

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

**PROPERTY RIGHTS:
WHERE DO THEY
COME FROM AND
WHAT DO THEY MEAN?**

*Les droits de propriété :
d'où viennent-ils et que
signifient-ils?*

**LEGAL PRIVILEGE
AND ITS APPLICATION
TO APPRAISERS**

*Le privilège juridique
et son application aux
évaluateurs*

CRA DIVERSIFICATION

*La diversification
d'une CRA*

Green Home Appraising

L'évaluation de maisons écologiques



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



NATIONAL REAL ESTATE APPRAISAL & ADVISORY

LOCAL
EXPERTISE
ÉVALUATEURS
LOCAUX

National coverage offering turnkey,
client-centric services.
Notre couverture nationale offre un service
clé en main centré sur le client.

QUALITY
CONTROL
CONTRÔLE
DE QUALITÉ

Targeted solutions, proprietary
software and competitive pricing.
Des solutions ciblées, un logiciel
propriétaire et des prix compétitifs.

GROWTH
OPPORTUNITES
CROITRE
VOTRE CARRIÈRE

We're hiring.
Nous embauchons.

DISCOVER THE
EFFICIENT WAY
TO **QUALITY**
APPRAISALS

WWW.AECVALUATION.COM

JOIN OUR APPRAISAL TEAM CDC INC.

CDC Inc is a national full service appraisal firm that innovatively delivers appraisals; leveraging a virtual structure to reduce costs, access the best people,

and minimize our environmental impact. If you are looking to work with a positive professional team, CDC Inc. may be the place for you!

ESTABLISHED MARKET SHARE

- An established reputation and eminence across Canada
- Large and long-standing client base with some of North America's most recognizable companies in:
 - Real Estate Finance Services
 - Appraisal Management Companies
 - Relocation Companies
 - Litigation Specialists
 - Consistent assignment volume

TECHNOLOGY

- Software and Analytics tools to support practitioners
- Access to national sales, assessment and real property data
- Online management systems
- Online and email ordering systems

OPPORTUNITY

- Best-in-class performance based compensation
- Access to additional revenue channels
- Option to cross-train in commercial appraisals

TRAINING

- In depth appraiser training program
- Comprehensive Appraiser manual
- Inspection shadowing

INTERNAL PROCESSES

- In-house quality assurance, training and peer review
- Designated support staff, including IT support, Accounting and a centralized customer call centre for incoming orders and inquiries
- Supportive work environment with the flexibility of an independent appraiser



REAL PROPERTY APPRAISALS
Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
T : 1.800.582.2315
F : 1.866.348.6826
E h: info@cdcinc.ca
W : www.cdcinc.ca
@cdcincproperty
facebook.com/cdcconsulting

Interested in building value?

We are actively seeking experienced commercial appraisers ready to take their careers to the next level.

Be inspired.

At Colliers, we provide you with the tools to grow your business, whether you want to build a team and/or become an asset type expert. Our renowned educational platform, Colliers University, mentorship structure and innovative business model are just a few ways we can help you build your career.

Be collaborative.

Work with a fun and supportive team of professionals across North America who are ready to lend a hand and share their expertise. This gives you the opportunity to work on a variety of asset classes with the support of our specialty asset type leaders.

Be entrepreneurial.

We give you the freedom and flexibility to build and manage your career. Our role is to give you every advantage necessary to accomplish your work efficiently so you can take that next step.

collierscanada.com/vas

**Colliers International Canada
Valuation & Advisory Services**

14 Offices
90 Professionals
4,500 Appraisals Each Year
1,250 Tax Appeals

Accelerating success.

Ready?

Contact Brandi Heidler at:
canada.careers@colliers.com
for a confidential chat to learn more about our competitive compensation packages and the benefits of joining the Colliers Team.

AoW.

BESTEMPLOYER

PLATINUM | CANADA | 2018





12

Property rights: where do they come from and what do they mean?

Les droits de propriété : d'où viennent-ils et que signifient-ils?



18

Legal privilege and its application to appraisers

Le privilège juridique et son application aux évaluateurs



26

Green home appraising: a developing market segment

L'évaluation de maisons écologiques : un segment du marché en expansion

COLUMNS

- 07** **Executive Corner**
A conversation with
ingoing AIC President
Peter McLean
- 32** **Professional
Practice Matters**
Getting to know AIC's
0518 forms
- 37** **Legal Matters**
Rent review: does the
existing lease matter?
- 42** **Advocacy**
Advocacy In Action
- 46** **A Professional
Appraiser's Perspective**
Rebecca McLure, CRA, P.App
on diversifying your practice

- 52** **Designations,
Candidates, Students**
- 55** **News**
 - 2018 AIC Conference –
Unity & Diversity
Memories from an event
in the heart of Quebec City
 - Paul Hébert:
AIC's new Director,
Strategic Marketing
and Communications
 - In Memoriam

CHRONIQUES

- 09** **Le coin de l'exécutif**
Une conversation avec le
nouveau président de l'ICE
- 34** **Parlons pratique
professionnelle**
Apprendre à connaître les
formulaires 0518 de l'ICE
- 39** **Questions juridiques**
Examen du loyer :
à quoi sert le bail?
- 44** **Défense**
Défense des intérêts à l'œuvre
- 49** **La perspective d'une
évaluatrice professionnelle**
Rebecca McClure, CRA, P.App
parle de la diversification
d'une CR
- 52** **Désignations,
stagiaires, étudiants**
- 59** **Nouvelles**
 - Congrès 2018 de l'ICE
– Unité et diversité
Souvenirs d'un événement au
cœur de la Ville de Québec
 - Paul Hébert:
Le nouveau Directeur,
marketing stratégique et
communications de l'ICE
 - En mémoire

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2018 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 2018 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 - Strategic Marketing and Communications: Paul Hébert, 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

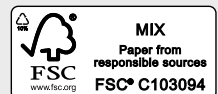


Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Tabitha Robin

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



GET BACK TO APPRAISING PROPERTIES

Did you know that on average commercial appraisers spend 35% of their day doing administrative work?

DataComp and Edge, in-house comp database and report writing software, can get you back to what you get paid for. The analysis.

Tired of the daily
copy and paste?

1-800-475-2785
RealWired.com



A conversation with the AIC's new President Peter McLean, AACI, P.App



Peter McLean, AACI, P.App is a partner with McLean, Simon & Associates Inc. in Peterborough, Ontario. He first joined the Appraisal Institute of Canada (AIC) in 1990 and received his AACI in 2001. His involvement with the Institute began when, as a Candidate Member, he served as secretary on the Peterborough Lindsay Chapter. Peter was later elected as the Regional Director for the Ontario Association, after serving as Chair for three terms. While serving on the Ontario Association Board, he was President for two years. Governance has been important to Peter as

he was appointed by the Lieutenant Governor of Ontario to the Peterborough-Lakefield Police Services Board and served as Chair for two years. After his term on the Ontario Association, Peter served as a governor for Fleming College for a six-year term

and was Board Chair for three years. He continued to be involved with the national body of AIC as a Board Examiner and on various other committees prior to becoming President in 2018. Peter has practiced as a fee appraiser and mentored several Candidate Members who have successfully been granted their designations.

You earned your AACI designation in 2001. Can you elaborate on the career path that led you to this point in time?

PM: After university, I initially began pursuing a career in banking. In carrying out my duties with the bank, I frequently interacted with real estate appraisers and became quite interested in the profession and in the work involved. I became a Candidate for designation with the AIC, and attended the University of Western Ontario for a series of weeklong courses presented by appraisers such as Lorne Usher, George Maurice and Ray Bower. In those days, the education program was administered by the Province of Ontario. While it took some time to work through the courses one by one, I eventually earned my AACI designation in 2001. My first position in the appraisal field was with W.J. Dietrich. When Bill passed away, I started McLean & Associates, which eventually became McLean, Simon & Associates Inc. when I partnered with Mike Simon in Ottawa.

Can you tell us more about McLean, Simon & Associates?

PM: McLean, Simon & Associates offers advisory services in Peterborough County, Northumberland and Haliburton County, as well as the City of Kawartha Lakes. While based in Peterborough, we also have an affiliate office in Ottawa that is managed by my partner Mike Simon, AACI, P.App. In total we have six appraisers and one office administrator. Our company predominantly works on commercial assignments from single tenant downtown buildings to trailer parks and everything in between. We are also active in condominium reserve fund studies. Overall, I like to say that we specialize in not being specialized, choosing instead to offer a wide and diverse range of valuation services to our clients.

You obviously made a decision at some point in your career to become very engaged in volunteer activities. Why did you make that choice and how do you feel it has impacted you personally and professionally?

PM: Whether coaching kids, or serving in a place of worship or with a professional organization, I have always

believed that volunteering is a great way to help others improve their knowledge and skills, while at the same time enhancing one's own personal development. It has been a great way to meet people and build relationships. In fact, I still maintain contact and have repeat business with individuals who I met over 20 years ago.

You are now the AIC President and serve on the Executive Committee. What do you see as your primary responsibilities?

PM: As President, I am an ex-officio on every AIC committee. These committees are directed by the Board, which is, in turn, guided by our Strategic Plan. My mandate is to keep our committees engaged and productive. Our membership expects and deserves results from volunteers, Board members and staff.

As President of the AIC, what do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual, the AIC as an organization, appraisers in general, and the real property industry as a whole?

PM: The biggest challenge for me as President will be to effectively balance my commitments at work and with the AIC. Operating our company, servicing our clients, and fulfilling my duties as AIC President will all require significant amounts of time and effort to successfully achieve the desired results.

My mandate is to keep our committees engaged and productive. Our membership expects and deserves results from volunteers, Board members and staff.



I have always believed that volunteering is a great way to help others improve their knowledge and skills while at the same time enhancing one's own personal development.

Where the AIC is concerned, our organization has made great strides in specific areas such as advocacy, updating the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, and implementing new reporting forms that will help our Members improve their service to clients. With our professional standards and our education program offered in Canada's two official languages at UBC and Laval, the AIC here at home and internationally is recognized as the pre-eminent appraisal organization. As I see it, the absolute key to our success going forward will be to ensure that our Members continue to be seen as the professionals of choice for all matters related to the valuation of real estate.

For appraisers in general, I believe one of our greatest challenges is to maintain the highest level of professionalism in everything we do and to not undermine our qualifications and expertise by cutting corners in the services we provide or by reducing the fees we charge in the provision of those services. Our Members are highly trained and have the tools to be the very best at what they do.

As for the real property industry, there is no doubt that it is constantly changing, and at a very rapid pace. Whether it is in areas such as mortgage financing or in adapting to the latest developments in technology, we have to be ready for the changes and be prepared to adapt as quickly as those changes are taking place.

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

PM: Our Members have told us that advocacy on their behalf needs to be a

priority going forward. With that as a major focus of our Strategic Plan, we have made great strides in this area. From providing meaningful input to government finance committees and on pre-budget discussions, to meeting with organizations such as CREA, OREA, TREB, OFSI and many others, including banks, insurance providers, and AMCs, our voice is being heard in Canada and around the globe. We have even developed and implemented a mandatory reporting form designed to express our teachings, while providing guidance to keep our Members compliant with our standards.

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

PM: I would like to look back and know that we have grown in membership numbers, that we have further refined and enhanced our reporting forms and our standards of practice, and that we have continued to be a proud and respected contributing member of an increasingly significant Canadian and international real estate industry.

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

PM: To both new and existing Members, my advice would be to get involved in the profession locally, provincially and nationally. The personal growth and experience is exceptional and you will always receive much more than you give. From a personal standpoint as well as in the interests of career development, it is a decision you will not regret. ■

Une conversation avec le nouveau président de l'ICE Peter McLean, AACI, P.App



Peter McLean, AACI, P.App est un associé de McLean, Simon & Associates Inc. à Peterborough, en Ontario. Il s'est d'abord joint à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 1990 et a reçu sa désignation AACI en 2001. Sa participation à l'Institut a débuté lorsque, à titre de membre stagiaire, il a été secrétaire du chapitre de Peterborough Lindsay. Peter a ensuite été élu directeur régional de l'Association de l'Ontario après avoir été président pendant trois mandats.

Lorsqu'il a siégé au

Conseil d'administration de l'Ontario, il en a été le président pendant deux ans. La gouvernance a été importante pour Peter puisqu'il a été nommé par le lieutenant-gouverneur de l'Ontario à la Commission des services policiers de Peterborough-

Lakefield et a occupé le poste de président pendant deux ans. Après son mandat à l'Association de l'Ontario, Peter a été gouverneur du Fleming College pour un mandat de six ans et a été président du Conseil pendant trois ans. Il a continué à s'engager auprès de l'organisme national de l'ICE en qualité d'examineur en plus de siéger à divers autres comités avant de devenir président en 2018. Peter a exercé la profession d'évaluateur à honoraires et a encadré plusieurs stagiaires qui ont obtenu leurs désignations.

Vous avez obtenu votre désignation AACI en 2001. Pouvez-vous élaborer sur le cheminement de carrière qui vous a amené jusqu'à aujourd'hui?

PM : Après l'université, j'ai d'abord commencé à faire carrière dans le secteur bancaire. Dans l'exercice de mes fonctions auprès de la banque, j'ai souvent interagi avec des évaluateurs immobiliers et je me suis intéressé au métier et au travail. Je suis devenu stagiaire à la désignation auprès de l'ICE et j'ai suivi une série de cours d'une semaine donnée par des évaluateurs tels que Lorne Usher, George Maurice et Ray Bower à l'Université Western Ontario. À cette époque, le programme d'éducation était administré par la province de l'Ontario.

Bien qu'il m'ait fallu un certain temps pour suivre les cours un par un, j'ai finalement obtenu ma désignation AACI en 2001. Mon premier poste dans le domaine de l'évaluation était avec W.J. Dietrich. Lorsque Bill est décédé, j'ai fondé McLean & Associates, qui a fini par devenir McLean, Simon & Associates Inc. lorsque j'ai formé un partenariat avec Mike Simon à Ottawa.

Pouvez-vous nous en dire plus sur McLean, Simon & Associates?

PM : McLean, Simon & Associates offre des services consultatifs dans les comtés de Peterborough, de Northumberland et de Haliburton, ainsi que dans la ville de Kawartha Lakes. Bien que nous soyons basés à Peterborough, nous avons aussi un bureau affilié à Ottawa qui est géré par mon associé Mike Simon, AACI, P.App. Au total, nous avons six évaluateurs et un administrateur de bureau. Notre entreprise travaille principalement sur des contrats de service commerciaux, depuis les bâtiments du centre-ville à locataires uniques jusqu'aux parcs de roulotte et tout ce qui se trouve entre ces deux extrêmes. Nous participons également à des études de fonds de réserve de condominiums. Dans l'ensemble, j'aime

dire que nous nous spécialisons dans la non-spécialisation, préférant plutôt offrir une gamme étendue et diversifiée de services d'évaluation à nos clients.

Vous avez évidemment pris une décision à un moment de votre carrière pour devenir très engagé dans des activités de bénévolat. Pourquoi avez-vous fait ce choix et comment pensez-vous que cela vous a affecté personnellement et professionnellement?

PM : Que ce soit comme entraîneur d'une équipe de jeunes ou comme assistant dans un lieu de culte ou encore comme participant au sein d'une organisation professionnelle, j'ai toujours pensé que le bénévolat est une excellente façon d'aider les autres à améliorer leurs connaissances et compétences tout en améliorant leur développement personnel. Cela a été pour moi un excellent moyen de rencontrer des gens et d'établir des relations. En fait, je maintiens toujours le contact et j'ai des contacts réguliers avec des personnes que j'ai rencontrées il y a plus de 20 ans.

Vous êtes maintenant président de l'ICE et vous siégez au Comité exécutif. Que considérez-vous comme vos principales responsabilités?

PM : En tant que président, je suis membre d'office de tous les comités de l'ICE. Ces comités sont dirigés par le Conseil d'administration, qui est lui-même guidé par notre plan stratégique. Mon mandat est de garder nos comités engagés et productifs. Nos membres attendent et



J'ai toujours pensé que le bénévolat est une excellente façon d'aider les autres à améliorer leurs connaissances et compétences tout en améliorant leur développement personnel

méritent des résultats de la part des bénévoles, des membres du Conseil d'administration et du personnel.

En tant que président de l'ICE, quels sont, selon vous, les plus grands défis de l'année à venir pour vous en tant qu'individu, pour l'ICE en tant qu'organisation, pour les évaluateurs en général et pour l'industrie immobilière dans son ensemble?

PM : Le plus grand défi pour moi en tant que président sera d'équilibrer efficacement mes engagements envers mon travail et envers l'ICE. L'exploitation de notre entreprise, le service à nos clients et l'accomplissement de mes tâches en tant que président de l'ICE exigeront tous de moi beaucoup de temps et d'efforts pour atteindre avec succès les résultats souhaités.

En ce qui concerne l'ICE, notre organisation a fait de grands progrès dans des domaines précis tels que la défense des intérêts de nos membres, la mise à jour des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC) et la mise en place de nouveaux formulaires de rapport qui aideront nos membres à améliorer leurs services. Grâce à nos normes professionnelles et au programme

de formation que nous offrons dans les deux langues officielles du Canada à l'Université de la Colombie-Britannique et à l'Université Laval, l'ICE, est reconnu, tant au pays qu'à l'étranger, comme organisation d'évaluation de premier plan. À mon avis, la clé absolue de notre succès à l'avenir sera de veiller à ce que nos membres continuent d'être considérés comme des professionnels de choix pour toutes les questions liées à l'évaluation des biens immobiliers.

Pour les évaluateurs en général, je crois que l'un de nos plus grands défis est de maintenir le plus haut niveau de professionnalisme dans tout ce que nous faisons et de ne pas compromettre nos qualifications et notre expertise en réduisant les services que nous offrons ou en réduisant les frais perçus pour ces services. Nos membres sont hautement qualifiés et ont les outils pour être les meilleurs dans ce qu'ils font.

En ce qui concerne l'industrie immobilière, il ne fait aucun doute qu'elle change constamment et à un rythme très rapide. Que ce soit dans des domaines comme le financement hypothécaire ou l'adaptation aux derniers développements technologiques, nous devons être prêts à faire face aux changements et être prêts à nous adapter aussi rapidement que ces changements se produisent.

L'ICE a mis en œuvre son plan stratégique en constante évolution depuis plusieurs années. Quelles sont les priorités de l'Institut pour l'année à venir par rapport au plan stratégique qui a été dressé?



Mon mandat est de garder nos comités engagés et productifs. Nos membres attendent et méritent des résultats de la part des bénévoles, des membres du Conseil d'administration et du personnel.

PM : Nos membres nous ont dit que la défense de leurs intérêts doit être une priorité à l'avenir. Ceci étant un vecteur prioritaire de notre Plan stratégique, nous avons fait de grands progrès dans ce domaine. Qu'il s'agisse d'apporter une contribution significative aux comités des finances gouvernementales et aux discussions prébudgétaires, de rencontrer des organismes tels que l'ACI, l'OREA, le TREB, le BSIF et bien d'autres, y compris les banques, les assureurs et les SGE, notre voix se fait entendre au Canada et partout dans le monde. Nous avons même élaboré et mis en œuvre un formulaire de déclaration obligatoire conçu pour exprimer nos enseignements, tout en fournissant des conseils pour que nos membres respectent nos normes.

Dans un an, lorsque vous réfléchirez à votre mandat de président, qu'espérez-vous que seront les réalisations les plus importantes de l'Institut au cours de cette période?

PM : Je voudrais regarder en arrière et savoir que nos effectifs de membres ont augmenté, que nous avons affiné et amélioré nos formulaires de déclaration et nos normes de pratique et que nous avons continué à être un membre fier et respecté d'une industrie immobilière canadienne et internationale de plus en plus importante.

Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux membres entrant dans la profession et aux membres actuels?

PM : Pour les membres nouveaux et actuels, mon conseil serait de s'impliquer dans la profession aux niveaux local, provincial et national. La croissance personnelle et l'expérience sont exceptionnelles et vous recevrez toujours beaucoup plus que ce que vous donnerez. D'un point de vue personnel et dans l'intérêt du développement de votre carrière, c'est une décision que vous ne regretterez pas. 📌



WHAT? ME... A BLOGGER?

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

What is the Purpose of the Blog?

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

What can I write about?

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

What is in it for me?

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

How do I make a submission?

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

MOI? UN BLOGUEUR? SÉRIEUX?

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

À quoi sert ce blogue?

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

Quels sujets puis-je aborder?

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

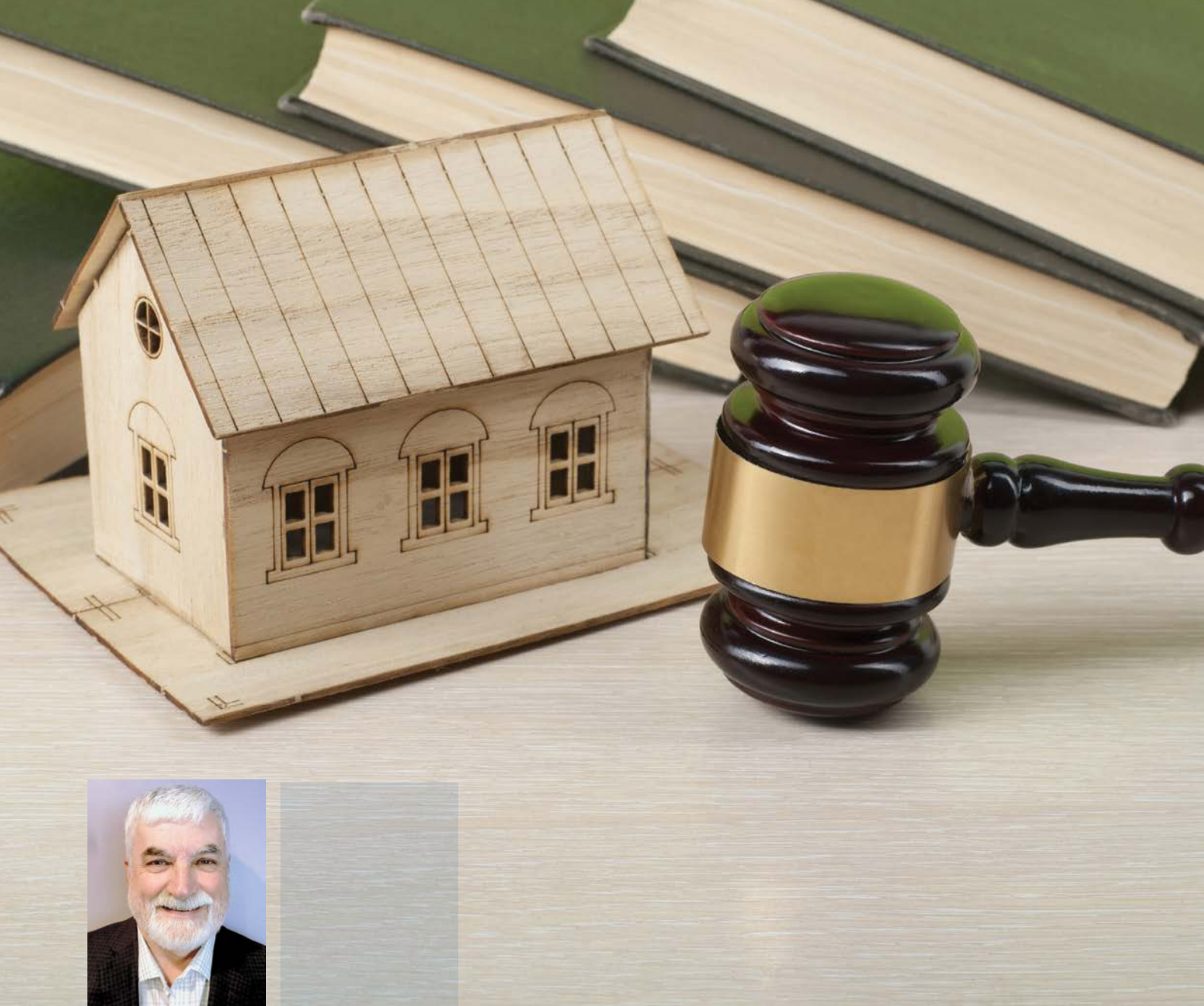
Qu'est-ce que ça m'apporte?

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

Comment soumettre un article?

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

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



PROPERTY RIGHTS:

where do they come from
and what do they mean?

BY GEORGE CANNING, AACI, P.APP

Since real estate valuation is pertinent to the future benefits of property rights, it is important for appraisers to understand the source of those rights and their implications for the appraisal process.

Our examination begins with the *Magna Carta*, signed in England in 1215. Before William the Conqueror invaded in 1066, England had *Common Law* in place that respected the private property rights of landowners. However, after William took control of England, he asked for a complete list of all the private property owners in the land. This was completed in 1085.¹ With this information, William forced these landowners to sign over the deeds to their property.



King John succeeded William the Conqueror in 1199. In 1215, the landowners revolted and forced him to sign the *Magna Carta*, in which King John agreed to return individual property rights to the landowners.

How did these private property rights of the English people get to Canada? We can start with the *Letters Patent* issued by King Charles II in 1670 to the Hudson Bay Company, the *Constitution* of 1792 which created Upper and Lower Canada, and the *British North America Act of 1867 (BNA Act)* that formed the Dominion of Canada. All of these documents protected the property rights of individuals.²

In Canada, the government protects your private property rights from the Crown via the Constitution. Letters Patent from the Governor General or the Lieutenant Governor protect you legally from the Crown if it tries to take your private property rights away.

Recently, while appraising a campground, the owner showed me his Letters Patent. It was a parchment-like document that simply stated “any gold and silver found on the land had to be given to the government” and that was it. The owner pointed this out to the local Conservation Authority who thought that they had an exclusive right to enter his property looking for evidence of the Red-Breasted Thrush. They were told to “leave,” since the owner’s obligation was to provide only “gold” and “silver” to the government, not birds. They have never been back.

Private property ownership comes with a set of rules that govern the use of privately owned land:

- A boundary system that clearly defines “your property” and “your neighbour’s property.”
- Limits to the things you can do to your property to prevent harming a neighbouring property.
- Regulation of house building on private property dating back to the days of the Anglo-Saxons and their Common Law.
- Under the BNA Act you have to pay your property taxes and make sure that your property is not a fire hazard.

- A system for the transfer of property rights from one person to another via a Land Transfer Office. The definition of exchange was very simple: *consideration paid for the privilege of ownership or transfer of given property rights onto a deed.*

The extension of private property rights is the Fee Simple Interest. The Fee Simple Interest is one of absolute control and duration regarding ownership. It does not end because the Fee cannot be granted to another person into infinity. That was not always the case. Prior to the 1300s, the Fee Simple Interest died with the property owner, if there were no heirs to inherit the property.

Under the Fee Simple Interest, any owner has the right to do whatever they decide with the property (subject to the rules above). They could sell it; mortgage it, which means allow a party to place a lien against the property until such time as an amount of money has been paid in the form of a loan; give it away; sell part of the property as in a right of way; do nothing with the property in terms of ownership; build upon it; rent the improvements on the property; or rent the vacant property.

The Fee Simple Interest is often the starting point for describing the property rights in an appraisal assignment. A property held in Fee Simple that is **encumbered** needs to be identified accurately in the appraisal report. Some examples are:

1. the subject property has been valued in Fee Simple;
2. the subject property has been valued in Fee Simple together with a right of way or together with or subject to;
3. the subject property has been valued in Fee Simple together with a right of way together with or subject to and the riparian rights of the creek that flow through the property;
4. the subject property has been valued in Fee Simple together with a Life Lease granted to; and
5. the subject property has been valued in Fee Simple together with the tenants occupying the apartment building, campground or the adjacent

farmer that has a yearly lease to cultivate the land.

In other words, any part of the Fee Simple Interest that has been granted to another person or body in which he, she or they have some right to access the property for whatever purpose must be disclosed in the appraisal.

The question to be answered is: does the right of way, tenancy or life lease cause an effect on the current valuation of the property? How would anybody be able to answer the question without knowing exactly what property rights run with the property being valued?

By identifying all the interests in the property, the appraiser can begin the process of isolating how these other interests may affect Market Value. Not identifying any other interests shared under the Fee Simple Interest can call into question the validity of the final estimate of value. In many cases, these other rights granted from the Fee Simple Interest are beneficial, for example, the rent paid by tenants in an apartment building or retail plaza. At other times, they may be detrimental, particularly if it is a life lease situation or perhaps the lease rate is BELOW market rent.

Because of its ability to be segregated into a whole host of other rights given and granted, the Fee Simple Interest can cause issues regarding environmental and expropriation valuations. This right to add to the Fee Simple Interest can trigger valuation concerns.

A property cannot be divided in accordance with the types of property rights held for the property, for example:

| | |
|------|---|
| 75% | Fee Simple |
| 10% | Right of Way regarding a utility easement |
| 15% | Rights of the tenants occupying the building located on the property |
| 100% | |

Land rights cannot be divided. The Fee Simple Interest is always 100% of the property. Granting an easement to a neighbour does not

negate the underlying Fee Simple Interest to that easement. The owner granting the easement does not lose the Fee Simple Interest because it was not sold. It is simply being used for a period of time until it is abandoned or the right of way user does not need the right of access or use anymore.

Therefore, the valuation of this Right of Way or Easement is directly related to its impact on the underlying Fee Simple Interest. For example, a municipality wants to put a large sewer main under a vacant residential lot on a diagonal basis. This will prevent the construction of a house which disrupts the underlying Fee Simple Interest to build a house on the property. Thus, the value of this Right of Way becomes the value of the entire Fee Simple Interest. If the sewer easement is off to one side of the lot and the owner can still build a house on the property, the value of the easement is less severe to the Fee Simple Interest and would represent a specific percentage value of the Fee Simple Interest. But, once again, the underlying land right of this property remains the Fee Simple Interest.

Why does environmental contamination on a property cause loss? The 'loss' is the disruption of the individual property rights as a result of the underlying land contaminated. It is this 'loss' of the ability to sell the property at a market value without the contamination, the right to obtain a mortgage, to obtain insurance on the house or building, the right to lease it, the right to encumber the property in a manner that the owner sees fit.

When property rights are changed in Canada, compensation is due and payable to the people in which the land rights are changed. The *Letters Patent* have removed the Crown from the property rights of individuals. The difficulty lies with municipalities and provincial governments creating Conservation Authorities or Commissions to protect some aspect of lands. The *Letters Patent* left an empty space in terms of private property rights. This means that property rights are protected by the federal government, not local municipalities or a provincial government.

We see many examples of Conservation Authorities wanting control of privately held lands including:

a) **Flood Plains**

Many issues are arising over the issue of building on so called designated Flood Plain Land, when the Flood Plain line is nothing more than a computer generated line that has not been based on concrete evidence of flooding.

b) **Erosion**

The right to stop cliff erosion is a highly contested issue between the Lake Erie North Shore Landowners Association and three Conservations Authorities as described in a London Free Press article dated September 2016. Here, \$34 million dollars' worth of real estate are at risk because the Conservation Authorities can decline to take action to prevent erosion. In this situation, what are the land rights that could be affected?

Certainly, a loss of the physical land, but

more importantly, the loss of enjoyment, the potential loss of mortgage financing and the potential loss of physical improvements such as a house or barns.

c) **Pipeline Easements**

Property rights often affect farmland. Farmers farming near the easement for high pressure oil and gas lines could face large fines. Often, the easement is not even on their property. The easement may not be registered on title in any Land Registry Office. This was certainly the case with Lambton County landowners and Union Gas. Hydro lines crossing a farmer's property are also not necessarily registered on title.

d) **Contamination**

The imposition of fines on a property owner by an Environmental Agency for a company with a right of way on private property that allows contaminates to leech out into the water is another example of responsibilities that come with the Fee Simple Interest. The Environmental Agency does fine the parties that caused the spill, it holds the property owner responsible (*Sickenger case*).

Bylaws prohibit private property owners from using weed control sprays on their property, while golf courses are allowed to use harsh weed spray chemicals on the course.

Property rights are always going to be challenged at all levels of Courts. For the appraiser, the process of identifying the Land Rights that form the basis of valuation should be carefully considered. Read the actual Right of Way agreement or any other documentation that runs with the Fee Simple Interest thoroughly. The present worth of the future benefit of the real estate demands it.

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 Schimmelmenn at sschimmelmenn@kent-macpherson for immediate consideration or call 250.763.2236 if you have any questions.



Kent-Macpherson

END NOTES

¹ <https://www.britannica.com/biography/William-I-king-of-England>

² Marshall, Elizabeth. *Property Rights 101: An Introduction*. CreateSpace Independent Publishing Platform; 2nd edition (May 11, 2015). ■



LES DROITS DE PROPRIÉTÉ :

d'où viennent-ils et que signifient-ils?

PAR GEORGE CANNING, AACI, P.APP

Étant donné que l'évaluation immobilière est pertinente aux futurs avantages des droits de propriété, il est important que les évaluateurs comprennent la source de ces droits et leurs répercussions sur le processus d'évaluation.

Notre examen commence avec la *Grande Charte*, signée en Angleterre en 1215. Avant l'invasion de Guillaume le Conquérant en 1066, l'Angleterre avait en place le *Common Law* qui respectait les droits de propriété privée des propriétaires fonciers. Cependant, après avoir pris

contrôle de l'Angleterre, Guillaume exigea qu'on lui fournisse la liste complète de tous les propriétaires privés du pays. Cette liste fut achevée en 1085.¹ Avec cette information, Guillaume força ces propriétaires à signer les actes de propriété.

Le roi Jean succéda à Guillaume le Conquérant en 1199. En 1215, les propriétaires se sont révoltés et l'ont forcé à signer la *Grande Charte*, dans laquelle le roi Jean acceptait de restituer les droits de propriété individuels aux propriétaires fonciers.

Comment ces droits de propriété privée des Anglais sont-ils arrivés au Canada? Nous pouvons commencer par les Lettres patentes délivrées par le roi Charles II en 1670 à la Compagnie de la Baie d'Hudson, la Constitution de 1792 qui créa le Haut et le Bas-Canada et l'Acte de l'Amérique du Nord britannique de 1867 (AANB). Tous ces documents protégeaient les droits de propriété des individus.²

Au Canada, le gouvernement protège vos droits de propriété privée contre la Couronne par l'intermédiaire de la Constitution. Les lettres patentes du gouverneur général ou du lieutenant-gouverneur vous protègent légalement contre la Couronne si cette



dernière tente de vous priver de vos droits de propriété privée.

Récemment, lors de l'évaluation d'un terrain de camping, le propriétaire m'a montré ses lettres patentes. C'était un document semblable à un parchemin qui disait simplement que « *tout l'or et l'argent trouvés sur le terrain devaient être donnés au gouvernement* » et c'est tout. Le propriétaire l'a signalé à l'office de protection de la nature qui croyait avoir le droit exclusif d'entrer sur sa propriété à la recherche de preuves de la présence de la Grive à poitrine rouge. Le propriétaire leur a ordonné de « partir », puisque l'obligation du propriétaire était de ne fournir que de « l'or » et de « l'argent » au gouvernement, et non des oiseaux. Ils ne sont jamais revenus.

La propriété privée est assortie d'un ensemble de règles qui régissent l'utilisation des terres privées :

- Un système de limites qui définit clairement « votre propriété » et « la propriété de votre voisin ».
- Limites aux choses que vous pouvez faire à votre propriété pour éviter de nuire à une propriété voisine.
- Réglementation de la construction de maisons sur des propriétés privées datant de l'époque des Anglo-Saxons et de leur Common Law.
- En vertu de l'AANB, vous devez payer vos taxes foncières et vous assurer que votre propriété n'est pas un risque d'incendie.
- Un système de transfert des droits de propriété d'une personne à une autre sous la supervision d'un bureau de transfert des terres. La définition de l'échange était très simple : *la contrepartie payée pour le privilège de la propriété ou le transfert de droits de propriété donnés sur un acte.*

L'extension des droits de propriété privée est l'intérêt en fief simple. L'intérêt en fief simple confère le contrôle absolu sur toute la durée de la propriété. Il n'expire pas parce que le fief ne peut pas être cédé à une autre personne à l'infini. Ce n'était pas toujours le cas. Avant les années 1300,

l'intérêt en fief simple expirait à la mort du propriétaire, s'il n'avait pas d'héritiers pour hériter de son bien.

En vertu de l'intérêt en fief simple, tout propriétaire a le droit de faire tout ce qu'il décide de faire de sa propriété (sous réserve des règles ci-dessus). Il peut la vendre, l'hypothéquer (ce qui signifie permettre à une partie de placer un privilège sur la propriété jusqu'à ce qu'une somme d'argent ait été payée sous forme de prêt), la donner, en vendre une partie comme droit de passage, ne rien faire, y construire un bâtiment, louer les améliorations qui y ont été apportées, ou la louer comme propriété vacante.

L'intérêt en fief simple est souvent le point de départ pour décrire les droits de propriété dans un contrat de service d'évaluation. Une propriété détenue en fief simple qui est **grevée** doit être identifiée avec précision dans le rapport d'évaluation. En voici quelques exemples :

1. la propriété en question a été évaluée en fief simple;
2. la propriété en question a été évaluée en fief simple avec un droit de passage ou avec ou sous réserve d'un droit de passage;
3. la propriété en question a été évaluée en fief simple avec un droit de passage avec ou sous réserve des droits riverains sur le ruisseau qui traverse la propriété;
4. la propriété en question a été évaluée en fief simple avec un bail viager accordé;
5. la propriété en question a été évaluée en fief simple avec les locataires qui occupent l'immeuble d'appartements, le terrain de camping ou l'agriculteur adjacent qui a un bail annuel pour cultiver la terre.

En d'autres termes, toute partie de l'intérêt en fief simple qui a été accordée à une autre personne ou un autre organisme dans lequel il ou elle a un droit d'accès à la propriété à quelque fin que ce soit doit être divulguée dans l'évaluation.

La question à trancher est la suivante : est-ce que le droit de passage, la

location ou le bail viager ont un effet sur l'évaluation actuelle de la propriété? Comment quelqu'un serait-il capable de répondre à la question sans savoir exactement quels droits de propriété régissent la propriété évaluée?

En identifiant tous les intérêts dans la propriété, l'évaluateur peut commencer à isoler comment ces autres intérêts peuvent affecter la valeur marchande. Le fait de ne pas identifier d'autres intérêts partagés dans le cadre de l'intérêt en fief simple peut remettre en question la validité de l'estimation finale de la valeur. Dans de nombreux cas, ces autres droits accordés en raison de l'intérêt en fief simple sont avantageux, par exemple, le loyer payé par les locataires dans un immeuble d'appartements ou un centre commercial. À d'autres moments, ils peuvent être préjudiciables, en particulier s'il s'agit d'un bail viager ou si le taux de location est INFÉRIEUR au loyer du marché.

En raison de sa capacité à être séparé en une foule d'autres droits donnés et accordés, l'intérêt en fief simple peut causer des problèmes d'évaluation environnementale et d'expropriation. Ce droit d'ajouter à l'intérêt en fief simple peut entraîner des problèmes d'évaluation.

Une propriété ne peut pas être divisée en fonction des types de droits de propriété détenus pour la propriété, par exemple:

| | |
|-------|---|
| 75 % | fief Simple |
| 10 % | emprise concernant une servitude pour service public |
| 15 % | droits des locataires occupant l'immeuble situé sur la propriété |
| 100 % | |

Les droits fonciers ne peuvent être divisés. L'intérêt en fief simple est toujours 100 % de la propriété. L'octroi d'une servitude à un voisin n'annule pas l'intérêt sous-jacent à cette servitude. Le propriétaire qui accorde la servitude



ne perd pas l'intérêt en fief simple parce que la propriété n'a pas été vendue. La servitude est simplement en vigueur pendant un certain temps jusqu'à ce qu'elle soit abandonnée ou que son utilisateur n'en ait plus besoin.

Par conséquent, l'évaluation de cette emprise ou de cette servitude est directement liée à son incidence sur l'intérêt à l'actif sous-jacent. Par exemple, une municipalité veut installer un grand égout sous un terrain résidentiel vacant sur une base diagonale. Cela empêchera la construction d'une maison et perturbera ainsi l'intérêt fondamental sous-jacent de construire une maison sur la propriété. Ainsi, la valeur de ce droit de passage devient la valeur de l'intérêt en fief simple entier. Si la servitude d'égout est d'un côté du lot et que le propriétaire peut toujours construire une maison sur la propriété, la valeur de la servitude aurait moins d'impact sur l'intérêt en fief simple et représenterait un pourcentage spécifique de l'intérêt en fief simple. Mais, encore une fois, le droit foncier sous-jacent de cette propriété reste l'intérêt en fief simple.

Pourquoi la contamination environnementale cause-t-elle une perte? La « perte » est le résultat de la perturbation des droits de propriété individuelle en raison de la contamination de la terre sous-jacente. C'est cette « perte » de la capacité de vendre la propriété à sa valeur marchande sans contamination, d'obtenir une hypothèque, d'obtenir une assurance sur la maison ou le bâtiment, de la louer, de l'hypothéquer de la manière que le propriétaire juge bon.

Lorsque les droits de propriété sont modifiés au Canada, une compensation est due et payable aux personnes dont les droits fonciers sont modifiés. Les *lettres patentes* ont retiré à la Couronne les droits de propriété des particuliers. La difficulté réside dans le fait que les municipalités et les gouvernements provinciaux créent des offices ou commissions de protection de la nature pour protéger certains aspects des terres.

Les *lettres patentes* ont laissé un vide en termes de droits de propriété privée. Cela signifie que les droits de propriété sont protégés par le gouvernement fédéral et non par les municipalités locales ou un gouvernement provincial.

Nous voyons de nombreux exemples d'offices de protection de la nature qui veulent contrôler des terres privées, notamment :

a) Plaines inondables

De nombreuses questions surgissent au sujet de la construction de ce qu'on appelle une zone inondable désignée, lorsque la ligne Plaine inondable n'est rien d'autre qu'une ligne générée par ordinateur qui ne repose sur aucune preuve concrète d'inondation.

b) Érosion

Selon un article du *London Free Press* daté de septembre 2016, le droit d'arrêter l'érosion des falaises est une question très controversée entre l'Association des propriétaires fonciers de la rive nord du lac Érié et trois autorités de conservation. Dans cette affaire, des biens immobiliers de 34 millions de dollars sont menacés parce que les offices de protection de la nature peuvent refuser de prendre des mesures pour prévenir l'érosion. Dans cette situation, quels sont les droits fonciers qui pourraient être affectés? Certainement, une perte de la terre physique, mais plus important encore, la perte de jouissance, la perte potentielle de financement hypothécaire et la perte potentielle d'améliorations physiques comme la construction d'une maison ou de granges.

c) Servitudes pipelinières

Les droits de propriété affectent souvent les terres agricoles. Les agriculteurs qui cultivent près de la servitude pour les lignes de pétrole et de gaz à haute pression pourraient faire l'objet de lourdes amendes. Souvent, la servitude n'est même pas

sur leur propriété. La servitude peut ne pas être enregistrée sur le titre dans aucun bureau d'enregistrement immobilier. C'était certainement le cas entre les propriétaires fonciers du comté de Lambton et Union Gas. Les lignes d'électricité traversant la propriété d'un agriculteur ne sont pas nécessairement enregistrées sur le titre.

d) Contamination

L'imposition d'amendes à un propriétaire foncier par une agence de protection de l'environnement pour une entreprise ayant un droit de passage sur une propriété privée qui permet aux contaminants de s'écouler dans l'eau est un autre exemple de responsabilités associées à l'intérêt en fief simple. L'Agence de l'environnement inflige une amende aux parties qui ont causé le déversement et tient le propriétaire responsable (*affaire Sickenger*).

Les règlements interdisent aux propriétaires privés d'utiliser des pulvérisateurs de lutte contre les mauvaises herbes sur leur propriété, tandis que les terrains de golf sont autorisés à utiliser des produits chimiques agressifs contre les mauvaises herbes sur le terrain.

Les droits de propriété seront toujours contestés devant les tribunaux à tous les niveaux. L'évaluateur devrait examiner soigneusement le processus d'identification des droits fonciers qui constituent la base de l'évaluation. Lisez attentivement l'entente de droit de passage ou toute autre documentation qui traite de l'intérêt en fief simple. La valeur actuelle de l'avantage futur de l'immobilier l'exige.

Notes en fin de texte

¹ <https://www.britannica.com/biography/William-I-king-of-England>

² Marshall, Elizabeth. *Property Rights 101: An Introduction*. CreateSpace Independent Publishing Platform; 2e édition (11 mai 2015). 📄



LEGAL PRIVILEGE AND ITS APPLICATION TO APPRAISERS

BY SHANE RAYMAN, PARTNER; AND
CONNER HARRIS, LAWYER; RAYMAN BEITCHMAN LLP

Within the context of the litigation process, one of the most important issues for the parties to the litigation is the scope of privilege and its impact on the production of documents. This concept impacts the work of independent expert witnesses, such as appraisers who may be retained by litigants to assist and support their positions with opinion evidence. It is essential that expert witnesses understand the limitations on the confidentiality of their work and the scope of any privilege that applies to their work or reports prepared for a client involved in the legal process.

The work of an appraiser is required to be confidential in accordance with applicable professional standards governing the appraisal profession.¹

The findings and conclusions of an appraiser, including those prepared during the litigation process, are not to be disclosed to anyone unless authorized by the client or by way of a legal requirement.²

The duty of confidentiality is a matter of professional standards/regulation. Confidentiality is often assumed to be the same as protection by way of legally recognized privilege; it is not.

The disclosure of work conducted by an appraiser as part of litigation proceedings is governed by the rules of production found in the *Rules of Civil Procedure* and the common law of legal privilege.³ The scope of protection accorded by legal privilege in accordance with these rules is narrower than that covered by the duty of confidentiality as set out in professional standards governing appraisers. Appraisal professionals should understand these differences, and the limits of the protection afforded to their work by confidentiality and privilege in the litigation process. Understanding the differences and limits of confidentiality and privilege will allow appraisers to properly inform their clients about disclosure obligations and

the protection of their work product and analyses, while maintaining adherence to their governing professional standards.

This article briefly discusses the duty of confidentiality applicable to appraisers and the fundamental differences between confidentiality and privilege. It also reviews the forms of legal privilege recognized in Canadian law and how they may apply to the work of appraisers. Finally, the paper will review how an appraiser may be impacted by relevant disclosure or production obligations applicable to the litigation process.

Confidentiality for appraisers

Like many professionals, appraisers have a professional and ethical obligation to respect the confidentiality and sensitivity of information that is provided to them by a client, as well as the work they carry out on a client's behalf. They are required to ensure that they do not disclose their analyses, opinions or conclusions to anyone other than the client, unless instructed otherwise (and with certain limited exceptions).

The professional standards governing the appraisal profession, the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, set out the confidentiality obligations of an appraiser as follows:

"It is unethical for a Member [...]

4.2.10 to disclose the results of an assignment to anyone but the client, except with the client's permission [...]

5.8 Disclosure [see 4.2.10, 18.1, 18.2]

5.8.1 A Member pledges to uphold the confidential nature of the Member/client relationship.

5.8.2 A Member must not disclose the analyses, opinions or conclusions in an assignment to anyone other than:

5.8.2.i. the client and those parties specifically authorized by the

Member and client to receive such information;
5.8.2.ii. third parties, when the Member is legally required to do so by due process of law (eg. the Courts or Legislation); or
5.8.2.iii. an authorized Committee or Committee Member of the Institute.

5.8.3 A Member must not disclose information provided by a client on a confidential basis to anyone other than:

5.8.3.i. those parties specifically authorized by the client to receive such data;
5.8.3.ii. third parties, when the Member is required to do so by due process of law; or
5.8.3.iii. an authorized Committee or Committee Member of the Institute.

5.8.4 If the performance of a prior assignment is to be kept confidential, a Member must decline a new assignment on the same property, where a condition requires disclosure of any prior assignment."⁴

Further provisions emphasizing the importance of the duty of confidentiality to appraisal practice are found in the Practice Notes at sections 18.1 and 18.2 of *CUSPAP*.

An appraiser's confidentiality obligation is tempered by the provision that their analyses, opinions or conclusions are not protected when a member is legally required to disclose this information by 'due process of law.' 'Due process of law' includes production requirements found in procedural codes promulgated as regulations under validly enacted legislation, as well as the common law as found in decisions of courts and other competent tribunals.⁵

Confidentiality vs privilege

The concepts of confidentiality and privilege are often confused. This is a frequent occurrence for independent expert witnesses, such as appraisers, who are

“It is essential that expert witnesses understand the limitations on the confidentiality of their work and the scope of any privilege that applies to their work or reports prepared for a client involved in the legal process.”



governed by professional obligations mandating a duty of confidentiality to their clients. Information that is confidential in accordance with ethical or professional obligations is not the same as information that is privileged, and it may be disclosed during the discovery process.⁶

This is reflected in the exception to an appraiser’s duty of confidentiality for disclosure mandated by ‘due process of law.’⁷ *The Rules of Civil Procedure* governing most civil litigation matters in the province of Ontario are regulations promulgated pursuant to the *Courts of Justice Act*.⁸ The obligations to produce documents relevant to a litigation proceeding in accordance with the *Rules of Civil Procedure* constitute ‘due process of law’ and may abrogate the confidentiality requirements of the *CUSPAP*.

A specific example of this distinction would be the production obligations found at sub-rule 31.06(3) of the *Rules of Civil Procedure*. This rule allows an opposing party to obtain, through the discovery process, “disclosure of the findings, opinions and conclusions of an expert engaged by or on behalf of the party being examined that are relevant to a matter in issue in the action.” Within the appraisal context, this would necessarily include an appraiser’s ‘analyses, opinions or conclusions in an assignment’ that are protected by their duty of confidentiality.⁹

Though bound by professional standards to keep such information confidential as between themselves and a client, an appraiser retained by a party to litigation would be required to disclose such information pursuant to the *Rules of Civil Procedure*. Unless it falls within the ambit of legally recognized privilege, the information must be disclosed by the appraiser to the adverse party (a third party), with or without the consent of the client. It is important to note that because sub-rule 31.06(3) constitutes ‘due process of law,’ it is not a breach of professional standards for an

appraiser to disclose the information required under that provision of the *Rules*.

This example highlights the differences between the scope of confidentiality and the protection offered by legal privilege. It is important that appraisers be cognizant of these differences so that they are aware of what information may be privileged and what information they may be compelled to disclose in the course of the litigation process.

Legal privilege

The distinction between legal privilege and ethical or equitable principles and duties of confidentiality was expressed in *The Law of Evidence in Canada* as follows [at 716]:¹⁰

“Although confidentiality is the corner stone for the protection of communications within particular relationships, confidentiality alone is not sufficient to attract privilege. Confidentiality may well attract other legal and ethical rights and obligations, but it does not have its foundations in the evidentiary doctrine of privilege.”

The assumption that information or opinions are privileged simply because they are delivered in confidence is incorrect. Relying on that incorrect assumption may lead to inadvertent disclosure of information damaging to a party’s litigation position and should be avoided if at all possible.

The origins of the evidentiary doctrine of legal privilege lie in communications between a solicitor and client. It arose at the end of the sixteenth century and became the first category of confidential communications to be afforded a ‘privilege’ protecting it from disclosure or production. Privilege was originally based on the notion of confidence and honour and that a solicitor, as “a man of honour would not betray a confidence, and the judges as men of honour themselves would not require him to.”¹¹ Within the context of solicitor-client communications, the privilege is held by the client and may only be waived by him or her.¹²

Privilege has evolved to include three generally accepted categories that are relevant

to appraisers and which will be discussed in this analysis. Those categories are:

1. Solicitor-client privilege;
2. Settlement privilege; and
3. Litigation privilege.¹³

Information attracting a recognized legal privilege is protected from disclosure or production that would otherwise be required by the legal process. Such protection remains unless the privilege has been waived by the party holding the privilege or the privilege expires by operation of law.

Solicitor-client privilege

Solicitor-client privilege protects communications passing between a lawyer and client when the communication is in confidence and for the purpose of obtaining legal advice. The definitive statement of solicitor-client privilege was set out by J. H. Wigmore, and adopted by the Supreme Court, as follows:

- (1) “Where legal advice of any kind is sought, (2) from a professional legal adviser in his capacity as such, (3) the communications relating to that purpose, (4) made in confidence, (5) by the client, (6) are at his instance permanently protected, (7) from disclosure by himself or by the legal adviser, (8) except the protection be waived.”¹⁴

The privilege has been recognized as a principle of fundamental justice attracting constitutional protection, and which of supreme importance in our legal system.¹⁵ As stated in *Guelph v. Super Blue Box Recycling Corp.*,¹⁶ [at para 76]:

The functional purpose of solicitor-client privilege goes to the very heart of the administration of the legal system. All persons, whether natural, corporate, or governmental, must have access to expert legal counsel without fear that this recourse may be used to their detriment: *Smith v. Jones* at S.C.R. 474-

475; Fosty at S.C.R. 289. Solicitor-client privilege is a “fundamental civil and legal right” (*Solosky*, at S.C.R. 839) and is “fundamental to the justice system in Canada” (*R. v. McClure*, [2001] 1 S.C.R. 445 [S.C.C.], per Major J.).”

The protection afforded by legal privilege is not unlimited and will not protect documents or information simply because it is present in the file of a solicitor. In order to attract the protection of privilege, the documents must meet the requirements set out above; inclusion in a solicitor’s file is not a determinative, nor even particularly relevant, consideration in the analysis.¹⁷ Similarly, communications do not attract the protection of privilege simply because counsel may be copied on them.¹⁸ The analysis of whether privilege will apply is a substantive one and will depend on the contents of the particular records at issue, not the mere presence or inclusion of counsel. Expert witnesses, assembling information or communicating for the purposes of litigation, must be mindful of these limitations on solicitor-client privilege.

Solicitor-client privilege exists forever unless waived by the client. Waiver of the privilege may be express, but can also be implicit. Implicit waiver takes place by way of ‘reliance’ on privileged communications (for example in a pleading) or by disclosure of privileged communications in the productions of a party or descriptions of the substance of such communications during examinations.¹⁹ Once the privilege is waived, that waiver applies to the entirety of the subject matter of the communications. A party is not permitted to ‘cherry pick’ privileged communications, disclosing what is helpful and claiming privilege over the remainder.²⁰

Despite the potential for implicit waivers of privilege, in normal circumstances, Courts are prepared to excuse ‘slips’ resulting in inadvertent disclosure, where the disclosing party did not intend to waive privilege and the disclosure was a mistake made without appreciating the effect of disclosure.²¹ Appraisers should be careful not to include potentially privileged information in any disclosed work product in order to avoid issues of a potential ‘waiver’ of privilege.

Solicitor-client privilege may extend beyond the lawyer and the client to include third parties where the third party’s function is “essential or integral to the maintenance or operation of the solicitor-client relationship for legal advice.”²² This can include experts, such as appraisers, where they are acting as a “messenger, translator and amanuensis” to “assemble information provided by the client and to explain it to the lawyer.”²³ Typically, it will typically not apply when an expert is acting in an independent capacity and preparing an independent opinion.²⁴

Although there may be certain instances when an appraiser is acting as a ‘translator’ or messenger in conveying or interpreting information, appraisers often perform these tasks within the context of their own analysis. Where the task they are carrying out is also for the benefit of the appraiser’s analysis solicitor-client privilege will not protect the communication. Caution should be exercised in assuming that a communication passing between the client, through the appraiser to a solicitor, or vice versa, will be protected by solicitor-client privilege.

End notes

- ¹ *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, the Standards Committee, Appraisal Institute of Canada, effective January 1, 2018 (“CUSPAP Rules”) at section 5.8.
- ² *Ibid* at section 5.8.2.
- ³ *Rules of Civil Procedure*, RRO 1990, Reg 194.
- ⁴ *CUSPAP Rules*, *supra* note 1 at sections 4.2.10 and 5.8.
- ⁵ *Re Clark et al v Attorney General of Canada* (1977), 17 OR (2d) 593.
- ⁶ *Paciorka Leaseholds Limited v Windsor (City)*, [2016] 3 LCR (2d) 315 at para 43.
- ⁷ *CUSPAP Rules*, *supra* note 1 at section 5.8.2.ii.
- ⁸ *Courts of Justice Act*, RSO 1990, c C-43.
- ⁹ *CUSPAP Rules*, *supra* note 1 at section 5.8.2.
- ¹⁰ John Sopinka, Sidney N. Lederman, Alan W. Bryant, *The Law of Evidence in Canada*, 2nd (Toronto: Butterworths, 1990).

¹¹ *D. v National Society for the Prevention of Cruelty of Children*, [1977] All ER 589 at 611 [House of Lords].

¹² Ronald D. Manes, *Solicitor/Client privilege* (February 1988), 7 *Advocates’ Soc J* No 1, 20.

¹³ There are other forms of recognized privilege, such as spousal communications, the privilege against self-incrimination, and confidential informer privilege (among others). They are not relevant to this paper and will not be further elaborated upon. More information can be found on this topic in the *Law of Evidence in Canada*, *supra* note 10.

¹⁴ J.H. Wigmore, *Evidence in Trials at Common Law*, McNaughton Rev., vol 8 (Boston: Little, Brown, 1961), at 554. Adopted by Supreme Court of Canada in *Solosky v Canada*, [1980] 1 S.C.R. 821.

¹⁵ *Lavallee, Rackel & Heintz v Canada (Attorney General); White, Ottenheimer & Baker v Canada (Attorney General); R v Fink*, [2002] 3 SCR 209 at para 16.

¹⁶ *Guelph v Super Blue Box Recycling Corp.*, [2004] CarswellOnt 4488 (ONSC).

¹⁷ *General Accident Assurance Co. v Chrusz* (1999), 45 O.R. (3d) 321 (ONCA) at para 38.

¹⁸ *Humberplex v TransCanada Pipelines*, 2011 ONSC 4815 at para 46.

¹⁹ *TTC Insurance v MVD Law*, 2018 ONSC 2611 at paras 34-36.

²⁰ *Slansky v Canada (Attorney General)*, 2013 FCA 199 at para 261.

²¹ *TTC Insurance*, *supra* note 19 at para 37.

²² *XCG Consultants Inc v ABB Inc*, 2014 ONSC 1111 at para 46.

²³ *Ibid* at para 47.

²⁴ *The Law of Evidence in Canada*, *supra* note 10 at 743. 📄

Read more on Legal Privilege

To read the balance of this **Legal Privilege** article and learn about settlement privilege, litigation privilege, disclosure, producible documents, and more, please see page 63 of this issue of **Canadian Property Valuation**.



We've reimagined valuations.

Join our network of appraisers and
be part of the change.

Nous avons réimaginé les
évaluations.

Joignez-vous à notre réseau d'évaluateurs et
faites partie du changement.

 1.800.307.0370  appraisers@fct.ca  fct.ca

© Registered Trademark of First American Financial Corporation. ^{MD} Marque de commerce déposée de First American Financial Corporation.





LE PRIVILÈGE JURIDIQUE ET SON APPLICATION AUX ÉVALUATEURS

PAR SHANE RAYMAN, ASSOCIÉ ET
CONNER HARRIS, AVOCAT, RAYMAN BEITCHMAN, S.R.L.

Dans une action en justice, l'un des enjeux les plus importants pour les parties en litige est l'étendue du privilège et son incidence sur la production des documents. Cette notion concerne le travail des témoins experts indépendants, comme les évaluateurs, qui peuvent être retenus par les plaideurs pour appuyer et justifier leurs positions avec des preuves sous forme d'opinions. Il est essentiel que les témoins experts comprennent les limitations de la confidentialité de leur travail et la portée de tout privilège s'appliquant à leur travail ou aux rapports rédigés pour le client engagé dans le processus judiciaire.

Le travail d'un évaluateur doit être confidentiel, conformément aux normes professionnelles pertinentes régissant la profession d'évaluateur.¹

Les constatations et conclusions d'un évaluateur, incluant celles préparées durant l'action en justice, ne doivent être divulguées à personne, sauf si le client l'autorise ou si une loi l'oblige.² Le devoir de confidentialité est une affaire de normes et de règles professionnelles. On présume souvent que la confidentialité équivaut à la protection offerte par un privilège reconnu légalement; ce n'est pas le cas.

La divulgation du travail effectué par un évaluateur dans le cadre d'une procédure judiciaire est gouvernée par les règles de production se trouvant dans les *Règles de procédure civile* et dans le droit commun du privilège juridique.³ La protection qu'offre le privilège juridique en vertu de ces règles est moins étendue que celle prévue par le devoir de confidentialité décrit dans les normes professionnelles encadrant les évaluateurs. Les évaluateurs doivent comprendre ces différences ainsi que les limites de la protection accordée à leur travail par la confidentialité et le privilège dans l'action en justice. Comprendre les différences et les limites de confidentialité et de privilège permettra aux évaluateurs de bien informer leurs clients sur les obligations de divulgation et sur la protection de leurs produits du travail et de leurs analyses, tout en continuant à observer

leurs normes professionnelles gouvernantes.

Cet article aborde brièvement le devoir de confidentialité visant les évaluateurs et les différences fondamentales entre confidentialité et privilège. Il examine également les formes reconnues de privilège juridique dans la législation canadienne et comment elles peuvent s'appliquer au travail des évaluateurs. Enfin, il verra comment un évaluateur peut être touché par la divulgation pertinente ou par les obligations de production applicables à l'action en justice.

Confidentialité pour les évaluateurs

À l'instar de plusieurs professionnels, les évaluateurs ont une obligation professionnelle et éthique de respecter la confidentialité et la nature délicate des informations qui leur sont fournies par un client, ainsi que du travail qu'ils effectuent pour son compte. Ils doivent s'assurer de ne divulguer leurs analyses, opinions ou conclusions à personne d'autre qu'au client, sauf instructions contraires (et avec certaines exceptions limitées).

Les normes professionnelles régissant la profession d'évaluateur, les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, décrivent les obligations de confidentialité d'un évaluateur comme suit :

« Il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre : [...]

4.2.10 De divulguer le résultat d'un contrat de service à toute personne autre que le client, excepté sur autorisation du client; [...]

5.8 Divulgation [v. 4.2.10, 18.1, 18.2]

5.8.1 Un membre s'engage à protéger la nature confidentielle des relations membre-client.

5.8.2 Un membre ne doit pas divulguer les analyses, opinions et conclusions d'un contrat de service à quiconque autre que :

5.8.2.i. le client et les parties spécifiquement autorisées par le

membre et le client à recevoir de telles informations;

5.8.2.ii. les tiers auxquels le membre est légalement tenu de fournir cette information dans le cours normal de la loi (p. ex. les tribunaux); ou
5.8.2.iii. un comité autorisé ou membre autorisé d'un comité de l'Institut.

5.8.3 Un membre ne doit pas divulguer les informations fournies par un client sous le sceau de la confidentialité à quiconque autre que :

5.8.3.i. les parties spécifiquement autorisées par le client à recevoir ces données;
5.8.3.ii. les tiers, lorsque le membre est légalement tenu de fournir cette information dans le cours normal de la loi; ou
5.8.3.iii. un comité autorisé ou membre autorisé d'un comité de l'Institut.

5.8.4 Si l'exécution d'un contrat de service antérieur doit demeurer confidentielle, un membre doit refuser tout autre contrat de service lié au même bien lorsqu'il existe une condition visant la divulgation de tout contrat de service antérieur. »⁴

D'autres dispositions soulignant l'importance du devoir de confidentialité des évaluateurs professionnels se trouvent dans les Notes de pratique, articles 18.1 et 18.2 des *NUPPEC*.

L'obligation de confidentialité d'un évaluateur est tempérée par la disposition voulant que leurs analyses, opinions ou conclusions ne soient pas protégées lorsqu'un membre est tenu légalement de divulguer ces informations dans le « cours normal de la loi », ce qui inclut les exigences de production trouvées dans les codes de procédures promulgués comme règlements sous la législation validement adoptée ainsi que dans le droit commun, comme on le voit dans les décisions rendues par les cours et par d'autres tribunaux compétents.⁵

Confidentialité par rapport au privilège

On confond souvent les notions de confidentialité et de privilège. Les témoins experts indépendants

« Il est essentiel que les témoins experts comprennent les limitations de la confidentialité de leur travail et la portée de tout privilège s'appliquant à leur travail ou aux rapports rédigés pour le client engagé dans le processus judiciaire. »



tels les évaluateurs sont souvent régis par des obligations professionnelles leur imposant un devoir de confidentialité envers leurs clients. Les informations qui sont confidentielles en vertu des obligations éthiques ou professionnelles sont différentes des informations privilégiées, qui peuvent être divulguées durant l'interrogatoire préalable.⁶

On le constate dans l'exception au devoir de confidentialité d'un évaluateur entraînant la divulgation mandatée par le « cours normal de la loi ».⁷ Les *Règles de procédure civile* encadrant la majorité des procès civils dans la province de l'Ontario sont des règles promulguées en vertu de la *Loi sur les tribunaux judiciaires*.⁸ Les obligations de produire des documents relatifs à une procédure judiciaire conformément aux *Règles de procédure civile* entrent dans le « cours normal de la loi » et peuvent abroger les exigences de confidentialité des *NUPPEC*.

Un exemple spécifique de cette distinction serait les obligations de production dans la sous-règle 31.06(3) des *Règles de procédure civile*. Cette sous-règle permet à une partie adverse d'obtenir, dans le cadre de l'interrogatoire préalable, la « divulgation des constatations, opinions et conclusions d'un expert retenu par ou pour le compte de la partie interrogée qui sont pertinentes à la question en jeu dans l'action en justice ». En contexte d'évaluation, cela inclurait nécessairement les « analyses, opinions ou conclusions indiquées dans le contrat de service » d'un évaluateur qui sont protégées par son devoir de confidentialité.⁹

Même si les normes professionnelles l'obligent à garder ces informations confidentielles entre lui et son client, un évaluateur retenu par une partie au litige devrait les divulguer, conformément aux *Règles de procédure civile*. À moins de tomber dans les limites du privilège reconnu légalement, les informations doivent être divulguées par l'évaluateur à la partie adverse (un tiers), avec ou sans le consentement du client. Il faut noter que parce que la sous-règle 31.06(3) constitue le « cours normal de la loi », ce n'est pas une violation des normes professionnelles pour

un évaluateur de divulguer les informations requises par cette disposition des *Règles*.

Cet exemple met en relief les différences entre l'étendue de la confidentialité et la protection offerte par le privilège juridique. Il est important que l'évaluateur connaisse ces différences pour savoir quelles informations peuvent être privilégiées et quelles informations il sera peut-être obligé de divulguer pendant l'action en justice.

Privilège juridique

On a expliqué la distinction entre le privilège juridique et les principes et devoirs de confidentialité éthiques ou équitables dans *The Law of Evidence in Canada*, comme suit (à 716) :¹⁰

« Bien que la confidentialité soit la pierre angulaire de la protection des communications au sein de relations particulières, la confidentialité seule ne suffit pas à créer le privilège. La confidentialité peut tout aussi bien créer d'autres obligations et droits légaux et éthiques, mais elle ne repose pas sur la doctrine probatoire du privilège. »

L'hypothèse à l'effet que les informations ou opinions sont privilégiées simplement parce qu'elles sont livrées sous le sceau de la confiance est incorrecte. Assumer cette fausse hypothèse peut mener à la divulgation accidentelle d'informations dommageables pour la position de la partie en litige; il faut se garder de le faire, dans la mesure du possible.

Les origines de la doctrine probatoire du privilège juridique résident dans les communications entre un avocat et son client. Apparue à la fin du XVI^e siècle, elle est devenue la première catégorie de communications confidentielles à jouir du « privilège » les empêchant d'être divulguées ou produites. Au début, le privilège reposait sur la notion de confiance et d'honneur et sur le fait que l'avocat, un « homme d'honneur ne trahirait pas un secret et que les juges, eux aussi des hommes d'honneur, ne l'obligeraient

pas à faire de même ». ¹¹ Dans le contexte des communications avocat-client, le privilège appartient au client, qui seul peut y renoncer.¹²

Le privilège a évolué pour inclure trois catégories généralement reconnues intéressant les évaluateurs et dont traitera cette analyse. Ces catégories sont :

1. Secret professionnel;
2. Privilège de règlement; et
3. Privilège de litige.¹³

Les informations créant un privilège juridique reconnu sont protégées de la divulgation ou de la production, qui serait autrement requise par le processus judiciaire. Une telle protection demeure, à moins que la partie détenant le privilège n'y renonce ou que le privilège n'expire par application d'une loi.

Secret professionnel

Le secret professionnel protège les communications entre un avocat et son client lorsqu'elles sont faites confidentiellement et dans le but d'obtenir un avis juridique. L'énoncé définitif du secret professionnel a été formulé par J.H. Wigmore et adopté par la Cour suprême, comme suit :

(1) « Lorsque tout type d'avis juridique est recherché, (2) de la part d'un conseiller juridique professionnel en cette capacité, (3) les communications relatives à cette fin, (4) faites confidentiellement, (5) par le client, (6) sont à son instance protégées en permanence, (7) de la divulgation par lui-même ou par le conseiller juridique, (8) sauf si l'on renonce à ladite protection. »¹⁴

Le privilège est reconnu comme un principe de justice fondamentale qui crée une protection constitutionnelle et qui est d'une importance suprême dans notre système judiciaire.¹⁵ Comme il est indiqué dans *Guelph c. Super Blue Box Recycling Corp.*,¹⁶ (para 76) :

Le but fonctionnel du secret professionnel est au cœur même de l'administration du système judiciaire. Toute personne, qu'elle soit physique, morale ou gouvernementale, doit avoir accès à un conseiller juridique indépendant sans craindre qu'un tel recours

soit utilisé à son détriment : *Smith c. Jones*, RCS 474-475; *Fosty*, RCS 289. Le secret professionnel est un « droit civil et légal fondamental » (*Solosky*, RCS 839) et il est « fondamental au système judiciaire du Canada » (*R. c. McClure*, [2001] 1 RCS 445 (CSC), selon le juge John C. Major). La protection offerte par le privilège juridique n'est pas illimitée et ne protégera pas des documents ou des renseignements simplement parce qu'ils sont versés au dossier d'un avocat. Pour être protégés par le privilège, les documents doivent répondre aux exigences décrites ci-dessus; leur inclusion dans le dossier de l'avocat n'est pas un facteur déterminant ni même particulièrement pertinent dans l'analyse.¹⁷ Dans le même ordre d'idées, les communications ne créent pas la protection du privilège simplement parce que les avis peuvent y être copiés.¹⁸ L'analyse à savoir si le privilège s'applique en est une de fonds et dépend du contenu des dossiers particuliers en question, pas de la seule présence ou inclusion des avis. Les témoins experts, réunissant les informations ou communiquant aux fins de litige, doivent se rappeler les limites du secret professionnel.

Le secret professionnel existe pour toujours, à moins que le client n'y renonce. Le renoncement au privilège peut être explicite, mais également implicite. Le renoncement implicite survient quand on s'appuie sur des communications privilégiées (par exemple lors d'un plaidoyer) ou quand on divulgue des communications privilégiées dans les productions d'une partie ou les descriptions de la substance des communications lors des interrogatoires.¹⁹ Une fois qu'on a renoncé au privilège, la renonciation s'applique à l'ensemble des communications. Une partie ne peut pas « trier » les communications privilégiées, divulguant celles qui l'avantagent et réclamant le privilège pour le reste.²⁰

Malgré la possibilité de renoncements implicites au privilège, en circonstances normales, les tribunaux sont prêts à pardonner les « fautes » de divulgation accidentelle, où la partie qui divulgue n'avait pas l'intention de renoncer au privilège et le dévoilement était une erreur commise sans réaliser l'effet de la divulgation.²¹ Les évaluateurs doivent s'assurer de ne pas

inclure des informations potentiellement privilégiées dans tout produit du travail divulgué afin d'éviter les problèmes de « renoncement » possible au privilège.

Le secret professionnel peut s'étendre au-delà de l'avocat et du client pour inclure une tierce partie lorsque la fonction de celle-ci est « essentielle ou intégrante au maintien ou au fonctionnement de la relation avocat-client pour obtenir un avis juridique ».²² Cela peut inclure un expert, tel un évaluateur, quand il agit à titre de « messenger, interprète et alter ego » pour réunir les informations fournies par le client et pour les expliquer à l'avocat ».²³ Ça ne s'applique généralement pas lorsqu'un expert agit de manière indépendante et prépare une opinion indépendante.²⁴

Même s'il peut arriver que les évaluateurs agissent comme « traducteurs » ou messagers en transmettant ou en interprétant l'information, ils le font habituellement dans le contexte de leur propre analyse. Quand la tâche qu'ils effectuent favorise également leur analyse, le secret professionnel ne protégera pas la communication. Il faut faire preuve de prudence et présumer qu'une communication entre le client, l'évaluateur et l'avocat (ou vice-versa), sera protégée par le secret professionnel.

Renvois

- ¹ *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada*, sous-comité des normes, Institut canadien des évaluateurs, en vigueur le 1er janvier 2018 (« Règles des NUPPEC »), article 5.8.
- ² *Ibidem*, article 5.8.2.
- ³ *Règles de procédure civile*, R.R.O. 1990, Règle 194.
- ⁴ *Règles des NUPPEC*, précité note 1, articles 4.2.10 et 5.8.
- ⁵ *Clark et al c. Procureur général du Canada* (1977), 17 OR (2e) 593.
- ⁶ *Paciorka Leaseholds Limited c. Ville de Windsor*, [2016] 3 LCR (2e) 315, para 43.
- ⁷ *Règles des NUPPEC*, précité note 1, article 5.8.2.ii.
- ⁸ *Loi sur les tribunaux judiciaires*, L.R.O. 1990, chap. C.43.
- ⁹ *Règles des NUPPEC*, précité note 1, article 5.8.2.
- ¹⁰ John Sopinka, Sidney N. Lederman, Alan W. Bryant, *The Law of Evidence in Canada*, 2e (Toronto: Butterworths, 1990).

¹¹ *D. c. National Society for the Prevention of Cruelty to Children*, [1977] All ER 589, à 611 [Chambre des lords].

¹² Ronald D. Manes, *Solicitor/Client privilege* (février 1988), 7 *Advocates' Soc J* No 1, 20.

¹³ Il y a d'autres formes de privilèges reconnus, comme les communications entre conjoints, le privilège contre l'auto-incrimination et le privilège de l'informateur confidentiel (entre autres). Ils ne sont pas pertinents à ce document et ne seront pas élaborés plus avant. On trouvera plus d'information à ce sujet dans *Law of Evidence in Canada*, précité note 10.

¹⁴ J.H. Wigmore, *Evidence in Trials at Common Law*, révisé par McNaughton, J.T., vol. 8 (Boston: Little, Brown, 1961), p. 554. Adopté par la Cour suprême du Canada dans *Solosky c. La Reine*, [1980] 1 RCS 821.

¹⁵ *Lavallee, Rackel & Heintz c. Canada (Procureur général)*; *White, Ottenheimer & Baker c. Canada (Procureur général)*; *R. c. Fink*, [2002] 3 RCS 209, para 16.

¹⁶ *Guelph c. Super Blue Box Recycling Corp.*, [2004] CarswellOnt 4488 (ONSC).

¹⁷ *General Accident Assurance Co. c. Chrusz* (1999), 45 O.R. (3e) 321 (ONCA), para 38.

¹⁸ *Humberplex c. TransCanada Pipelines*, 2011 ONSC 4815, para 46.

¹⁹ *TTC Insurance c. MVD Law*, 2018 ONSC 2611, paras 34-36.

²⁰ *Slansky c. Canada (Procureur général)*, 2013 CAF 199, para 261.

²¹ *TTC Insurance*, précité note 19, para 37.

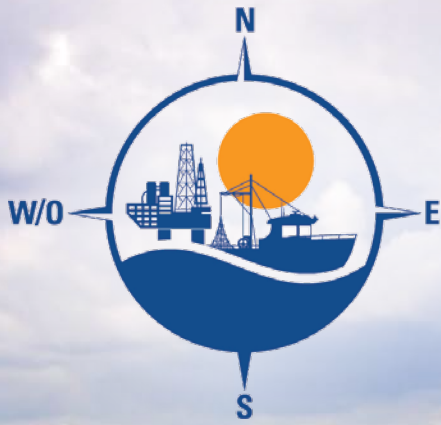
²² *XCG Consultants Inc c. ABB Inc*, 2014 ONSC 1111, para 46.

²³ *Ibidem*, para 47.

²⁴ *The Law of Evidence in Canada*, précité note 10, art. 743.

En savoir plus sur le privilège juridique

Pour lire le reste de cet article sur **les privilèges juridiques** et pour en savoir plus sur privilège de règlement, privilège relatif au litige, divulgation, documents pouvant être produits, et plus encore, veuillez voir la page 68 de ce numéro **d'Évaluation Immobilière au Canada**.



AIC 2019 ICE

NAVIGATING THE FUTURE
NAVIGUER LE FUTUR

JUNE 5-8 JUIN • ST. JOHN'S

SAVE
THE DATE!

RÉSERVEZ
LA DATE!

A large, stylized white quotation mark icon consisting of two thick, curved lines that form the opening of a quote.

As appraisers, we need to be able to justify and support our adjustments, but we also must have a basis for not making an adjustment.



Green Home Appraising

- A Developing Market Segment



BY PRESTON HARTWIG, M.A., RFPF, AIC CANDIDATE MEMBER,
RED RIVER GROUP, SWAN RIVER, MB

In August 2017, the Canadian Government's *Build Smart – Canada's Buildings Strategy* was released.

This strategy will lead to changes in the building code which will require all new homes to be 'net zero ready' by 2030. Along with changing consumer attitudes and financial institutions looking to develop 'Green Mortgages,' this points to the requirement for Appraisal Institute of Canada (AIC) Members to develop the skills to value these homes.

It will likely be similar to valuing other residential properties using the Direct Comparison Approach (DCA), but, until the market matures and there are other 'green homes' for comparables, how do we approach this valuation challenge?

Some would say that the lack of market data would indicate that there is no market and these properties should be treated the same as other residences. However, if we produce an appraisal report, which shows no value difference from current code-compliant homes, we are in danger of violating the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. Section 5.2.1 states, "It is unethical for a Member to develop, use or permit others to use, for any purpose, any report which the Member knows, or ought to know, is defective, erroneous, and/or misleading." 5.2.2 further adds, "A misleading report can be caused by omission or commission and may result from a single large error or a series of small errors

that, when taken in aggregate lead to a report that is deemed to be misleading." As appraisers, we need to be able to justify and support our adjustments, but we also must have a basis for not making an adjustment (saying that an adjustment is not warranted).

It has been suggested that a basic multiplier could be developed and applied to green homes. For example, if the cost of construction is 5% higher, the value found by the DCA would be adjusted upward by 5% to account for this difference. This method is very limiting in that it takes a 'one size fits all' approach and does not take into consideration the different levels of energy efficiency and variations in 'degrees of greenness.'

I recently received an assignment to value a green home in Winnipeg which required the development of a reasonable approach. Following developments in energy efficiency is one of my hobbies, so I was comfortable with that side of the assignment. But what about a methodology, as I wanted to ensure competencies? AIC-Manitoba recently held a continuing education seminar on valuing green homes, which I had attended, so I dove into the recommended readings, researched the topic, and presented a paper (which outlined a proposed approach) that was circulated to a number of designated Members for their feedback. This paper became the foundation for this article.



“Instead of developing green mortgages, the industry should consider moving to mortgage qualification based on principal, interest, taxes, and energy (PITE) costs.”

Without going through all the methods considered, the desired result was to develop an adjustment to be placed as a line item in the DCA chart for energy efficiency. This process was made much easier, as the homeowner had recently completed a study which quantified the total cost of home ownership. It was completed by SRP Canada (Sustainable Renewal Planning Inc.) using the SEE*FAR*® (Sustainable Energy Efficiency Facility Asset Reporting) program which showed that the energy cost savings over a current code-compliant home was currently \$2,000 per year.

This number is much easier to work with than an energy rating of ‘X’ compared to a base home with a rating of ‘Y’ as provided by some of the current programs. Knowing the actual savings, the Net Present Value (NPV) of this ‘cash flow’ was \$9,580, based on a five-year period using a discount rate of 2.2% (the approximate rate of a five-year GIC). Even though the savings go beyond a five-year period, most people will want to recapture the cost of these savings in a shorter time frame. There is great information in the article *Valuing Solar Energy Part 2* by Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, which can be found in Volume 60, Book 2, 2016 of *Canadian Property Valuation*.

This approach seemed reasonable, but did it make sense and was it supportable?

In researching other areas with more mature green home markets (all studies completed in the United States),

the evidence revealed that green homes sell for a premium of 2%-6% over standard code-compliant homes. With no Canadian data, a premium near the lower end of the range at 3% was used. This premium was applied to the average selling price of a home in Winnipeg, which the Canadian Real Estate Association identifies as \$327,959. The 3% equals \$9,850 (rounded), which is similar to the NPV of the cost savings shown earlier.

A review was also undertaken of the cost for an energy efficient home. The average increase in cost of construction for a green home compared to standard code-compliant home is \$15 per square foot in Manitoba. Using an average of 1,600 square feet, the cost would be \$24,000. Rounding the NPV (from above) to \$9,600 is equal to 40% of the cost. This is supportive, as many features or amenities (i.e., decks, patios, fences, etc.) show a market value increase of approximately 50% of the cost. This economic obsolescence is a normal feature of the market, and with green technology still not having as broad of an acceptance in the marketplace, a higher obsolescence rate of 60% is reasonable.

There are a few issues which will need to be addressed as the trend to green housing continues to develop. A few examples are:

- MLS systems will need to supply energy use amounts for homes;
- the current energy cost (on a quarterly basis) will need to be

provided by provincial statistic departments; and

- to account for different size homes, the energy consumption will need to be analyzed on a per square foot basis.

This approach is manageable and supportable, and can be used in the interim, however, the use of DC with other green homes is preferable.

If you use this method, make sure that you have an Extraordinary Assumption regarding the fact that the value is based on general market averages and that, if the specific market varies from the data used, the value found within the report may be impacted.

The Community Preservation Corporation’s Handbook, *Underwriting Energy Efficiency: A Lender Handbook*, details studies which show that energy efficient homes have lower default rates and reduced risk.

Instead of developing green mortgages, the industry should consider moving to mortgage qualification based on principal, interest, taxes, and energy (PITE) costs.

As this shift in housing develops, it will be interesting to observe how the market responds to the coming changes. As always, the question is: Are you going to be ready to appraise green homes when the assignment comes? The method outlined in this article is just a starting point, and it will need to be adapted or even changed as more market data becomes available. 🏠



L'évaluation de maisons écologiques

- un segment du marché en expansion

PAR PRESTON HARTWIG, M.A., RFPP, MEMBRE STAGIAIRE DE L'ICE, RED RIVER GROUP, SWAN RIVER, MB

En août 2017, le gouvernement du Canada a publié *Une construction intelligente – une stratégie*

canadienne pour les bâtiments. Cette stratégie entraînera des changements au Code du bâtiment qui exigera que toutes

les nouvelles maisons soient « prêtes à une consommation nette zéro » dès 2030. En plus de reconnaître l'évolution des



En qualité d'évaluateurs, nous devons être en mesure de justifier et de soutenir nos ajustements, mais nous devons également avoir une base pour justifier de ne pas faire un ajustement

attitudes des consommateurs et des institutions financières qui cherchent à développer des « hypothèques vertes », cette tendance fait ressortir la nécessité que les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) développent les compétences nécessaires pour faire l'évaluation de ces maisons.

La méthode sera probablement similaire à l'évaluation d'autres propriétés résidentielles utilisant la méthode de comparaison directe (MCD), mais, jusqu'à ce que le marché arrive à maturité et qu'il existe d'autres « maisons écologiques » servant de comparables, comment devons-nous aborder ce défi d'évaluation?

Certains diront que l'absence de données sur le marché signifie que ce segment du marché n'existe pas et que ces propriétés devraient être traitées de la même façon que les autres résidences. Cependant, si nous produisons un rapport d'évaluation qui ne révèle aucune différence de valeur par rapport aux maisons conformes au code actuel, nous risquons de ne pas respecter les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC). La section 5.2.1 stipule : « *Il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre de produire, d'utiliser ou de permettre à d'autres personnes d'utiliser, à n'importe quelle fin, un rapport que le membre sait (ou devrait savoir) être fautif, erroné et/ou trompeur.* » La section 5.2.2 ajoute : « *Un rapport trompeur peut être causé*

par omission ou commission et peut résulter d'une seule erreur majeure ou de plusieurs petites erreurs qui, dans l'ensemble, contribuent à un rapport jugé trompeur. » En qualité d'évaluateurs, nous devons être en mesure de justifier et de soutenir nos ajustements, mais nous devons également avoir une base pour justifier de ne pas faire un ajustement (en indiquant qu'un ajustement n'est pas justifié).

On a suggéré de mettre au point un multiplicateur de base qui pourrait être appliqué aux maisons écologiques. Par exemple, si le coût de construction est supérieur de 5 %, la valeur trouvée par le MCD sera ajustée à la hausse de 5 % pour tenir compte de cette différence. Cette méthode est très restrictive dans la mesure où elle prend une « approche universelle » et ne prend pas en compte les différents niveaux d'efficacité énergétique et les variations dans les « degrés de verdure ».

J'ai effectué récemment un contrat de service consistant à faire l'évaluation d'une maison écologique à Winnipeg, ce qui a nécessité l'élaboration d'une méthode raisonnable. Un de mes passe-temps étant de suivre l'évolution de l'efficacité énergétique, cet aspect du contrat de service ne me causait aucune difficulté. Mais quelle méthode utiliser pour m'assurer que je possédais les compétences voulues? AIC-Manitoba a tenu récemment un séminaire de perfectionnement continu sur l'évaluation des maisons écologiques auquel j'ai assisté.

Je me suis plongé dans les lectures recommandées, j'ai étudié la question et j'ai présenté un document (qui décrit la méthode proposée) qui a été distribué à un certain nombre de membres pour leurs commentaires. Ce document est devenu la base de cet article.

Sans passer en revue toutes les méthodes considérées, le résultat souhaité était de développer un ajustement à placer comme une ligne dans le tableau de la MCD pour l'efficacité énergétique. Ce processus a été rendu beaucoup plus facile, car le propriétaire venait de terminer une étude qui quantifiait le coût total de l'accession à la propriété. Cette étude, complétée par SRP Canada (Sustainable Renewal Planning Inc.), utilisait le programme SEEFAR® (Rapport sur les actifs de l'installation d'efficacité énergétique durable) qui montrait que les économies d'énergie par rapport à une maison conforme au code étaient actuellement de 2 000 \$ par année.

Ce chiffre est beaucoup plus facile à travailler avec une cote énergétique de « X » par rapport à une maison de base avec une cote de « Y » comme prévu par certains des programmes actuels. Connaissant les économies réelles, la valeur actuelle nette (VAN) de ce « flux de trésorerie » était de 9 580 \$, basée sur une période de cinq ans utilisant un taux d'actualisation de 2,2 % (le taux approximatif d'un CPG de cinq ans). Même si les économies vont au-delà d'une période de cinq ans, la plupart des gens voudront récupérer le coût

de ces économies dans un délai plus court. L'article *Évaluer l'énergie solaire (partie 2)* de Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, qui se trouve dans le Volume 60, Livre 2, 2016 de la revue *Évaluation immobilière au Canada*, contient de précieux renseignements.

Cette méthode semblait raisonnable, mais était-elle logique et était-elle défendable?

En recherchant d'autres régions dans lesquelles le marché des maisons écologiques est plus mûr (toutes les études complétées aux États-Unis), les données ont révélé que les maisons écologiques se vendent à un prix supérieur de 2 % à 6 % par rapport aux maisons conformes au code. En l'absence de données canadiennes, on a utilisé une prime près de la limite inférieure de la fourchette de 3 %. Cette prime a été appliquée au prix de vente moyen d'une maison à Winnipeg, que l'Association canadienne de l'immeuble a fixé à 327 959 \$. La prime de 3 % appliquée à cette valeur moyenne donne 9 850 \$ (arrondi), ce qui est similaire à la VAN des économies de coûts indiquées précédemment.

Nous avons aussi procédé à l'examen du coût d'une maison éconergétique. L'augmentation moyenne du coût de construction d'une maison écologique par rapport à une maison conforme au code est de 15 \$ le pied carré au Manitoba. En utilisant une moyenne de 1 600 pieds

carrés, le coût supplémentaire serait de 24 000 \$. Un arrondi de la VAN (ci-dessus) à 9 600 \$ équivaut à 40 % du coût. Ceci est favorable, car de nombreuses caractéristiques ou commodités (c.-à-d., terrasses, patios, clôtures, etc.) montrent une augmentation de la valeur marchande d'environ 50 % du coût. Cette obsolescence économique est une caractéristique normale du marché et, compte tenu du fait que la technologie verte n'a pas encore une large acceptation sur le marché, un taux d'obsolescence plus élevé de 60 % est raisonnable.

Quelques problèmes devront être résolus au fur et à mesure que la tendance vers les logements écologiques continuera à se développer. Voici quelques exemples :

- Les systèmes MLS devront faire état des quantités d'énergie consommées par les maisons;
- les coûts énergétiques actuels (sur une base trimestrielle) devront être fournis par les services statistiques provinciaux; et
- pour tenir compte des maisons de différentes tailles, la consommation d'énergie devra être analysée par pied carré.

Cette méthode, qui s'avère gérable et viable, peut être utilisée dans l'intervalle, cependant, l'utilisation de comparaisons directes avec d'autres maisons écologiques est préférable.

Si vous utilisez cette méthode, ayez soin de formuler une hypothèse extraordinaire concernant le fait que la valeur est basée sur les moyennes générales du marché et que, si le marché spécifique diffère des données utilisées, la valeur trouvée dans le rapport peut être affectée.

Le manuel de la Community Preservation Corporation, intitulé *Underwriting Energy Efficiency: A Lender Handbook*, présente des études qui montrent que les maisons éconergétiques ont des taux de défaillance plus faibles et un risque réduit.

Au lieu de développer des hypothèques vertes, l'industrie devrait envisager de passer à la qualification hypothécaire en fonction des coûts du principal, des intérêts, des taxes et de l'énergie (PITE).

Au fur et à mesure que cette tendance dans le logement se développera, il sera intéressant d'observer comment le marché réagit aux changements à venir. Comme toujours, la question est de savoir si vous serez prêt à évaluer les maisons écologiques lorsque les contrats de service commenceront à arriver. La méthode décrite ici n'est qu'un point de départ et elle devra être adaptée ou même modifiée à mesure que plus de données du marché seront disponibles. ▣



« Au lieu de développer des hypothèques vertes, l'industrie devrait envisager de passer à la qualification hypothécaire en fonction des coûts du principal, des intérêts, des taxes et de l'énergie (PITE). »



Getting to know AIC's 0518 forms

BY THOMAS FOX AACI, P.APP

Volunteer Chair, Professional Practice Committee

As the country's leading real property valuation association, the Appraisal Institute of Canada (AIC) is always looking for new ways to fulfill our mission of promoting and supporting our Members in providing high-quality property valuation and advisory services for the benefit of clients, employers, and the public. Our Members are industry leaders, and we strive to provide them with the knowledge and tools they need to continue blazing the trail.

In the lead-up to its 80th anniversary, AIC assembled a task force of volunteers and staff to take on the job of reworking – and significantly expanding – the suite of AIC Residential Appraisal forms. The first version of these forms (0118) was released in January; however, our Members and stakeholders recommended changes to improve and standardize the forms. These changes were implemented, and, in early June 2018, AIC announced the release of the updated (0518) full Residential Appraisal Report form, addendums, and assignment-specific forms.

AIC works to support our Members by equipping them with the tools they need to provide high-quality services to their clients. It is the Member's responsibility

to then ensure that their work products conform to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. What does this mean in relation to AIC's new forms? Members must be sure to educate themselves about the implementation, key changes, and the use of the new forms. Information can be found on the AIC website at www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates/0518-faq.

Implementation

If you are conducting a residential appraisal, you have three options. You can:

1. use the most current version of the AIC full Residential Appraisal form 0518 as posted on the Forms and Templates page of the AIC website; or
2. update your own Residential Appraisal forms based on 0518 and CUSPAP 2018 requirements; or
3. use a licensed version of the AIC 0518 form that is provided by appraisal software companies and/or appraisal management companies that will be available in July and August

Simply put, you must use only the AIC 0518 form (or equivalent as outlined above), since older forms do not conform to CUSPAP 2018. Using an older form may be

considered willful non-compliance with AIC Professional Liability Insurance Policy and coverage may be denied.

Key changes

Generally, the changes made to the 2018 Residential Appraisal Report were made to protect our Members. These are a few examples of the changes that were included after consultations with stakeholders and Members:

- "First or second mortgage financing only" to intended use
- "Other Land use control" and "Assemblage" to the Site section
- "Disclaimers and Limitations of Liability" sections
- Moving "construction complete" to an "As Is" addendum or a Progress Inspection
- Checkboxes for subject history

To improve functionality, we have also:

- added dropdown menus,
- improved usability, and
- enabled Members to combine reports and addenda as needed.

For a full list of the changes made, see the *0518 Introduction PowerPoint*.

New forms and addenda

In addition to the Residential Appraisal Report form, AIC also released a number

of assignment-specific forms and addendums based on industry demand and feedback from Members, lenders, and other parties.

Recently, many of our Members have seen an increase in requests for **Market Rent reports**. To meet that need, new 0518 AIC report forms include:

- A Market Rent Appraisal Report as a **'stand-alone'** report on a specific, identifiable property. As always, the completed report must comply with the Real Property Appraisal Standard.
- Instances where a Market Rent Appraisal Report is requested for a **type of property**, rather than a property in particular, are considered consulting assignments, and AIC's new Market Rent Consulting Report is to be used. If, within a consulting assignment, a formal opinion of rent on an identifiable property is required, that portion of the consulting report must comply with the Real Property Appraisal Standard.
- AIC has also developed a **Market Rent Addendum** that can be used as an 'add-on' to a Residential Appraisal Report. Where this addendum is used to provide an opinion of market rent on an identifiable property, compliance with the Real Property Appraisal Standard is required.

Instead of reporting both **'As-Is'** and **'As-If-Complete'** appraisals on one page, the 0518 forms split these into two separate sections to avoid potential confusion. Now, AIC Members can use the main form plus:

- an 'As-Is' addendum where a home may be vacant land, under construction, or mid-renovation; or
- an 'As-If-Complete' addendum with the extraordinary assumption (hypothetical condition) that the home is 100% complete.

A **Limited Uses/Detrimental Conditions addendum** has been created. This



Members must be sure to educate themselves about the implementation, key changes, and the use of the new forms. Information can be found on the AIC website at www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates/0518-faq.

addendum provides Members with an opportunity to identify and report any limited uses and/or detrimental conditions that were observed during an inspection and/or discovered during research and that may affect the market value or a client's lending decision.

Finally, to meet lender demand, AIC updated the **Desktop and Drive-by Appraisal Report** forms to comply with *CUSPAP 2018*. These new forms include new and modified Assumptions & Limiting Conditions to reflect changes in the industry. AIC Members are reminded that desktop and drive-by assignments

are only to be used for low risk assignments, per *CUSPAP 7.1.5*.

The AIC created this suite of forms to provide significant benefit to AIC Members. These forms can be completed on screen, will enable Members to more easily achieve *CUSPAP* compliance, and, because of the digital signature feature, include an increased level of security to provide AIC Members, lenders and clients with added protection against fraud. As always, AIC welcomes feedback from our Members. Questions and comments can be directed to info@aicanada.ca.

What is the Real Value of your Machinery & Equipment?

Production Machinery | Plant Equipment | Rolling Stock | Laboratory Equipment
Material Handling | Food Processing | Transportation | Medical | Agricultural | Specialty

204 338 1454
www.thorvaldson.ca
Darrell Thorvaldson AACI, P.App, ASA
Managing Partner

VERRAGROUP
Valuation

Professional valuation of machinery and equipment across Canada. We are experienced and knowledgeable in the complexities of all assets including heavy machinery, rolling stock, plant equipment, specialty machines and inventory.



Apprendre à connaître les formulaires 0518 de l'ICE

PAR THOMAS FOX AACI, P.APP

Président bénévole, comité des admissions et accréditations

En tant qu'association de premier rang en matière d'évaluation immobilière au pays, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est toujours à la recherche de nouveaux moyens de remplir sa mission de promouvoir et de soutenir ses membres pour leur permettre de fournir des évaluations immobilières et des services consultatifs de grande qualité qui bénéficieront aux clients, aux employeurs et au public. Nos membres sont des leaders de l'industrie et nous nous efforçons de leur apporter les connaissances et les outils dont ils ont besoin pour continuer à innover dans ce domaine.

À l'approche de son 80e anniversaire, l'ICE a mis sur pied un groupe de travail composé de bénévoles et d'employés chargés de refondre – et d'élargir considérablement – la série de formulaires d'évaluation résidentielle de l'ICE. La première version de ces formulaires (0118) a été publiée au mois de janvier; toutefois, nos membres et des intervenants ont recommandé des changements pour les améliorer et les standardiser. Les changements ont été appliqués et, au début de juin 2018, l'ICE annonçait la publication du nouveau formulaire de rapport d'évaluation

résidentielle complète, des addendas et des formulaires pour contrats de service particuliers dans la série 0518.

L'ICE appuie ses membres en les équipant avec les outils qui leur permettent de rendre des services de première qualité à leurs clients. C'est à eux qu'il appartient ensuite de s'assurer que leurs produits de travail soient conformes aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. En quoi cela touche-t-il les nouveaux formulaires de l'ICE ? Les membres doivent s'éduquer eux-mêmes sur la mise en application, sur les changements clés et sur l'emploi de ces formulaires. L'information pertinente se trouve dans le site Web de l'ICE (www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates/0518-faq).

Mise en application

Si vous faites une évaluation résidentielle, vous avez trois options. Vous pouvez :

1. utiliser la plus récente version du formulaire de rapport d'évaluation résidentielle complète 0518 de l'ICE apparaissant dans la page des formulaires et modèles du site Web de l'ICE; ou

2. mettre à jour vos propres formulaires d'évaluation résidentielle *selon les exigences de la série 0518 et des NUPPEC 2018*; ou
3. utiliser une version autorisée du formulaire 0518 de l'ICE fournie par les compagnies de logiciels d'évaluation et/ou les compagnies de gestion en évaluation qui sera disponible en juillet et août.

Bref, vous devez utiliser seulement le formulaire 0518 de l'ICE (ou l'équivalent décrit ci-dessus), car les anciens formulaires ne sont pas conformes aux *NUPPEC 2018*. L'emploi d'un ancien formulaire pourra être considéré comme un refus de respecter la politique d'assurance-responsabilité professionnelle de l'ICE et pourra entraîner l'annulation de la couverture.

Principaux changements

De manière générale, les modifications apportées au rapport d'évaluation résidentielle 2018 visent à protéger nos membres. Voici quelques exemples des changements qui ont été incorporés après consultation des intervenants et des membres :

- « Financement hypothécaire de premier ou second rang seulement » pour l'utilisation prévue;

- « Autre contrôle de l'utilisation des terres » et « Groupement » dans la section sur le site;
- Sections « Dénégations et limitations de responsabilité »;
- « Construction terminée » déplacé vers un addenda « Tel quel » ou une inspection d'étape; et
- Cases à cocher pour l'historique du bien visé.
- Pour améliorer la fonctionnalité, nous avons également :
 - ajouté des menus déroulants;
 - rendu l'utilisation plus conviviale; et
 - permis aux membres de combiner les rapports et les addendas selon leurs besoins.

Pour voir tous les changements apportés, regardez la *présentation PowerPoint 0518*.

Nouveaux formulaires et addendas

En plus du formulaire de rapport d'évaluation résidentielle, l'ICE a publié plusieurs formulaires et addendas pour contrats de service particuliers afin de répondre à la demande de l'industrie et à la rétroaction des membres, des prêteurs et d'autres parties intéressées.

Récemment, beaucoup de nos membres ont constaté une demande accrue pour des **rapports de marché locatif**. Pour y répondre, les formulaires 0518 de l'ICE comprennent :

- Un rapport d'évaluation du marché locatif comme **rapport < autonome >** pour un bien immobilier donné identifiable. Comme toujours, le rapport rédigé doit être conforme à la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers.

- Les cas où un rapport d'évaluation du marché locatif est requis pour un **type de bien immobilier** plutôt qu'un bien en particulier, sont considérés comme des contrats de service de consultation et l'on doit alors utiliser le nouveau rapport de marché locatif (consultation) de l'ICE. Si, dans le cadre du contrat de service de consultation, une opinion formelle sur le marché locatif pour un bien identifiable est requise, cette partie du rapport de consultation doit respecter la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers.
- L'ICE a aussi élaboré un **addenda du marché locatif**, qui peut servir de « complément » à un rapport d'évaluation résidentielle. Quand cet addenda sert à fournir une opinion sur le marché locatif d'un bien immobilier identifiable, la conformité à la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers est requise.


Plutôt que de rapporter les **évaluations < Tel quel >** et **< Comme si achevé >** dans la même page, les formulaires 0518 présentent les deux éléments dans des sections séparées afin d'éviter la confusion possible. Désormais, les membres de l'ICE peuvent employer le formulaire principal, plus :

- un addenda < Tel quel >, où une maison peut être projetée sur un terrain vacant, en construction ou en cours de rénovation; ou
- un addenda < Comme si achevé >, avec l'hypothèse extraordinaire

(condition hypothétique) que la maison est entièrement achevée.

On a créé un addenda des utilisations limitées/conditions nuisibles. Celui-ci permet aux membres d'identifier toute utilisation limitée et/ou condition nuisible observée lors d'une inspection et/ou découverte pendant une recherche, qui pourrait influencer la valeur du marché locatif ou la décision de prêt d'un client.

Enfin, pour satisfaire la demande des prêteurs, l'ICE a mis à jour les **formulaires de rapport d'évaluation de bureau et sommaire** afin de les conformer aux *NUPPEC 2018*. Ces formulaires actualisés incluent des hypothèses et des conditions limitatives nouvelles et modifiées reflétant les changements survenus dans l'industrie. Nous rappelons aux membres de l'ICE que les contrats de service de bureau et sommaires ne doivent servir que pour les contrats de service à faible risque, selon l'article 7.1.5 des *NUPPEC*.

L'ICE a développé cette série de formulaires pour bénéficier grandement aux membres de l'Institut. Les formulaires, que l'on peut remplir à l'écran, facilitent la conformité des membres aux *NUPPEC* et, grâce à la fonctionnalité de signature numérique, les membres de l'ICE, les prêteurs et les clients jouissent d'un plus haut niveau de sécurité leur offrant une protection supplémentaire contre la fraude. L'ICE est toujours heureux de recevoir la rétroaction de ses membres. Ils peuvent adresser leurs questions et leurs commentaires à info@aicanada.ca. 



Les membres doivent s'éduquer eux-mêmes sur la mise en application, sur les changements clés et sur l'emploi de ces formulaires. L'information pertinente se trouve dans le site Web de l'ICE (www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates/0518-faq).



The difference is in the details

Avison Young Valuation & Advisory Services

We offer comprehensive real estate valuation and advisory consulting services, with all property types in major markets.

Our services include:



Office



Multi-Family



Land



Industrial



Retail



Portfolio



Consulting

Learn how you can experience the difference at avisonyoung.com/valuations

Paul Stewart BA, AACI, P. App

Principal & Practice Leader

paul.stewart@avisonyoung.com

905.968.8030

Terry Taylor B. Comm, AACI, P. App

Principal & Director

terry.taylor@avisonyoung.com

403.228.4001 x 210



Platinum member



Rent review: does the existing lease matter?

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

When reviewing rent under a lease, does the decision-maker rely upon the terms and conditions of the existing lease or is there another reference point? The answer depends, of course, on the wording in the lease and can turn on some fine distinctions.

General principles for rent review clauses

General principles for interpreting leases are set out in *Park Royal Shopping Center Holdings Ltd. v. Gap (Canada) Inc.*, 2017 BCSC 1257 [Park Royal] where the court considered a co-tenancy provision in a mall under renovation and tenancy closures during the renovation. At paragraphs 51 and 52, the court wrote:

[51] As noted in *Athwal v. Black Top Cabs Ltd.*, 2012 BCCA 107:

[42] The contractual intent of the parties to a written contract is objectively determined by construing the plain and ordinary meaning of the words of the contract in the context of the contract as a whole and the surrounding circumstances (or factual matrix) that existed at the time the contract was made, unless to do (sic) would result in an absurdity.

[52] The “interpretation of a written contractual provision must always be grounded in the text and read in light of the

entire contract.” *Creston Moly Corp. v. Sattva Capital Corp.*, 2014 SCC 53 at para. 57.

Among other things, the courts pay heed to the usual commercial purpose behind rent review clauses.

The commercial purpose behind rent review clauses

In *Basingstoke and Deane Borough Council v. Host Group Ltd.*, [1988] 1 WLR 348 (Eng. C.A.) [Basingstoke], a case that has been adopted in Canada, the English Court of Appeal identified the default commercial purpose of rent review clauses. The lease in question provided a 99-year term for a bare site restricted to public house use, the tenant having constructed the improvements at its own expense. The landlord argued new rent should be based on a hypothetical lease reflecting what the property would likely lease for in the current market and without any restriction on use. The tenant asserted that the object was to determine rent consistent with the terms and conditions in the existing lease save for the amount of rent.

The Court of Appeal agreed with the tenant stating in part “... it is proper and only sensible, when construing a rent review clause, to have in mind what normally is the commercial purpose of [a rent review clause].” The court then described the commercial purpose:

That purpose has been referred to in several recent cases, and is not in doubt. Sir Nicolas Browne-Wilkinson V.-C. expressed it in these terms in *British Gas Corporation v. Universities Superannuation Scheme Ltd.* [1986] 1 W.L.R. 398, 401:

“There is really no dispute that the general purpose of a provision for rent review is to enable the landlord to obtain from time to time the market rental which the premises would command if let on the same terms on the open market at the review dates. The purpose is to reflect the changes in the value of money and real increases in the value of the property during a long term.”

In *Basingstoke*, the court held that this commercial purpose can only be realized by setting rent in accordance with the terms and conditions in the existing lease save for the amount of rent to be paid. The court recognized that express wording or necessary implication from the words of a particular lease can displace the default commercial purpose. However, the lease in question did not displace the commercial intent with the result that the rent reset was account for the restricted use as a public house and not a more general, unrestricted use that would

drive a higher rent. Further, since the lease was for a bare site (the tenant having constructed the improvements) the rent to be determined was for a bare site without regard for the value of the buildings on site.

Contrast the result in *Basingstoke*, with the British Columbia Court of Appeal decision in *Fire Productions Ltd. v. Lauro*, 2006 BCCA 497 [*Fire Productions*]. The tenant leased space from the landlord to use as a restaurant. The tenant paid for all the improvements. The lease provided that the improvements, once affixed, became the property of the landlord. The rent review clause required a determination of the "fair market rent." The arbitrator held that this meant inclusion of the value of the improvements, while the chambers judge held that the value of the improvements was to be excluded. The Court of Appeal held that the value of the improvements was to be taken into account in setting the rent for the renewal period.

At paragraph 7, Lowry J.A., writing for the Court of Appeal, stated in part:

7 ... It seems clear to me that the use of the word 'market' in this lease to define the rent to be paid for the renewal can only mean that the rent to be paid is the rent the premises would attract if exposed to the market at the time of the renewal. In my view, the language precludes excluding the value of the tenant's improvements in calculating the rent.

The court rejected the tenant's argument that it was unfair that the tenant should have to pay rent on the improvements during the renewal term since it had paid for them in the first place. At paragraph 14, Lowry J.A. wrote:

14 It seems to me a landlord might well lease unimproved premises on the basis that he will gain the advantage of taking a proprietary interest in improvements the tenant will have to make in order to use the premises for an agreed purpose. The advantage could well be reflected in the rent for which the premises are leased. If at the end of the lease the tenant vacates the premises and they revert to

the landlord, the tenant loses the value of the continued use of the improvements he made and the landlord gains the advantage for which he bargained when the premises were leased. The tenant has not been disadvantaged if on exercising his right of renewal he is required to pay the rent the landlord would be able to obtain if the lease was not renewed. The tenant may in one sense be paying interest on the improvements he made, but he has the continued use of the improvements, which have become the property of the landlord, to the end of the renewal period. It is all a matter of the bargain driven when the parties enter into the lease and it is then essential that effect be given to the wording the parties actually employed to express their bargain in any given instance. In this case, the bargain made in terms of the renewal rent to be paid favoured the landlords.

One might sympathize with the tenant who was required to pay rent for the very improvements it put in place, but the case highlights the importance of precise delineation of the parties' intent behind a rent review clause. If the intent is not clear from the lease, the interpretation of a court or arbitrator may come as a surprise.

Determining fair market value v. fair market rent

In *No. 100 Sail View Ventures Ltd. v. Janwest Equities Ltd.*, 1993 CarswellBC 283 [*Janwest*], leave to appeal refused 1994 CarswellBC 3169 (SCC), there was a lease for bare land upon which the tenant constructed and operated a hotel. In the course of time, a rent renegotiation clause was activated:

On or before the end of the tenth year of the term, the base rent payable shall be renegotiated to a value equal to 10% of the fair market value of the leased premises as bare land at the date of the review ...

A clause of the lease restricted use ... only for the purpose of a hotel and related hospitality businesses. The question was whether a restricted use provision was

to be taken into account when setting the new base rent. The Chambers Judge concluded that the restricted use provision should be taken into account. A majority of the Court of Appeal disagreed.

At paragraph 29, Hollinrake J.A. writing for the majority stated that the phrase "fair market value of the Leased Premises as bare land" must be interpreted as necessarily inferring that the valuation be done without reference to the lease and, consequently, without reference to the restricted use found in the lease. "I think that to factor in the lease or the restricted use in it would result in the landlord being denied the fair market value of the land "as bare land."

The Court of Appeal distinguished *Janwest* in *Pacific West Systems Supply Ltd. v. B.C. Rail Partnership*, 2000 BCCA 247 [*Pacific West*] on the basis that in *Janwest*, the determination was "fair market value" of the bare land whereas in *Pacific West* the issue was "fair market rental" of the bare land. According to the court, in determining fair market value of the land, the underlying lease is ignored whereas in the determination of fair market rental of the land, the lease terms are relevant including the restriction on use provision.

At paragraphs 11 and 13, Lowry J.A., writing for the court, stated:

11 The landlord purports to rely on the majority decision [*Musqueam v. Glass* (SCC)] to support the proposition that contractual restrictions are not relevant to a notional lease of land. Writing for the majority, Mr. Justice Gonthier said that market value is generally the exchange value of land without regard for a tenant's interest, it being of no consequence that a tenant may not employ the best use of the land (para. 38). But, like the chambers judge, I do not consider what was said about the determination of the current value of land there to bear upon the

Continued on page 41.



Examen du loyer : à quoi sert le bail?

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

Lors de l'examen du loyer en vertu d'un bail, le décideur compte-t-il sur les modalités et conditions du bail existant ou existe-t-il un autre point de référence? La réponse dépend bien sûr du libellé du bail et parfois de certaines distinctions subtiles.

Principes généraux pour les clauses de révision des loyers

Les principes généraux d'interprétation des baux sont énoncés dans *Park Royal Shopping Centre Holdings Ltd. c. Gap (Canada) Inc.*, 2017 BCSC 1257 [*Park Royal*] où la cour a envisagé une clause de colocation dans un centre commercial en cours de rénovation et de fermeture de bail pendant la rénovation. Aux paragraphes 51 et 52, le tribunal a écrit :

[51] Comme indiqué dans *Athwal c. Black Top Cabs Ltd.*, 2012 BCCA 107

[42] L'intention contractuelle des parties dans un contrat écrit est déterminée objectivement en construisant le sens usuel et ordinaire des mots du contrat dans le contexte du contrat dans son ensemble et des circonstances connexes (ou matrice factuelle) qui existaient au moment où le contrat a été conclu, à moins que de le faire (sic) entraînerait une absurdité.

[52] L'« interprétation d'une disposition contractuelle écrite doit toujours être fondée sur le texte et être interprétée à la lumière de l'ensemble du contrat : » *Creston Moly Corp. c. Sattva Capital Corp.*, 2014 SCC 53 au para. 57.

Les tribunaux tiennent compte, entre autres, de l'objectif commercial qui sous-tend les clauses habituelles d'examen des loyers.

L'objectif commercial qui sous-tend les clauses d'examen des loyers

Dans *Basingstoke and Deane Borough Council c. Host Group Ltd.*, [1988] 1 WLR 348 [Eng. C.A.] [Basingstoke], une affaire qui a été adoptée au Canada, la Cour d'appel anglaise a identifié l'objectif commercial par défaut des clauses d'examen des loyers. Le bail en question prévoyait un terme de 99 ans pour un site nu réservé à un usage public, le locataire ayant construit les améliorations à ses frais. Le locateur a fait valoir qu'il devrait s'appuyer sur un bail hypothétique reflétant ce que la propriété serait susceptible de percevoir sur le marché actuel et sans aucune restriction d'utilisation. Le locataire a affirmé que l'objectif était de déterminer un loyer représentatif des modalités et conditions du bail existant sauf le montant du loyer.

La cour d'appel a convenu avec le locataire, déclarant notamment « ... lors de la construction d'une clause d'examen du loyer, il convient de ne pas perdre de vue ce qui est normalement l'objectif commercial [d'une clause d'examen des loyers]. » La cour a ensuite décrit l'objectif commercial :

Cet objectif a été évoqué dans plusieurs cas récents et n'est plus en doute. Sir Nicolas Browne-Wilkinson V.-C. l'a exprimé en ces termes dans *British Gas Corporation c. Universities Superannuation Scheme Ltd.* [1986] 1 W.L.R. 398, 401 :

« Il ne fait aucun doute que l'objectif général d'une disposition pour examen de location est de permettre au propriétaire d'obtenir de temps en temps la location au taux du marché que les locaux commanderaient selon les mêmes conditions sur le marché libre aux dates d'examen. L'objectif est de refléter l'évolution de la valeur de l'argent et les augmentations réelles de la valeur de la propriété à long terme. »

Dans *Basingstoke*, le tribunal a jugé que cet objectif commercial ne peut être réalisé qu'en fixant la location en conformité des modalités et conditions du bail existant sauf pour le montant du loyer à payer. Le tribunal a reconnu

qu'un libellé explicite ou une implication nécessaire des mots dans un bail donné peut déplacer l'objectif commercial implicite d'un bail. Toutefois, le bail en question n'a pas déplacé l'intention commerciale ce qui a eu pour résultat que la modification du loyer a été fondée sur un usage restreint, comme une maison publique, et non sur un usage plus général sans restriction qui justifierait un loyer plus élevé. En outre, étant donné que le bail était d'un site nu (le locataire ayant construit les améliorations) le loyer à déterminer était pour un site nu ne tenant pas compte de la valeur des bâtiments sur le site.

Comparons ce résultat de *Basingstoke* à la décision de la Cour de la Colombie-Britannique d'appel dans *Fire Productions Ltd. v. Lauro*, 2006 BCCA 497 [*Fire Productions*]. Le locataire a loué du propriétaire un local à utiliser comme un restaurant. Le locataire a payé pour toutes les améliorations. Le bail prévoyait que les améliorations, une fois apportées, devenaient la propriété du propriétaire. La clause d'examen du loyer a exigé une détermination de la « juste valeur du loyer du marché ». L'arbitre a fait valoir que cela signifiait l'inclusion de la valeur des améliorations, alors que le juge en chambre a estimé que la valeur des améliorations devait être exclue. La Cour d'appel a jugé que la valeur des améliorations devait être prise en compte dans la détermination du loyer pour la période de renouvellement.

Au paragraphe 7, J.A. Lowry, écrivant pour la Cour d'appel, a déclaré notamment :
7 ... Il me semble clair que l'utilisation du mot « marché » dans le présent bail pour définir le loyer à payer pour le renouvellement ne peut signifier que le loyer à payer est le loyer que ces locaux attireraient s'ils étaient exposés au marché au moment du renouvellement. À mon avis, le langage utilisé empêche l'exclusion de la valeur des améliorations apportées par le locataire dans le calcul du loyer.

Le tribunal a rejeté l'argument du locataire qu'il était injuste que le locataire ait à payer un loyer basé sur des améliorations au cours de la période de renouvellement, car il avait payé pour ces améliorations en premier lieu. Au paragraphe 14, J.A. Lowry a écrit :

14 Il me semble qu'un propriétaire pourrait bien louer des locaux non améliorés sur la base qu'il gagne l'avantage de prendre un intérêt de propriétaire dans les améliorations que le locataire devra apporter pour utiliser les locaux dans un but convenu. L'avantage pourrait fort bien se refléter dans le loyer pour lequel les locaux sont loués. Si, à la fin du bail, le locataire quitte les lieux et que les locaux reviennent au propriétaire, le locataire perd la valeur de l'utilisation continue des améliorations qu'il a apportées et le propriétaire gagne l'avantage pour lequel il a marchandé lorsque les locaux ont été loués. Le locataire n'a pas été désavantagé si, quand il exerce son droit de renouvellement, il est tenu de payer le loyer que le propriétaire serait en mesure d'obtenir si le bail n'avait pas été renouvelé. Le locataire peut, dans un sens, payer des intérêts sur les améliorations qu'il a apportées, mais il peut continuer de jouir des améliorations qui sont devenues la propriété du propriétaire, jusqu'à la fin de la période de renouvellement.

Tout repose sur l'entente conclue lorsque les parties signent le bail et il est donc essentiel de tenir compte du libellé que les parties ont effectivement utilisé pour exprimer leur marché dans tout cas donné. Dans ce cas, le marché conclu en termes de renouvellement du loyer à payer favorisait les propriétaires.

On peut sympathiser avec le locataire qui a été tenu de payer un loyer pour les améliorations très coûteuses qu'il avait mises en place, mais le cas met en

évidence l'importance de la délimitation précise de l'intention des parties à l'origine d'une clause d'examen du loyer. Si l'intention n'est pas claire dans le libellé du bail, l'interprétation d'un tribunal ou d'un arbitre peut causer une surprise.

Détermination de la juste valeur marchande c. juste valeur du marché locatif

Dans *No. 100 Sail View Ventures Ltd. c. Janwest Equities Ltd.*, 1993 CarswellBC 283 [*Janwest*], autorisation d'appel rejetée 1994 CarswellBC 3169 (CSC), il y avait un bail foncier nu sur lequel le locataire a construit et exploité un hôtel. Au fil du temps, une clause de renégociation du loyer a été activée :

À la fin de la dixième année du terme ou avant, le loyer de base payable devra être renégocié à une valeur égale à 10 % de la juste valeur marchande des locaux loués comme des terres nues à la date de l'examen ...

Une clause du bail restreint l'utilisation ... uniquement aux fins d'une entreprise hôtelière et d'accueil. La question était de savoir si une disposition relative à l'utilisation restreinte devait être prise en compte lors de la fixation du nouveau loyer de base. Le juge en chambre a conclu que l'utilisation restreinte devait être prise en compte. La majorité des juges de la cour d'appel étaient en désaccord.

Au paragraphe 29, J.A. Hollinrake écrivant pour la majorité a déclaré que l'expression « juste valeur marchande des lieux loués comme terre nue » doit être interprétée comme inférant nécessairement que l'évaluation soit faite sans référence au bail et, par conséquent, sans référence à l'utilisation restreinte stipulée dans le bail. « Je pense que d'y introduire le bail ou l'utilisation restreinte, ferait en sorte que le propriétaire se verrait refuser la juste valeur marchande du terrain « comme terre nue ».

La Cour d'appel a distingué *Janwest* in *Pacific West Systems Supply Ltd. c. B.C. Rail Partnership*, 2000 BCCA 247 [Pacific West] en se fondant sur le fait que, dans *Janwest*, la détermination était la « juste valeur marchande » du terrain nu alors que dans *Pacific West*, la question était la « juste valeur locative » du terrain nu. Selon le tribunal, pour déterminer la juste valeur marchande du terrain, le bail sous-jacent est ignoré, les conditions du contrat de location sont pertinentes, y compris la clause de restriction d'utilisation.

Aux paragraphes 11 et 13, J.A. Lowry, écrivant pour le tribunal, a déclaré :

11 Le propriétaire prétend s'appuyer sur la décision majoritaire [*Musqueam c. Glass (SCC)*] pour soutenir la proposition selon laquelle les restrictions contractuelles ne sont pas pertinentes pour un bail notionnel de terrain. En écrivant au nom de la majorité, le juge Gonthier a déclaré que la valeur marchande est généralement la valeur d'échange du terrain sans égard aux intérêts du locataire, le fait que le locataire ne puisse utiliser le terrain

selon sa meilleure utilisation n'ayant aucune conséquence (paragraphe 38). Mais, comme le juge en chambre, je ne considère pas ce qui a été dit à propos de la détermination de la valeur actuelle des terres comme pertinente à la détermination de la juste valeur locative du terrain. Les deux sont des concepts différents. Des considérations différentes se présentent. Alors que, dans *Musqueam*, le tribunal se préoccupait de la valeur du terrain, ici, la question est de connaître le loyer que le terrain attirerait au moment de la révision. Il me semble que les conditions du bail que détient le locataire sont essentielles à cette détermination. Telles sont les conditions que le propriétaire devrait assumer sur le marché, et non pas en d'autres termes, permettant une utilisation différente qui attirerait un taux de location plus élevé.


13 En l'absence d'une disposition expresse contraire, je ne vois aucune raison valable permettant de soutenir que les parties à ce bail puissent avoir eu l'intention de placer le locataire

dans la position de payer un loyer en fonction de l'utilisation illimitée des terres alors qu'il lui est interdit de profiter de ce qui pourrait être l'utilisation optimale.

Pour parvenir à cette conclusion, J. A. Lowry a mentionné et invoqué *Basingstoke*.

Conclusion

Sachant ce que les décideurs acceptent l'objectif commercial implicite d'une clause de révision des loyers ne règle pas tout pour un propriétaire et un locataire. Cet objectif commercial peut être déplacé par des mots précis ou par l'implication nécessaire des mots dans le bail et par les circonstances environnantes.

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

Continued from page 38. **PROFESSIONAL PRACTICE MATTERS** 


determination of the fair market rental of land. The two are different concepts. Different considerations arise. Where in *Musqueam* the court was concerned with the value of the land, here the concern is the rental rate the lands would attract at the time of the review. It seems to me the terms of the lease the tenant holds are critical to that determination. Those are the terms it must be assumed the landlord would offer in the market, not some other terms permitting a different use that would attract a higher rate of rent.

13 In the absence of express provision to the contrary, I see no sound basis on which it can be said that the parties to this lease can have intended that the tenant be put in the position of paying rent based on the unrestricted use of the lands when it is precluded from enjoying what may be the highest and best use. In reaching this conclusion, Lowry J.A. referred to and relied upon *Basingstoke*.

Conclusion

Knowing what decision-makers will accept as the default commercial purpose

of a rent review clause takes a landlord and a tenant only so far. That commercial purpose can be displaced by express words or by necessary implication from the words in the lease and surrounding circumstances.

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the matters discussed herein should be put to qualified legal and appraisal practitioners. 

Advocacy in Action

As Canadians from coast to coast to coast enjoy their summer holidays, we thought we would take the opportunity in this edition of the *Canadian Property Valuation* magazine (CPV) to provide Members with a list of files your respective advocacy teams have been working on in recent months. This included meetings with government officials, attending events, conferences, government consultation roundtables and interactions with many stakeholders. Here is a glimpse at what the AIC Advocacy Committee was up to at both the provincial and federal levels:

- Meetings were held with federal elected and non-elected officials including House of Commons Finance Committee members, the Prime Minister's Office, senior Finance Canada officials, the Opposition Shadow Minister for Finance, the Opposition Shadow Minister responsible for the Canadian Mortgage and Housing Corporation.
- On February 27, 2018, the Government of Canada released its 2018 Budget and the AIC attended its second straight federal government budget lock up on the invitation of Finance Canada. This allowed us to review the budget documents before the Federal Finance Minister tabled it in the House of Commons and effectively made it public. The AIC also attended a post-budget breakfast the following morning where Finance Minister Bill Morneau presented his budget.
- In February 2018, the Department of Finance Canada launched a review of

the money laundering and terrorist financing legislation and regulations that currently exist. They sought input from organizations in response to a discussion paper they published. The paper included sections on 'Leveraging Information in the Real Estate Sector' and 'Non-Federally Regulated Mortgage Lenders.' The AIC made a submission in May 2018.

- In March 2018, the Canadian Securities Administrators (umbrella organization of the country's provincial securities regulators) published for comment proposed changes to harmonize the regulatory framework for syndicated mortgages in Canada. Under their proposal, issuers of syndicated mortgages would be required to deliver property appraisals prepared by an independent, qualified appraiser. The AIC made a submission in June 2018.
- In the 2015 federal election, the current federal government committed to legalizing cannabis. The related legislation, *Bill C-45*, was going through the Senate and was reviewed by the social affairs, science and technology committee. The AIC took the opportunity to make a submission to the committee with our recommendations.
- We are preparing the AIC 2019 Federal Pre-Budget submission to the House of Commons Finance Committee. This is the fourth year that AIC will be making a submission. The last two years resulted in appearances before the committee and we will attempt to do it again this year.


- 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 economy overall.
- Attended a VIP Breakfast on April 25 hosted by the Canadian Housing and Renewal Association in the margins of their annual conference. Discussions were had with the Minister responsible for the Canadian Mortgage and Housing Corporation (CMHC) and the Opposition Shadow Minister for CMHC.
- From February to June, AIC Members attended symposiums that were held across the country by Mortgage Professionals Canada. These occurred in Toronto, Saskatoon, Winnipeg, Ottawa, Burnaby, Montreal and Halifax.
- On March 6 and May 15, AIC-National attended Colliers and CBRE Ottawa Market Outlook Breakfast.
- AIC-British Columbia attended a roundtable discussion in Vancouver with Federal Member of Parliament and House of Commons Finance Committee member Dan Albas. The topic was housing affordability and included several industry professionals, including Realtors® and brokers.
- AIC-British Columbia continues to meet Real Estate Boards to develop relationships and convey the importance of data access.

- AIC-Alberta attended the Alberta Chamber of Commerce Member of Legislative Assembly day in May. This is where the Chamber and its Members meet and discuss issues with Alberta Members of the Legislative Assembly.
- Service Alberta released its draft regulations related to reserve fund studies. AIC-Alberta reviewed the proposed regulations and made a submission with several recommendations.
- AIC-Saskatchewan attended, on the invitation of the Saskatchewan Ministry of Finance, the 2018 Budget lock up last April.
- AIC-Manitoba partnered with WinnipegREALTORS® to provide stakeholders with the information they need to make well-informed decisions regarding infill development within Winnipeg. This partnership provides good visibility for AIC and its Members, and it positions them as industry experts and as Canada's leading real estate valuation professionals..
- A plan is being developed in order to meet newly elected and appointed Members of Provincial Parliament in Ontario.
- AIC-Ontario has created a task force to look at the impact of Automated Valuation Models.
- AIC-Ontario Attended, on the invitation of the Ontario Ministry of Finance, the 2018 Budget lock up last March.
- AIC-Quebec sent a letter to the Quebec Financial Institutions Regulator, Autorité des marchés financiers, to support their decision to update their mortgage lending guidelines in an effort to reflect those of OSFI *B20 Guidelines*.
- AIC Members in New Brunswick have been engaged on the impact of residential property values relating to significant spring flooding.

- AIC Members in Nova Scotia attended a breakfast-and-discussion event on March 6, hosted by the Nova Scotia Association of Realtors (NSAR). NSAR invited a group of stakeholders, and the discussion focused on the Capped Assessment Program for municipal property taxes, as the various participants in the meeting have this matter as a common concern.
- AIC-Prince Edward Island noticed a trend in market anomalies that could potentially be the result of unintended consequences of certain provincial newcomers programs. Following a meeting with PEI government officials to discuss these unintended consequences, we are working with them to provide a video on appraisal services that would

- be made available to newcomers. Discussions are ongoing.
- AIC-Newfound Labrador is attempting to meet local Members of Parliament.
- And much more!

As we head into the busy fall and winter season, the AIC Advocacy 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, Adam Dickinson, AACI, P.App at adickinson@propertyappraisal.ca; or André Hannoush, Associate Director, Public Affairs, at andreh@aiccanada.ca. 

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

Défense des intérêts à l'œuvre

A lors que, d'un océan à l'autre, les Canadiens profitent de leurs vacances d'été, nous avons pensé vous livrer, dans ce numéro d'*Évaluation immobilière au Canada*, une liste des dossiers sur lesquels vos équipes de défense des intérêts ont travaillé au cours des derniers mois. Ces dossiers comprennent des rencontres avec des représentants du gouvernement, la participation à des événements, des conférences, des consultations gouvernementales, des tables rondes et des interactions avec de nombreux intervenants. Voici un aperçu de ce que le Comité de défense des intérêts de l'ICE a accompli à l'échelle provinciale et fédérale :

- Des réunions ont eu lieu avec des représentants fédéraux élus et non élus, notamment des membres du Comité des finances de la Chambre des communes, du Cabinet du Premier ministre, des hauts fonctionnaires du ministère des Finances, les membres du Cabinet Fantôme de l'opposition officielle responsable des Finances et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.
- Le 27 février 2018, le gouvernement du Canada a publié son budget de 2018 et l'ICE a assisté pour la deuxième fois consécutive à la présentation à huis clos du budget fédéral, à l'invitation de Finances Canada. Cela nous a permis d'examiner les documents budgétaires avant que le ministre fédéral des Finances ne le dépose

à la Chambre des communes et ne le rende public. L'ICE a également assisté à un petit-déjeuner post-budget le matin suivant où le ministre des Finances, Bill Morneau, a présenté son budget.

- En février 2018, le ministère des Finances du Canada a entrepris l'examen des lois et des règlements sur le blanchiment des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes qui existent actuellement. Le ministère a demandé l'avis des organisations en réponse au document de discussion qu'il a publié à ce sujet. Le document comprenait des sections sur « L'utilisation de l'information dans le secteur immobilier » et « Les prêteurs hypothécaires non réglementés par le gouvernement fédéral ». L'ICE a fait une soumission en mai 2018.
- En mars 2018, les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (organisme-cadre des organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières) ont publié pour commentaires des changements proposés afin d'harmoniser le cadre de réglementation des prêts hypothécaires consortiaux au Canada. Selon leur proposition, les hypothèques syndiquées devraient être émises pour livrer des évaluations de biens préparées par un évaluateur indépendant et qualifié. L'ICE a présenté une soumission en juin 2018.
- Lors des élections fédérales de 2015, le gouvernement fédéral actuel s'est

engagé à légaliser le cannabis. La mesure législative connexe, le *projet de loi C-45*, a été examinée par le Comité des affaires sociales, des sciences et de la technologie. L'ICE a profité de l'occasion pour présenter ses recommandations au comité.

- Nous préparons la présentation prébudgétaire fédérale de l'ICE de 2019 au Comité des finances de la Chambre des communes. C'est la quatrième année que l'ICE fera une soumission. Les deux dernières années ont donné lieu à des comparutions devant le comité et nous tenterons de le faire encore cette année.
- Promotion de nos intérêts en vue de l'utilisation de la même rigueur et des procédures de souscription rigoureuses présentées par les *Lignes directrices B20 et B21* du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) à tous les établissements de crédit afin de protéger les consommateurs, le marché du logement et l'économie en général.
- Nous avons assisté au petit-déjeuner du 25 avril organisé à l'intention des personnalités de marque par l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine, en marge de son congrès annuel. Des discussions ont eu lieu avec le ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et la ministre « fantôme » de pour la SCHL.
- De février à juin, les membres de l'ICE ont assisté à des symposiums tenus partout au pays par les professionnels hypothécaires du

Canada. Ces événements ont eu lieu à Toronto, Saskatoon, Winnipeg, Ottawa, Burnaby, Montréal et Halifax.

- Les 6 mars et 15 mai, le bureau national de l'ICE a assisté au petit déjeuner de Colliers et CBRE sur les perspectives du marché à Ottawa.
- L'ICE-Colombie-Britannique a participé à une table ronde à Vancouver avec Dan Albas, député fédéral et membre du Comité des finances de la Chambre des communes. Le sujet était l'accessibilité au logement et rassemblait plusieurs professionnels de l'industrie, y compris des agents et courtiers immobiliers.
- L'ICE-Colombie-Britannique continue de rencontrer les chambres immobilières pour développer des relations et transmettre l'importance de l'accès aux données.
- L'ICE-Alberta a assisté à la journée de la Chambre de commerce à l'Assemblée législative de l'Alberta en mai. C'est là que la Chambre et ses membres se rencontrent et discutent des enjeux avec les membres de l'Assemblée législative de l'Alberta.
- Service Alberta a publié son projet de règlement relatif aux études de fonds de réserve. L'ICE-Alberta a examiné le projet de règlement et a fait une présentation contenant plusieurs recommandations.
- L'ICE-Saskatchewan a assisté, à l'invitation du ministère des Finances de la Saskatchewan, à la présentation à huis clos du budget de 2018 en avril dernier.
- L'ICE-Manitoba s'est associée à WinnipegREALTORS® pour fournir aux parties intéressées l'information dont elles ont besoin pour prendre des décisions éclairées en matière de développement intercalaire à Winnipeg. Ce partenariat offre une bonne visibilité à l'ICE et à ses membres, et les positionne comme des experts de l'industrie et comme


les meilleurs professionnels de l'évaluation immobilière au Canada.

- Un plan est en cours d'élaboration afin de rencontrer les députés nouvellement élus et réélus du Parlement provincial de l'Ontario.
- L'ICE-Ontario a créé un groupe de travail chargé d'examiner l'incidence des modèles d'évaluation automatisée.
- L'ICE-Ontario a assisté, à l'invitation du ministère des Finances de l'Ontario, à la présentation à huis clos du budget de 2018 en mars dernier.
- L'ICE-Québec a adressé une lettre à l'autorité de réglementation des institutions financières du Québec, l'Autorité des marchés financiers, pour appuyer sa décision de mettre à jour ses lignes directrices sur les prêts hypothécaires afin de refléter les *Lignes directrices B20* du BSIF.
- Les membres de l'ICE-Nouveau-Brunswick ont travaillé à mesurer l'impact des importantes inondations printanières sur la valeur des propriétés résidentielles.
- Les membres de l'ICE-Nouvelle-Écosse ont assisté à un déjeuner-débat le 6 mars, organisé par la Nova Scotia Association of Realtors (NSAR). La NSAR a invité un groupe d'intervenants et la discussion a porté sur le Programme d'évaluation plafonnée des taxes foncières municipales, car les divers participants à la réunion considèrent cette question comme une préoccupation commune.
- L'ICE-Île-du-Prince-Édouard a remarqué une tendance dans les anomalies du marché qui pourrait être le résultat de conséquences imprévues de certains programmes provinciaux pour les nouveaux arrivants. Après une réunion avec des représentants du gouvernement provincial pour discuter de ces conséquences imprévues, nous travaillons avec eux pour fournir une vidéo sur les services d'évaluation

qui seraient mis à la disposition des nouveaux arrivants. Les discussions sont en cours.

- L'ICE-Terre-Neuve-Labrador tente de rencontrer des députés locaux.
- Et bien plus encore!

À l'approche de l'automne et de l'hiver, le Comité de défense des intérêts de l'ICE continuera d'élaborer des stratégies et de poursuivre sur sa lancée, alors que nous continuons à nous faire un nom dans le secteur de l'immobilier comme prestataires d'un service qui ne peut être négligé.

Comme toujours, si des membres ont d'autres problèmes nécessitant l'attention du comité, veuillez communiquer avec votre représentant provincial, avec le président, Adam Dickinson, AACI, P.App à adickinson@propertyappraisal.ca ou avec André Hannoush, directeur associé, Affaires publiques, à andreh@aicanada.ca. 



Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

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

www.aicanada.ca/aic-events/cpd-opportunities/

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/des-opportunités-ppc-de-lice/



Rebecca McClure on CRA Diversification

Can you give us a brief background on your education and career path to this point in time?

RM: I joined the Appraisal Institute of Canada (AIC) in 2004. My aunt, Linda Sherrett, who has been a Member of the AIC since the early 1980s (currently retired), offered me an opportunity to work for her and I took it. I was with Sherrett Appraisals Inc. (SAI) from 2004 until 2014, achieving my CRA designation in 2009.

In July of 2014, I left SAI to become a Valuation Officer of Retail Properties in the public sector with the City of Winnipeg Assessment and Taxation Department. This was an absolutely invaluable opportunity for me, as I worked with a different property type and a different valuation method than what I had been familiar with for the previous decade. I realized I was best suited for the fee industry and transitioned back to fee, part time, at the beginning of 2018 and full time as the new President of SAI in May 2018.

Can you tell us about Sherrett Appraisals?

RM: SAI was established by Linda Sherrett in 1993. Mortgage work was the 'bread and butter' of the firm for over 20 years. Linda owned and operated the company solely, save a bookkeeper and accounting assistance, until 2004, when she offered to mentor and employ me. For 10 years, we worked together and it seemed that, in that decade, our industry changed significantly. SAI has always offered services for the following

property types: residential single-family (detached/attached), multi-family dwellings (duplex/tri-plex/four-plex), condominiums, vacant land (urban and rural), etc. SAI is a small firm providing desktop, drive-by, full appraisal reports, consulting and review assignments.

You have been a CRA since 2009. Over the years, you have diversified your services to where you now handle assignments that go considerably beyond residential appraisals for mortgage financing. What are some of the other appraisal services you personally provide?

RM: Presently, I provide appraisal reports for legal purposes, i.e., divorce, litigation, estate, etc. I also complete foreclosure assignments, relocation appraisals and reports for GST new home rebate disputes, to name a few. I do still accept mortgage appraisals; however, usually only from select clients.



This was a pivotal moment where we both realized there was ample work beyond mortgage appraisals.

Was this type of diversification a set plan of yours or did it come about through circumstance?

RM: As the mortgage appraisal business was changing, SAI began accepting new and different clients. Where we would have previously turned down a legal divorce appraisal due to time constraints, we started accepting them and made this type of work a priority. I think having two appraisers (Linda and myself) helped. We needed and wanted more work, so we willingly accepted different assignments. I think this was a pivotal moment, where we both realized there was ample work beyond mortgage appraisals. I continued to do the bulk of mortgage work and Linda would spend time on assignments that required a broader scope, so she could then provide expertise to me to expand my horizons. SAI started accepting more foreclosure, estate, relocation and divorce assignments. I suppose it was a set plan to diversify; however, really being able to choose preferred assignments did not truly begin until 2014.

Are there additional appraisal-related services you can provide down the road?

RM: Definitely. Before working for the public sector, I would never accept anything to do with assessment appeals in the fee industry, as I was unfamiliar with the process. The Board of Revision was something that was

foreign to me and, quite honestly, somewhat daunting. After my tenure with the City of Winnipeg and being on the other side of the table, so to speak, I now want to expand my scope of work to residential assessment appeal assistance and representation.

Is diversifying beyond residential appraisals for mortgage financing a difficult undertaking for a CRA?

RM: The transition may be difficult, as the contents of a full appraisal for divorce purposes (for example) differs from that of a mortgage appraisal. The scope of work is greater and the time required to complete a legal type of report far exceeds that of a standard mortgage financing assignment. However, for me, I would say it was more necessary than difficult. The process and time to complete a divorce, foreclosure or relocation appraisal is different. You are given or you request the time required to complete an in-depth assignment to ensure your success and compliance to the Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP). Your client's requirements are typically different and more involved as well. I would say that now doing mortgage work is actually more difficult for me. Completing assignments other than mortgage related reports has changed the reports I write. I find it challenging to not include more items or go over and above what is requested in a financing assignment now that I see how imperative some of these additional items or research are in legal assignments.

I think a fair number of CRAs would agree when I say that it is difficult to transition away from the 'numbers,' i.e., the number of reports you complete in a week/month/year. At SAI, we would often look at the number of assignments done in a month to judge how our business was performing (40 assignments per appraiser meant we were doing well). Those were largely mortgage appraisals 10 years ago. Now, I could be doing 20 assignments in a month; however, the work is different, so these 'numbers' do not have the meaning that they once did. Not taking as many assignments may be challenging at first and being able to take the time required to complete a report, instead of having a 12-

24-hour deadline is also different. For me, this results in an improved quality of work product.

Did the education and training you received as part of the CRA designation process prepare you well for the various services and property types that you now handle?

RM: The education I received from Red River College in Winnipeg and from UBC Sauder School of Business was invaluable; however, I have found that working in the field with multiple mentors, different appraisers who agreed to have me shadow them, was where I learned the most. Learning from other active Members who have been involved in the industry for a long period of time exposes you to an absolute wealth of knowledge. Having experience and interactions with both fee and non-fee Members made me realize the value of networking and building relationships with other Members. I think the curriculum sets the tone and the base for your career in valuation, but there is a TON of learning along the way. I certainly realize what an incredible asset a quality CPD program is for our profession. Learning never ends.

Are there instances where you have to call upon support or assistance from AACIs?

RM: I have developed and continue to develop an excellent network of AIC Members. I often refer work beyond my scope to my AACI affiliates. While I have not recently completed an assignment in

conjunction with an AACI, I have in the past and expect to do so in the future.

Which services or property types do you find the most interesting, challenging or enjoyable for you personally?

RM: I enjoy appraising rural residential properties, as well as properties in the Interlake region of Manitoba. I am a lake dweller in the summer, so I enjoy time spent on recreational or year-round properties in those areas. I like these types of properties for the same reason that I love this profession, it is never boring. Every day and every property is different and challenging in its own unique ways.

I also enjoy doing retrospective reports (for any purpose, but usually for marital disputes). I like the research and the 'going back in time' factor. You also have the advantage of already knowing where the market will go from that effective date, so you can test your research and your theory in arriving at your retrospective final estimate of value.

You are based in St. Adolphe, Manitoba, but list your areas served as all of rural Manitoba as well as nearby Winnipeg. How does your workload break down between rural assignments and those in a large city?

RM: I receive numerous requests to appraise properties outside of Winnipeg, which makes my workload around 60:40 rural:urban. As of



smart appraisal reports™

valueconnect.ca
toll free 844-383-2473
Karen Ball ext. 4254
karen@valueconnect.ca



Call us to learn why hundreds of appraisers from across Canada have joined our network.



I believe there is enough alternative work to go around, you just have to want it and go after it.

late, most of the relocation and foreclosure requests I have received have rural locations, while most of my legal assignments are located in Winnipeg.

Do you prefer one more than the other?

RM: Not really. I like rurally located properties because they are typically unique and challenging, and the compensation is often better. I prefer to do legal work in Winnipeg because the information and data required for the assignment is greater and traditionally easily accessible.

Are there advantages to being rural based?

RM: I personally enjoy servicing rurally located properties and seem to have received an influx of rural requests; however, SAI being rural based is relatively new. The original office was located in central Winnipeg until 2017. Although it is now technically a rural based company, I am only located 15 kms or 10 minutes south of Winnipeg.

Is there much competition to provide these types of services in your geographical region?

RM: There is always competition. Fortunately, I have a great network of AIC Members to speak to, to refer work to and to receive referrals from. Many of my AIC colleagues refer legal work to me while they complete mortgage assignments as the bulk of their work. I think it depends on the appraisal company. A lot of appraisers in Manitoba have been in the industry for a long time and mortgage work is what they have always done. For me, perhaps being younger and still new in comparison to

the average 25+ year careers, I have found that work beyond mortgage financing assignments is best for me and for SAI. While there is definitely competition, I have developed and continue to develop a reliable client base. I believe there is enough alternative work to go around, you just have to want it and go after it.

I did not decide on my own that legal or other forms of work was what I wanted to do for the majority of my workload. And I certainly did not blaze that trail. Deana Halladay, who is the current President of the MB AIC Chapter and also a good colleague and mentor, has been doing alternative work for quite some time and ultimately put the bug in my ear that assignments other than mortgage financing may be a good avenue to look at. If Deana is my competition, I am in extremely good company.

The AIC has implemented some new residential appraisal forms. Are these working well?

RM: YES! I cannot say enough good things about these forms. The forms provide some continuity for our members and their reports. While the new forms are predominantly designed for lenders and mortgage financing, they are absolutely imperative for all other types of appraisal work. These forms provide AIC Members a solid base or starting point and, in conjunction with referencing CUSPAP (and the new member resource section of the upgraded website), we are left with far fewer questions when completing assignments and after reports are submitted. In the 14 years I have been a member of the AIC, I believe the resources at our disposal have improved substantially.

What motivates you to succeed?

RM: I have been unbelievably fortunate in my career thus far. I was offered an opportunity

and without that offer, I do not know where I would be. This company was built by my family. My aunt is the greatest mentor I have ever had and a woman with the most tireless work ethic that I have ever seen. I want this company to continue to succeed and thrive for my family. I want to succeed for the people who took a chance on me, for the people who came before me, and for the ones who may join me in the future. There is a saying that "if you love what you do, you will never work a day in your life." That is certainly the case for me. I am motivated to succeed so that I can one day provide someone else with an opportunity. I know that what we do may not be saving lives, but I also know first hand that this career can change your life.

What advice do you have for CRAs thinking of diversifying their practices?

RM: Do it and do not be shy to ask for assistance along the way. I cannot count the number of times I have picked up the phone to ask a colleague if I had included everything that is required or requested in a specific assignment or to triple check CUSPAP compliance. Diversifying your appraisal portfolio will enhance your work product infinitely for all assignments. It will put you in different, challenging and extremely rewarding situations and instead of worrying in January/February that you are going out of business, perhaps you will be a bit more comfortable. I have found that relocations and foreclosures are the assignments I receive the most in the winter months. Picking up the phone or doing some PR goes a long way. Once you begin, and lawyers, relocation companies, etc. become familiar with your work product, referrals and word of mouth business will happen. A little goes a long way... you just have to start. ■



Diversifying your appraisal portfolio will enhance your work product infinitely for all assignments.



Rebecca McClure

parle de la diversification d'une CRA

Pouvez-vous nous donner un bref aperçu de vos antécédents d'études et professionnels jusqu'à maintenant?

RM : J'ai adhéré à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 2004. Ma tante, Linda Sherrett, membre de l'ICE depuis le début des années 1980 (maintenant à la retraite), m'a offert l'opportunité de travailler pour elle et j'ai accepté. J'ai travaillé pour Sherrett Appraisals Inc. (SAI) de 2004 à 2014, obtenant ma désignation de CRA en 2009.

En juillet 2014, j'ai quitté SAI pour devenir agente d'évaluation des immeubles de commerce de détail dans le secteur public au Service de l'évaluation et de la fiscalité de la ville de Winnipeg. Ce fut une opportunité inestimable pour moi, car j'ai travaillé avec un type de propriété différent et une méthode d'évaluation différente de celle que je pratiquais depuis dix ans. Je me suis rendue compte que j'étais mieux adaptée à un travail à honoraires, que j'ai d'abord repris à temps partiel, au début de 2018, et à temps plein à titre de nouvelle présidente de SAI en mai 2018.

Pouvez-vous nous parler de Sherrett Appraisals?

RM : SAI a été établie par Linda Sherrett en 1993. Pendant plus de 20 ans, l'entreprise concentrait son travail sur l'évaluation à des fins d'hypothèques. Linda a possédé et exploité l'entreprise à elle seule, sauf pour la tenue des livres et la comptabilité, jusqu'en



Je pense que ce fut un point tournant quand nous avons toutes deux réalisé qu'il y avait du travail à faire en marge des évaluations aux fins de financement hypothécaire.

2004, quand elle m'a offert son mentorat et un emploi. Pendant dix ans, nous avons travaillé ensemble et il semblait que, au cours de cette décennie, notre industrie avait changé de façon significative. SAI a toujours offert des services pour les types de propriétés suivantes : unifamiliales (individuelles / jumelées), multifamiliales (duplex / triplex / quadruplex), condominiums, terrains vagues (urbains et ruraux), etc. SAI est une petite entreprise fournissant des rapports d'évaluation de bureau, sommaires ou complets et des contrats de service de consultation et d'examen.

Vous êtes CRA depuis 2009. Au fil des ans, vous avez diversifié vos services et vous vous occupez maintenant de tâches qui vont bien au-delà des évaluations résidentielles aux fins de financement hypothécaire. Quels sont les autres services d'évaluation que vous fournissez personnellement?

RM : Actuellement, je fournis des rapports d'évaluation à des fins juridiques, c.-à-d., divorces, litiges, successions, etc. J'exécute

aussi des contrats de service dans le cas de forclusions, des évaluations de réinstallation et des rapports sur les litiges en matière de remboursement de la TPS pour les maisons neuves, pour n'en nommer que quelques-uns. J'accepte toujours les évaluations aux fins de financement hypothécaire, mais seulement pour certains clients choisis.

Ce type de diversification est-il le résultat d'un plan concerté ou d'un concours de circonstances?

RM : À mesure que nos activités d'évaluation aux fins de financement hypothécaire évoluaient, SAI a commencé à accepter des clients nouveaux et différents. Là où nous aurions auparavant refusé l'évaluation juridique dans le cadre d'un divorce en raison de contraintes de temps, nous avons commencé à les accepter et à faire de ce type de travail une priorité. Je pense que d'avoir eu deux évaluateurs (Linda et moi-même) a aidé. Nous avions besoin de plus de travail et nous voulions plus de travail, alors nous avons accepté volontiers différents contrats de service. Je pense que ce fut un point tournant quand

nous avons toutes deux réalisé qu'il y avait du travail à faire en marge des évaluations aux fins de financement hypothécaire. J'ai continué à faire la majeure partie du travail hypothécaire et Linda a consacré son temps à des tâches qui nécessitaient une plus grande portée, afin qu'elle puisse ensuite me fournir l'expertise nécessaire pour me permettre d'élargir mes horizons. SAI a commencé à accepter plus de contrats de forclusions, successions, relocalisations et divorces. Je suppose que c'était, d'une certaine façon, le résultat d'un plan de diversification concerté; cependant, le fait de pouvoir choisir des contrats de service préférés n'a vraiment été possible qu'à partir de 2014.

Y a-t-il des services supplémentaires liés à l'évaluation que vous pouvez fournir par la suite?

RM : Certainement. Avant de travailler dans le secteur public, je n'aurais jamais osé accepter un contrat de service à honoraires concernant un appel d'évaluation foncière car je ne connaissais pas le processus. La Commission de révision était un organisme qui m'était étranger et, en toute honnêteté, quelque peu intimidant. Après mon mandat à la ville de Winnipeg qui m'a amenée, pour ainsi dire, de l'autre côté de la table, j'ai voulu élargir mon champ d'action et apporter mon aide lors d'appels d'évaluation résidentielle.

La diversification au-delà des évaluations résidentielles aux fins de financement hypothécaire est-elle une entreprise difficile pour un CRA?

RM : La transition peut être difficile, car le contenu d'une évaluation complète à des fins de divorce (par exemple) diffère de celui d'une évaluation hypothécaire. La portée du travail est plus grande et le temps requis pour remplir un type de rapport juridique qui dépasse celui d'un contrat de service aux fins de financement hypothécaire ordinaire. Cependant, je dirais que ce fut pour moi plus nécessaire que difficile. Le processus et le temps nécessaires pour compléter une évaluation aux fins de divorce, de forclusion ou de réinstallation sont différents. On vous donne le temps nécessaire pour effectuer un contrat de service en profondeur afin d'assurer votre succès et votre conformité aux Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC).

Les exigences de votre client sont généralement différentes et plus complexes. Je dirais que le travail aux fins de financement hypothécaire est maintenant plus difficile pour moi. Le fait de préparer des rapports autres que ceux liés à des hypothèques a changé ma façon d'écrire des rapports. Je trouve difficile de ne pas inclure plus d'éléments ou de ne pas aller au-delà de ce qui est demandé dans un contrat de service de financement maintenant que je vois à quel point certains de ces éléments supplémentaires ou de recherche sont importants dans des contrats de service à des fins juridiques.

Je pense qu'un bon nombre de CRA seraient d'accord quand je dis qu'il est difficile d'abandonner les « chiffres », c'est-à-dire le nombre de rapports que vous complétez en une semaine / mois / année. Chez SAI, nous examinons souvent le nombre de contrats de service effectués au cours d'un mois pour juger de la performance de notre entreprise (40 contrats de service par évaluateur signifiaient que tout allait bien). Il y a 10 ans, il s'agissait en grande partie d'évaluations hypothécaires. Maintenant, je pourrais faire 20 contrats de service dans un mois, mais le travail est différent, de sorte que les « chiffres » n'ont pas le sens qu'ils avaient auparavant. Ne pas prendre autant de contrats peut être difficile au début et être capable de prendre le temps nécessaire pour remplir un rapport, au lieu d'avoir un délai de 12 à 24 heures est également différent. Pour moi, cela se traduit par une amélioration de la qualité du produit de travail.

L'éducation et la formation que vous avez reçues dans le cadre du processus de désignation de CRA vous ont-elles permis de vous préparer aux différents services et types de biens que vous traitez maintenant?

RM : Les études que j'ai poursuivies au Red River College de Winnipeg et à l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique ont été d'une valeur inestimable. Cependant, j'ai trouvé que j'ai surtout appris en travaillant sur le terrain avec de multiples mentors et des évaluateurs différents qui ont accepté que je les observe. Apprendre d'autres membres actifs depuis longtemps dans l'industrie vous expose à une richesse de connaissances. L'expérience et les interactions avec les membres à honoraires



Je crois qu'il y a assez de travail alternatif à faire, il suffit de le vouloir et d'aller le chercher.

et rémunérés m'ont fait prendre conscience de la valeur du réseautage et de l'établissement de relations avec les autres membres. Je pense que le programme d'études donne le ton et la base de votre carrière en évaluation, mais il y a une tonne de choses à apprendre en cours de route. Je réalise certainement quel atout incroyable un programme de PPC de qualité représente pour notre profession. L'apprentissage ne finit jamais.

Y a-t-il des cas où vous devez faire appel au soutien ou à l'aide d'un AACI?

RM : J'ai développé et continue de développer un excellent réseau de membres de l'ICE. Je recommande souvent les travaux au-delà de ma portée à mes collègues AACI. Bien que je n'ai pas effectué récemment de contrats de service en collaboration avec un AACI, je l'ai fait dans le passé et je m'attends à le faire encore à l'avenir.

Quels types de services ou de propriétés trouvez-vous le plus intéressant, stimulant ou agréable pour vous personnellement?

RM : J'aime faire l'évaluation des propriétés résidentielles rurales, ainsi que des propriétés dans la région d'Interlake, au Manitoba. Je passe mes étés au bord d'un lac et j'aime passer du temps sur des propriétés récréatives ouvertes à l'année dans cette région. J'aime ces types de propriétés pour la même raison que j'aime ce métier, ce n'est jamais ennuyeux. Chaque jour et chaque propriété est unique, différente et stimulante à sa façon.

J'aime aussi rédiger des rapports rétrospectifs (pour tout motif, mais le plus souvent dans des cas de disputes conjugales). J'aime la recherche et l'exercice de « remonter dans le temps ». Vous avez également l'avantage de savoir où le marché ira à partir de cette date réelle, de sorte que vous pouvez tester votre recherche et votre théorie en arrivant à votre estimation finale rétrospective de la valeur.

Vous êtes basée à Saint-Adolphe, au Manitoba, mais vous indiquez que vous

desservez toutes les régions rurales du Manitoba ainsi que Winnipeg. Comment votre charge de travail se répartit-elle entre les contrats de service ruraux et urbains?

RM : Je reçois de nombreuses demandes d'évaluation de propriétés à l'extérieur de Winnipeg, ce qui répartit ma charge de travail autour de 60 % rural et 40 % urbain. Dernièrement, la plupart des demandes de réinstallation et de forclusion viennent des régions rurales, alors que la plupart des contrats de service à des fins juridiques se trouvent à Winnipeg.

Préférez-vous un plus que l'autre?

RM : Pas vraiment. J'aime les propriétés rurales parce qu'elles sont typiquement uniques et stimulantes et parce que la rémunération est souvent meilleure. Je préfère faire du travail juridique à Winnipeg parce que l'information et les données requises pour le contrat de service sont plus nombreuses et traditionnellement facilement accessibles.

Y a-t-il des avantages à opérer en milieu rural?

RM : Personnellement, j'aime desservir les propriétés rurales et je semble avoir reçu un afflux de demandes rurales; cependant, SAI est relativement nouvelle en milieu rural. Notre bureau était situé au centre-ville de Winnipeg jusqu'en 2017. Bien qu'il s'agisse maintenant d'une entreprise rurale, je suis situé à seulement 15 km ou 10 minutes au sud de Winnipeg.

Y a-t-il beaucoup de concurrence pour ce genre de services dans votre région géographique?

RM : Il y a toujours de la concurrence. Heureusement, j'ai un excellent réseau de membres de l'ICE à qui parler, auquel envoyer le travail et duquel recevoir des références. Bon nombre de mes collègues de l'ICE me confient le travail juridique pendant qu'ils effectuent leurs évaluations hypothécaires comme majeure partie de leur travail. Je pense que cela dépend

de la société d'évaluation. Un grand nombre d'évaluateurs au Manitoba travaillent dans l'industrie depuis longtemps et le travail hypothécaire est ce qu'ils ont toujours fait. Pour moi, peut-être plus jeune et encore nouvelle par rapport à une moyenne de carrières de plus de 25 ans, j'ai trouvé que le travail au-delà des contrats de service aux fins de financement hypothécaire est le meilleur pour moi et pour SAI. Bien qu'il y ait de la concurrence, j'ai développé et continue de développer une clientèle fiable. Je crois qu'il y a assez de travail alternatif à faire, il suffit de le vouloir et d'aller le chercher.

Je n'ai pas décidé par moi-même que je voulais que la majorité de ma charge de travail soit de nature juridique ou autre. Et je n'ai certainement pas été la première à m'aventurer dans ce domaine. Deana Halladay, qui est actuellement la présidente de l'ICE au Manitoba et aussi une bonne collègue et mentor, fait un travail alternatif depuis longtemps et a finalement réussi à me faire comprendre que des contrats de service autres que le financement hypothécaire pourraient être un domaine à considérer. Si Deana est en concurrence avec moi, je suis en très bonne compagnie.

L'ICE a mis en place de nouveaux formulaires d'évaluation résidentielle.

Est-ce que cela fonctionne bien pour vous?


RM : OUI! Je n'ai que des bonnes choses à dire à propos de ces formulaires. Ils offrent une certaine continuité à nos membres et à leurs rapports. Alors que les nouveaux formulaires sont principalement conçus pour les prêteurs et le financement hypothécaire, ils sont absolument impératifs pour tous les autres types de travail d'évaluation. Ces formulaires fournissent aux membres de l'ICE une base ou un point de départ solide et, en conjonction avec les NUPPEC (et la nouvelle section de ressources aux membres sur le nouveau site Web), nous nous posons beaucoup moins de questions lorsque nous terminons les contrats de service et soumettons nos rapports. Au cours

des 14 années où j'ai été membre de l'ICE, je crois que les ressources à notre disposition se sont améliorées considérablement.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

RM : J'ai été incroyablement fortunée dans ma carrière jusqu'à présent. On m'a offert une opportunité et sans cette offre, je ne sais pas où je serais. Cette entreprise a été construite par ma famille. Ma tante est la plus grande mentor que j'ai eue, une femme avec l'éthique de travail la plus infatigable que j'ai vue. Je veux que cette entreprise continue de réussir et de prospérer pour ma famille. Je veux réussir pour donner raison aux gens qui ont misé sur moi, aux gens qui sont venus avant moi et à ceux qui pourraient se joindre à moi plus tard. Il y a un dicton qui dit que « si vous aimez ce que vous faites, vous ne travaillerez jamais un jour de votre vie ». C'est certainement le cas pour moi. Je suis motivée pour réussir afin de pouvoir un jour offrir une opportunité à quelqu'un d'autre. Je sais que ce que nous faisons peut ne pas sauver des vies, mais je sais aussi de première main que cette carrière peut changer votre vie.

Quels conseils avez-vous pour les CRA qui envisagent de diversifier leur pratique?

RM : Faites-le et n'hésitez pas à demander de l'aide en cours de route. Je ne sais pas le nombre de fois que j'ai décroché le téléphone pour demander à un collègue si j'avais inclus tout ce qui est requis ou demandé dans un contrat de service donné ou pour vérifier une troisième fois la conformité de mon travail aux NUPPEC. La diversification de votre portefeuille d'évaluation améliorera infiniment votre produit de travail dans tous les domaines. Cela vous mettra dans des situations différentes, stimulantes et extrêmement gratifiantes et au lieu de vous inquiéter de faire faillite en janvier/février, vous serez peut-être un peu plus à l'aise. J'ai constaté que les réinstallations et les forclusions sont les tâches que je reçois le plus pendant les mois d'hiver. Prendre le téléphone ou faire des relations publiques donnent des résultats. Une fois que vous commencez et que les avocats, les entreprises de réinstallation, etc., apprennent à connaître votre produit de travail, vous recevrez des références et les résultats du bouche-à-oreille. Peu à peu, vous y arriverez ... il vous suffit de commencer. 



La diversification de votre portefeuille d'évaluation améliorera infiniment votre produit de travail dans tous les domaines.

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 26, 2018 to July 25, 2018:

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 26 avril, 2018 au 25 juillet, 2018 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

British Columbia / Colombie-Britannique

Philip Yangl

Alberta

Ryan Dinsdale
Adam Grisack
Greg Macdonald

International / Internationale

Brian Daniel Flanagan

Manitoba

Christian Prejet
Mike J. Taylor

Ontario

Chris J. Clademenos
Danielle Lapp
Scot Morris
John Sheppard
Trevor Sidwell
Alexander Herbert
Von Buttlar

Quebec / Québec

Ayda Chamcham
Emanuel Da Silva
Marc-André Gougeon
Daniel Ouellette

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

British Columbia / Colombie-Britannique

Emad Mirzaei
Bradley John Reimer
Amboka Wameyo

New Brunswick / Nouveau-Brunswick

Joseph Leech
Mindy A. Murphy-Gunn

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Kate Dunsworth Casey

Ontario

Daniel Claudiu
Cainamisir
Tracey Griesbach
David Kirk
Jason R. Lafreniere
Brandon Lee
Yan Li
Wei Lun (William) Ly
Babak Najaf
Alyssa Rice
Ketan B. Trivedi
Lauren A. Wisniewski

Prince Edward Island / Île du Prince Édouard

James Ashley Watson

Saskatchewan

Carla M. Dereniwsky
Brent S. Machuk
Guy C. Mumford

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 26, 2018 to July 25, 2018

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 26 avril, 2018 au 25 juillet, 2018 :

Alberta

Braden Dicker
Kelly Houston
Sheldon Jans
Joe Lemay
Colton David Dennis
Slamko

British Columbia / Colombie-Britannique

Masoud Asheghi
Shannon Brown-John
Julia Rose Innes Burgess
Mohsen Chamanian
Haitham El Asmar
Mackenzie Grant
Shannon L. Howlett
Mark Douglas Jones
David Xin Li
Nicole Morris
Baoting Nie
Sandra A. Osterby
Yuchuan Qiu
Arlyn J. Ross
Robert Whiteman
Waikwan Yeung

International / Internationale

Kamal Hideib

Manitoba

Chris Cardy
Jacqueline Nadine Hink
Trent Michael Michalick

Newfoundland / Terre-Neuve

Shalane Spurrell

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Dale Eion Letcher
Kosta Panagos

Ontario

Benjamin Robert Allman
Wayne H. Blake
Shannon Lee Bloomfield
Thomas Bogad
Joseph Boulet
Carman Dix
Trevor Fillier
Shireen L. Forde-Purdie
Blake Frigault
Alireza Ghaffary-Hagh
Amjad Ghani
Daniel Gutfrjnd
Tracy A. Hammer
Brian Howley
Susan Marie Hunter
Yong-Hu Kwon
Giordano Labile
Christopher Mayhue
Jackie Man Ho Ng
Daniel E. Pagliaro
Nivenpreet Pannu
Michelle Roux Russell
Maurizio Sera
Amandeep Sethi
Pauline Poh-Yin Sim
Lakhvir Singh

Danny Su

Jonathan Teran
Jack Wallace Tidd
Mitchell Wollziefer
Carolyn Wood
Jin Gerry Zhang

Prince Edward Island / Île du Prince Édouard

Wallace Kent Smith

Quebec / Québec

Lyne Cyrenne
Rob Houston
Bianca Sabelli

Saskatchewan

Preston Ganne

Students / Étudiants

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

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

Alberta

Michael Paul
Anthony Podgurney

Manitoba

Keerath Kaur Bal

Florenz Gail Ongkingco
Naeemul A. Rahman
Luke A. Woud

Saskatchewan

Bodan Worobetz

British Columbia / Colombie-Britannique

Kelsey Galbraith
Marc J. Gerrard
Melinda Lacayo
Niccolo Laguerta
Madison Medves
Adrian Tiberiu Stanese

Ontario

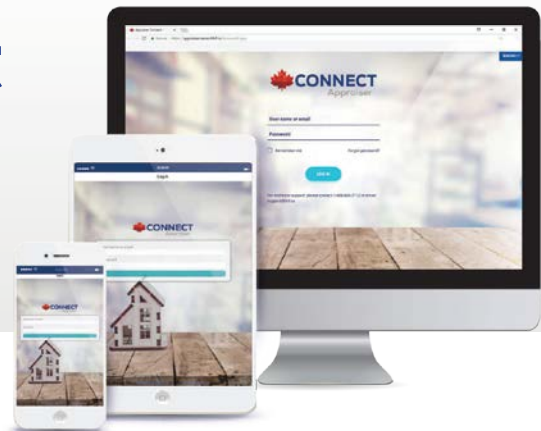
Ramin Adineh
Bree M. Callahan
Karen Lesley Cliffe
Mohammad Ali Faghihi Sani
Nikita Roberta Ferri
Stringer
Benjamin John Griesbach

Prince Edward Island / Île du Prince Édouard




Junior Joassin
Hannah M. Steele

Introducing Appraiser Connect

Our innovative and user friendly portal, paired with our free and convenient app, makes working with FNF Canada a breeze!



Appraiser Connect features:

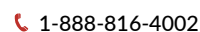
-  Google Map Integration
 -  Enhanced Functionality
 -  User-Friendly Interface
- ...and much more!

Download our app today!



To access the new FNF Canada Portal:

<https://appraiserconnect.fnf.ca>



Creative Adaptable Analytical

Today's successful real estate professional is committed to lifelong learning. UBC's **Continuing Professional Development Courses** meet your needs.

- Convenient online course format
- Broad range of valuation and real estate business topics
- Guaranteed Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development credits

Business Development Series: Eight courses designed to provide practitioners with the entrepreneurial and practical skills to establish and successfully operate a real estate business.

- ⇒ Entrepreneurship and Small Business Development
- ⇒ Business Strategy: Managing a Profitable Real Estate Business
- ⇒ Succession Planning for Real Estate Professionals
- ⇒ Organizing and Financing a Real Estate Business
- ⇒ Accounting and Taxation Considerations for a Real Estate Business
- ⇒ Marketing and Technology Considerations for a Real Estate Business
- ⇒ Human Resources Management Considerations in Real Estate
- ⇒ Law and Ethical Considerations in Real Estate Business

To find out more, visit:

realestate.ubc.ca/CPD

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

Ville de Québec City



JUNE 13-16, 2018 | 13-16 JUIN 2018



2018 AIC Conference – Unity & Diversity

Memories from an event in the heart of Quebec City

The Appraisal Institute of Canada (AIC) national conference is a highlight every year for many of our Members. This year marked AIC's 80th anniversary, which was celebrated in style with a bilingual program and unique entertainment exclusive to Québec City. The **2018 AIC Conference – Diversity & Unity** was deemed a resounding success, as it attracted 387 delegates from across Canada. AIC would like to extend an enormous thank you to all volunteers, partners, and staff involved in this conference.

From June 13-16, AIC Members, along with associate and affiliated members, speakers, sponsors, and guests came together for a busy three days of educational sessions, events, and other unique activities to showcase the province of Québec's capital city.

The pre-conference activities started on June 13 with a golf tournament at Québec City's Montmorency Golf Club. Friendly competition was enjoyed by all, as attendees showed off their skills on the green. Dan Jones, AACI, P.App and Michelle Russell, CRA, P.App won closest to the pin, while Stacy Thompson, CRA, P.App and Craig Barnsley, AACI, P.App had the longest drives.

Again this year, the popular Wednesday 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. Following the New Professionals Reception was the Welcome Reception, for which everyone congregated at the Hilton Québec to enjoy food, drinks, reconnecting with peers, and making new connections.

Thursday's Conference Kick-off featured keynote speaker the Honourable Jean Charest. As a former Deputy Prime Minister of Canada and a former Premier of Québec, Jean Charest is one of Canada's best-known political figures. He was notably the initiator of the negotiation for the *Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA)*. Furthermore, the Charest government initiated an unprecedented labour mobility agreement between France and Québec and was best known for a major initiative for the sustainable development of Northern Québec called *Plan Nord*. Mr. Charest discussed international trade as well as economic trends and what they mean for Canada.



The Honourable Jean Charest addressing the crowd during his keynote presentation.



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

Throughout the conference, delegates attended a series of 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 two sessions in English and two in French, with each topic being offered in both languages. For more information on the conference sessions, visit <https://www.aicanada.ca/aic-events/annual-conference/> where you will find a link to the e-library of PowerPoint presentations from several of our speakers that are available to all AIC Members.

On Thursday, the AIC Networking Night was a dinner cruise along the St. Lawrence River, where delegates were treated to a magnificent panorama of Quebec City.

On Friday, delegates kicked off the morning with a presentation from Nick Talbot, who is the CEO of the International Valuation Standards Council (IVSC). Nick was speaking on behalf of Cystic Fibrosis (CF) Canada, which was this year's charity of choice for the conference. Nick spoke about life with CF, his experiences of barely surviving the two worst natural disasters on Everest in 2014 and 2015, and what happened next.

Friday 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, Peter McLean 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 Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow; Deana Halladay, CRA, P.App; and AIC staff Shelley Poirier, Mike Schulowsky, AACI, P.App, and Sheila Roy with the President's Citation.

We also presented Simon Chin, AACI, P.App and Alison McGavigan, AACI, P.App with the Top Appraiser Under 40 Award.

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

Outgoing Board members Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow (Ontario); Paula Malcolm-Schaller, CRA, P.App (Ontario); and



(L-R) AIC President, Peter McLean, AACI, P.App; President's Citation winner Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow; and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(L-R) AIC President, Peter McLean, AACI, P.App; President's Citation winner Deana Halladay, CRA, P.App, Fellow; and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(L-R) AIC President, Peter McLean, AACI, P.App; President's Citation winners Sheila Roy and Shelley Poirier; and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Top Appraiser Under 40 winner Simon Chin, AACI, P.App (Middle) with AIC President, Peter McLean and AIC Past President, Rick Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow (Middle) accepted the Top Appraiser Under 40 Award on behalf of Alison McGavigan, AACI, P.App from AIC President, Peter McLean, AACI, P.App (L) and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (R).



(L-R) AIC President, Peter McLean, AACI, P.App; Outgoing Board member John Manning, AACI, P.App, Fellow; and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(L-R) AIC President, Peter McLean, AACI, P.App; Outgoing Board member Paula Malcolm-Schaller, CRA, P.App, Fellow; and AIC Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (L) received his certificate from President, Peter McLean, AACI, P.App.



Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow (L) received his certificate from President, Peter McLean, AACI, P.App.



Raymond Bower, AACI, P.App, Fellow (L) received his certificate from President, Peter McLean, AACI, P.App.

John Manning, AACI, P.App (Alberta) were honored with plaques recognizing their contributions to the AIC national Board.

For more information on all the award winners, visit <https://www.aicanada.ca/about-aic/volunteer-awards/>.

On Friday evening, delegates gathered for the highly anticipated 2018 President's Dinner. During the evening, the AIC presented its most prestigious award, the Fellow Award, to Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow; Raymond Bower, AACI, P.App, Fellow; and Past President, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.

Peter McLean, AACI, P.App from Peterborough, Ontario was announced as the 2018-2019 AIC President. Peter also announced the 2018-2019 Executive including:

- Thomas Fox, AACI, P.App (SK) – President Elect
- Darrell Thorvaldson, AACI, P.App (MB) – Vice President
- Jan Wicherek, AACI, P.App (PEI) – Vice President
- Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (NS) – Past President

Other Board members for 2018-2019 from across Canada were also introduced including:

- Michael Kirkland, AACI, P.App (NL)
- Georges Semine, AACI, P.App (QC)

- Brad Brewster, AACI, P.App (AB)
- Suzanne de Jong, AACI, P.App (ON)
- Adam Dickinson, AACI, P.App (NB)
- Edward Saxe, CRA, P.App (ON)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (AB)
- Daniel Jones, AACI, P.App (BC)
- Craig Barnsley, AACI, P.App (BC)

The evening featured a silent auction to benefit Cystic Fibrosis Canada. This event, as well as other initiatives throughout the conference week (including the sale of our new 2018 AIC conference logo socks), resulted in a grand total of \$5,235.71 being raised for Cystic Fibrosis Canada.

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-events/annual-conference/>.

The Appraisal Institute of Canada extends 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.

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.

DIAMOND SPONSORS



COMMANDITAIRES DIAMANT

GOLD SPONSORS



COMMANDITAIRES OR

SILVER SPONSORS



COMMANDITAIRES ARGENT

BRONZE SPONSORS



COMMANDITAIRES BRONZE

CONTRIBUTING SPONSORS



COMMANDITAIRES CONTRIBUANT

Ville de Québec City



JUNE 13-16, 2018 | 13-16 JUIN 2018



Congrès 2018 de l'ICE – Unité et diversité

Souvenirs d'un événement au cœur de la Ville de Québec

Le Congrès national de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est un événement phare chaque année pour plusieurs de nos membres. Cette année marquait les 80 ans d'existence de l'ICE, que l'on a célébrés avec panache avec un programme bilingue et des divertissements exclusifs à la Ville de Québec. Le **Congrès 2018 de l'ICE – Unité et diversité** a été un franc succès, attirant 387 délégués de partout au Canada. L'ICE tient à remercier sincèrement tous les bénévoles, partenaires et employés qui ont participé au Congrès.

Du 13 au 16 juin, les membres de l'ICE, ainsi que des membres associés et affiliés, des conférenciers, commanditaires et invités, se sont rassemblés pour trois jours bourdonnant de séances d'éducation, d'événements et d'autres activités uniques mettant en valeur la vieille capitale de la province de Québec.

Les activités d'avant-congrès ont débuté le 13 juin avec un tournoi de golf au Club de golf Montmorency de la Ville de Québec. Tout le monde s'est amusé ferme dans cette compétition des plus amicales, alors que les participants ont pu démontrer leurs talents sur le vert. Dan Jones, AACI, P.App et Michelle Russell, CRA, P.App

ont gagné en plaçant leurs balles le plus près du drapeau, tandis que Stacy Thompson, CRA, P.App et Craig Barnsley, AACI, P.App ont frappé les plus longs coups de départ.

Encore une fois cette année, la Réception des nouveaux professionnels très courue du mercredi soir fut un grand succès. Les nouveaux membres de l'ICE avaient hâte d'inaugurer leur semaine de Congrès alors qu'ils tissaient des liens avec des membres de l'Exécutif national et du Comité des admissions et de l'accréditation, des directeurs exécutifs provinciaux et des employés de l'ICE. La Réception des nouveaux professionnels a été suivie par la Réception d'accueil, où toutes les personnes rassemblées au Hilton Québec ont pu retrouver des pairs et créer de nouveaux liens en prenant canapés et boissons.

Jeudi, la cérémonie d'ouverture du Congrès a permis d'entendre le conférencier d'honneur, l'honorable Jean Charest. Ancien vice-premier ministre du Canada et ancien premier ministre du Québec, Jean Charest est l'une des personnalités politiques les plus connues du Canada. Il a notamment été l'initiateur de la négociation de l'*Accord économique et commercial global (AECG)* entre le Canada et l'Union européenne. Le gouvernement Charest a également été l'instigateur d'une entente



L'honorable Jean Charest s'adresse à la foule durant son discours principal.



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

de mobilité de la main-d'œuvre sans précédent entre la France et le Québec, alors qu'il était le mieux connu pour son *Plan Nord*, une initiative majeure favorisant le développement durable du Nord du Québec. M. Charest a parlé de commerce international ainsi que des tendances économiques et de ce qu'elles signifient pour le Canada.

Pendant le Congrès, les délégués ont assisté à une série de séances d'éducation sur des sujets opportuns et informatifs, de même que des solutions d'affaires pratiques en divers formats interactifs. Cette année, le programme permettait aux délégués de choisir entre deux séances en anglais et deux en français, alors qu'un sujet était donné dans les deux langues. Pour plus d'information sur les séances, visitez <https://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/le-congres-annuel/>, où vous trouverez un lien vers la bibliothèque virtuelle de présentations PowerPoint faites par plusieurs de nos conférenciers, qui sont disponibles pour tous les membres de l'ICE.

Jeudi, la Soirée de réseautage de l'Institut se déroulait lors d'un souper-croisière sur le fleuve St-Laurent, alors que les délégués ont pu admirer le magnifique panorama de Québec.

Vendredi, les délégués ont débuté la matinée avec une présentation de Nick Talbot, PDG de l'International Valuation Standards Council (IVSC). Il s'exprimait au nom de Fibrose kystique Canada, l'organisme caritatif choisi pour le Congrès cette année. Nick a parlé de la vie avec

la fibrose kystique, de ses expériences quand il a miraculeusement survécu aux deux pires catastrophes naturelles à survenir sur le mont Everest, en 2014 et en 2015, et de ce qui s'est passé par la suite.

Le vendredi après-midi s'est terminé avec l'Assemblée générale annuelle (AGA), à laquelle ont assisté les délégués du Congrès ainsi que plusieurs membres à travers le pays qui ont assisté au Congrès en ligne. Les membres ont reçu les rapports soulignant les initiatives et les réussites clés de l'année dernière, Peter McLean a été intronisé comme président et les membres ont ratifié le nouveau Conseil d'administration.

Après l'AGA, une cérémonie de remise de prix a permis de reconnaître la contribution de plusieurs personnes, qui ont donné leur temps et leurs talents pour aider à soutenir l'ICE et la profession d'évaluateur. Pendant cette présentation, l'ICE a honoré Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow; Deana Halladay, CRA, P.App; et les membres du personnel de l'ICE Shelley Poirier, Mike Schulkowsky, AACI, P.App et Sheila Roy avec la citation du président.

Nous avons également remis à Simon Chin, AACI, P.App et à Alison McGavigan, AACI, P.App le prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans.

Suivant les remises du prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans, l'ICE a reconnu les membres de l'ICE présents au Congrès qui ont reçu leur désignation le mois dernier.



(G-D) Le président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App; le gagnant de la citation du président, Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow; et le président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(G-D) Le président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App; la gagnante de la citation du président, Deana Halladay, CRA, P.App, Fellow; et le président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(G-D) Le président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App; les gagnantes de la citation du président, Sheila Roy et Shelley Poirier; et le président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Le récipiendaire du prix Meilleur évaluateur de moins de 40 ans, Simon Chin, AACI, P.App (au centre) avec le président de l'ICE, Peter McLean, et le président sortant de l'ICE, Rick Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow (au centre) reçoit le prix Meilleur évaluateur de moins de 40 ans pour Alison McGavigan, AACI, P.App du président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App (à gauche) et du président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (à droite).



(G-D) Le président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App; le membre sortant du Conseil John Manning, AACI, P.App, Fellow; et le président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



(G-D) Le président de l'ICE, Peter McLean, AACI, P.App; le membre sortant du Conseil Paula Malcolm-Schaller, CRA, P.App, Fellow; et le président sortant de l'ICE, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.



Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (à gauche) reçoit son certificat du président, Peter McLean, AACI, P.App.



Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow (à gauche) reçoit son certificat du président, Peter McLean, AACI, P.App.



Raymond Bower, AACI, P.App, Fellow (à gauche) reçoit son certificat du président, Peter McLean, AACI, P.App.

Les membres sortants du Conseil Dan Brewer, AACI, P.App, Fellow (Ontario); Paula Malcolm-Schaller, CRA, P.App (Ontario); et John Manning, AACI, P.App (Alberta) ont été honorés avec une plaque reconnaissant leur contribution au Conseil national de l'ICE.

Pour plus d'information sur les récipiendaires des prix, visitez www.aicanada.ca/fr/a-propos-de-lice/prix-benevoles/.

Vendredi soir, les délégués se sont réunis pour le Souper du président, un événement très anticipé. Durant la soirée, l'ICE a remis ses prix les plus prestigieux, soit le prix Fellow, à Michel Colgan, AACI, P.App, Fellow; Raymond Bower, AACI, P.App, Fellow; et au président sortant, Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow.

Peter McLean, AACI, P.App, de Peterborough, Ontario, a été présenté comme président de l'ICE pour 2018-2019. Peter a aussi présenté l'Exécutif pour la même période, incluant :

- Thomas Fox, AACI, P.App (Sask.) – Président désigné
- Darrell Thorvaldson, AACI, P.App (Man.) – Vice-président
- Jan Wicherek, AACI, P.App (Î.-P.-É.) – Vice-présidente
- Richard Colbourne, AACI, P.App, Fellow (N.-É.) – Président sortant

D'autres membres du Conseil de tous les coins du pays pour 2018-2019 ont aussi été présentés, dont :

- Michael Kirkland, AACI, P.App (T.-N.)
- Georges Semine, AACI, P.App (Qué.)
- Brad Brewster, AACI, P.App (Alb.)
- Suzanne de Jong, AACI, P.App (Ont.)
- Adam Dickinson, AACI, P.App (N.-B.)
- Edward Saxe, CRA, P.App (Ont.)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (Alb.)
- Daniel Jones, AACI, P.App (C.-B.)
- Craig Barnsley, AACI, P.App (C.-B.)

La soirée a donné lieu à un encan silencieux, au profit de Fibrose kystique Canada. Cet événement et d'autres initiatives durant la semaine du Congrès (incluant la vente de nos nouveaux bas arborant le logo du Congrès 2018 de l'ICE) ont permis d'amasser la somme de 5 235,71 \$ pour Fibrose kystique Canada.

Le Congrès a pris fin samedi avec des séances d'éducation plus innovantes, suivies par les adieux des délégués, qui s'approprièrent à retourner chez eux. Ne manquez pas de visiter la galerie de photos pour voir des scènes du Congrès, à <https://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/le-congres-annuel/>.

L'Institut canadien des évaluateurs remercie chaleureusement tous ses commanditaires pour leur engagement et leurs contributions, qui ont aidé à faire du Congrès un succès retentissant. ■

Paul Hébert: AIC's new Director, Strategic Marketing and Communications



AIC welcomes Paul Hébert as its new Director, Marketing and Communications. Paul is an innovative and modern executive, change agent and consensus builder. He is an award-winning speaker and media relations expert and has been recognized nationally for significant accomplishments in reputational enhancement of the Canadian mining industry.

Paul's substantial experience spans non-profit start-ups,

organizational turnarounds, governance review/design, project management, general management, government relations and communications. His 25-year career reflects success in non-profit sector, academia and consulting. Most recently, Paul was Director of Communications at Canadian Nuclear Association. He has also served as Vice President of Government Relations and Communications at the Mining Association of Canada, Executive Director of the Mining Industry Human Resource Council and Executive Director of the Federated School of Mines.

Paul brings a keen interest in contributing and a fresh, newcomer's perspective to AIC. "I am honored to have joined the high-performing team at AIC. I look forward to advancing the interests of our members and to continuing to get the message out about the important and varied roles they play in the real property market."

Paul Hébert: Le nouveau Directeur, marketing stratégique et communications de l'ICE

L'ICE souhaite la bienvenue à Paul Hébert, son nouveau directeur du marketing stratégique et des communications.

Paul est un exécutif innovateur et moderne, un agent de changement et un bâtisseur de consensus. Il est un conférencier décoré et un spécialiste des relations avec les médias, alors qu'il a été reconnu à l'échelle nationale pour avoir réalisé d'importants accomplissements qui ont amélioré la réputation de l'industrie minière canadienne. La vaste expérience de Paul comprend les jeunes entreprises à but non lucratif, les redressements organisationnels, la révision/conception de la gouvernance, la gestion de projets, l'administration générale, les relations gouvernementales et les communications. Sa carrière de 25 ans est couronnée de succès dans les secteurs sans but lucratif, universitaires et consultatifs. Tout récemment, Paul a été directeur des communications à l'Association nucléaire canadienne. Il a également servi comme vice-président des relations gouvernementales et des communications à l'Association minière du Canada, directeur exécutif du Conseil des ressources humaines de l'industrie minière et directeur exécutif de la Federated School of Mines. Paul est habité d'une passion pour apporter à l'Institut la fraîche perspective d'un nouveau venu. « Je suis honoré de faire maintenant partie de l'équipe hautement performante de l'ICE. Il me tarde de faire avancer les intérêts de nos membres et de continuer à transmettre le message sur les rôles importants et variés qu'ils jouent dans le marché immobilier. »

In Memoriam/En mémoire

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

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

Kim Anfinson, CRA, P.App
Vancouver, BC

Peter Aziz, AACI, P.App
Toronto, ON

Raymond George Fois, AACI, P.App
Vernon, BC

Francis LeBlanc, AACI, P.App
Moncton, NB

Bruce H J Schoenne, AACI, P.App
Penticton, BC

Diane Stoodley, CRA, P.App
Oakville, ON

Evan Young, AACI, P.App
Vernon, BC



Continued from page 20.

LEGAL PRIVILEGE AND ITS APPLICATION TO APPRAISERS

Settlement privilege

A second category of recognized legal privilege applies to communications made in furtherance of settlement. This is typically known as 'settlement privilege.' The policy underlying settlement privilege is to encourage parties to resolve their private disputes without recourse to litigation and to encourage full, frank and uninhibited discussions by the parties to a dispute in order to resolve the matter.²⁵

Courts have recognized the existence of settlement privilege when the following conditions are present:

1. A litigious dispute must be in existence or within contemplation;
2. The communication must be made with the express or implied intention that it would not be disclosed to the court in the event negotiations failed; and
3. The purpose of the communication must be to attempt to effect a settlement.²⁶

Settlement privilege protects not only communications and negotiations made in furtherance of a settlement, but also the details of a successful settlement.²⁷ It protects negotiations that are both successful and unsuccessful.

Parties often label correspondence with the phrase 'without prejudice,' implying that the communications are made for the purposes of settlement and, therefore, are privileged.²⁸ Such a label is not determinative and is of limited assistance in determining whether the communication at issue is in fact subject to privilege. The determination of whether a document is privileged is a substantive one that focuses on whether the communication was made with the intent of furthering settlement of the action.²⁹ Documents not labeled 'without prejudice,' but which possess such an intent, will be subject to settlement privilege. Similarly, those documents that are labeled 'without prejudice,' but which are not made with the intent of settling the action, will not be protected by settlement privilege.

Understanding the substantive analysis underlying the application of settlement privilege is important for expert

witnesses. Simply labeling a document as 'without prejudice' will not itself protect the document from production. A reviewing court will instead look to the substance of the document in determining whether it meets the requirements for the application of settlement privilege.

Settlement privilege is a class privilege. This means that all communications within the context of negotiating settlement are presumptively privileged; the burden is on the party seeking production to rebut that presumption.³⁰ Like all classes of legal privilege, there are exceptions to settlement privilege where documents that would otherwise be privileged are nonetheless producible. Such exceptions will arise where a competing public interest outweighs the public interest in encouraging settlement, where "the justice of the case requires it."³¹ Some examples of an exception to settlement privilege include:

- (1) the communication is unlawful;
- (2) the communication is prejudicial to the recipient;
- (3) a determination must be made as to whether an actual settlement took place;
- (4) a limitation period is at issue; or
- (5) a determination with respect to a claim for costs of an action must be made.³²

There are circumstances where an expert opinion will be used to further a settlement and will be shared with the opposing party for that purpose. In that case, the expert opinion or report is part of the communication in furtherance of settlement and should attract settlement privilege. The opinion or report will be subject to the same test as other communications made in furtherance of settlement in order to determine whether it is privileged.

The issue of settlement privilege applying to appraisal reports was addressed at length by the Ontario Municipal Board in *Gadzala v Toronto and Region Conservation Authority*.³³ The case concerned an expropriation proceeding in which the expropriating authority (Respondent) claimed settlement privilege

over two appraisal reports provided to the Claimants in the course of negotiations for the purchase of their land. The land was later expropriated by the Respondent. The Claimants argued that the two appraisal reports were prepared for the purpose of negotiating a real estate transaction prior to the expropriation and therefore were not made in contemplation of a litigious dispute. It was their position that settlement privilege did not apply to the reports, as a result.

The Board found that negotiations were already underway between the Claimant and the Respondent at the time the reports were prepared. Communications between the Claimant and the Respondent were structured in a way that contemplated a settlement of a potential expropriation and not solely a real estate negotiation.³⁴ The Board concluded that the appraisal reports were protected by settlement privilege and, therefore, could not be disclosed in the context of the proceedings.

In addition to the common law elements of settlement privilege, the *Rules of Civil Procedure* deem all communications at a mediation session to be "without prejudice settlement discussions" attracting settlement privilege.³⁵ An expert report served solely as part of a party's communications at mediation would likely be protected by settlement privilege under this provision. In order to maintain settlement privilege over such an expert report, it must be prepared for the primary or exclusive purpose of bringing about a resolution to a matter. That intention should be made clear, in writing, at the time the report is served. An appraiser may also wish to include the purpose for which the report is prepared in the text of the report. This may be one of the circumstances where it would be of assistance to label the report 'without prejudice.'

Litigation privilege

Litigation privilege protects documents and communications whose dominant

purpose is preparation for litigation; typical examples include the lawyer's file and oral or written communications between a lawyer and third party such as experts or other witnesses.³⁶

Litigation privilege is distinct from solicitor-client privilege, though the two share a common purpose: the "secure and effective administration of justice according to law."³⁷ This distinct, but interrelated, relationship has been described as follows:

"It is crucially important to distinguish litigation privilege from solicitor-client privilege. There are, I suggest, at least three important differences between the two. First, solicitor-client privilege applies only to confidential communications between the client and his solicitor. Litigation privilege, on the other hand, applies to communications of a non-confidential nature between the solicitor and third parties and even includes material of a non-communicative nature. Secondly, solicitor-client privilege exists any time a client seeks legal advice from his solicitor whether or not litigation is involved. Litigation privilege, on the other hand, applies only in the context of litigation itself. Thirdly, and most important, the rationale for solicitor-client privilege is very different from that which underlies litigation privilege. This difference merits close attention. The interest which underlies the protection accorded communications between a client and a solicitor from disclosure is the interest of all citizens to have full and ready access to legal advice. If an individual cannot confide in a solicitor knowing that what is said will not be revealed, it will be difficult, if not impossible, for that individual to obtain proper candid legal advice.

Litigation privilege, on the other hand, is geared directly to the process of litigation. Its purpose is not explained adequately by the protection afforded lawyer-client communications deemed necessary to allow clients to obtain legal advice, the interest protected by solicitor-client privilege. Its purpose is more particularly related to the needs of the adversarial trial process. Litigation

privilege is based upon the need for a protected area to facilitate investigation and preparation of case for trial by the adversarial advocate. In other words, litigation privilege aims to facilitate a process (namely, the adversary process), while solicitor-client privilege aims to protect a relationship (namely, the confidential relationship between a lawyer and a client)."³⁸

The policy rationale for litigation privilege has recently been emphasized by the Supreme Court of Canada as:

"[A] lawyer's preparation of his or her case must not be inhibited by the possibility that the materials that he prepares can be taken out of his file and presented to the court in a manner other than that contemplated when they were prepared. What would aid in determining the truth when presented in the manner contemplated by the solicitor who directed its preparation might well be used to create a distortion of the truth to the prejudice of the client when presented by someone adverse in interest who did not give rise to its preparation. If lawyers were entitled to dip into each other's briefs by means of the discovery process, the straightforward preparation of cases for trial would develop into a most unsatisfactory travesty of our present system" [emphasis in original].³⁹

Unlike solicitor-client privilege, litigation privilege is 'neither absolute in scope or permanent in duration.' It applies only to those documents whose 'dominant purpose' is litigation and lapses when the litigation ends.⁴⁰

Litigation privilege has also been referred to as 'work product privilege,' because it represents the entire work product a lawyer assembles in a brief, which constitutes the lawyer's labour and the sum total of their knowledge, research and skill.⁴¹ When an expert report is prepared at the instance of counsel for use in litigation, it too attracts litigation privilege.⁴²

The litigation privilege that applies to expert reports is waived once the report is filed with the Court or tribunal that will determine the litigation before it.⁴³ At that time, adverse parties are entitled to see not only the expert report but also all relevant and material working

documents that were created in support of the report.⁴⁴ The application of litigation privilege to an expert report is also waived by operation of the *Rules of Civil Procedure*, mentioned earlier and which will be discussed in further detail below.

Disclosure of Experts' Findings and Reports under the Rules of Civil Procedure

The extent to which an expert opinion and the underlying facts and findings are to be divulged prior to trial as part of the litigation process is set out in the Rules of Civil Procedure. As discussed earlier in this article, sub-rule 31.06(3) governs the extent to which an adverse party may examine the expert evidence obtained on behalf of the examined party. It allows the adverse party to obtain production of the 'findings, opinions and conclusions' of the examined party's expert as part of the out-of-court examination conducted during 'Examination for Discovery.' The rule applies only during the discovery stage and not throughout the entire life of the proceeding.⁴⁵

The application of sub-rule 31.06(3) and the scope of discovery relating to an expert opinion is subject to the definition of the words 'findings, opinions and conclusions' found in the rule. The scope of those terms was set out by Mr. Justice Lofchik in *Turner (Litigation Guardian of) v Dyck*:

"The scope of "findings, opinions and conclusions" in rule 31.06 is broad and includes information and data obtained by the expert, contained in documents or obtained through interviews on the basis of which conclusions are drawn and opinions are formed. The information and data can include research, documents, calculations and factual data and the words "findings, opinions and conclusions" are broad enough to include the field notes, raw data and records made and used by the expert in preparing his or her report to the extent that factual underpinnings in support of the opinions or conclusions are not set out in the report. To the extent that the opinions and conclusions in the report are based upon information communicated by counsel to the experts, even though the result of research and the work product of counsel, the provision

of such information to the experts and the reliance upon same by the experts in coming to their opinions and conclusions waives any privilege which may attach to such information.”⁴⁶

The Ontario Court of Appeal has more recently clarified the scope of producible information with respect to an expert’s report as being the “material relating to [the] formulation of the expressed opinion.”⁴⁷ Sub-rule 31.06(3) does not compel an expert to produce their actual report during the discovery stage, but only the findings, opinions and conclusions underlying the report.⁴⁸ As a practical matter, however, the report itself will often be produced to discharge the obligations set out in Rule 31.06(3).⁴⁹ This may prove problematic if the production of the report occurs early in the proceedings, given the implied waiver of litigation privilege accompanying that production.

In order to avoid such problems, sub-rule 31.06(3) allows a party to avoid immediately complying with the rule at discovery in the event that the party is not yet certain whether they will rely on the expert report. Sub-rule 31.06(3) requires production of the required information from an expert unless “the party being examined undertakes not to call the expert as a witness at the trial.” This requirement is not intended to force a litigant to make an ‘election’ relating to whether they will use an expert at trial or not and permits them to defer any such ‘election’ until a reasonable period of time before trial.⁵⁰ The Ontario Superior Court has summarized the application of sub-rule 31.06(3) during the discovery process as follows:

“From my review of Rule 31.06(3) and the cases cited by counsel I conclude:

1. At discovery, a party must answer whether or not they have engaged an expert.
2. A party can be asked if they have received any preliminary findings, opinions or conclusions, even oral ones.
3. These findings, opinions or conclusions must be disclosed unless the party undertakes not to call that expert at trial.
4. At discovery, a party can be put to their election to not call their expert at trial and they can maintain any privilege over any report so long as

that election is made.

5. Counsel can decline to answer the question on their undertaking to advise the examining party of their election within a reasonable period of time; generally in advance of the settlement conference.
6. In the absence of such an undertaking, the Court can require a party to answer the question or set a time limit for the election. This is a necessary adjunct to the Court’s power to set a date for the delivery of an expert’s report in advance of the time periods prescribed by Rule 53.03.”⁵¹

The timeline for delivery of an expert report that will be relied upon at trial, and the contents of such a report, are set out at rule 53.03 of the *Rules of Civil Procedure*. That rule reads as follows:

“53.03 (1) A party who intends to call an expert witness at trial shall, not less than 90 days before the pre-trial conference scheduled under sub-rule

50.02 (1) or (2), serve on every other party to the action a report, signed by the expert, containing the information listed in sub-rule (2.1).

(2) A party who intends to call an expert witness at trial to respond to the expert witness of another party shall, not less than 60 days before the pre-trial conference, serve on every other party to the action a report, signed by the expert, containing the information listed in sub-rule (2.1).

(2.1) A report provided for the purposes of sub-rule (1) or (2) shall contain the following information:

1. The expert’s name, address and area of expertise.
2. The expert’s qualifications and employment and educational experiences in his or her area of expertise.
3. The instructions provided to the expert in relation to the proceeding.
4. The nature of the opinion being sought and each issue in the proceeding to which the opinion relates.
5. The expert’s opinion respecting each issue and, where there is a range of opinions given, a summary of the

range and the reasons for the expert’s own opinion within that range.

6. The expert’s reasons for his or her opinion, including,
 - i. a description of the factual assumptions on which the opinion is based,
 - ii. a description of any research conducted by the expert that led him or her to form the opinion, and
 - iii. a list of every document, if any, relied on by the expert in forming the opinion.
7. An acknowledgement of expert’s duty (Form 53) signed by the expert.

Schedule for Service of Reports

(2.2) Within 60 days after an action is set down for trial, the parties shall agree to a schedule setting out dates for the service of experts’ reports in order to meet the requirements of sub-rules (1) and (2), unless the court orders otherwise.

An expert will not be permitted to testify on other fields not mentioned in their report, as a result of rule 53.03.⁵² Administrative tribunals have the ability to make their own rules governing the advance disclosure of expert reports.⁵³ Certain administrative bodies, such as the Local Planning Appeal Tribunal (previously the Ontario Municipal Board) in expropriation matters, incorporate the rules governing the exchange of expert reports from *Rules of Civil Procedure* into their own procedure.⁵⁴

It is apparent that the broad scope of discovery is applicable as well to the production and disclosure obligations governing expert witnesses, such as appraisers. These production obligations may arise even at early stages of the litigation. Though they are abrogated somewhat by the bounds of litigation privilege, expert witnesses must be aware of these obligations from the time they are retained in order to ensure that their client is not prejudiced by the disclosure or production of otherwise confidential information.

Scope of Producing Documents from an Expert’s File

The delivery of an expert report to the opposing party in litigation proceedings engages the ‘implied waiver’ of litigation privilege over that report, as set out

previously. Disclosure of an expert report to another expert alone, and not the adverse party or their counsel, will not typically constitute a waiver of litigation privilege.⁵⁵ As with solicitor-client privilege, if the disclosure of such a report to the opposing party is inadvertent and a genuine intention remains to preserve privilege over the report, the Court may relieve a party of the waiver.⁵⁶

The scope of litigation privilege and the documents that are required to be produced by an expert in accordance with common law production obligations, and those set out in the Rules of Civil Procedure, has recently been a matter of controversy in the Courts. Certain judges in the Ontario Superior Court (and elsewhere) have questioned the wisdom of extending litigation privilege to the preparation of expert reports.⁵⁷ This controversy has arisen as a result of the growing importance of expert evidence to the resolution of litigation proceedings and a concern in the Courts of ensuring the independence and objectivity of expert witnesses engaged by litigants.⁵⁸

As a result of this controversy, there had been an increasing trend in favour of production of nearly the entirety of an expert witness' file, including communications with counsel and draft reports.⁵⁹ This trend was problematic both for members of the bar and professionals engaged as expert witnesses. Of greatest concern was the production of communications between counsel and expert witnesses, as well as preliminary drafts of expert reports that may have been exchanged between counsel and the experts. The problems with such an approach were identified as being:

"[C]ontrary to existing doctrine and would inhibit careful preparation. Such a rule would discourage the participants from reducing preliminary or tentative views to writing, a necessary step in the development of a sound and thorough opinion. Compelling production of all drafts, good and bad, would discourage parties from engaging experts to provide careful and dispassionate opinions and would instead encourage partisan and unbalanced reports. Allowing an open-ended inquiry into the differences

between a final report and an earlier draft would unduly interfere with the orderly preparation of a party's case and would run the risk of needlessly prolonging proceedings."⁶⁰

Much of the controversy surrounding this topic was resolved by the Ontario Court of Appeal in the 2015 decision *Moore v Getahun* (for which an application for leave to appeal to the Supreme Court of Canada was dismissed). In that case, the Court confirmed that there is no obligation currently imposed by the law that requires the routine production of draft expert reports in the litigation process.⁶¹ There is likewise no obligation to produce communications between counsel and an expert related to the preparation of the expert's report. The implied waiver of litigation privilege occasioned by the formal delivery of an expert report does not typically extend to these aspects of an expert's file.

There are, however, exceptions to this general rule. It is self-evident that it would be wrong for counsel, or another participant in litigation, to interfere with an expert's duty of independence and objectivity.⁶² At the same time, litigation privilege should not be used as a way to hide a party's improper conduct. Courts retain a supervisory role to ensure the independence and impartiality of expert witnesses is maintained. Where a party can demonstrate a factual foundation supporting a reasonable suspicion that counsel improperly influenced an expert or their opinion, draft reports and details of communications with counsel will be producible.⁶³ That factual foundation must consist of something more than simply evidence of communication between counsel and an expert in the course of preparing an expert report.

The information that will be producible in accordance with the *Rules of Civil Procedure*, and to which the implied waiver of litigation privilege arising from the delivery of an expert report applies in the ordinary course of litigation is the 'foundational information' of the expert report.⁶⁴ That foundational information is typically limited to the material related to the formulation of the opinion expressed by the expert witness.

The categories of foundational information that will be producible upon

delivery of an expert's report to be relied on at trial are not closed. Nevertheless, it has been considered at length by the courts and has been held to include:

- the instructing letter from a party to the expert engaged on their behalf, and any further instructing letters requesting the preparation of subsequent reports in the same proceeding;⁶⁵
- documents read by the expert and facts that were disclosed to the expert;⁶⁶
- notes, raw data and records of the expert;⁶⁷
- the books and journals researched by the expert in formulating their opinion;⁶⁸ and
- other expert reports referred to and/or relied upon in preparation of the expert report at issue.⁶⁹

Appraisers who have been retained to give evidence on behalf of a party involved in litigation must understand and comply with these obligations to produce information required by the Courts. Upon election by a party to call the appraiser at a trial or hearing, and particularly upon formal delivery of their report, the appraiser will be required to produce the foundational information for their report. Appraisers should keep detailed records of the information relied upon in formulating their report in order to ensure compliance with these obligations. They should also ensure that their independence is maintained during any co-operation with counsel as part of the process of finalizing their report, in order to avoid any suggestion of impropriety that would give rise to an even broader waiver of documents protected by privilege.

Conclusion

Appraisers should understand the rules of legal privilege and how these rules interact with their ethical obligations of confidentiality to clients, as well as the obligations to produce and disclose documents when involved in the litigation process.

When preparing an appraisal analysis outside of the litigation process, appraisers can assume that their work will be held in confidence unless the client

authorizes its release to a third party. When preparing an appraisal report in the litigation process, however, the appraiser should understand what information (if any) that they are provided, as well as their analysis, conclusions and report, may attract legal privilege. The governing privilege will be waived once their appraisal report or analysis is relied on in litigation. At that time, much of their file will no longer be privileged and becomes producible in the ordinary course of the litigation process.

This waiver will apply to the 'foundational information' relied upon by an appraiser in formulating their expert opinion. Appraisers should err on the side of caution and govern their affairs in contemplation of the possibility that significant portions of their file may end up being produced in the litigation. Three precautions that are advisable in light of this reality are:

(a) Clearly advising clients of the potential production obligations relating to their appraisal file at the outset of the engagement so they are aware of the potential production of file documents and the consequent limits on the appraiser's duty of confidentiality to the client;

(b) Avoiding requests for, acceptance of, and most particularly reliance on, documents or communications that may be prejudicial or embarrassing to the appraiser's analysis if produced and revealed; and

(c) Attempt to maintain clear and complete records of observations, notes, communications and documents so that the contents of a file, if produced, will be revealed in its proper context and properly present the fairness of the appraisal analysis.

End notes

- ²⁵ *Sable Offshore Energy Inc. v Ameron International Corp.*, [2013] 2 SCR 623 at para 2.
- ²⁶ *Costello v Calgary* (1997), 152 D.L.R. (4th) 453 at 487.
- ²⁷ *Sable Offshore Energy*, *supra* note 25 at para 17.
- ²⁸ *Peel Condominium Corp. No. 199 v*

Ontario New Home Warranties Plan (1988), 30 C.P.C. (2d) 118 at para. 32.

- ²⁹ *Sable Offshore*, *supra* note 25 at para 14.
- ³⁰ *Ibid.*
- ³¹ *Sable Offshore*, *supra* note 25 at para 12.
- ³² *The Law of Evidence in Canada*, *supra* note 10 at 815 to 818.
- ³³ *Gadzala v Toronto and Region Conservation Authority*, [2001] OMBD No 1152.
- ³⁴ *Gadzala*, *supra* note 33 at paras 16-21.
- ³⁵ Rules 24.1.14 of the *Rules of Civil Procedure*, *supra* note 3.
- ³⁶ *Lizotte v Aviva Insurance Company of Canada*, [2016] 2 SCR 521 at para 19.
- ³⁷ *Lizotte*, *supra* note 36 at para 16.
- ³⁸ R.J. Sharpe, "Claiming Privilege in the Discovery Process" in *Law in Transition: Evidence*, LSUC Special Lectures (Toronto: De Boo, 1984) at 163, recently cited by the Supreme Court of Canada in *Blank v Canada (Dept. of Justice)* [2006], 270 D.L.R. (4th) 280 (S.C.C.).
- ³⁹ *Lizotte*, *supra* note 36 at para 20, citing *Susan Hosiery Ltd v Minister of National Revenue*, [1969] 2 ExCR 27 at pages 33-34.
- ⁴⁰ *Lizotte*, *supra* note 36 at para 22-23.
- ⁴¹ *Flinn v McFarland* [2002], 30 C.P.C. (5th) 183 (NSSC).
- ⁴² *Deloitte & Touche LLP v Institute of Chartered Accountants of Alberta (Complaints Inquiry Committee)*, 2008 ABCA 162 at para 93.
- ⁴³ *Ibid* at para 93.
- ⁴⁴ *Ibid.*
- ⁴⁵ *Conceicao Farms Inc. v Zeneca Corp.* (2006), 272 D.L.R. (4th) 545 (ONCA) at 550.
- ⁴⁶ *Turner (Litigation Guardian of) v Dyck*, [2002] O.J. No. 4775 (ONSC) at para 16.
- ⁴⁷ *Moore v Getahun*, 2015 ONCA 55 at para 75.
- ⁴⁸ *Turner (Litigation Guardian of) v Dyck*, *supra* note 46 at para. 13.
- ⁴⁹ *Conceicao Farms Inc.*, *supra* note 45 at 549.
- ⁵⁰ *Hosh (Litigation Guardian of) v Black*, [2003] CarswellOnt. 2283 at para. 18.
- ⁵¹ *Hosh*, *supra* note 50 at para 23.
- ⁵² *Rolley v MacDonnell*, 2018 ONSC 163 at para 9.
- ⁵³ *Statutory Powers and Procedures Act*, RSO 1990, c. S-22 at paragraph 5.4(1)(c).

⁵⁴ *Rules of Practice and Procedure of the Local Planning Appeal Tribunal*, section 1.04. This extends the time for the advance service of expert reports beyond that provided for in Section 28(1) of the *Expropriations Act*. The timeline for delivery of expert reports is often further modified by way of a procedural order governing the litigation that is made on consent of the parties or by order of the Board.

- ⁵⁵ *Browne (Litigation Guardian Of) v Lavery*, [2002] 58 OR (3d) 49 (ONSC) at paras. 16 and 17.
- ⁵⁶ *Windsor (City) v MFP Financial Services Ltd.*, [2004] CarswellOnt 4990 at para. 14. In this case one of the lawyers for the Plaintiff had inadvertently provided an expert report to a lawyer who was no longer part of the Plaintiff's legal team and was now working for a law firm involved in the proceeding as an adverse party. The Court of Appeal was satisfied that the disclosure of the report was an error and a genuine intention remained to preserve privilege over the report. It therefore held that privilege had not been waived.
- ⁵⁷ See for example *Browne*, *supra* note 55 at paras 65-71 and *Aviaco International Leasing Inc. v Boeing Canada Inc.*, 2002 CanLII 21293 (ONSC) at para 16.
- ⁵⁸ *Moore*, *supra* note 47 at paras 33-35.
- ⁵⁹ See for example *Browne*, *supra* note 55 and *Aviaco*, *supra* note 57.
- ⁶⁰ *Moore*, *supra* note 47 at para 71.
- ⁶¹ *Ibid* at para 72.
- ⁶² *Moore*, *supra* note 47 at para 77.
- ⁶³ *Ibid* at para 78.
- ⁶⁴ *Ibid* at para 75.
- ⁶⁵ *Nikolakakos v Hoque*, 2015 ONSC 4738 at paras 25-26.
- ⁶⁶ *Aherne v Chang*, 2011 ONSC 3846 at para 85.
- ⁶⁷ *Award Developments (Ontario) Ltd. v Novoco Enterprises Ltd. (in Trust)*, 1992 CanLII 7587 (ONSC) at page 5.
- ⁶⁸ *Allen v Oulahan*, [1992] 10 OR (3d) 613 (ONSC) at page 8.
- ⁶⁹ *2060619 Ontario Inc. v Durham (Regional Municipality)*, 2015 CanLII 43687 (ONLPAT) at paras 11-12. 📄



Privilège de règlement

La deuxième catégorie de privilège juridique reconnu vise les communications faites en vue d'obtenir un règlement. On l'appelle habituellement le « privilège de règlement ». La politique sous-tendant le privilège de règlement consiste à inviter les parties à résoudre leurs différends privés sans recourir au litige et à encourager des discussions exhaustives, franches et désinhibées entre elles afin de résoudre la question.²⁵

Les tribunaux reconnaissent l'existence du privilège de règlement en présence des conditions suivantes :

1. Un différend litigieux doit exister ou être envisagé;
2. La communication doit être faite avec l'intention explicite ou implicite qu'elle ne serait pas divulguée à la cour en cas d'échec des négociations; et
3. Le but de la communication doit être de tenter d'obtenir un règlement.²⁶

Le privilège de règlement protège non seulement les communications et négociations visant à obtenir un règlement, mais aussi les détails d'un règlement réussi.²⁷ Il protège tant les négociations qui réussissent que celles qui échouent.

Les parties apposent souvent le terme « sans préjudice » dans leur correspondance, entendant par-là que les communications sont faites en vue d'obtenir un règlement et qu'elles sont par conséquent privilégiées.²⁸ Ce terme n'est pas décisif et offre une assistance limitée pour déterminer si la communication visée jouit effectivement du privilège. La détermination à savoir si un document est privilégié est une question de fond qui examine si la communication a été faite dans l'intention d'obtenir un règlement du différend.²⁹ Les documents ne portant pas la mention « sans préjudice », mais qui montrent une telle intention, seront soumis au privilège de règlement. Dans le même ordre d'idées, les documents qui portent la mention « sans préjudice », mais qui ne sont pas produits dans l'intention de régler le différend, ne seront pas protégés par le privilège de règlement.

Il est important que les témoins experts comprennent l'analyse de fond qui étaye

l'application du privilège de règlement. La simple mention « sans préjudice » sur un document ne l'empêchera pas d'être produit. Une cour de révision regardera plutôt la substance du document pour déterminer si il rencontre les critères d'application du privilège de règlement.

Le privilège de règlement est une protection générique, en ce sens que toutes les communications prenant place pour négocier un règlement sont présumées privilégiées; c'est à la partie demandant la production qu'il appartient de réfuter cette présomption.³⁰ Comme toutes les classes de privilège juridique, il y a des exceptions au privilège de règlement lorsque des documents qui seraient autrement privilégiés sont néanmoins produisibles. Ces exceptions surviendront quand un intérêt public opposé prévaut sur l'intérêt public en favorisant le règlement, là où « la justice du cas l'exige ». ³¹ Voici quelques exemples d'exception au privilège de règlement :

- (1) la communication est illégale; (2) la communication est préjudiciable au récipiendaire; (3) on doit déterminer si un règlement est effectivement intervenu; (4) une période de limitation est en jeu; ou (5) on doit déterminer si une réclamation des coûts d'une action en justice doit être faite.³²

Dans certaines circonstances, une opinion d'expert servira à obtenir un règlement et l'on partagera celle-ci avec la partie adverse à cette fin. Dans ce cas, l'opinion ou le rapport d'expert entre dans les communications visant à obtenir un règlement et doit créer le privilège de règlement. L'opinion ou le rapport sera soumis au même test que les autres communications faites en vue d'un règlement pour déterminer s'il est ou non privilégié.

La question du privilège de règlement s'appliquant aux rapports d'évaluation a été analysée en profondeur par la Commission des affaires municipales de l'Ontario dans *Gadzala c. Toronto and Region Conservation Authority*.³³ Le procès concernait une procédure d'expropriation où l'autorité expropriante (l'intimée) réclamait le privilège de règlement sur deux rapports d'évaluation fournis aux demandeurs lors des négociations pour l'achat de leur terrain. Celui-ci fut

par la suite exproprié par l'intimée. Les demandeurs alléguaient que les deux rapports d'évaluation avaient été réalisés pour les fins de négocier une transaction immobilière avant l'expropriation et, par conséquent, n'avaient pas été préparés en contemplation d'un différend litigieux. C'était donc leur prétention que le privilège de règlement ne s'appliquait pas aux rapports.

La Commission considérait que les négociations étaient déjà en cours entre le défendeur et l'intimée au moment où les rapports ont été préparés. Les communications entre le demandeur et l'intimée étaient structurées de façon à prévoir le règlement d'une expropriation potentielle et non seulement une négociation immobilière.³⁴ La Commission a conclu que les rapports d'évaluation étaient protégés par le privilège de règlement et, par conséquent, ne pouvaient pas être divulgués pendant les procédures.

En plus des éléments de droit commun du privilège de règlement, les *Règles de procédure civile* considèrent que toutes les communications se déroulant dans une séance de médiation sont des « discussions de règlement sans préjudice » créant un privilège de règlement.³⁵ Un rapport d'expert produit seulement dans le cadre des communications d'une partie lors de la médiation serait vraisemblablement protégé par le privilège de règlement en vertu de cette disposition. Pour maintenir le privilège de règlement sur un tel rapport d'expert, celui-ci doit être préparé principalement ou exclusivement pour résoudre un différend. On doit exprimer clairement cette intention, par écrit, au moment où le rapport est produit. Un évaluateur voudra peut-être aussi inclure dans le texte du rapport la raison pour laquelle il est rédigé. C'est l'une des circonstances où il pourrait être utile d'apposer la mention « sans préjudice » sur le rapport.

Privilège de litige

Le privilège de litige protège les documents et les communications dont le but principal est la préparation au litige; des exemples typiques comprennent le dossier de l'avocat et les communications orales ou écrites

entre un avocat et des tierces parties, comme des experts ou d'autres témoins.³⁶

Le privilège de litige est distinct du secret professionnel, même si les deux ont un but en commun : « l'administration sûre et efficace de la justice conformément à la loi ».³⁷ Cette relation distincte, mais interreliée, a été décrite comme suit :

« Il est crucial de faire la distinction entre le privilège relatif au litige et le secret professionnel de l'avocat. Au moins trois différences importantes, à mon sens, existent entre les deux. Premièrement, le secret professionnel de l'avocat ne s'applique qu'aux communications confidentielles entre le client et son avocat. Le privilège relatif au litige, en revanche, s'applique aux communications à caractère non confidentiel entre l'avocat et des tiers et englobe même des documents qui ne sont pas de la nature d'une communication. Deuxièmement, le secret professionnel de l'avocat existe chaque fois qu'un client consulte son avocat, que ce soit à propos d'un litige ou non. Le privilège relatif au litige, en revanche, ne s'applique que dans le contexte du litige lui-même. Troisièmement, et c'est ce qui importe le plus, le fondement du secret professionnel de l'avocat est très différent de celui du privilège relatif au litige. Cette différence mérite qu'on s'y arrête. L'intérêt qui sous-tend la protection contre la divulgation accordée aux communications entre un client et son avocat est l'intérêt de tous les citoyens dans la possibilité de consulter sans réserve et facilement un avocat. Si une personne ne peut pas faire de confidences à un avocat en sachant que ce qu'elle lui confie ne sera pas révélé, il lui sera difficile, voire impossible, d'obtenir en toute franchise des conseils juridiques judiciaires.

« Le privilège relatif au litige, en revanche, est adapté directement au processus du litige. Son but ne s'explique pas valablement par la nécessité de protéger les communications entre un avocat et son client pour permettre au client d'obtenir des conseils juridiques, soit l'intérêt que protège le secret professionnel de l'avocat. Son objet se rattache plus particulièrement aux besoins du processus du procès

contradictoire. Le privilège relatif au litige est basé sur le besoin d'une zone protégée destinée à faciliter, pour l'avocat, l'enquête et la préparation du dossier en vue de l'instruction contradictoire. Autrement dit, le privilège relatif au litige vise à faciliter un processus (le processus contradictoire), tandis que le secret professionnel de l'avocat vise à protéger une relation (la relation de confiance entre un avocat et son client). »³⁸

Le motif de la politique sur le privilège de litige a récemment été souligné comme suit par la Cour suprême du Canada :

« [L']avocat ne doit pas être gêné dans la préparation du dossier de son client par la possibilité que des documents qu'il rédige peuvent être retirés de son dossier et déposés devant le tribunal, à des fins autres que celles qu'il envisage. Les documents qui aideraient à mettre à jour la vérité s'ils étaient présentés de la façon prévue par l'avocat qui en a dirigé la préparation pourraient fort bien servir à fausser la vérité s'ils étaient soumis par une partie adverse qui ne comprend pas ce qui a donné lieu à leur rédaction. Si les avocats pouvaient fouiller dans les dossiers les uns des autres au moyen du processus de la communication préalable, la simple préparation des dossiers pour l'instruction se transformerait en un regrettable travesti de notre système actuel [souligné dans le texte original]. »³⁹

Contrairement au secret professionnel, le privilège de litige n'est « ni absolu en portée ni permanent en durée ». Il ne vise que les documents dont l'« objectif principal » est le litige et expire lorsque le litige prend fin.⁴⁰

Le privilège de litige est également appelé « privilège de produit du travail », car il représente tous les produits du travail qu'un avocat assemble dans un dossier, ce qui constitue le travail de l'avocat et la somme totale de ses connaissances, ses recherches et ses compétences.⁴¹ Quand un rapport d'expert est préparé à la demande d'un avocat qui s'en servira dans un litige, ce rapport crée aussi le privilège de litige.⁴²

Le privilège de litige qui s'applique au rapport d'expert est révoqué une fois que le document est déposé à la cour ou au tribunal qui déterminera le litige à examiner.⁴³ Alors, les parties adverses ont le droit de voir non seulement le rapport d'expert, mais aussi tous les documents de

travail pertinents et matériels préparés à l'appui du rapport.⁴⁴ L'application du privilège de litige à un rapport d'expert est aussi révoquée en vertu des *Règles de procédure civile*, mentionnées plus tôt et dont on discutera plus avant ci-dessous.

Divulgence de constatations et rapports d'experts sous les Règles de procédure civile

La mesure dans laquelle une opinion d'expert et les faits et constatations sous-jacents doivent être divulgués avant le procès dans le cadre de l'action en justice est décrite dans les *Règles de procédure civile*. Comme nous l'avons déjà vu dans cet article, la sous-règle 31.06(3) détermine dans quelle mesure une partie adverse peut examiner la preuve d'expert obtenue au nom de la partie interrogée. Elle permet à la partie adverse d'obtenir la production des « constatations, opinions et conclusions » de l'expert de la partie interrogée dans le cadre de l'examen hors cour effectué durant l'« interrogatoire préalable ». La règle s'applique seulement au stade préalable et non pendant toute la durée de la procédure.⁴⁵

L'application de la sous-règle 31.06(3) et l'étendue de l'interrogatoire préalable lié à une opinion d'expert sont assujetties à la définition des termes « constatations, opinions et conclusions » apparaissant dans la règle. La portée de ces termes a été décrite par le juge Lofchik dans *Turner (Litigation Guardian of) v Dyck* :

« La portée des "constatations, opinions et conclusions" dans la règle 31.06 est large et inclut les informations et les données obtenues par l'expert, contenues dans les documents ou obtenues lors d'entrevues sur la base desquels les conclusions sont tirées et les opinions formées. Les informations et données peuvent comprendre des recherches, documents, calculs et données factuelles, alors que les termes "constatations, opinions et conclusions" sont assez vastes pour inclure les notes d'inspection, les données brutes et les dossiers montés et utilisés par l'expert pour préparer son rapport dans la mesure où les étayages factuels à l'appui des opinions ou conclusions ne sont pas décrits dans le rapport. Dans la mesure où les opinions et conclusions du rapport s'appuient sur les informations communiquées par l'avocat aux experts,

même si le résultat des recherches et le produit du travail de l'avocat, la prestation de ces informations aux experts et la confiance en celles-ci par les experts pour former leurs opinions et tirer leurs conclusions révoque tout privilège qui peut être lié à ces informations. »⁴⁶

La Cour d'appel de l'Ontario a plus récemment clarifié l'étendue des informations produisibles concernant un rapport d'expert comme étant la « documentation liée à la formation d'une opinion exprimée ». ⁴⁷ La sous-règle 31.06(3) n'oblige pas un expert à produire son rapport proprement dit au stade préalable, mais seulement les constatations, opinions et conclusions sous-tendant le rapport. ⁴⁸ Mais dans la pratique, on soumet habituellement le rapport lui-même pour se décharger des obligations décrites dans la sous-règle 31.06(3). ⁴⁹ Cela pourrait être problématique si le rapport était produit tôt dans les procédures, étant donné la renonciation implicite au privilège de litige accompagnant cette production.

Pour ne pas avoir de tels problèmes, la sous-règle 31.06(3) permet à une partie d'éviter immédiatement de se conformer à la règle au stade préalable, au cas où la partie ne soit pas encore certaine si elle utilisera au rapport d'expert. La sous-règle 31.06(3) exige la production des informations requises d'un expert, à moins que « la partie interrogée décide de ne pas faire témoigner l'expert au procès ». Cette exigence n'est pas conçue pour forcer un plaideur à décider s'il aura recours ou non à un expert durant le procès et elle lui permet de reporter sa décision jusqu'à une période raisonnable avant le procès. ⁵⁰ La Cour supérieure de justice de l'Ontario a résumé comme suit l'application de la sous-règle 31.06(3) durant l'interrogatoire préalable :

« Après avoir examiné la sous-règle 31.06(3) et les cas cités par l'avocat, je tire les conclusions suivantes :

1. Lors de l'interrogatoire préalable, une partie doit répondre à savoir si elle a ou non retenu les services d'un expert.
2. On peut demander à une partie si elle a reçu des constatations, opinions ou conclusions préliminaires, même oralement.
3. Ces constatations, opinions ou conclusions doivent être divulguées, à moins que la partie décide de ne pas

faire témoigner l'expert au procès.

4. Au stade préliminaire, une partie peut avoir à décider de ne pas faire appel à son expert au procès et elle peut maintenir tout privilège sur tout rapport, à condition qu'elle ait pris cette décision.
5. L'avocat peut refuser de répondre à la question sur son initiative de conseiller la partie interrogatrice sur sa décision dans une période de temps raisonnable; habituellement, avant la conférence de règlement.
6. En l'absence d'une telle initiative, la cour peut exiger qu'une partie réponde à la question ou fixe une limite de temps pour prendre la décision. C'est un complément nécessaire à l'autorité de la cour de fixer une date pour le dépôt d'un rapport d'expert avant les périodes de temps prescrites par la règle 53.03. »⁵¹

L'échéancier pour le dépôt d'un rapport d'expert (et son contenu) qui sera utilisé au procès sont décrits dans la règle 53.03 des *Règles de procédure civile*. Cette règle se lit comme suit :

« 53.03 (1) La partie qui se propose d'appeler un expert à témoigner au procès signifie aux autres parties à l'action, au moins 90 jours avant la conférence préparatoire au procès exigée aux termes de la sous-règle

50.02 (1) ou (2), et fournit aux autres parties à l'action un rapport signé par l'expert et contenant les renseignements énumérés au paragraphe (2.1).

(2) La partie qui se propose d'appeler un expert à témoigner au procès en réponse au témoignage de l'expert d'une autre partie signifie aux autres parties à l'action, au moins 60 jours avant la conférence préparatoire au procès, un rapport signé par l'expert et contenant les renseignements énumérés au paragraphe (2.1).

(2.1) Le rapport produit pour l'application du paragraphe (1) ou (2) contient les renseignements suivants :

1. Les nom, adresse et domaine de compétence de l'expert.
2. Les qualités de l'expert ainsi que son expérience de travail et sa formation dans son domaine de compétence.
3. Les directives données à l'expert en ce qui concerne l'instance.

4. La nature de l'opinion sollicitée et chaque question dans l'instance sur laquelle porte l'opinion.
5. L'opinion de l'expert sur chaque question et, si une gamme d'opinions est donnée, un résumé de la gamme et les motifs de l'opinion de l'expert comprise dans cette gamme.
6. Les motifs à l'appui de l'opinion de l'expert, notamment :
 - i. une description des hypothèses factuelles sur lesquelles l'opinion est fondée,
 - ii. une description de la recherche effectuée par l'expert qui l'a amené à formuler son opinion,
 - iii. la liste des documents, s'il y a lieu, sur lesquels l'expert s'est appuyé pour formuler son opinion.
7. Une attestation de l'obligation de l'expert (formule 53) signée par l'expert.

Échéancier pour la signification des rapports

(2.2) Dans les 60 jours qui suivent l'inscription d'une action pour instruction, les parties conviennent d'un échéancier fixant les dates pour la signification des rapports d'experts afin de satisfaire aux exigences des paragraphes (1) et (2), sauf ordonnance contraire du tribunal.

Il ne sera pas permis à un expert de témoigner dans des domaines non mentionnés dans son rapport, en vertu de la règle 53.03. ⁵² Les tribunaux administratifs ont l'autorité de créer leurs propres règles sur la divulgation préalable du rapport d'expert. ⁵³ Pour les litiges relatifs à l'expropriation, certains organes administratifs, comme le Tribunal d'appel de l'aménagement local (auparavant la Commission des affaires municipales de l'Ontario) incorporent dans leur propre procédure les règles gouvernant l'échange des rapports d'experts se trouvant dans les *Règles de procédure civile*. ⁵⁴

Il semble que la vaste portée de l'interrogatoire s'applique également à la production et aux obligations de divulgation encadrant les témoins experts comme les évaluateurs. Ces obligations de production peuvent survenir même dans les premiers stades du litige. Bien qu'elles soient quelque peu abrogées par les limites du privilège de litige, les témoins experts doivent connaître les obligations, à partir du moment où on

retient leurs services, pour s'assurer que leur client ne subisse pas de préjudice par la divulgation ou la production d'informations autrement confidentielles.

Étendue des documents produisibles dans le dossier d'expert

La livraison d'un rapport d'expert à la partie adverse lors de procédures judiciaires signifie le « renoncement implicite » au privilège de litige sur ce rapport, tel qu'indiqué précédemment. La divulgation d'un rapport d'expert à un autre expert seulement, et non à la partie adverse ou à son avocat, ne constituera généralement pas un renoncement au privilège de litige.⁵⁵ Comme pour le secret professionnel, si la divulgation d'un tel rapport à la partie adverse est accidentelle et si la partie fautive souhaite sincèrement maintenir le privilège sur le rapport, la Cour peut la dégager du renoncement.⁵⁶

L'étendue du privilège de litige et les documents devant être produits par un expert, conformément aux obligations de production du droit commun, et ceux décrits dans les *Règles de procédure civile*, ont récemment soulevé la controverse dans les cours. Certains juges de la Cour supérieure de justice de l'Ontario (et ailleurs) ont remis en question la sagesse d'étendre le privilège de litige à la préparation d'un rapport d'expert.⁵⁷ La controverse fait suite à l'importance grandissante de la preuve d'expert pour la résolution des procédures judiciaires et au souci des cours d'assurer l'indépendance et l'objectivité des témoins experts retenus par les plaideurs.⁵⁸

Suite à cette controverse, on avait observé une tendance croissante en faveur de la production de presque tout le dossier d'un témoin expert, y compris les communications avec l'avocat et les rapports préliminaires.⁵⁹ Cette tendance était problématique, tant pour les membres du barreau que pour les professionnels retenus comme témoins experts. Ce qui dérangeait beaucoup était la production des communications entre l'avocat et les témoins experts et des premières ébauches du rapport d'expert qui auraient pu être échangées entre l'avocat et les experts. On a décrit les problèmes d'une telle méthode comme suit :

«... serait contraire à la doctrine existante et nuirait à la préparation adéquate. Une telle règle découragerait les participants de résumer les opinions préliminaires

par écrit, étape nécessaire à la formation d'une opinion saine et complète. Forcer la production de toutes les ébauches, bonnes et mauvaises, découragerait les parties de retenir les services d'experts pour fournir des opinions calmes et réfléchies et favoriserait plutôt des rapports partisans et non équilibrés. Permettre d'explorer librement les différences entre un rapport définitif et une ébauche préalable empêcherait indûment une partie de bien se préparer au procès et risquerait de prolonger inutilement les procédures. »⁶⁰

Une grande partie de la controverse entourant cet enjeu a été résolue avec la décision rendue par la Cour d'appel de l'Ontario en 2015 dans le procès *Moore c. Getahun* (pour lequel une demande d'autorisation d'en appeler devant la Cour suprême du Canada a été rejetée). Dans cette affaire, la cour a confirmé que la loi n'impose présentement aucune obligation de produire routinièrement l'ébauche d'un rapport d'expert dans l'action en justice.⁶¹ Il n'y a pas non plus d'obligation de produire les communications intervenant entre l'avocat et un expert concernant la préparation du rapport d'expert. Le renoncement implicite au privilège de litige occasionné par le dépôt officiel d'un rapport d'expert ne s'étend pas habituellement aux aspects du dossier d'un expert.

Cette règle générale comporte cependant des exceptions. Il est évident qu'un avocat – ou tout participant au litige – aurait tort d'interférer avec le devoir d'indépendance et d'objectivité d'un expert.⁶² Du même coup, on ne devrait pas utiliser le privilège de litige pour cacher la mauvaise conduite d'une partie. Les cours se réservent un rôle de supervision pour assurer que l'indépendance et l'impartialité des témoins experts soient maintenues. Si une partie peut démontrer un fondement factuel pour appuyer un doute raisonnable à l'effet que l'avocat a influencé indûment un expert ou son opinion, les rapports préliminaires et les détails des communications échangées avec l'avocat deviendront produisibles.⁶³ Ce fondement factuel doit être plus qu'une simple preuve de communication entre l'avocat et un expert lors de la préparation du rapport d'expert.

L'information qui sera produisible conformément aux *Règles de procédure civile* et à laquelle s'applique le renoncement

implicite au privilège de litige soulevé par la livraison du rapport d'expert dans le déroulement ordinaire du litige est l'« information de base » du rapport d'expert.⁶⁴ Cette information de base se limite en général à la documentation relative à la formation d'une opinion exprimée par le témoin expert.

Les catégories d'information de base qui seront produisibles à la livraison du rapport d'expert utilisé au procès ne sont pas immuables. Néanmoins, les cours ont réfléchi longuement à la question et ont conclu que les catégories comprennent :

- la lettre d'instruction d'une partie à l'expert retenu pour l'assister et toute autre lettre d'instruction demandant la préparation de rapports subséquents lors de la même procédure;⁶⁵
- les documents lus par l'expert et les faits qui lui ont été divulgués;⁶⁶
- les notes, les données brutes et les dossiers de l'expert;⁶⁷
- les livres et les journaux recherchés par l'expert pour former son opinion;⁶⁸ et
- d'autres rapports d'experts consultés et/ou utilisés dans la préparation du rapport d'expert visé.⁶⁹

Les évaluateurs retenus pour témoigner au nom d'une partie engagée dans un litige doivent comprendre et observer ces obligations de produire les informations requises par les cours. Quand une partie décide de faire témoigner l'évaluateur au procès ou à l'audience, notamment lors du dépôt officiel de son rapport, l'évaluateur sera tenu de produire l'information de base étayant son rapport. L'évaluateur doit noter de façon détaillée les informations sur lesquelles il s'appuie pour rédiger son rapport afin de s'assurer d'être conforme à ces obligations. Il doit aussi faire en sorte que son indépendance soit maintenue durant toute coopération avec l'avocat en finalisant son rapport, pour éviter toute impression d'irrégularité qui donnerait lieu à une plus large renonciation aux documents protégés par privilège.

Conclusion

Les évaluateurs doivent comprendre les règles du privilège juridique et la façon dont elles entrecroisent leurs obligations éthiques de confidentialité envers leurs clients, de même que les obligations de produire et divulguer les documents lorsqu'ils participent à une action en justice.

En préparant une analyse d'évaluation en dehors de l'action en justice, les évaluateurs peuvent présumer que leur travail demeurera confidentiel, à moins que le client n'autorise sa publication à une tierce partie. En rédigeant un rapport d'évaluation lors d'une action en justice, toutefois, l'évaluateur doit savoir quelles informations, le cas échéant, qui lui sont fournies, de même que leur analyse, leurs conclusions et le rapport, peuvent créer un privilège juridique. Le privilège gouvernant sera révoqué une fois que le rapport ou l'analyse d'évaluation est utilisé(e) dans le litige. À ce moment-là, le gros de son dossier ne sera plus privilégié et deviendra produisible dans le déroulement ordinaire de l'action en justice.

Cette renonciation s'appliquera à l'information de base utilisée par un évaluateur pour former son opinion d'expert. Les évaluateurs doivent faire preuve de prudence et conduire leurs affaires en pensant à la possibilité que des portions importantes de leur dossier puissent être produites dans le cadre d'un litige. On recommande de prendre trois précautions si cela devait être le cas, soit :

(a) Informer clairement le client des obligations potentielles de production liées au dossier d'évaluation au début de leur relation, afin qu'il soit conscient de la production possible des documents du dossier et des limites correspondantes du devoir de confidentialité de l'évaluateur envers le client;

(b) Éviter les demandes, l'acceptation et, plus particulièrement l'utilisation des documents ou des communications qui pourraient être préjudiciables ou embarrassantes pour l'analyse de l'évaluateur si elles devaient être produites et divulguées; et

(c) Tenter de maintenir des dossiers clairs et exhaustifs des observations, notes, communications et documents afin que le contenu du dossier, s'il est produit, apparaisse dans son propre contexte et montre bien que l'analyse d'évaluation est équitable.

Renvois

²⁵ *Sable Offshore Energy Inc. c. Ameron International Corp.*, [2013] 2 RCS 623, para 2.

²⁶ *Costello c. Calgary* (1997), 152 D.L.R. (4e) 453 à 487.

²⁷ *Sable Offshore Energy*, précité note 25, para 17.

²⁸ *Peel Condominium Corp. No. 199 c. Ontario New Home Warranties Plan* (1988), 30 CPC (2e) 118, para 32.

²⁹ *Sable Offshore*, précité note 25, para 14.

³⁰ *Ibidem*.

³¹ *Sable Offshore*, précité note 25, para 12.

³² *The Law of Evidence in Canada*, précité note 10, 815 à 818.

³³ *Gadzala c. Toronto and Region Conservation Authority*, [2001] CAMO No 1152.

³⁴ *Gadzala*, précité note 33, paras 16-21.

³⁵ Règle 24.1.14 des *Règles de procédure civile*, précité note 3.

³⁶ *Lizotte c. Aviva Insurance Company of Canada*, [2016] 2 RCS 521, para 19.

³⁷ *Lizotte*, précité note 36, para 16.

³⁸ R.J. Sharpe, « Claiming Privilege in the Discovery Process » dans *Law in Transition: Evidence*, LSUC Special Lectures (Toronto: De Boo, 1984) à 163, récemment cité par la Cour suprême du Canada dans *Blank c. Canada (ministère de la Justice)* (2006), 270 DLR (4e) 280 [CSC].

³⁹ *Lizotte*, précité note 36, para 20, citant *Susan Hosiery Ltd c. Ministre du Revenu national*, [1969] 2 ExCR 27, pages 33-34.

⁴⁰ *Lizotte*, précité note 36, paras 22-23.

⁴¹ *Flinn c. McFarland* (2002), 30 C.P.C. (5e) 183 [NSSC].

⁴² *Deloitte & Touche LLP c. Institute of Chartered Accountants of Alberta (Complaints Inquiry Committee)*, 2008 ABCA 162, para 93.

⁴³ *Ibidem*, para 93.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ *Conceicao Farms Inc. c. Zeneca Corp.* (2006), 272 D.L.R. (4e) 545 [ONCA], à 550.

⁴⁶ *Turner (Litigation Guardian of) c. Dyck*, [2002] O.J. No. 4775 [ONSC], para 16.

⁴⁷ *Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55, para 75.

⁴⁸ *Turner (Litigation Guardian of) c. Dyck*, précité note 46, para. 13.

⁴⁹ *Conceicao Farms Inc.*, précité note 45, à 549.

⁵⁰ *Hosh (Litigation Guardian of) c. Black*, [2003] CarswellOnt. 2283, para. 18.

⁵¹ *Hosh*, précité note 50, para 23.

⁵² *Rolley c. MacDonnell*, 2018 ONSC 163, para 9.

⁵³ *Loi sur l'exercice des compétences légales*, L.R.O. 1990, chap. S.22, para 5.4(1)(c).

⁵⁴ *Règles de pratique et de procédure* du Tribunal d'appel de l'aménagement local,

article 1.04. Il donne plus de temps pour le dépôt préalable du rapport d'expert que celui prévu à l'article 28(1) de la *Loi sur l'expropriation*. Il arrive souvent que le dépôt du rapport d'expert soit modifié davantage par une ordonnance de procédure gouvernant le litige sur le consentement des parties ou par une ordonnance du Conseil.

⁵⁵ *Browne (Litigation Guardian Of) c. Lavery*, [2002] 58 OR (3e) 49 [ONSC], paras. 16-17.

⁵⁶ *Ville de Windsor c. MFP Financial Services Ltd.*, [2004] CarswellOnt 4990, para.

14. Dans ce procès, l'un des avocats du demandeur avait par inadvertance fourni un rapport d'expert à un avocat qui ne faisait plus partie de l'équipe juridique du demandeur et qui travaillait maintenant pour un cabinet d'avocats impliqué dans la procédure à titre de partie adverse. La Cour d'appel était satisfaite que la divulgation du rapport était une erreur et que l'on souhaitait sincèrement maintenir le privilège sur le rapport. Elle a donc conclu que le privilège n'avait pas été révoqué.

⁵⁷ Voir les exemples de *Browne*, précité note 55, paras 65-71 et *Aviaco International Leasing Inc. c. Boeing Canada Inc.*, 2002 CanLII 21293 [ONSC], para 16.

⁵⁸ *Moore*, précité note 47, paras 33-35.

⁵⁹ Voir les exemples de *Browne*, précité note 55 et *Aviaco*, précité note 57.

⁶⁰ *Moore*, précité note 47, para 71.

⁶¹ *Ibidem*, para 72.

⁶² *Moore*, précité note 47, para 77.

⁶³ *Ibidem*, para 78.

⁶⁴ *Ibidem*, para 75.

⁶⁵ *Nikolakakos c. Hoque*, 2015 ONSC 4738, paras 25-26.

⁶⁶ *Aherne c. Chang*, 2011 ONSC 3846, para 85.

⁶⁷ *Award Developments (Ontario) Ltd. c. Novoco Enterprises Ltd. (in Trust)*, 1992 CanLII 7587 [ONSC], page 5.

⁶⁸ *Allen c. Oulahen*, [1992] 10 OR (3e) 613 [ONSC], page 8.

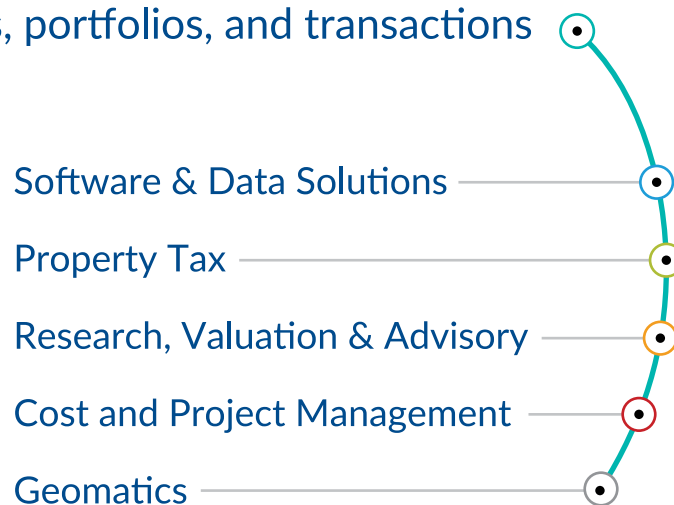
⁶⁹ *2060619 Ontario Inc. c. Municipalité régionale de Durham*, 2015 CanLII 43687 [ONLPA], paras 11-12. ■



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.



**Make your own path with a team
that believes in you**

Join CBRE's Valuation and Advisory Services Team

At CBRE, you have the ability to take charge of your career and enjoy an inclusive, collaborative environment. Work on an industry-leading team that provides unmatched client services by leveraging best in class research, technology and industry expertise.

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE *Build on
Advantage*