiers de crédit afin de protéger les consommateurs, le marché du logement et l'économie dans son ensemble. Nous sommes encouragés de voir que le BSIF a publié de nouvelles lignes directrices proposées en juillet 2017 pour renforcer l'industrie des prêts hypothécaires et, selon les commentaires reçus des membres, l'ICE a fait une soumission dans le cadre du processus de consultation.
- Nous avons soumis des commentaires au ministère des Services gouvernementaux et des Consommateurs en ce qui concerne les modifications proposées à la *Loi sur le courtage commercial et immobilier (Ontario)*. Les commentaires de l'ICE sont axés sur le bénéfice d'une opinion de valeur indépendante que les évaluateurs peuvent offrir lors d'une transaction immobilière afin de réduire la

perception d'un conflit d'intérêts et de contribuer à la protection du public lors des transactions immobilières.

- Nous avons demandé à l'Association immobilière de l'Ontario d'avoir la possibilité d'obtenir une évaluation dans les formulaires d'entente d'achat et de vente (semblables aux inspections domiciliaires).
- Nous avons surveillé le marché des prêts hypothécaires syndiqués et fait savoir aux parties intéressées que les évaluateurs peuvent contribuer à atténuer le risque de fraude pour les investisseurs. Nous continuons d'engager la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO) et le ministère des Finances de l'Ontario et de discuter avec eux des mesures qui protègent le public.
- Nous avons participé à plusieurs événements de la Fondation CD Howe tels que le discours du ministre ontarien des Finances, Charles Sousa, suite au dépôt du budget 2017 et un panel de logements du Grand Toronto avec Tim Hudak de l'Association immobilière de l'Ontario, Andrew Charles de Canada Guaranty et Benjamin Tal de Marchés mondiaux CIBC.
- Nous avons eu une rencontre avec le bureau du ministre des Finances de l'Ontario pour présenter notre organisation, expliquer ce que font nos membres, exprimer notre désir d'être engagés dans le Plan pour le logement équitable de l'Ontario et discuter de nos préoccupations envers l'industrie des prêts hypothécaires non réglementée. Nous avons aussi discuté du Plan pour le logement équitable de l'Ontario avec les bureaux des ministres de l'Ontario responsables du logement, de l'infrastructure, des services gouvernementaux et des services aux consommateurs et des affaires municipales.

- Nous avons rencontré des parlementaires fédéraux tels que la secrétaire parlementaire du ministre des Finances, Ginette Petitpas-Taylor; le Cabinet du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique; le Cabinet du Premier ministre; et le critique des Finances de l'Opposition officielle, Gérard Deltell. Ces rencontres visaient à sensibiliser ces interlocuteurs au travail de l'ICE et de ses membres. Nous avons également eu un contact initial avec le nouveau leader de l'Opposition officielle, Andrew Scheer, afin de le mettre au courant de notre organisation et de nos membres.
- L'ICE-Alberta a assisté à une table ronde à Lethbridge, en Alberta, organisée par la députée fédérale Rachel Harder. Cet événement avait pour thème l'impact des mesures fédérales sur le logement annoncées à l'automne 2016.
- Nous avons parlé à l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine au sujet de la perspective de l'évaluateur concernant le logement abordable.
- Et plus encore.

Alors que nous nous dirigeons vers les saisons très occupées que sont l'automne et l'hiver, le sous-comité de la défense des intérêts de l'ICE continuera d'élaborer des stratégies et de poursuivre l'élan qui a été créé alors que nous continuons à nous faire connaître dans le secteur de l'immobilier comme un service qui ne doit pas être négligé.

Comme toujours, si les membres désirent porter d'autres questions à l'attention du comité, ils peuvent communiquer avec leur représentant provincial, avec le président John Manning, AACI, P.App au jcm77@telus.net ou avec Andre Hannoush, directeur associé, Affaires publiques, au andrehab@aicanada.ca 

New Additions to UBC's Continuing Professional Development Courses

Today's successful real estate professional is creative, analytical, adaptable, and committed to lifelong learning. The Real Estate Division at UBC's Sauder School of Business offers a series of short online professional development courses aimed at real estate practitioners' continuing education needs.

All UBC Real Estate Division continuing professional development (CPD) courses are offered through distance education in self-study format or as a live online webinar. Completion of a CPD course will earn you a UBC award of completion, plus guaranteed credits towards the Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development (AIC CPD) requirements.

Business Development series:

- CPD 153: Entrepreneurship and Small Business Development
- CPD 154: Business Strategy: Managing a Profitable Real Estate Business
- CPD 155: Succession Planning for Real Estate Professionals
- CPD 156: Organizing and Financing a Real Estate Business
- CPD 157: Accounting and Taxation Considerations for a Real Estate Business

New Valuation courses:

- CPD 124: Residential Appraisal: Challenges and Opportunities
- CPD 133: Valuing Residential Condominiums

To find out more, visit:

realestate.ubc.ca/CPD

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



THE I.D.E.A. PROGRAM

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

VOLUNTEER CHAIR, ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE



“THE I.D.E.A. PROGRAM IS MEANT TO FACILITATE HIGHLY QUALIFIED AND EXPERIENCED INDIVIDUALS WITH THE OPPORTUNITY TO OBTAIN THE AIC DESIGNATION.”

The Appraisal Institute of Canada (AIC) is pleased to announce a new program for Members and potential Members without a university degree to achieve their AIC designation. The AIC Board of Directors tasked the Admissions and Accreditation Committee (AAC) with developing a program that evaluates lifelong learning as well as diverse and extensive appraisal experience as a qualification for the degree exemption. The new Individual Degree Exemption Assessment (I.D.E.A.) program is by no means a way to shortcut the current AIC education requirements; rather it is meant to facilitate highly qualified and experienced individuals with the opportunity to obtain the AIC designation.

The AAC researched various other organizations and university Prior Learning Assessment Recognition (PLAR) programs to identify success models and to develop an I.D.E.A. program which is tailored specifically for AIC and does not compromise the quality of our highly recognized Program of Professional Study. The I.D.E.A. program evaluates criteria within three main categories to determine if an individual meets the required standards to successfully obtain the degree exemption. The three categories are AIC Program of Study, Additional Post-Secondary Education and Experience.

AIC Education: The AIC Program of Professional Study (including the Guided Case Study) through the University of British Columbia and Université Laval is the most important aspect of the AIC designation process, and this must be completed in order to be successful in the I.D.E.A. program.

Post-Secondary Education:

A commitment to continuous learning is a quality that demonstrates an exceptional applicant for the program. To be considered, the education cannot overlap the AIC Program of Professional Study. For the I.D.E.A. program, post-secondary education is broken into two categories:

1. Accredited Institution (i.e., college and/or university)

Many people pursue post-secondary education as a means of gaining knowledge and experience that will benefit their career, rather than specifically to obtain a degree or diploma. Their completed courses may be full credits that do not follow a specific curriculum, and therefore do not count towards a specific degree. The I.D.E.A. is designed to exempt a degree while still maintaining the importance in university/college or CEGEP courses.

2. Other Professional Designation Education

Real estate appraisal is a growing industry that offers many opportunities

[Continued on page 47]



LE PROGRAMME EEDI

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

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, COMITÉ DES ADMISSIONS ET ACCRÉDITATIONS



« LE PROGRAMME EEDI IL VEUT OFFRIR AUX PERSONNES TRÈS QUALIFIÉES ET EXPÉRIMENTÉES LA CHANCE D'OBTENIR UNE DÉSIGNATION DE L'ICE. »

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est heureux d'annoncer un nouveau programme pour les membres et les membres potentiels sans diplôme universitaire qui leur permettra d'obtenir leur désignation de l'ICE. Le Conseil d'administration de l'ICE a chargé le Comité des admissions et de l'accréditation (CAA) d'élaborer un programme qui évalue l'apprentissage permanent ainsi que l'expérience d'évaluation diverse et extensive comme qualification à l'exemption d'un diplôme. Le nouveau Programme d'évaluation d'exemption d'un diplôme individuel (EEDI) ne constitue d'aucune façon un raccourci vers les exigences d'éducation actuelles de l'ICE; il veut plutôt offrir aux personnes très qualifiées et expérimentées la chance d'obtenir une désignation de l'ICE.

Le CAA a exploré différents programmes d'évaluation et reconnaissance des acquis (ERA) auprès de différents organismes et universités afin de trouver de bons modèles et de développer un Programme EEDI adapté à l'ICE qui ne compromet pas la qualité de notre Programme d'études professionnelles très reconnu. Le Programme EEDI évalue les critères dans trois grandes catégories pour déterminer si une personne rencontre les normes requises pour parvenir à obtenir l'exemption d'un diplôme. Les trois catégories sont le Programme d'études de l'ICE, les études postsecondaires additionnelles et l'expérience.

Éducation de l'ICE : Le

Programme d'études professionnelles de l'ICE (incluant l'Étude de cas guidée), à l'Université de la Colombie-Britannique et à l'Université Laval, est l'aspect le plus important du processus de désignation de l'ICE, alors qu'il faut le suivre pour réussir le Programme EEDI.

Études postsecondaires :

L'engagement envers un apprentissage continu est une qualité qui démontre un candidat d'exception pour le programme. Pour être prises en considération, les études ne peuvent pas chevaucher le Programme d'études professionnelles de l'ICE. Pour le Programme EEDI, les études postsecondaires se divisent en deux catégories :

1. Établissement accrédité (collège et/ou université)

Plusieurs personnes poursuivent des études postsecondaires pour augmenter leurs connaissances et expériences qui bénéficieront à leur carrière plutôt que d'obtenir spécifiquement un grade ou un diplôme. Les cours qu'ils ont suivis peuvent être des pleins crédits qui ne suivent pas un curriculum particulier et qui ne comptent donc pas comme un grade spécifique. Le Programme EEDI est conçu pour éliminer l'exigence d'un grade, tout en maintenant l'importance des cours à l'université, au collège ou au CÉGEP.

2. Autres études de désignation professionnelle

L'évaluation immobilière est un secteur en croissance qui offre beaucoup d'opportunités d'acquérir des compétences complémentaires qui aideront à étendre le champ d'activité d'un évaluateur. Les membres possédant de l'expérience et des désignations obtenues d'autres associations peuvent être en mesure d'appliquer leurs connaissances au Programme EEDI. Les désignations pertinentes au secteur de l'évaluation se verront accorder une plus grande valeur que les désignations et les études dans des sphères non pertinentes.

Expérience : L'expérience est l'aspect le plus important du Programme EEDI. Elle est une partie essentielle du processus d'évaluation et l'on s'attend à ce que la plupart des candidats faisant une demande aient beaucoup d'expérience en évaluation immobilière

et en consultation, ou une expérience connexe qui peut être transférée. Comme l'expérience est matière à interprétation, les critères, les exigences minimales et les démonstrations d'expérience sont requis pour le processus d'évaluation. Le candidat doit :

- Avoir 15 ans d'expérience dans le secteur immobilier, dont 10 ans doivent inclure du travail en évaluation immobilière.
- Donner des exemples qui montrent un champ de pratique étendu, combiné à des compétences tant techniques que comportementales.

Le Programme EEDI a pour but de dénicher le candidat exceptionnel qui ne possède pas de diplôme. Le niveau d'expérience requise doit être très élevé.

Le CAA a assigné l'évaluation des candidats au Programme EEDI à un sous-comité formé de CRA, d'AACI, de membres à honoraires et de membres

rémunérés pour assurer que le candidat fasse l'objet d'une évaluation équitable. Ces bénévoles évalueront tous les documents présentés pour déterminer si le candidat mérite d'être reçu.

Pour demeurer le leader de la profession d'évaluateur et du secteur immobilier, l'ICE doit toujours prendre en considération diverses options pour attirer des membres de premier plan. L'Institut cherche continuellement à se renforcer et à renforcer le secteur immobilier. L'évaluation et la reconnaissance des acquis n'est pas un nouveau concept et l'ICE croyait nécessaire d'élaborer un programme qui accueille les gens ayant une riche expérience et apprenant de façon permanente. Même si l'exigence d'un diplôme est toujours vitale pour l'Institut, le Programme EEDI offrira aux candidats exceptionnels l'opportunité de s'épanouir dans ce secteur. 

[Continued from page 45]

to learn complementary skills that will help expand the scope of an appraiser. Members with experience and designations obtained through other associations may be able to apply this knowledge to the I.D.E.A. program. Designations that are relevant to the appraisal industry will be given higher value than designations and education in non-relevant areas.

Experience: Experience is the most important aspect of the I.D.E.A. program. It is an essential part of the evaluation process, and it is expected that most applicants who apply will have substantial experience in real estate appraisal and consulting or complementary experience that is transferable. As experience is subject to interpretation, criteria, minimum

requirements and proof of demonstrated experience are required for the evaluation process. The applicant must:

- Have 15 years of experience within the real estate industry, 10 of which must include experience in real estate valuation.
- Provide examples that display an expanded scope of practice, demonstrating both technical and behavioral competencies.

The IDEA program is designed to find the exceptional applicant who does not have a degree. The level of experience that is required must be substantial.

The AAC has assigned the evaluation of I.D.E.A. applicants to a sub-committee that consists of CRAs and AACIs and fee and non-fee Members to ensure that the candidate gets a fair evaluation.

These volunteers will evaluate all the material presented to determine whether the applicant is successful.

To remain as leaders in the appraisal profession and the real estate industry, AIC must continually consider various options to attract top-notch members. AIC is always looking to strengthen the Institute and the industry. Prior Learning Assessment Recognition is not a new concept, and AIC felt it necessary to develop a program that does not exclude people who have extensive experience and life-long learning. While, the degree requirement is still a vital part of the Institute, the I.D.E.A. program will provide exceptional candidates with the opportunity to thrive in this industry. 



CROSS-BORDER COLLABORATION

North American valuation experts assess opportunities and challenges for the profession at 2017 International Valuation Conference

By Appraisal Institute staff

© 2017 Reprinted with permission from the Appraisal Institute, Chicago, Illinois. All rights reserved.

High-ranking valuation professionals at some of North America's largest real estate firms see a variety of challenges and opportunities facing the profession – the role played by off-shore capital, the battle for talent, concerns about fee compression, the impact of technology... and many others.

Four experts from the US and Canada talked about those topics in a panel discussion before 600-plus attendees at the 2017 International Valuation Conference – co-hosted by the Appraisal Institute and the Appraisal Institute of Canada – in Ottawa, Ontario, in June.

Participants in the North American valuation panel were:

- Ed Alegre, MAI, MRICS, of Colliers International;
- Colin Johnston, AACI, P.App, of Altus Group;
- John Busi, MAI, FRICS, of Newmark Knight Frank; and
- Paul Morassutti, AACI, P.App, of CBRE Limited.

Peter Christensen of LIA Administrators and Insurance Services kicked off the discussion, and Appraisal Institute 2017 President Jim Amorin, MAI, SRA, AI-GRS, moderated the event.

After the conference, *Valuation* magazine asked the panelists to share their thoughts on several issues facing the global real estate valuation profession. Some responses have been edited for length.

What are the most significant real estate trends that you are noticing within North America?

Ed Alegre: Commercial real estate investment activity remains robust in North America, but there has been a slowdown in recent months. In the US, this trend is going hand in hand with the gradual flattening or increase of cap rates across most markets and property types. However, it is interesting to note that foreign investors are still net buyers of US commercial real estate, while domestic ones are net sellers. In Canada, certain residential markets have seen strong appreciation due to heavy demand from foreign buyers, while some of the most desirable US residential markets are still appreciating, but struggling with limited inventories of properties for sale.



Colin Johnston: The top performing malls are getting stronger, while the weak are getting weaker. Malls that have spent money on expansion/refurbishment and added experiential tenancies have seen their sales performance improve, while smaller and older community centres and Tier II regional malls have seen increased vacancy, with many becoming functionally obsolete. In Canada, there is also a surge in purpose-built rental apartment buildings unlike we have seen over the past decade, which was dominated by condominium developments.

John Busi: Clearly, a structural change is taking place in retail as aging baby boomers commanding less purchasing power are getting displaced by less materialistic millennials. Cross-border capital continues to impact gateway markets and drive value.

Paul Morassutti: The trend that has the biggest potential impact on our industry is the recent acceleration of artificial intelligence advances and the relentless pace of automation. Robots replaced people in factories a long time ago, and those jobs are never coming back. Studies suggest that white-collar jobs are similarly at risk, as machines are increasingly able to 'think' and 'learn.' Will artificial intelligence unlock new jobs in the valuation world and create new growth opportunities, or will much of our analysis be replaced by algorithms? It is a hard question to answer, but one to which the valuation profession needs to pay close attention.

How does foreign investment, and the reality of real estate becoming a global asset class, create challenges and opportunities for the valuation profession?

Alegre: The definition of market value does not distinguish between domestic and foreign buyers, but having investors look at major assets across borders can present some challenges. Some of these

“CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FACING THE PROFESSION (INCLUDE) THE ROLE PLAYED BY OFF-SHORE CAPITAL, THE BATTLE FOR TALENT, CONCERNS ABOUT FEE COMPRESSION, THE IMPACT OF TECHNOLOGY...”

are unique, such as the tax on foreign property investors that recently was approved in Vancouver. How that impacts residential values and demand, not only in Vancouver, but also in Seattle and Toronto, is yet to be fully understood, but will undoubtedly be a factor that appraisers have to consider. There is also added upfront work often associated with foreign investors that may not be familiar with new markets or property types. This creates an opportunity to provide clients both valuation and consulting services. Having an integrated global commercial real estate services organization does help us better understand and assist our clients from across all countries.

Johnston: Quite simply, it creates a requirement for standardized and consistent valuation practices. If a major Canadian pension fund is buying an asset in Brazil or India, they want to be able to benchmark it against other assets in their portfolio. That means a 10-year discounted cash flow, not just a going-in cap rate. In some markets, getting comparative data on rental rates and sales transactions can be difficult, which necessitates having 'feet on the ground,' or at least collaboration with local appraisers to assist in undertaking these assignments.

Busi: The opportunity is significant for valuation professionals. Off-shore capital is unfamiliar with a non-domestic landscape, and appraisers can serve this type of client on multiple levels. Orienting the client to the market and the asset class, and unlocking the reuse potential of an asset will drive more of an advisory construct in the appraiser's relationship with the client... which can drive fees higher.

Morassutti: The biggest challenge from a valuation perspective has been determining whether these foreign-based mega deals represent legitimate benchmarks/comparables, given the purchaser motivations relative to Canadian buyers. Foreign buyers' primary concern tends to be preservation of capital, with front-end returns less of an issue. In many cases, there is also a 'premium' required to break into Canada's insular commercial real estate market, especially when dealing with institutional quality assets in prime markets, such as Vancouver and Toronto. With each sale, appraisers have had to assess whether the sale is in fact a 'market' transaction, or a one-off purchase by an entity looking to place capital in a safe, stable environment where the price of entry is high. That assessment has not always been easy.

What are some similarities between the Canadian and the US markets?

Alegre: I mentioned the issue of foreign investor taxes in Vancouver, which is an example of a major difference with other Canadian and US residential markets. On the commercial side, the most significant difference is the scale of the markets, which are significantly larger in several US cities. However, the similarities are many, with both countries building similar high-quality, state-of-the-art properties serviced by well-trained professionals in the brokerage, property management, asset management and valuation areas.

Johnston: In both Canada and the US markets, there is very strong investment demand for key 'gateway markets' – in Canada, that means Toronto and Vancouver. We are seeing yields for office



and retail product being driven down below 4% cap rates. In Canada, in terms of retail, our vacancy is much lower than in the US at approximately 5% nationally. A major reason is that we have only 15 square feet of retail space per capita versus 25 square feet in the US.

Busi: There are major differences, such as within residential or retail. For valuation professionals, the standard of care is similar, the resources to analyze real estate are driven by a similar level of transparency and the tools and techniques look and feel the same. Many might argue that the states require greater independence and more separation between the valuer and the borrower – and this is where we see the biggest difference.

Morassutti: On the issue of retail, both sides of the border are experiencing real challenges, but Canada has not experienced the same level of overbuilding as in the US, with 50% less retail per square foot than in the US. Do we have some dead or dying malls in Canada? Absolutely. Is it anywhere near the levels in the US? Not even close.

What has been the single biggest change or challenge to your business over the past three to five years?

Alegre: There has been a combination of challenges due to evolving real estate markets and the competitive nature of our business. We have grown our North America valuation platform steadily over the last five years and have been able to adapt quickly to varying client demands and expectations, while maintaining a fun culture that values delivering quality services on time.

Johnston: Fee compression! Fees for standard mortgage financing appraisals have probably dropped 20-30% over this time period. We have reacted in two ways – first, try and do appraisals more efficiently by utilizing technology – and second, we have consciously attempted to



move up the value chain with the type of work we do: more consulting work, feasibility studies, asset management plans, etc.

Busi: Appraisal groups are stuck in decades-old organization formats and need to realign their execution platforms. Execution needs to move beyond 'getting it done' to 'getting it done well.' The first group to figure this out wins.

Morassutti: Navigating the ever-changing world of technology, attracting and retaining the best possible talent and improving the value that we provide to clients – all within a fee environment that continues to compress.

What will be the greatest opportunities for the valuation profession in the next five years?

Alegre: The markets will present great opportunities for those valuation professionals who learn to embrace change and increasing demands while delivering service excellence. At a national and global level, the teams that have the right leadership, resources and technologies, combined with a real commitment to their professionals and clients, will be rewarded and thrive.

Johnston: Think things like predictive analytics, benchmarking, attribution analysis. Our clients will be less focused on what the value is today, and care more

about what it may be in the future, under various scenarios. They want to identify the key drivers of value. Our profession needs to use data and analytics to power our services. As appraisers, if we do not use technology – and cannot articulate what our data strategy is for the future – I question if we will be around as an industry in 10 years.

Busi: There is a war for talent underway today, unlike anything we have seen before in this industry. This light was turned on by investors and broader service firms, and it illuminated a 'secret society' that we have all known about for decades: professionals in a white-collar industry with a blue-collar work ethic – smart and dedicated real estate experts who understand the 'cradle-to-grave' lifecycle of a real estate asset... good people who work with pride and purpose. I believe these are 'halcyon days' for appraisers.

Morassutti: In Canada, 2016 was a record year for commercial real estate activity, and 2017 is shaping up to be similarly strong. Pension fund allocations to real estate increase every year, and foreign investment in Canada is at an all-time high. In short, the demand for hard assets is only going to increase. In this environment, any appraisal company that focuses on quality of advice, insightful knowledge and excellent client service will excel. Those that do not will struggle. 



LEADING VALUATION & ADVISORY

With more than 65 years of experience providing valuation and advisory services, Newmark Knight Frank boasts unmatched quality insight into client assets.

Headquartered in New York with offices nationwide, our experts provide a diverse client base with extensive valuation and consulting services for all asset classes and a variety of special-use properties.

Value-Added Services:

- Air Rights
- Land Valuation
- Development Analysis
- Special Market Research Studies
- Expert Witness Testimony and Litigation Support
- Marketability/Feasibility and Highest and Best-Use Studies
- Due Diligence and Debt Analysis
- Tax Reduction Analysis
- Portfolio Valuation
- Review Appraisals
- Arbitration
- Capital Markets Support
- Partnership Interest Valuation
- Purchase Price Allocations
- Annual Financial Reporting
- Market and Economic Studies

For more information, please contact:

JOHN D. BUSI MAI, FRICS

President, Valuation & Advisory

212.372.2326 • john.busi@ngkf.com



COLLABORATION TRANSFRONTALIÈRE

Lors du Congrès d'évaluation international de 2017, des experts en évaluation nord-américains ont fait le point sur les opportunités et les défis de la profession

©2017 Reproduit avec la permission de l'Appraisal Institute, Chicago, Illinois. Tous droits réservés. Par le personnel de l'Appraisal Institute.

Les professionnels de l'évaluation de haut rang dans certaines des plus grandes entreprises immobilières d'Amérique du Nord perçoivent les divers défis et opportunités de la profession : le rôle joué par les capitaux étrangers, la lutte pour le talent, les préoccupations concernant la compression des honoraires, l'impact de la technologie... et plusieurs autres.

Quatre experts des États-Unis et du Canada ont abordé ces questions lors d'une table ronde devant plus de 600 participants au Congrès de l'évaluation international de 2017, organisé conjointement par l'Appraisal Institute et l'Institut canadien des évaluateurs, qui a eu lieu en juin à Ottawa, en Ontario.

Les participants à cette table ronde étaient :

- Ed Alegre, MAI, MRICS, de Colliers International;
- Colin Johnston, AACI, P.App, du groupe Altus;
- John Busi, MAI, FRICS, de Newmark Knight Frank; et
- Paul Morassutti, AACI, P.App, de CBRE Itée.

Peter Christensen, de LIA Administrators and Insurance Services, a lancé la discussion et le président de 2017 de l'Appraisal Institute, Jim Amorin, MAI, SRA, d'Anderson-Amore a agi comme modérateur.

Après le congrès, le magazine *Valuation* a demandé aux panélistes de partager leurs réflexions sur plusieurs problèmes auxquels fait face la profession d'évaluation immobilière mondiale. Certaines réponses ont été résumées.

Quelles sont les tendances immobilières les plus importantes que vous remarquez en Amérique du Nord?

Ed Alegre : L'activité d'investissement immobilier commercial demeure robuste en Amérique du Nord, mais il y a eu un ralentissement au cours des derniers mois. Aux États-Unis, cette tendance va de pair avec l'aplanissement progressif ou l'augmentation des taux de plafonnement dans la plupart des marchés et des types de biens. Cependant, il est intéressant de noter que les investisseurs étrangers sont encore des acheteurs nets d'immeubles commerciaux américains, tandis que les vendeurs nets sont des Américains. Au Canada, certains marchés résidentiels ont connu une forte appréciation en raison de la forte demande des acheteurs





étrangers, alors que certains des marchés résidentiels les plus en demande aux États-Unis apprécient encore, mais luttent avec des stocks limités de propriétés à vendre.

Colin Johnston : Les centres commerciaux les plus performants deviennent plus forts, tandis que les moins performants deviennent plus faibles. Les centres commerciaux qui ont dépensé de l'argent pour l'expansion / la remise à neuf et l'ajout de locataires expérimentaux ont vu leur performance de vente s'améliorer, tandis que les centres commerciaux plus petits et plus anciens et les centres commerciaux régionaux de niveau II ont vu leur taux d'inoccupation augmenter, de sorte que beaucoup deviennent fonctionnellement désuets. Au Canada, il y a aussi une augmentation des immeubles d'appartements de location contrairement à ce que nous avons vu au cours de la dernière décennie, dominée par les aménagements en copropriété.

John Busi : De toute évidence, un changement structurel se déroule dans le commerce de détail, car les baby-boomers qui vieillissent et qui ont moins de pouvoir d'achat sont déplacés par des millénaires moins matérialistes. Les capitaux transfrontaliers continuent d'avoir une incidence sur les marchés tremplins et de générer de la valeur.

Paul Morassutti : La tendance qui a le plus grand impact potentiel sur notre industrie est l'accélération récente des progrès de l'intelligence artificielle et le rythme inlassable de l'automatisation. Il y a longtemps que les robots ont remplacé les gens dans les usines et nous savons que ces emplois ne reviendront jamais. Or, les études suggèrent que les emplois de cols blancs sont également à risque, car les machines sont de plus en plus capables de « penser » et d'« apprendre ». L'intelligence artificielle débloquent-elle de nouveaux emplois dans le monde de l'évaluation et créera-t-elle de nouvelles opportunités de croissance ou devons-nous plutôt nous attendre à ce qu'une grande partie de notre travail d'analyse soit remplacée par des algorithmes? Il est difficile de répondre à cette question, mais la profession d'évaluation devra suivre cette affaire de très près.

Comment l'investissement étranger et le fait que l'immobilier devient une classe mondiale d'actifs créent-ils des défis et des opportunités pour la profession d'évaluateur?

Alegre : La définition de la valeur marchande ne fait pas de distinction entre les acheteurs nationaux et étrangers, mais les investisseurs à la recherche d'actifs majeurs outre-frontière peuvent rencontrer certains défis. Certains de ces défis sont uniques, comme la taxe sur les investisseurs étrangers qui a récemment été approuvée à Vancouver. On ne sait pas encore comment cette mesure affectera les valeurs et la demande résidentielles, non seulement à Vancouver, mais aussi à Seattle et à Toronto, mais ce sera sans aucun doute un facteur que les évaluateurs devront prendre en considération. Il faut aussi tenir compte du surcroît de travail préliminaire souvent associé à des investisseurs étrangers qui ne connaissent peut-être pas les nouveaux marchés ou les types de propriété. Cela crée une occasion de fournir aux clients des services d'évaluation et de consultation. Le fait d'avoir une organisation intégrée de services immobiliers commerciaux à l'échelle mondiale nous aide à mieux comprendre et aider nos clients de tous les pays.

Johnston : Tout simplement, cela crée la nécessité d'établir des pratiques d'évaluation normalisées et cohérentes. Si un important fonds de pension canadien achète un actif au Brésil ou en Inde, il veut pouvoir le comparer à d'autres actifs dans son portefeuille. Cela signifie un flux de trésorerie actualisé de 10 ans, pas seulement un taux de plafonnement d'entrée. Dans certains marchés, les données comparatives sur les taux de location et les transactions de vente peuvent être difficiles à obtenir, ce qui nécessite d'avoir des gens sur place ou au moins une collaboration avec des évaluateurs locaux pour aider à entreprendre ces contrats de service.

Busi : L'opportunité est importante pour les professionnels de l'évaluation. Les investisseurs étrangers ne connaissent pas la conjoncture outre-frontière et les évaluateurs peuvent rendre service à ce type de client à plusieurs niveaux. Le travail d'orienter le client vers le marché et la classe d'actifs et de débloquent le potentiel de réutilisation d'un actif suscitera un travail de nature plus consultative dans la relation de l'évaluateur avec le client... ce qui peut justifier des honoraires plus élevés.

Morassutti : Le plus grand défi du point de vue de l'évaluation a été de déterminer si ces méga-transactions à l'étranger représentent des repères / comparables légitimes, compte tenu des motivations de l'acheteur par rapport aux acheteurs canadiens. La principale préoccupation des acheteurs étrangers tend à être la préservation du capital de sorte que le rendement initial a moins d'importance. Dans de nombreux cas, il faut aussi verser une « prime » pour pénétrer dans le marché immobilier commercial insulaire du Canada, en particulier lorsqu'il s'agit d'actifs de qualité institutionnelle sur les marchés de premier plan, comme Vancouver et Toronto. À chaque vente, les évaluateurs ont dû évaluer si la vente est en fait une transaction « de marché » ou un achat ponctuel d'une entité qui cherche à placer le capital dans un environnement sûr et stable où le prix d'entrée est élevé. Cette évaluation n'a pas toujours été facile à faire.

Quelles sont certaines similitudes entre les marchés canadien et américain?

Alegre : J'ai mentionné la question de la taxation des investisseurs étrangers à Vancouver, ce qui constitue un exemple d'une différence majeure avec les autres marchés résidentiels canadiens et américains. Sur le plan commercial, la différence la plus importante est l'ampleur des marchés, qui sont nettement plus importants dans plusieurs villes américaines. Cependant, les similitudes sont nombreuses, les deux pays construisant des propriétés de haute qualité et de pointe, desservies par des professionnels bien formés dans les domaines du courtage, de la gestion immobilière, de la gestion d'actifs et de l'évaluation.



Johnston : Sur les marchés du Canada et des États-Unis, il existe une demande d'investissement très forte pour les « marchés de passerelle » clés - au Canada, c'est-à-dire Toronto et Vancouver. Nous constatons que les rendements pour les produits de bureau et de détail sont refoulés sous les taux de plafonnement de 4 %. Au Canada, en termes de détail, notre taux d'inoccupation est beaucoup plus faible qu'aux États-Unis, soit environ 5 % à l'échelle nationale. La principale raison est que nous avons seulement 15 pieds carrés d'espace de vente par habitant contre 25 pieds carrés aux États-Unis.

Busi : Il existe des différences majeures, comme dans le secteur résidentiel ou de détail. Pour les professionnels de l'évaluation, le niveau de soins est similaire, les ressources pour analyser l'immobilier sont guidées par un niveau de transparence similaire et les outils et les techniques se ressemblent. Plusieurs pourraient faire valoir que les États exigent une plus grande indépendance et plus de séparation entre l'évaluateur et l'emprunteur - et c'est là que nous voyons la plus grande différence.

Morassutti : En ce qui concerne la vente au détail, les deux côtés de la frontière connaissent de réels défis, mais le Canada n'a pas connu le même excédent de construction que les États-Unis, avec 50 % moins de détail par pied carré qu'aux États-Unis. Avons-nous des centres commerciaux morts ou mourants au Canada? Absolument. Est-ce que c'est près des niveaux des États-Unis? Loin de là!

Quel a été le plus grand changement ou le plus grand défi pour votre entreprise au cours des trois à cinq dernières années?

Alegre : Nous avons fait face à une combinaison de défis en raison de l'évolution des marchés immobiliers et de la compétitivité de notre entreprise. Nous avons constamment développé notre plate-forme d'évaluation de l'Amérique du Nord au cours des cinq dernières années et nous avons réussi à nous adapter rapidement aux demandes et aux attentes des clients, tout en maintenant une

« LES DIVERS DÉFIS ET OPPORTUNITÉS DE LA PROFESSION : LE RÔLE JOUÉ PAR LES CAPITAUX ÉTRANGERS, LA LUTTE POUR LE TALENT, LES PRÉOCCUPATIONS CONCERNANT LA COMPRESSION DES HONORAIRES, L'IMPACT DE LA TECHNOLOGIE... »

culture détendue qui valorise la promptitude de la prestation de services de qualité.

Johnston : La compression des honoraires! Les honoraires pour l'évaluation du financement d'hypothèques ordinaires ont probablement diminué de 20 à 30 % au cours de cette période. Nous avons réagi de deux façons : premièrement, tenter de faire des évaluations plus efficacement en utilisant la technologie - et deuxièmement, nous avons consciemment tenté de nous hisser dans la chaîne de valeur en modifiant le type de travail que nous faisons : plus de travail de consultation, d'études de faisabilité, de plans de gestion d'actifs, etc.

Busi : Les groupes d'évaluation sont embourbés dans des structures organisationnelles désuètes et ils doivent réaligner leurs plates-formes d'exécution. L'exécution doit aller au-delà de « faire ce qu'il faut » et viser à « bien faire ce qu'il faut faire ». Le premier groupe à comprendre cela est celui qui gagne.

Morassutti : Naviguer dans le monde en constante évolution de la technologie, attirer et retenir les meilleurs talents possibles et améliorer la valeur que nous fournissons aux clients - tout cela dans un environnement de rémunération qui continue de se comprimer.

Quelles seront les meilleures opportunités pour la profession d'évaluation au cours des cinq prochaines années?

Alegre : Les marchés présenteront de grandes opportunités pour les professionnels de l'évaluation qui apprennent à s'adapter aux changements et aux demandes croissantes tout en offrant d'excellents services. Au niveau national et mondial, les équipes qui ont le bon leadership, les ressources et les technologies nécessaires et un réel engagement envers leurs professionnels et leurs clients, seront récompensées et prospéreront.

Johnston : Pensez à des analyses prévisionnelles, des analyses comparatives, des analyses d'attribution. Nos clients seront moins concentrés sur ce que la valeur est aujourd'hui, et s'intéresseront davantage à ce qu'elle pourrait être dans le futur, sous différents scénarios. Ils veulent identifier les principaux moteurs de la valeur. Notre profession doit utiliser des données et des outils d'analyse pour alimenter nos services. En tant qu'évaluateurs, si nous n'utilisons pas la technologie - et ne pouvons pas articuler ce que notre stratégie de données est pour l'avenir - je me demande si nous existerons encore comme industrie dans 10 ans.

Busi : Il y a présentement une guerre pour les talents, différente de tout ce que nous avons vu auparavant dans cette industrie. Une lumière a été allumée par les investisseurs et les entreprises de services plus grandes. Cette lumière illumine une « société secrète » que nous connaissons tous depuis des décennies : les professionnels exerçant un métier de col blanc avec une éthique de travail de col bleu - des experts immobiliers intelligents et dévoués qui comprennent le cycle de vie « du berceau à la tombe » d'un bien immobilier ... de bonnes personnes qui travaillent avec fierté et motif. Je crois que ce sont des « jours heureux » pour les évaluateurs.

Morassutti : Au Canada, 2016 a été une année record pour l'activité immobilière commerciale, et 2017 semble poursuivre en ce sens. Chaque année, les fonds de pension se tournent de plus en plus sur l'immobilier et les investissements étrangers au Canada atteignent un sommet historique. Bref, la demande d'actifs solides ne fera qu'augmenter. Dans cette conjoncture, toute société d'évaluation axée sur la qualité de ses conseils, possédant des connaissances approfondies et offrant un excellent service à la clientèle prendra son envol. Les autres connaîtront des difficultés. 📊



Ottawa JUNE 8-11 /

2017 INTERNATIONAL VALUATION CONFERENCE

Memories from a unique and outstanding event

The Appraisal Institute of Canada (AIC) national Conference is a highlight every year. However, this year marked the first time in 13 years that the AIC and the Appraisal Institute (AI) in the US joined forces to host the **2017 International Valuation Conference – Valuation Beyond Borders**. The AIC and AI staff worked tirelessly to create a world-class valuation event that brought delegates from Canada, the US and international destinations to Ottawa during its 150th anniversary of Confederation. This international event was deemed a resounding success as it attracted 650 delegates from around the globe. AIC and AI would like to extend an enormous thank you to all volunteers, partners and staff involved in this Conference.

From June 8-11, members of the AIC and AI, along with international members, speakers, sponsors and guests came together for a busy three days of educational sessions, events and other unique activities to showcase Canada's capital city.

The pre-conference activities started on June 8 with a spectacular day for golf and networking at Ottawa's Greyhawk Golf Club. Friendly competition was enjoyed by all as attendees showed off their respective country's colours.

New to this year's program was a pre-conference valuation walking tour organized by several AIC Members who work for the City of Ottawa. This two-hour walking tour showcased several downtown development projects and heritage buildings that make Ottawa the capital city it is today.

Again this year, the popular Thursday evening New Professionals Reception was a hit. New AIC Members were

eager to kick off their Conference week as they networked with members of the national executive and the Admissions and Accreditation Committee, provincial executive directors and AIC staff. On Thursday evening, everyone congregated for the Welcome Reception at the Westin Ottawa to enjoy food, drinks and the view of Parliament, while reconnecting with peers and making new connections.

Friday's Conference Kick-off featured keynote speaker, Dr. Joe MacInnis. This physician, scientist and deep-sea explorer delighted delegates with his engaging stories of exercising leadership in high-risk environments. During his session, he spoke about the team genius needed to pilot a research sub three miles under the North Atlantic, how to work on a Special Forces operational team and conduct a spacewalk on the International Space Station. He used the inside story of the \$30-million James Cameron-*National Geographic* seven-mile science dive into the Mariana Trench to reveal the primary principles of team genius: deep empathy, deep eloquence and deep endurance. Dr. Joe demonstrated how these same principles can be used for valuation beyond borders.

Throughout the Conference delegates attended a series of



AIC Director of Member Education, Kevin Collins (L) and Paul Hlubb, Jr., MAI, SRA.



(L-R) Jim Amorin, MAI, SRA, AI-GRS; Keynote Speaker, Dr. Joe MacInnis; and AIC Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow



AIC's newly designated Members were acknowledged by their peers.

education sessions featuring timely and informative topics as well as practical business solutions offered in various interactive formats. This year's program allowed delegates to choose from a selection of two Canadian streams, two American streams and an international stream. For more information on the Conference sessions, visit <https://www.aicanada.ca/aic-conference-2017/> where you will find a link to the e-library of PowerPoint presentations as well as recordings of the actual presentations from several of our speakers available to all AIC Members.

On Friday, the Countries and Cocktails networking night was held at the iconic Canadian War Museum – Canada's national museum of military history and one of the world's most respected museums for the study and understanding of armed conflict. Delegates had the opportunity to network, taste delicious food and explore one of the exhibits to get a closer look at large artifacts such as a Voodoo fighter jet, 19th-century artillery pieces, tanks and other vehicles drawn from one of the most extensive collections of its kind in the world.

On Saturday, delegates attended a luncheon with keynote speaker Sir. David Tweedie, Chairman of the International Valuation Standards Board of Trustees, who discussed his perspective on the volatility within the global economy and its impact on real estate markets. With his extensive experience within the financial and real estate valuation industry throughout the world, he outlined the role of international standards

and how valuation professionals are a critical component of mitigating financial risk. He also shared his views on the opportunities and challenges that the profession is facing, drawing parallels to his specific experience as Chairman of the International Accounting Standards Board (IASB) and the implementation of *International Financial Reporting Standards (IFRS)*.

Saturday afternoon concluded with the Annual General Meeting (AGM), which was attended by Conference delegates as well as many Members from across the country who participated as online virtual attendees. Members were presented with reports highlighting the past year's key initiatives and accomplishments, Rick Colbourne was inducted as President, and the new Board of Directors was ratified by the membership.

Following the AGM, an awards presentation recognized the many individuals who contribute their time and talents to help support AIC and the profession. During this presentation, AIC honored Terry Brooke, AACI, P.App; Philson Kempton, AACI, P.App; and Glenn Fletcher, CRA by presenting them with the President's Citation.

We also presented Farah-Martine Dai, AACI, P.App and Tyler Beatty, AACI, P.App with the Top Appraiser Under 40 Award, as well as AIC CEO, Keith Lancaster and UBC's Andre Gravelle and John Bridal with the Honorary AACI.



President's Citation winner Phil Kempton, AACI, P.App (L) with AIC President, Rick Colbourne, AACI, P.App.



President's Citation winner Glenn Fletcher, CRA (R) with AIC Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow



(L-R) AIC President, Rick Colbourne, AACI, P.App; President's Citation winner Terry Brooke, AACI, P.App; and AIC Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow



Andre Gravelle, AACI (Hon.) (L) John Bridal, AACI (Hon.) (R) and AIC President Rick Colbourne, AACI, P.App.



Keith Lancaster, AACI (Hon.) (L) accepted his Honorary AACI plaque from AIC Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow



Greg Wilkinson, AACI, P.App, Fellow (L) with AIC President, Rick Colbourne, AACI, P.App.



Charles Hardy, AACI, P.App, Fellow (L) received his certificate from President, Rick Colbourne, AACI, P.App.



Outgoing President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow (L) received his certificate from President, Rick Colbourne, AACI, P.App.



Top Appraiser Under 40 winner Farah-Martine Dai, AACI, P.App (L) with AIC President, Rick Colbourne, AACI, P.App.



Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow (L) accepted the Top Appraiser Under 40 Award on behalf of Tyler Beatty, AACI, P.App from AIC President, Rick Colbourne, AACI, P.App (R) and AIC Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow.

Following the Top Appraiser Under 40 Award and the AACI Honorary Award, the AIC acknowledged newly designated AIC Members who received their designations in the last month and who were in attendance at the Conference.

The outgoing Board members Daniel Doucet, AACI, P.App, Fellow from New Brunswick and Scott Wilson, AACI, P.App, Fellow of Prince Edward Island were honored with plaques recognizing their contributions to the AIC national Board.

For more information on all the award winners, visit www.aicanada.ca/awards/

On Saturday evening, delegates gathered for the highly anticipated 2017 Presidents' Gala. During the evening, the AI and AIC presented their most prestigious awards. The AIC presented their Fellow Award to Greg Wilkinson, AACI, P.App, Fellow; Charles Hardy, AACI, P.App, Fellow; and Past President, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow.

Rick Colbourne, AACI, P.App from Bridgewater, Nova Scotia was announced as the 2017-2018 AIC President. Rick also announced the 2017-2018 Executive including:

- Peter McLean, AACI, P.App (ON) – President Elect
- Darrell Thorvaldson, AACI, P.App (MB) – Vice President
- Thomas Fox, AACI, P.App (SK) – Vice President
- Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow (ON) – Past President

Other Board members for 2017-2018 from across Canada were also introduced including:

- Michael Kirkland, AACI, P.App (NL)
- George Semine, AACI, P.App (QC)
- Jan Wicherek, AACI, P.App (PEI)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ON)
- Adam Dickinson, AACI, P.App (NL)
- 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 to benefit Habitat for Humanity. This event, as well as other initiatives throughout the conference week (including the sale of our new 2017 International Valuation Conference logo socks), resulted in a grand total of \$4912.50 being raised 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 <https://www.aicanada.ca/aic-conference-2017/>

The AIC and AI extend thanks to all our sponsors for their commitment and contributions that helped make this Conference so successful.



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.

DIAMOND SPONSORS



GOLD SPONSORS



SILVER SPONSORS



BRONZE SPONSORS



MOBILE APP SPONSOR



CONTRIBUTING SPONSORS





ENDORSED BY  **Appraisal
Institute®**
Professionals Providing
Real Estate Solutions

Errors & Omissions

AND MORE...

LIA is the strongest name in insurance for the valuation industry in the United States. Since 1978, our focus has always been E&O for appraisers. Our experienced staff has issued more than 280,000 policies to appraisers in the last 20 years and handled over 7,500 claims.*

**Our legal expertise and defense is guided by
Peter Christensen & Claudia Gaglione.**



*Available only in the United States

Coverage with LIA includes:

- **FDIC Claims**
- **Mold Claims**
- **Alleged Violations Of USPAP Confidentiality**
- **Claims Regarding Proposed Construction**
- **Claims Regarding Appraisals Signed By A Supervisor**
- **And More!**


LIA Administrators & Insurance Services

For more information
www.liability.com
(800) 334-0652
CA License #0764257



Ottawa / 8 AU 11 JUIN

CONGRÈS D'ÉVALUATION INTERNATIONAL DE 2017

Souvenirs d'un événement unique et exceptionnel

La Conférence nationale de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est un point saillant chaque année. Cette année, cependant, marquait la première fois en 13 ans que l'ICE et l'Appraisal Institute (AI) des États-Unis unissaient leurs forces pour tenir le « Congrès d'évaluation international de 2017 - Évaluation sans frontières ». Les membres du personnel de l'ICE et de l'AI ont travaillé sans relâche à organiser un événement d'évaluation de classe mondiale qui réunissait à Ottawa des délégués du Canada, des États-Unis et d'ailleurs dans le monde à l'occasion du 150^e anniversaire de la Confédération. Cet événement international a été acclamé comme un succès retentissant réunissant quelque 650 délégués du monde entier. L'ICE et l'AI tiennent à remercier profondément tous les bénévoles, les partenaires et le personnel qui ont contribué à cet événement.

Du 8 au 11 juin, les membres de l'ICE et de l'AI, ainsi que des délégués internationaux, des conférenciers, des commanditaires et des invités se sont réunis pour trois jours de séances éducatives, d'événements et d'autres activités uniques visant à mettre en évidence la capitale du Canada.

Les activités de pré-conférence ont débuté le 8 juin avec une journée spectaculaire de golf et de réseautage au Club de golf Greyhawk d'Ottawa. La compétition amicale a été appréciée par tous, car les participants ont montré les couleurs de leurs pays respectifs.

Le programme de cette année comportait une nouvelle activité : une visite guidée d'évaluation pré-conférence organisée par plusieurs membres de l'ICE à l'emploi de la Ville d'Ottawa. Cette visite à pied de deux heures a présenté plusieurs projets de développement

du centre-ville et des bâtiments patrimoniaux qui font d'Ottawa la capitale qu'elle est aujourd'hui.

Encore cette année, la populaire réception des nouveaux professionnels du jeudi soir a remporté un grand succès. Les nouveaux membres de l'ICE étaient désireux de lancer leur semaine de congrès par une période de réseautage avec des membres de l'Exécutif national et du Comité des admissions et de l'accréditation, des directeurs exécutifs provinciaux et des membres du personnel de l'ICE. Jeudi soir, tout le monde s'est rassemblé pour la réception de bienvenue à l'hôtel Westin d'Ottawa pour se régaler de la nourriture, des boissons et de la vue sur le Parlement, tout en renouant avec des pairs et en établissant de nouvelles connexions.

Le coup d'envoi du congrès a été donné par le conférencier principal, le Dr Joe MacInnis. Ce médecin, scientifique et explorateur des profondeurs de la mer a ravi les délégués avec ses passionnantes histoires de leadership dans des environnements à haut risque. Au cours de son exposé, il a parlé du génie de l'équipe nécessaire pour piloter une plongée de recherche à trois milles sous l'Atlantique Nord, du travail sur une équipe opérationnelle des Forces spéciales et d'une randonnée dans l'espace à la Station spatiale internationale. Il a raconté l'histoire inédite de



Le directeur de l'éducation des membres, Kevin Collins (à g.) et Paul Hlubb, Jr., MAI, SRA.



(de g. à d.) Jim Amorin, MAI, SRA, AI-GRS, le conférencier principal, le Dr Joe MacInnis et le président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow.



Les membres nouvellement désignés de l'ICE ont été reconnus par leurs pairs.

la plongée scientifique de 30 millions de dollars de James Cameron pour le National Geographic dans la fosse des Mariannes pour dégager les principes fondamentaux du génie d'une équipe : profonde empathie, profonde éloquence et profonde endurance. Le Dr Joe a démontré comment ces mêmes principes peuvent être utilisés pour l'évaluation sans frontières.

Tout au long du congrès, les délégués ont participé à une série de séances d'éducation présentant des sujets opportuns et informatifs, ainsi que des solutions commerciales pratiques offertes dans différents formats interactifs. Le programme de cette année a permis aux délégués de faire leur choix entre deux curriculums canadiens, deux curriculums américains et un curriculum international. Pour plus d'informations sur le contenu des séances du congrès, visitez www.AICanada.ca/AIC-conference-2017/ où vous trouverez un lien vers la bibliothèque électronique des présentations PowerPoint ainsi que des enregistrements des présentations de plusieurs de nos conférenciers mis à la disposition de tous les membres de l'ICE.

La soirée de réseautage « pays et cocktails » du vendredi a eu lieu à l'emblématique Musée canadien de la guerre - Musée national d'histoire militaire du Canada et l'un des musées les plus respectés au monde pour l'étude et la compréhension des conflits armés. Les délégués ont eu l'opportunité de se mettre en réseau, de savourer des mets délicieux et d'explorer une des pièces exposées afin d'examiner de plus près de grands artefacts tels qu'un avion de combat Voodoo, des pièces d'artillerie du XIXe siècle, des chars d'assaut et autres véhicules tirés d'une des plus vastes collections du genre au monde.

Samedi, les délégués ont assisté à un déjeuner au cours duquel le conférencier principal, David Tweedie, président de l'International Valuation Standards Board of Trustees a présenté sa perspective sur la volatilité au sein de l'économie mondiale et l'impact de cette volatilité sur les marchés immobiliers. S'appuyant sur sa vaste expérience dans l'industrie de l'évaluation financière et immobilière à travers le monde, il a souligné le rôle des normes internationales et la façon dont les professionnels de l'évaluation sont un élément essentiel de l'atténuation des risques financiers. Il a également partagé ses points de vue sur les opportunités et les défis auxquels la profession est confrontée, dressant des parallèles avec son expérience spécifique en tant que Président de l'International Accounting Standards Board (IASB) et la mise en œuvre des *International Financial Reporting Standards (IFRS)*.

Le samedi après-midi s'est terminé par l'assemblée générale annuelle (AGM), à laquelle ont participé les délégués à la conférence ainsi que de nombreux membres qui ont participé de partout au pays en tant que participants virtuels en ligne. Les membres ont écouté des rapports soulignant les initiatives et réalisations clés de l'année passée, Rick Colbourne a été nommé président et le nouveau Conseil d'administration a été ratifié par les membres.

On a procédé, immédiatement après l'AGA, à une remise de prix afin de reconnaître les nombreuses personnes qui mettent à contribution leur temps et leurs talents pour appuyer l'ICE et la profession. Au cours de cette présentation, l'ICE a honoré Terry Brooke, AACI, P.App; Philson Kempton, AACI, P.App; et Glenn Fletcher, CRA en leur décernant la citation du président.



Le récipiendaire de la citation du président, Phil Kempton, AAI, P.App (à droite) avec le président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App.



Le récipiendaire de la citation du président, Glenn Fletcher, CRA (à droite) avec le président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow.



(de g. à d.) Le président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App; le récipiendaire de la citation du président, Terry Brooke, AAI, P.App; et le président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow.



André Gravelle, AAI (honorable) (à gauche) John Bridal, AAI (honorable) (à droite) et le président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App.



Keith Lancaster, AAI (Hon.) (à gauche) recevant une plaque d'AAI honorifique du président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow.



Greg Wilkinson, AAI, P.App, Fellow (à gauche) et le président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App.



Charles Hardy, AAI, P.App, Fellow (à gauche) recevant son certificat du président, Rick Colbourne, AAI, P.App.



Le président sortant, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow (à gauche) recevant son certificat du président, Rick Colbourne, AAI, P.App.



La lauréate d'évaluatrice par excellence de moins de 40 ans, Farah-Martine Dai, AAI, P.App (à gauche) avec le président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App.



Allan Beatty, AAI, P.App, Fellow (à gauche) recevant le prix d'évaluateur par excellence de moins de 40 ans au nom de Tyler Beatty, AAI, P.App des mains du président de l'ICE, Rick Colbourne, AAI, P.App (à droite) et du président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow.

Nous avons également décerné à Farah-Martine Dai, AAI, P.App et Tyler Beatty, AAI, P.App le prix de l'évaluateur par excellence de moins de 40 ans, nous avons aussi remis au chef de la direction de l'ICE, Keith Lancaster, et à André Gravelle et John Bridal de l'UBC la désignation d'AAI honorifique.

Après la remise des prix aux évaluateurs par excellence de moins de 40 et des prix d'AAI honorifique, l'ICE a reconnu les membres désignés de l'ICE qui ont reçu leur désignation au cours du dernier mois et qui étaient présents au congrès.

Les membres sortants du Conseil, Daniel Doucet, AAI, P.App, Fellow du Nouveau-Brunswick et Scott Wilson, AAI, P.App, Fellow de l'Île-du-Prince-Édouard, ont reçu des plaques reconnaissant leurs contributions au Conseil national de l'ICE.

Pour plus d'informations sur tous les lauréats, visitez www.ICEanada.ca/awards/

Samedi soir, les délégués se sont réunis pour le très attendu Gala des présidents de 2017. Au cours de la soirée, l'AI et l'ICE ont présenté leurs prix les plus prestigieux. L'ICE a présenté son prix Fellow à Greg Wilkinson, AAI, P.App, Fellow; Charles Hardy, AAI, P.App, Fellow; et au président sortant, Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow.

Rick Colbourne, AAI, P.App de Bridgewater, en Nouvelle-Écosse, a été proclamé président de l'ICE de 2017-2018. Rick a également présenté l'Exécutif de 2017-2018, soit :

- Peter McLean, AAI, P.App (ONT.) – Président élu
- Darrell Thorvaldson, AAI, P.App (MAN.) – Vice-président

• Thomas Fox, AAI, P.App (SASK.) – Vice-président
• Dan Brewer, AAI, P.App, Fellow (ONT.) – Président sortant
D'autres membres du Conseil d'administration pour 2017-2018 de partout au Canada ont également été présentés, y compris :

- Michael Kirkland, AAI, P.App (T.-N.-L.)
- George Semine, AAI, P.App (QC)
- Jan Wicherek, AAI, P.App (Î.-P.-É.)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ONT.)
- Adam Dickinson, AAI, P.App (T.-N.-L.)
- John Manning, AAI, P.App (ALB.)
- Ernie Paustian, AAI, P.App (ALB.)
- Daniel Jones, AAI, P.App (C.-B.)
- Craig Barnsley, AAI, P.App (C.-B.)

Encore cette année, la soirée a été agrémentée d'une vente aux enchères silencieuse au profit d'Habitat pour l'humanité. Cet événement, ainsi que d'autres initiatives tout au long de la semaine du congrès (y compris la vente de nos nouvelles chaussettes au logo du Congrès d'évaluation internationale de 2017), ont recueilli la somme de 4 912,50 \$ qui sera remise à Habitat pour l'humanité.

La congrès a clôturé samedi avec d'autres innovantes séances d'éducation, suivies de la période des adieux, alors que les délégués prenaient le chemin du retour. Ne manquez pas de visiter la galerie de photos du congrès au <https://www.AICanada.ca/AIC-conference-2017/>

L'ICE et l'AI tiennent à remercier tous les commanditaires de leur engagement et de leurs contributions au succès de ce congrès. 🌈



Merci à nos généreux commanditaires!

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

COMMANDITAIRES DIAMANT



COMMANDITAIRES OR



COMMANDITAIRES ARGENT



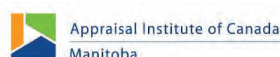
COMMANDITAIRES BRONZE



COMMANDITAIRES APPLICATION MOBILE



COMMANDITAIRES CONTRIBUANT





Share your thoughts

Our increasingly popular **AIC Exchange** blog has posted thought provoking articles that we encourage you to read and to submit your comments online. Sharing your thoughts on these subjects and providing your input enhances the value of this rich resource for all of the appraisers and professional stakeholders who utilize the **AIC Exchange** to expand their horizons.

Dites-nous ce que vous pensez

De plus en plus populaire, notre blogue **Échange de l'ICE** affiche les articles qui suscitent la réflexion. Nous vous invitons à les lire et à nous faire part de vos commentaires en ligne. Partager vos idées et vos contributions sur ces sujets donne beaucoup de valeur à cette abondante ressource, au profit de tous les évaluateurs et intervenants professionnels qui utilisent **Échange de l'ICE** pour repousser leurs horizons.

Award winners correction

In Book 2 of *Canadian Property Valuation*, we proudly announced that **Tyler Beatty, AACI, P. App** and **Farah-Martine Dai, AACI, P. App** were the worthy recipients of our **2017 Top Appraiser Under 40 awards**. Unfortunately, in the introductory paragraphs announcing the winners, we mistakenly made reference to 2016 winners Joanne (Slaney) and Cliff (Smirl) rather than Tyler and Farah-Martine. We extend our sincerest apologies for this oversight. 🇩🇪

Correction des gagnants des prix

Dans la revue *Évaluation immobilière au Canada – Tome 2*, nous avons fièrement annoncé que **Tyler Beatty, AACI, P.App** et **Farah-Martine Dai, AACI, P.App** étaient les gagnants de nos prix de **Meilleur évaluateur de moins de 40 ans de 2017**. Malheureusement, dans les paragraphes introductives annonçant les gagnants, nous nous sommes référés par erreur aux gagnants de 2016 Joanne (Slaney) et Cliff (Smirl) plutôt que Tyler et Farah-Martine. Nous nous excusons pour cette erreur. 🇩🇪



Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada



Learn more at www.trisura.com

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

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.

David Christopherson
Fort Qu'Appelle, SK

Réjean Paris, AAIC
Laval, QC

Bernard Kenneth Ziemann, CRA
Burlington, ON





Save
the date!

Réservez
la date!



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs



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 28, 2017 to July 31, 2017:

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 28 avril, 2017 au 31 juillet, 2017 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Morgan Nakaska
Navjot Singh Sandhu
Gang Wang

BRITISH COLUMBIA

Sean Cranston
Eric Freudenreich
Sean Henderson

NEW BRUNSWICK

Sandra Paquet

ONTARIO

Marzia Akbar
Thomas Michael Campana
Chris Gulsoy
Michael P. Harrison
Marcus Peter Kormann

Michael Lambrecht
Samuel R. Linds
Robert MacFarlane
Tito Mashetty
Hoa Nguyen
Dylan A. Osborne
Robert Solnick
Vid Stambolovic
Matthew D. Thrift

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Andrea Luczi-Hlewka

NEWFOUNDLAND

Dwayne G. Vey

NEW BRUNSWICK

Cassandra Jade Bowes

ONTARIO

Tracy E. Dimock
Ron Kozan
Scott MacKenzie
Michael Mamone
Robert J. Patterson
Zachary Read
Chantal Sansoucy
Wendy L. Tuckwood

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 28, 2017 to July 31, 2017:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 28 avril, 2017 au 31 juillet, 2017 :

ALBERTA

Angela Dickson
Brent Foden
Marc-Andre Gagnon
Vincent H. K. Kim
Matt Lester
Janene Pedatella
Rebecca Pickens
Leah Marie Rivard
James Rogers
Layton Wilson

BRITISH COLUMBIA

Oliver Berkeley
Ali Nicole Burton
David Ferguson
Sacha Galea
Meghan Gunn
Taylor Hemphill
Sean Jang
Peter Jordon
Johnson Kam
John P. Kelly
Dirk Kerkhoff
Andrew Brian Laity
Sharonjit Lalli
Michael Po Hsun Lee

Miranda Leffler
M. (Megan) Lynch
John James O'Neill
Ryan Patterson
Janice Sayson
Bruce Vail
Gurlal Singh Virk
John Yanny

INTERNATIONAL

Edward Franklin Potter
Tim Stokes

MANITOBA

Craig Felipe' Barker
Jonathan Daman
Chad Plamondon
Dmitry Savchuk
Michael Sweet
Paul Warkentin

NOVA SCOTIA

P. Vivienne Begbie
Patrick Gilpin
Nancy Hartnett
John Glen MacIsaac
Tremain Sampson

Ronald Skinner
David Synishin
Kalie Visentin
Rachael Anne Walsh

NORTHWEST TERRITORIES

Samuel MacDonald

ONTARIO

Amin Afshin
Behnam Amini
Ronak Amirnia
Lauren Keeley Arnold
Pri Balasubramaniam
Hobikh Baleswaran
Sahana Ballal
Vanessa Boland
Alison Bond
Jacob Boulton
Jennifer Brunet
Owen Chandler
Terry Tak Tin Cheung
Alison Clark
Victor Costanzi
Nadine Ebady
Yasser Elshurafa

Eric Engmann
Victor Foca
Mansour Fotovat
John Francis
Suzanne Growen
Jinxu Guo
Wilson Linnen Hadfield
Daniel Hall
Steve Hart
Adam Hollander
Katrina Housser
Jennifer Howard
Don Irvine
Steven Jacob
Gray Kealey
Kharam Khalsa
Tarun Khanna
James Kim
Yumi (SueAnne) Kim
SueAnne (Yumi) Kim
Lillian Koby
Sandra Kwan
Audrey Litwiller
Meaghan Loughheed
Rohit Luthra
Anthony Macneil
Michael McDowell

Colin Murray
Man Him Ng
Kwang Suk Oh
Alex Pitt
Tom Platt
Brian Price
Parteek Purba
Kevin Reid
Samuel John Rolph
Shannon Sawicky
Meegan Scanlon
Connor Schaufler
Matthias Schmidt
Vishal Shah
Tausif Shaikh
Tajinderpal Singh Soora
Lyndon Thorne
Navdeep Toor
Manouchehr Torkamani
Nicole V. Tortorici
Laura Tourangeau
Blake Micheal Turner
Alexandru V. Ureche
Max Van Dijk
Aryn Visscher
Brad Weisberg
Karen Williamson

Qiong Zhou
Alisa Zorina
Georgina Zuidema

PRINCE EDWARD ISLAND

Cale Alec Oliver

QUEBEC

Ayda Chamcham
Yoel Dahan
Chantal Drouin
Vincenzo Ranieri
Marjorie Turgeon

SASKATCHEWAN

Riley Sherring
Allyssa R. Yarrow

YUKON (NAME MISSED IN LAST MAGAZINE)

Amboka Wameyo

STUDENTS / ÉTUDIANTS

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

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

ALBERTA

Pam Thrun

BRITISH COLUMBIA

Omar Imdakem
Susan Hsin-Yi Lin
Grace MacIver
Francesca R. Mackenzie

MANITOBA

Ron Adamik
Quest Crystal Hanslit

ONTARIO

Cody D. Becker
Adrienne Clapperton
Brooke Cooper

Cindy Fung He
Michael Stephen Funtig
Vanessa Gillis
Tiffany Gordon-Paterson
Kathleen Hazelton
Brett Lawler
Cheri Mavrikkou
Janet McCallum

Anna Moore
Melanie Pilon
Karin Rotem

QUEBEC

Rebeca Alfaro

SASKATCHEWAN

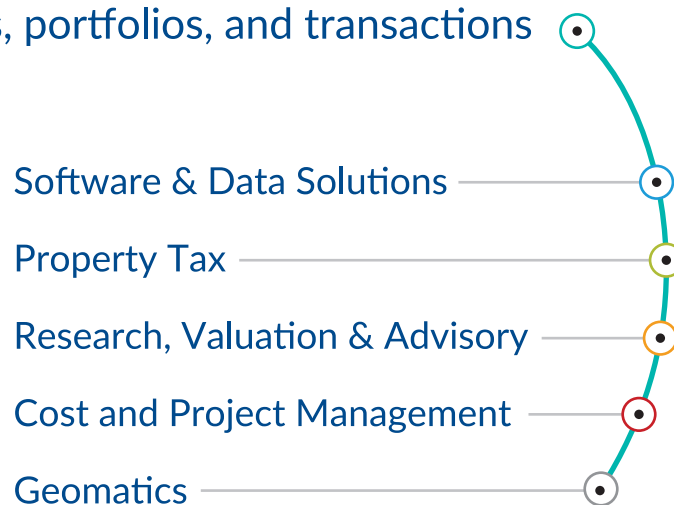
Braydon Hunter Johis York



Altus Group

Providing transparency and insight in every aspect of the real estate life cycle

Our trusted, technology enabled-services enable clients to maximize the value of their investment by gaining a complete picture of their real estate assets, portfolios, and transactions



Altus Group is the leading provider of independent advisory services, software, and data solutions to the global commercial real estate industry.

Altus Analytics
SOFTWARE | DATA | CONNECTIVITY

Altus Expert Services
EXPERIENCE | INDEPENDENCE | INSIGHT

altusgroup.com



**THE BEST OF THE BEST
CHOOSE CBRE**

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
+1 416 495 6235
www.cbre.ca/vas