

THE RETAIL LANDSCAPE
IN CANADA

*Le paysage du commerce
de détail au Canada*

AIC'S SELF-REGULATION MODEL -
HOW AND WHY IT WORKS

*Le modèle d'autoréglementation de l'ICE :
comment il fonctionne et pourquoi
il protège le public*

CMHC HOUSING MARKET
ASSESSMENT AND OUTLOOK

*Évaluation et perspectives
de la SCHL du marché de
l'habitation au Canada*



Canadian Property

VOL 60 | BOOK 4 / TOME 4 | 2016

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

TELECOM VALUATION

ÉVALUATION LIÉE AUX TÉLÉCOMMUNICATIONS



PM #40008249 Return undeliverable Canadian Addresses to:
Appraisal Institute of Canada, 405-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aiccanada.ca

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

Delivering leading edge appraisal strategies



REAL PROPERTY APPRAISALS
 Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
 T: 1.866.479.7922
 F: 1.877.429.7972
 E: info@cdcinc.ca
 W: www.cdcinc.ca
 @cdcincproperty
[facebook.com/cdcconsulting](https://www.facebook.com/cdcconsulting)

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



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


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

- Darrell A. Thorvaldson AACI, P.App, P.Ag.
THORVALDSON Appraisal Ltd.

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



MEASURED TO IMPROVE



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

With over 90 valuation professionals located in 11 cities across Canada, Colliers International Valuation & Advisory Services is a leader in global real estate services, defined by our spirit of enterprise. Through a culture of service excellence and a shared sense of initiative, we integrate the resources of real estate specialists worldwide to accelerate the success of our partners.

collierscanada.com/valuation

ÉVALUEZ SES AMÉLIORATIONS

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

Avec plus de 90 professionnels en évaluation localisés dans 11 villes à travers le Canada, Colliers International Évaluation et services consultatifs est, grâce à son esprit d'entreprise, un chef de file dans les services immobiliers mondiaux. De par notre culture d'excellence en terme de service et notre sens partagé d'initiative; nous intégrons les ressources de nos spécialistes en immobilier du monde entier afin d'accélérer le succès de nos professionnels.

collierscanada.com/valuation



Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL. 60 | BOOK 4 / TOME 4 | 2016

FEATURES / EN VEDETTE



10

TELECOM VALUATION: METRO VANCOUVER'S EXPERIENCE
ÉVALUATION LIÉE AUX
TÉLÉCOMMUNICATIONS :
L'EXPÉRIENCE DE
METRO VANCOUVER



18

THE RETAIL LANDSCAPE IN CANADA
LE PAYSAGE DU COMMERCE
DE DÉTAIL AU CANADA



26

AIC'S SELF-REGULATION MODEL - HOW AND WHY IT WORKS
LE MODÈLE
D'AUTORÉGLÉMENTATION
DE L'ICE : COMMENT IL
FONCTIONNE ET
POURQUOI IL PROTÈGE
LE PUBLIC



32

CMHC HOUSING MARKET ASSESSMENT AND OUTLOOK
ÉVALUATION ET
PERSPECTIVES DE LA
SCHL DU MARCHÉ DE
L'HABITATION AU CANADA

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2016 by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada. *Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2016 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.*

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

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

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

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



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

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



COLUMNS / CHRONIQUES

06 *Executive Corner*
ON THE CREST OF A WAVE

08 *Le coin de l'exécutif*
SUR LA CRÊTE DE LA VAGUE

38 *Mentoring*
**A GREAT WAY TO SUCCESSFULLY
BUILD YOUR COMPANY**

40 *Le mentorat*
**UNE MERVEILLEUSE FAÇON DE BÂTIR
VOTRE COMPAGNIE AVEC SUCCÈS**

42 *The Future is Bright*
**BLAKE UPHAM KNOWS
WHERE HE IS HEADED AND
HOW HE PLANS TO GET THERE**

44 *L'avenir s'annonce bien*
**BLAKE UPHAM SAIT
OÙ IL S'EN VA ET COMMENT
Y ARRIVER**

46 *Professional Practice Matters*
**CUSPAP 2016 -
GET TO KNOW IT**

50 *Parlons pratique professionnelle*
**LES NUPPEC 2016 -
APPRENEZ À LES CONNAÎTRE**

54 *Legal Matters*
**NEGLIGENT MISREPRESENTATION
AND THE 'SPECIAL RELATIONSHIP'**

57 *Questions juridiques*
**L'ASSERTION NÉGLIGENTE ET INEXACTE
ET LA « RELATION SPÉCIALE »**

60 **NEWS**

60 **NOUVELLES**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**



ON THE CREST OF A WAVE

DAN BREWER, AACI, P.APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



The Appraisal Institute of Canada (AIC) is now entering into a new cycle of its Strategic Plan in which one of the key goals is to provide our Members with unfettered access to the opportunities that exist for them in the marketplace.

Today, the qualifications that our Members possess and the standards to which they adhere are envied around the world. In fact, our *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* are universally admired, respected and accepted as the gold standard for real estate valuation. Always seeking to continue the positive evolution of these standards, we have broadened their scope to cover such specialties as reserve fund planning and, in *CUSPAP 2016*, machinery and equipment appraisal, both of which will open more doors to our Members and generate significant earning opportunities. The tools for Member diversification are definitely continuing to expand.

On the education front, we have long partnered with the University of British Columbia (UBC) and, more recently, with Laval University to establish an

educational system that sets us apart as an organization and is turning out incredibly high caliber graduates who are ready, willing and able to meet the challenges ahead and to further grow the profession.

As well, we have established working agreements with other professional organizations in Canada and around the world that increasingly see our Members as the professionals of choice when it comes to the valuation of real estate. Simply put, we are positioning ourselves in such a manner that, if there is a business transaction involving real estate, there is growing demand to have an AIC designated appraiser involved in the process. Examples of the reputation we are building can now be seen in the way organizations such as the Government of Canada and Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC), as well as lenders, mortgage insurers and Provincial regulators are inviting the AIC and its Members to participate in important industry-related conversations and decisions. The respect for the AIC and for our Members has never been greater within the business community, the real estate

“THE QUALIFICATIONS THAT OUR MEMBERS POSSESS AND THE STANDARDS TO WHICH THEY ADHERE ARE ENVIED AROUND THE WORLD.”



industry, the government and other professional bodies across Canada and around the world.

There is no doubt that recent accomplishments have continued to move us in our desired direction, however, we know that we cannot rest on our laurels. The pace of change in the marketplace is not about to slow down. We are committed to honoring our past and the accomplishments of those who have gone before us, but we are also resolute in our desire to meet the challenges of the future in this rapidly changing world in which we live and work. It is very affirming to know that we have almost 80 years of history on our side, during which time appraisal professionals have repeatedly met the challenges they faced with foresight, perseverance and dedication that brought us to the advanced position we currently hold.


To continue establishing a focused and successful path forward, our volunteers and our staff are committed to being unequivocally open in their dealings with our Members and to reaching out to them for their input whenever the opportunity presents itself. When we travel across the country or around the globe to meet with members or to attend industry-related events, we are consistently conveying our message and seeking input from those we meet. We are making ourselves

accessible to Members when they contact our National office. And we will soon be implementing a survey with our Members to secure their input on where we should be placing our focus as an organization that can best serve their ever-changing needs. Simply put, we are listening and responding accordingly.

One thing is for certain. Doing nothing and standing still is not an option. We are at the crest of the wave and we have every intention of maintaining the momentum we have generated thus far. But, while the AIC continues to evolve, positive change also has to happen at the grass roots level of our profession. We are an organization driven by volunteers who selflessly dedicate their time and effort to make our Institute and our profession better.

At the end of the day, it is

difficult to be all things to all people and our Board of Directors has to make decisions with which everyone may not agree. To ensure that the best decisions are made for us to build on our past successes and to achieve more of them going forward, we need more of our Members to connect with their peers, participate in industry events, communicate with people on our AIC Board and staff, respond to our surveys, and volunteer to serve on committees at both the provincial and national levels of our organization.

With Members who are engaged and willing to think outside the box, the profession can become something even better than what it is today. Change is inevitable, but growth is optional. With your help, we can make sure that positive growth continues to be a definite part of our future. 



“WE ARE AT THE CREST OF THE WAVE AND WE HAVE EVERY INTENTION OF MAINTAINING THE MOMENTUM WE HAVE GENERATED THUS FAR.”



SUR LA CRÊTE DE LA VAGUE

DAN BREWER, AACI, P. APP, PRÉSIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHEF DE LA DIRECTION



L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) entre maintenant dans un nouveau cycle de son Plan stratégique, dont l'un des objectifs clés est de fournir à nos membres un accès sans entraves aux opportunités qui se présentent à eux sur le marché.

Aujourd'hui, les qualifications que possèdent nos membres et les normes auxquelles ils adhèrent sont enviées partout dans le monde. En fait, nos *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* sont admirées, respectées et acceptées mondialement comme point de référence en matière d'*évaluation immobilière*. Cherchant toujours à favoriser l'évolution positive de ces normes, nous avons étendu leur portée pour couvrir des spécialités comme la planification du fonds de réserve et, dans les *NUPPEC 2016*, l'évaluation de machinerie et équipement. Ces deux nouveaux domaines d'activité ouvriront de nouvelles avenues à nos membres et leur procureront d'importants revenus. La boîte d'outils pour la diversification des membres ne cesse de s'agrandir.

Sur le front de l'éducation, nous sommes partenaires depuis longtemps avec l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.) et, plus récemment, avec l'Université Laval pour établir un système éducatif qui nous distingue en tant qu'organisation et qui produit des diplômés de très fort calibre qui sont prêts, désireux et capables de relever les défis de l'avenir et de faire grandir la profession.

En outre, nous avons conclu des ententes de travail avec d'autres organisations professionnelles, au Canada et à l'étranger, qui considèrent de plus en plus nos membres comme les professionnels de choix quand il s'agit d'évaluation immobilière. En bref, nous sommes positionnés de telle sorte que, s'il doit y avoir une transaction commerciale touchant l'immobilier, la demande est plus forte que jamais d'avoir un évaluateur désigné de l'ICE impliqué dans le processus. On voit des exemples de notre réputation grandissante dans la façon dont des organisations comme le gouvernement du Canada et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), aussi bien que les prêteurs, les assureurs hypothécaires

« LES QUALIFICATIONS QUE POSSÈDENT NOS MEMBRES ET LES NORMES AUXQUELLES ILS ADHÈRENT SONT ENVIÉES PARTOUT DANS LE MONDE. »





et les régulateurs provinciaux, invitent maintenant l'ICE et ses membres à participer aux conversations et aux décisions majeures dans les questions liées à notre secteur d'activité. Le respect pour l'ICE et pour nos membres n'a jamais été aussi grand dans la communauté des affaires, le secteur de l'immobilier, le gouvernement et d'autres corps professionnels à travers le Canada et partout dans le monde.

Il ne fait aucun doute que les récents accomplissements continuent de nous pousser dans la direction souhaitée; toutefois, nous savons qu'il ne faut pas nous reposer sur nos lauriers. Le rythme des changements survenant sur le marché n'est pas sur le point de ralentir. En même temps que nous voulons honorer notre passé et les réussites de ceux et celles qui nous ont précédé, nous désirons ardemment relever les défis du futur dans ce monde où nous vivons et travaillons et qui change si rapidement. C'est très encourageant de savoir que nous avons plus de 80 ans d'histoire de notre côté, temps durant lequel les évaluateurs professionnels ont relevé tous les défis qu'ils ont rencontrés avec vision, persévérance et engagement, nous amenant dans la position privilégiée où nous sommes présentement.

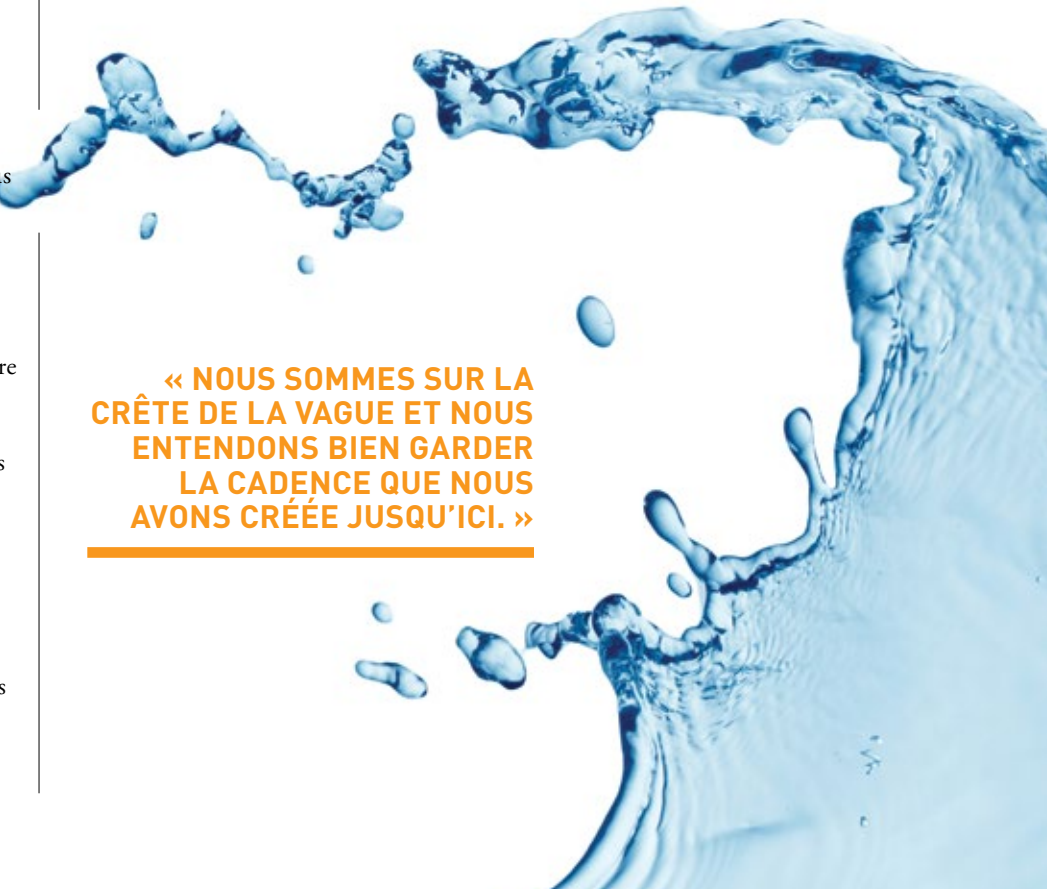
Pour continuer de paver la voie de l'avenir ciblée et destinée au succès, nos bénévoles et nos employés sont déterminés à faire preuve d'une ouverture sans équivoque en transigeant avec nos membres et en leur demandant leurs opinions et leurs suggestions chaque fois que l'occasion se présente. Quand nous voyageons à travers le pays ou ailleurs dans le monde pour rencontrer les membres ou assister à des événements intéressant notre secteur, nous transmettons toujours notre message et demandons à nos interlocuteurs ce qu'ils pensent. Nous nous rendons accessibles aux membres lorsqu'ils contactent notre bureau national. Et nous lancerons

bientôt un sondage auprès de nos membres pour leur demander leur avis sur ce que notre organisation devrait faire pour répondre le mieux à leurs besoins toujours changeants. En bref, nous écoutons et nous répondons en conséquence.

Une chose est certaine. Ne rien faire et manquer le pas est hors de question. Nous sommes sur la crête de la vague et nous entendons bien garder la cadence que nous avons créée jusqu'ici. Mais, alors que l'ICE continue d'évoluer, des changements positifs doivent aussi se produire à la base de notre profession. Nous sommes une organisation animée par l'enthousiasme de nos bénévoles qui consacrent, sans compter, temps et efforts pour améliorer notre Institut et notre profession. Au bout du compte, il est difficile de plaire à tout le monde et

notre Conseil d'administration doit prendre des décisions qui ne seront pas toujours populaires. Afin de nous assurer de prendre les meilleures décisions pour construire sur nos succès passés et pour en remporter d'autres à l'avenir, nous avons besoin que plus de membres se connectent avec leurs pairs, participent aux événements du secteur, communiquent avec les gens de notre Conseil de l'ICE et son personnel, répondent à nos sondages et se portent volontaires pour servir au sein des comités, tant à l'échelle provinciale que nationale de notre organisation.

Avec des membres impliqués et prêts à sortir des sentiers battus, la profession peut devenir encore meilleure qu'elle ne l'est aujourd'hui. Le changement est inévitable, mais la croissance est optionnelle. Avec votre aide, nous pouvons nous assurer que la croissance positive continue de faire partie de notre avenir. 🌈



**« NOUS SOMMES SUR LA
CRÊTE DE LA VAGUE ET NOUS
ENTENDONS BIEN GARDER
LA CADENCE QUE NOUS
AVONS CRÉÉE JUSQU'ICI. »**



BY RENATO JADRIJEVIC, A.A.C.I., P.APP,
METRO VANCOUVER

TELECOM VALUATION:

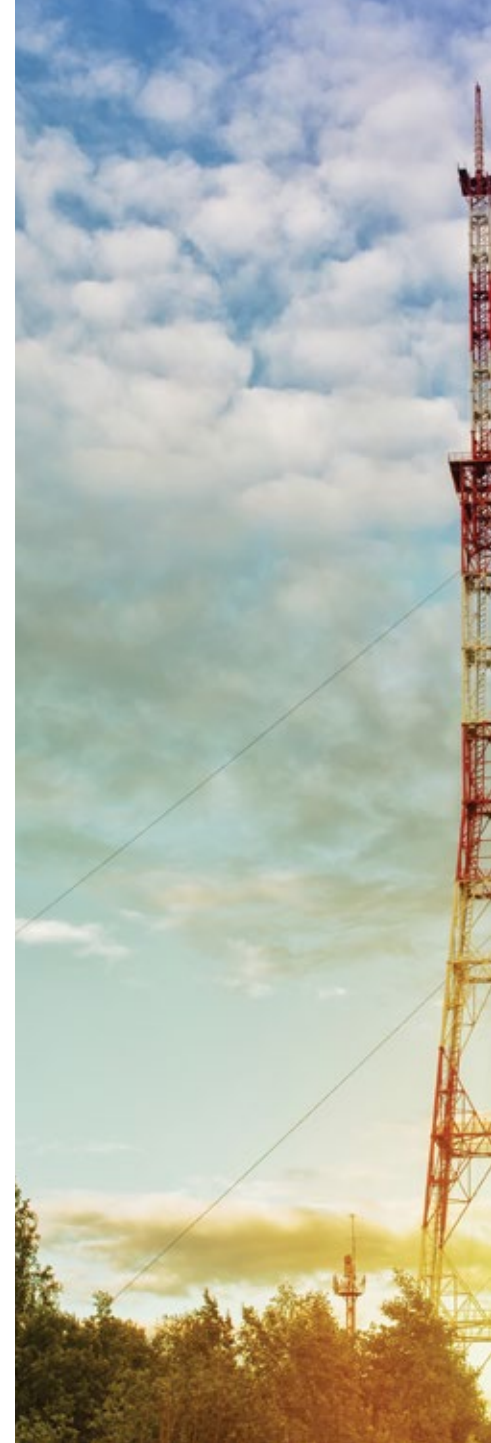
Metro Vancouver's experience

BACKGROUND

Metro Vancouver (MV) is a partnership of 21 municipalities, one Electoral Area and one Treaty First Nation that collaboratively plans for and delivers regional-scale services in the Lower Mainland region of British Columbia. Its core services are drinking water, wastewater treatment and solid waste management. MV also regulates air quality, plans for urban growth, manages a regional parks system and provides affordable housing. In carrying out these responsibilities, MV owns significant amounts of property throughout the region that was acquired at different times, in different ways, and with different pre-existing tenures to other parties.

Throughout the region, MV currently has approximately 24 license and lease agreements with various telecom operators in the telephone, television and mobile communication markets. Most of the existing agreements had initial 5-year terms that included additional extension options. In 2011, many of these agreements were either about to expire or had already expired. Due to the aging agreements and the rapid development of new technologies, MV sought professional advice on how best to move forward with its telecom properties by upgrading the licensing agreements to better reflect current industry, property and economic conditions.

This advice was sought from a number of companies with knowledge and experience in this very specialized industry, with MV ultimately settling upon the services of Planetworks Consulting™ Corporation, an independent information technology and networks solution consultant. The company was given instructions to inspect 10 key MV telecom sites, conduct an inventory of each site, report on what equipment or sub-tenancies were allowable under the agreements compared to what is actually on-site, provide pricing model recommendations, and comment on the existing license agreements.





"REAL ESTATE APPRAISERS DO HAVE A SIGNIFICANT ROLE TO PLAY IN VALUING THE LAND OR BUILDING COMPONENT OF THE SITES."

EVOLUTIONS IN THE INDUSTRY

Upon completing the inspections, Planetnetworks reported that there had been considerable change in the industry over the past 30 years, including a shift to wireless technology and a massive consolidation to a limited number of players. It was also determined that, during the tenure of most license agreements, company ownership frequently changed. For example, several small operator-owned cable companies around Vancouver became Rogers Cable TV in the early 1990s and then subsequently became Shaw.

With such significant change in the telecom industry, it gave rise to 'real estate cowboys' whose motive was to get the best deals possible for the carriers. These license or lease agreements included exclusive control of rooftops, leases with no caps as to the number of antennas (known as 'antenna creep'), no restrictions for sub-tenants, 15-year initial terms, and lower lease/license amounts than what could realistically have been charged. That scenario has changed considerably with the terms stipulated in MV's newly negotiated licensing agreements being very different from those in the past (see Graph 1 – New Terms vs Old Terms).

During Planetnetwork's review, it was also determined that the market was definitely moving toward a 'cost-per-antenna' pricing model in order to establish rental amounts. Because towers have limited capacities and methods to reduce the number of antennas are necessary to ensure structural integrity, the large carriers are operating service across multiple bands and antenna manufacturers are moving to 'dual' and 'tri' band antennas which carry multiple frequency assignments and radiate significantly increased power.

On the technology front, it was noted that cellular operators are continuously adjusting and realigning antennas, adding antennas, and adding microwave capabilities to each site in order to backhaul more traffic. The bottom line is that the cell sites are always changing.

TYPES OF SITES

The sites that are utilized by telecom operators basically fall into four categories.

Free-standing towers are typically less than 50m in height and require small plots of land usually around 250 square metres. They are the most expensive to build at approximately \$13,000 per metre of height.

Guyed towers sit on a pivot and are held in place by guy wires. They are the tallest towers and can be 100m or more in height. At approximately \$10,000 per square metre, they are less expensive to build than free-standing towers, however, they require large tracts of land to accommodate the anchor points. The taller the tower, the greater the land required for the anchor points.

Monopoles are effectively giant lamp standards that are typically 20-30 metres in height. They are the least expensive of the free-standing towers with construction costing approximately \$7,800 per metre of height. Similar to the free-standing towers, they usually require only about 250 square metres of land.

Rooftop sites are the most prevalent type of cell sites in Vancouver and are the most abundant form of radio site being developed each year. They are mounted to the parapet surrounding a rooftop or onto a penthouse on the rooftop. Safety is an issue with the rooftop sites as workers such as HVAC contractors, painters, roofers, window washers, etc. usually have no training in the hazards of radio frequency equipment.





OTHER CONSIDERATIONS

Telecom sites require a large capital expenditure that typically results in a 30-year amortization. Due to the public consultation process, towers are exceedingly difficult to build in metro regions such as Vancouver. However, once they are built, they become an integral part of the telecom network and are almost impossible to relocate. The towers and guy anchor points require regular structural audits and they also require reinforcing as antennas are added to the load.

As for paperwork, most landlords, including MV, clearly stipulate that licensees are required to have all the necessary permits. However, while most telecom operators apply for permits when they are first developing a site, they rarely apply for city permits for any changes or additions. This situation usually occurs because the telecom operators are federally regulated and they tend to feel that they do not fall under any jurisdictional requirements of local cities or municipalities. One extreme example of this discovered by MV was a case where the original licensing agreement for a telecom site allowed for up to 10 sub-tenancies, but, upon inspection, it was determined that the site actually had 80.

When it comes to safety, Health Canada has developed and implemented a Code 6 safety regulation stipulating the maximum radiation levels that are acceptable for the general public and for radio frequency (RF) workers. The general public covers everyone who is not trained in the hazards of RF, while

RF workers are expected to be trained in the potential hazards and to understand the precautions that need to be taken when working near telecom antennas. In addition to 'cording off' certain sites, red signs indicate exposure levels greater than allowable limits for RF workers and orange signs indicate higher than allowable limits for the general public.

VALUATION PROCEDURES - PAST AND PRESENT

Past – Typically in the past, rents for telecom sites were a prescribed yearly amount (often simply an amount of what the telecom was prepared to pay) and, upon renewal/rent review periods, either had fixed increases, CPI increases or perhaps no provision for increases. Often, upon renewal periods, the licenses/leases would simply be renewed based on the provisions of the agreement. If a market estimate was required, an appraiser could be engaged. The telecom company would generally supply 'comparable sites rentals' for the appraiser to consider and utilize to estimate a fair market rent. Some appraisers would have taken this at face value, likely not having any idea or understanding of the amount and type of equipment being utilized at each site.

Present – While determining a value for telecom equipment and the subsequent rents that should be charged for this equipment is best left to individuals and companies specializing in this very unique industry, real estate appraisers do have a significant role to play in valuing the land or building component of the sites.

"THOSE INVOLVED
IN APPRAISING ITS
VALUE MUST KEEP A
WATCHFUL EYE ON
DEVELOPMENTS AND
BE COMMITTED TO
STAYING CURRENT WITH
THE DEMANDS OF THE
MARKETPLACE AND THE
ENVIRONMENT."

In conducting a valuation of telecom property, an appraiser should follow several steps. First, it is necessary to determine the type and location of the infrastructure. For example, is the structure a free-standing tower on land, a guyed tower on land, a monopole on land, rooftop equipment, or equipment on utility towers owned by other entities, such as BC Hydro. It is also important to determine if the proper permits are in place to comply with the property's allowable usage. Next, the land rental for the property must be estimated by determining the use under which you would value this type of property. Since it is unlikely that any land rent comparisons can be found, the appraiser will likely have to estimate the market value of the land and apply an appropriate yield rate. Being sure to add in access road rent if applicable, the land rent can then be estimated.

For free-standing towers, guyed towers or monopoles, it is necessary to determine who owns the tower or monopole and whether or not it is managed by another entity. The appraiser then factors in the price of equipment, a charge per square meter of land or rooftop being used, a charge per square meter for any equipment room being utilized within the building, a 50% revenue share of sub-tenancies/equipment, and any fee for access roads, if any are required. In cases where it is the telecom company's own equipment on its own tower, there is a 50% revenue share charge based on the amount and type of equipment. It is highly recommended the appraiser work collaboratively with the telecom consultant throughout this process in order to verify correctness on the amount and type of equipment installed.

THE FUTURE

What lies ahead for the telecom industry is anyone's guess. One can even question whether or not telecom towers will exist at some point in the not-too-distant future. There is talk of things like nano-technology, where an area on a wall or a roof could be spray painted with a material that actually creates a cellular network. The point is that the telecom industry is ever changing and those involved in regulating the industry, managing its properties, or appraising its value must keep a watchful eye on developments and be committed to staying current with the demands of the marketplace and the environment. Appraisers have a significant role to play in this process as they can provide an unbiased third-party valuation of the land and buildings that the telecom sites utilize. 🌈

GRAPH 1: LICENSE TERMS: OLD VS. NEW

OLD LICENSE TERMS	NEW LICENSE TERMS
5-year terms with 2-3, 5-year renewals at licensee discretion	5-year term with 5-year renewal at MV discretion
No Safety Code 6 requirement	Safety Code 6 required
No restrictions on new equipment or change of equipment	Must submit request with drawings and get MV approval
Set amount of sub-tenancies	May charge additional license fees if new equipment and sub-tenancies are introduced
Can enter secured sites with no notice	Must provide 48 hours prior notice when entering a secured site
No accountability for condition of tower or equipment	MV may require building inspector and professional engineer to inspect at any time if the tower or equipment is determined to be unsafe or dangerous
Termination only at expiry or breach of agreement party	By written agreement by the parties or 12 months' notice by either
Tenant responsible for their proportionate share of property taxes if terminated before the end of the year by either party	Tenant responsible for full year's taxes irrespective of when they actually vacated



PAR RENATO JADRIJEVIC, AACI, P.APP,
METRO VANCOUVER

ÉVALUATION LIÉE AUX TÉLÉCOMMUNICATIONS :

L'expérience de Metro Vancouver

CONTEXTE

Metro Vancouver (MV) est un partenariat de 21 municipalités, une circonscription électorale et une Première Nation signataire d'un traité qui élaborent ensemble et livrent des services régionaux dans les basses-terres continentales de la Colombie-Britannique. Ses principaux services sont l'eau potable, le traitement des eaux usées et la gestion des déchets solides. En outre, MV régleme la qualité de l'air, planifie la croissance urbaine, administre un système de parcs régionaux et fournit des logements à prix abordable. Dans l'exercice de ces responsabilités, MV détient beaucoup de biens immobiliers dans la région, acquis à différents moments, de différentes manières et selon différentes tenures préexistantes avec d'autres parties.

À travers la région, MV détient présentement environ 24 contrats de licence et de location avec divers opérateurs de télécommunications dans les marchés de la téléphonie, la télévision et la communication mobile. La majorité des contrats existants avaient un terme initial de cinq ans et prévoaient d'autres options de prolongement. En 2011, beaucoup de ces contrats étaient sur le point d'échoir ou avaient déjà expiré. En raison des contrats vieillissants et du développement rapide des nouvelles technologies, MV a demandé à des professionnels comment le mieux procéder avec ses biens immobiliers de télécommunications pour moderniser les contrats de licence afin qu'ils reflètent plus fidèlement l'état actuel de l'industrie, des biens immobiliers et des conditions économiques.

Ayant recherché ces avis auprès de plusieurs compagnies ayant des connaissances et de l'expérience dans cette industrie très spécialisée, MV a finalement retenu les services de Planetworks Consulting™ Corporation, un consultant indépendant en technologies de l'information et en solutions réseau. La compagnie a reçu instruction d'inspecter 10 sites de télécommunications clés de MV, faire un inventaire de chaque site, rapporter quel équipement ou quelles sous-locations étaient permis en vertu des contrats, comparativement à ce qui se trouve effectivement sur les sites, recommander un modèle de fixation des prix et, enfin, formuler des commentaires sur les contrats de licence existants.

« LES ÉVALUATEURS IMMOBILIERS ONT UN GRAND
RÔLE À JOUER DANS L'ÉVALUATION DU TERRAIN ET
DES BÂTIMENTS QUI S'Y TROUVENT. »



ÉVOLUTION DANS L'INDUSTRIE

Après avoir effectué ses inspections, Planetnetworks a rapporté que l'industrie avait considérablement changé depuis 30 ans, incluant une transition vers la technologie sans fil et une consolidation massive à un nombre limité de joueurs. On a aussi constaté que, durant la tenure de la plupart des contrats de licence, les propriétaires des compagnies avaient fréquemment changé. Par exemple, plusieurs entreprises de câblodistribution détenues par des petits opérateurs dans la région de Vancouver sont devenues Rogers Cable TV au début des années 1990, avant de devenir Shaw.

La transformation aussi importante de l'industrie des télécommunications a ouvert la voie à des « cow-boys immobiliers », qui voulaient conclure les meilleurs marchés possibles pour les transporteurs. Ces contrats de licence ou de location incluaient le contrôle exclusif des toits, des baux sans limites du nombre d'antennes (appelés « invasion d'antennes »), pas de restrictions concernant les sous-locataires, des premiers termes de 15 ans ainsi que des montants de location/licence moins élevés que ceux que l'on aurait pu charger en réalité. Ce scénario a beaucoup changé, avec les nouveaux termes stipulés dans les contrats de licence récemment négociés par MV, qui diffèrent grandement des contrats antérieurs (voir le Graphique 1 – Anciens termes c. Nouveaux termes).

L'examen de Planetnetworks a permis de constater que le marché se dirigeait définitivement vers un modèle de fixation des prix basé sur le « coût par antenne » pour établir les montants de location. Les tours ayant des capacités limitées et les méthodes pour réduire le nombre d'antennes étant nécessaires pour assurer l'intégrité structurale, les grands transporteurs livrent leurs services sur bandes multiples et les fabricants d'antennes commencent à produire des antennes bibandes et tribandes, qui peuvent recevoir plusieurs attributions de fréquences et rayonner beaucoup plus de puissance.

Sur le plan de la technologie, on a noté que les opérateurs cellulaires ajustent et réorientent les antennes, ajoutent des antennes et augmentent les capacités de micro-ondes dans chaque site sur une base régulière, afin d'assurer la liaison terrestre d'un plus grand trafic. Essentiellement, les sites cellulaires sont en constante évolution.

TYPES DE SITES

Les sites qu'utilisent les opérateurs de télécommunications se classent en général dans quatre catégories.

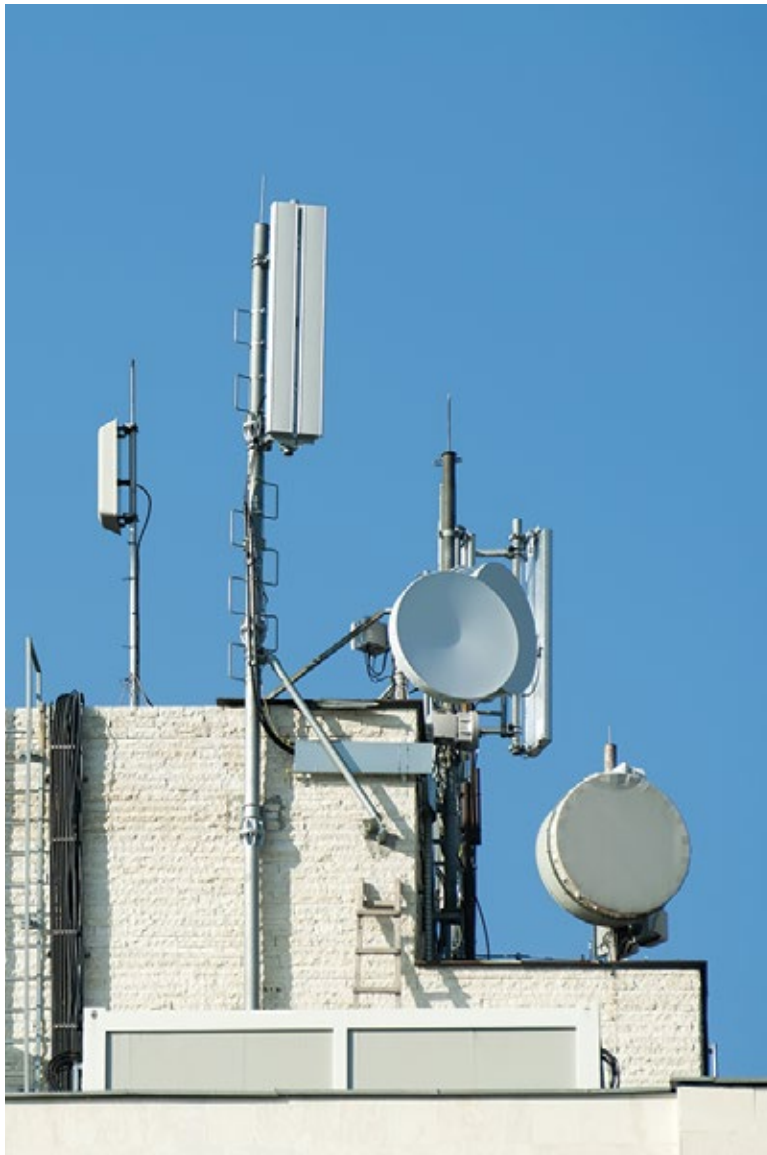
Les **pylônes autoportants** ont souvent moins de 50 m de hauteur et requièrent de petites parcelles de terrain, habituellement environ 250 m². Ils sont les plus chers à construire, soit approximativement 13 000 \$ par mètre de hauteur.

Les **pylônes haubanés** reposent sur un pivot et sont maintenus en place par des fils de retenue. Ce sont les plus hauts pylônes, qui peuvent atteindre ou dépasser les 100 m. À environ 10 000 \$ par mètre carré, ils coûtent moins cher à construire que les pylônes autoportants; cependant, ils nécessitent de grands terrains pour recevoir les points d'ancrage. Plus la tour est élevée, plus le terrain est grand à cause de ces points d'ancrage.

Les **antennes unipolaires** sont des poteaux supports d'appareil d'éclairage géants ayant généralement 20 à 30 mètres de hauteur. Elles sont les moins dispendieuses parmi les pylônes autoportants, leur construction coûtant environ 7 800 \$ par mètre de hauteur. Comme pour les pylônes autoportants, elles n'ont habituellement besoin que d'environ 250 m² de terrain.

Les **sites sur toit** sont le type le plus courant de site cellulaire à Vancouver et sont la forme de site de radio la plus souvent développée chaque année. Ils sont montés sur le parapet entourant un toit ou sur une construction hors-toit. La sécurité des sites sur toit est importante, car les travailleurs tels entrepreneurs en CVC, peintres, couvreurs, laveur de vitres, etc., n'ont presque jamais de formation sur les dangers que pose l'équipement radiofréquence.





AUTRES CONSIDÉRATIONS

Les sites de télécommunications nécessitent une importante dépense en capital, qui résulte fréquemment en un amortissement de 30 ans. À cause du processus de consultation publique, les tours sont excessivement difficiles à construire dans les régions métropolitaines comme celle de Vancouver. Cependant, une fois construites, elles deviennent une partie intégrante du réseau de télécommunications et sont presque impossibles à relocaliser. Les tours et les points d’ancrage à fils requièrent des vérifications structurales périodiques ainsi que des renforcements à mesure que des antennes sont ajoutées à leur charge.

Pour ce qui touche les documents, la plupart des propriétaires, y compris MV, stipulent clairement que les détenteurs de licences doivent posséder tous les permis requis. Toutefois, alors que la majorité des opérateurs de télécommunications font une demande de permis quand ils commencent à développer un site, ils demandent rarement un permis à la ville pour apporter des changements ou ajouter des éléments. Cette situation existe généralement parce que les opérateurs de télécommunications sont réglementés par le gouvernement fédéral et qu’ils ne croient pas être assujettis aux champs de compétence locaux des villes ou des municipalités. Un exemple extrême de cette situation, découvert par MV, est un cas où le contrat de licence original pour le site de télécommunications permettait jusqu’à 10 sous-locations, mais l’inspection a révélé qu’il en avait en réalité 80.

En matière de sécurité, Santé Canada a élaboré et implanté un Code de sécurité 6, stipulant les niveaux

de rayonnement maximum qui sont acceptables pour le grand public et pour les travailleurs sous radiofréquence (RF). Grand public signifie toute personne qui n’a pas de formation sur les dangers des RF, alors que les travailleurs sous RF devraient avoir été formés sur leurs dangers potentiels et comprendre les précautions à prendre en travaillant près des antennes de télécommunications. De plus, pour « isoler » certains sites, des panneaux rouges indiquent les niveaux d’exposition dépassant les limites permises pour les travailleurs sous RF, alors que des panneaux orangés indiquent les limites permises pour le grand public.

MÉTHODE D’ÉVALUATION — PASSÉE ET PRÉSENTE

Hier – En général dans le passé, le loyer d’un site de télécommunications était un montant prescrit annuellement (souvent simplement un montant que le transporteur était prêt à payer) et, en période de renouvellement/examen du loyer, était soit frappé d’une augmentation fixe, soit en fonction de l’IPC, ou ne prévoyait peut-être pas d’augmentation. Il arrivait souvent qu’au moment du renouvellement, les licences/locations étaient simplement renouvelées selon les dispositions du contrat. Si une estimation du marché était requise, on pouvait embaucher un évaluateur. La compagnie de télécommunications fournissait habituellement des « loyers de sites comparables », que l’évaluateur utilisait pour estimer un juste loyer marchand. Certains évaluateurs auraient pris cela comme valeur nominale, ne connaissant ou ne comprenant probablement pas la quantité ni le type d’équipement utilisé dans chaque site.

« LES PERSONNES
QUI SONT CHARGÉES
D’ESTIMER LEUR VALEUR
DOIVENT SUIVRE LE
RYTHME DE CETTE
TRANSFORMATION ET
DOIVENT RÉPONDRE
IMMÉDIATEMENT AUX
NOUVELLES DEMANDES
DES MARCHÉS ET DE
L’ENVIRONNEMENT. »

Aujourd'hui – Alors que l'établissement d'une valeur pour l'équipement de télécommunications et des loyers subséquents qui devraient être chargés pour cet équipement devrait être laissé aux personnes et aux compagnies spécialisées dans cette industrie très unique, les évaluateurs immobiliers ont un grand rôle à jouer dans l'évaluation du terrain et des bâtiments qui s'y trouvent.

En évaluant un bien immobilier de télécommunications, un évaluateur devrait suivre plusieurs étapes. D'abord, il faut déterminer le type et l'emplacement de l'infrastructure. Par exemple, la structure est-elle un pylône autoportant sur terre, un pylône haubané sur terre, une antenne unipolaire sur terre, un équipement sur toit ou encore un équipement monté sur une tour de service public appartenant à une autre entité, comme BC Hydro ? Il est aussi important de déterminer si les permis adéquats sont en place pour se conformer à l'utilisation permise du bien immobilier. Ensuite, le loyer du terrain pour le bien immobilier doit être estimé en déterminant l'utilisation qui vous servirait à évaluer ce bien immobilier. Comme il est peu probable qu'il trouve des loyers de terrains comparables, l'évaluateur devra vraisemblablement estimer la valeur marchande du terrain et appliquer un taux de rendement approprié. Après s'être assuré d'ajouter le loyer d'une voie d'accès, le cas échéant, il peut alors estimer le loyer du terrain.

Il faut identifier les propriétaires des pylônes autoportants, des pylônes haubanés ou des antennes unipolaires, et savoir s'ils sont administrés par une autre entité. L'évaluateur ajoute alors les facteurs suivants : prix de l'équipement; frais par mètre carré de terrain ou de toit utilisé; frais par mètre carré d'une salle d'équipement utilisé dans le bâtiment; part de 50 % des revenus de sous-location/équipement; et frais pour voie d'accès, si nécessaire. Quand l'équipement et la tour appartiennent à la compagnie de télécommunications, on charge des frais de partage de revenus de 50 %, calculés selon la quantité et le type d'équipement. Il est fortement recommandé que l'évaluateur travaille en collaboration avec le consultant en télécommunications durant ce processus, afin de connaître avec précision la quantité et le type d'équipement installé.

DEMAIN

Il faudrait être devin pour savoir ce qui attend l'industrie des télécommunications. On pourrait même se questionner à savoir si les tours de télécommunications existeront encore dans un avenir pas trop éloigné. Certains parlent de choses comme la nanotechnologie, où l'on pourrait peindre au pistolet une partie d'un mur ou d'un toit avec un matériau qui crée un véritable réseau cellulaire. Ce qu'il faut retenir, c'est que l'industrie des télécommunications se transforme sans cesse et que les personnes qui sont chargées de réglementer l'industrie, administrer ses biens immobiliers ou estimer leur valeur doivent suivre le rythme de cette transformation et doivent répondre immédiatement aux nouvelles demandes des marchés et de l'environnement. Les évaluateurs ont un rôle important à jouer dans ce processus, car ils peuvent fournir l'évaluation d'un tiers impartial du terrain et des bâtiments qu'utilisent les sites de télécommunications. 🌈

GRAPHIQUE 1 : TERMES DES LICENCES : ANCIENS C. NOUVEAUX

ANCIENS TERMES DES LICENCES	NOUVEAUX TERMES DES LICENCES
Terme de 5 ans, avec renouvellement de 2-3, 5 ans, à la discrétion du titulaire de licence	Terme de 5 ans, avec renouvellement de 5 ans, à la discrétion de MV
Pas de Code de sécurité 6 requis	Code de sécurité 6 requis
Pas de restrictions sur le nouvel équipement ou les changements d'équipement	Doit soumettre une demande, avec dessins, et obtenir l'approbation de MV
Montant fixe de sous-locations	Peut charger des frais additionnels de licence pour du nouvel équipement et des sous-locations additionnelles
Peut entrer dans les sites sécurisés sans préavis	Doit donner un préavis de 48 heures avant d'entrer dans un site sécurisé
Pas d'imputabilité pour la condition de la tour ou de l'équipement	MV peut exiger qu'un inspecteur en bâtiment et un ingénieur fassent une inspection en tout temps si la tour et/ou l'équipement sont jugés non sécuritaires ou dangereux
Résiliation seulement à la date d'expiration ou pour violation de contrat	Sur une entente écrite des parties ou sur préavis de 12 mois par l'une ou l'autre des parties
Locataire responsable pour sa part des taxes foncières si le contrat est résilié avant la fin de l'année par l'une ou l'autre des parties	Locataire responsable pour les taxes de toute l'année, peu importe le moment où il quitte les lieux

The retail landscape in CANADA



BY SANDY SHINDLEMAN, PRESIDENT & CEO, SHINDICO REALTY, WINNIPEG



The global retail environment is in the midst of an industry wide shift, as the online shopping experience continues to improve. Consumers are placing a greater emphasis on convenience and today's successful retailers are combining bricks and mortar stores with e-commerce to drive total sales. Additionally, some companies are breaking the mold by first opening online stores and then expanding via physical storefronts.

Canadians saw a number of new retailers and restaurants enter the market in 2016, while other recent additions continued their expansion. Much was made about the rapid departure of Target, but most of the space they left behind has been re-leased. Additionally, the global appetite for products made in Canada has helped revive Canadian clothing manufacturers like Canada Goose.

Retail spending amongst consumers increased nationally in 2016, and 2017 is expected to be no different.

From a provincial perspective, Manitoba's consistent positive growth has started to attract national headlines. The province's diversified economy helps to avoid boom and bust cycles, while low unemployment provides boots on the ground for retailers. High construction costs constrain supply and avoid overdevelopment.

RETAIL IN GENERAL

To see just how much retail has changed over the last 20 years, one need look no further than the market cap of companies like Amazon and Alibaba, as compared to companies like Walmart and Sears. Amazon is valued at \$350B, while Alibaba is valued at \$191B, despite only both having one physical store. Compare this to Walmart, valued at \$285B, with 6,290 stores, and Sears, valued at \$19.7B, with 717 stores.

Further, retailers like Harry's and Warby Parker broke the traditional mold by achieving eight digit valuations via their online stores. Harry's manufactures and sells high quality razor blades, while Warby Parker designs and sells its own trendy eyeglasses and sunglasses. In 2015, Harry's was valued at \$750M, despite only having one location, while Warby Parker was valued at \$1.2B, with 30 store fronts.

While the shift to online sales has harmed some formerly heralded retailers, others like Home Depot and Lowes have been able to benefit by creating an unrivaled omni channel experience. Both companies have used their bricks and mortar locations as distribution centres in an effort to drive total sales. At Home Depot, 2015 revenue was up \$13B to \$83B as compared to 2012 revenues of approximately \$70B. By allowing customers a wider range of products online, with in store pickup, big box stores have the potential to provide the best of both worlds. Additionally, the stores enjoy the cost savings associated with being able to house a broader range of product in one centralized location.

Millennials shop online more than baby boomers, but they still enjoy visiting stores. Their in-store demands are much different from those of baby boomers. For example, millennials generally prefer avoiding sales people when possible – they are more content doing their own research and browsing on their own. Conversely, baby boomers favour stores with excellent in-store service. In order to adjust to the trend, retailers must continue to innovate and

“Retailers must continue to innovate and improve the in-store experience to drive traffic.”

improve the in-store experience to drive traffic. We are seeing large department stores pivot, with dining being a key part of the recently renovated Hudson's Bay on Queen Street in Toronto, and the newly opened Nordstroms at the Eaton Centre. The Oliver & Bonacini group is responsible for the food hall in the basement of The Bay, while there is a sports bar in the men's section at Nordstroms.

More retail assets are being tenanted with businesses that offer consumers something to eat or do. Examples include escape rooms, 24/7 gyms and better burger restaurants. As appraisers, we must be cognizant of the stable and predictable cash flows that these businesses generate. Not having to rely on keeping up with the latest fashion trends provides operators with more continuity and less risk on a year-to-year basis.

CANADIAN RETAIL

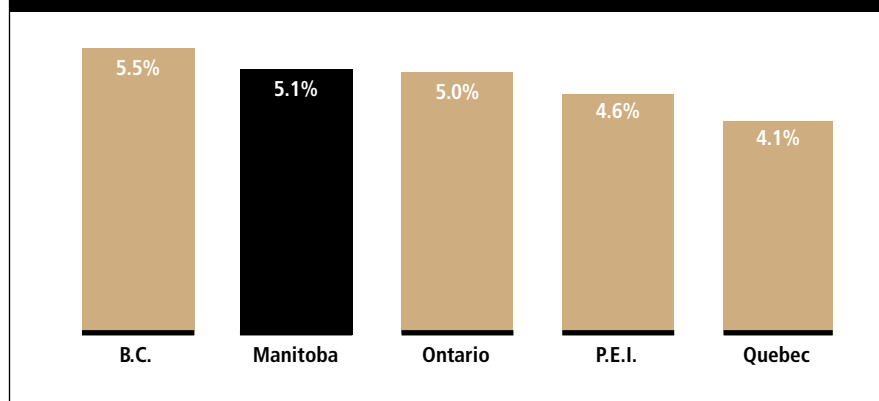
The Canadian retail market continues to perform well despite headwinds from oil prices and closings like Target and Future Shop. The majority of the boxes these companies left behind have been absorbed as new businesses continue to enter the market.

I am old enough to remember the publicity over the closing of Woodwards. Abandoned locations were home to squatters and pigeons, but the spaces were ultimately repositioned, and a number of shopping centres that housed the retailer have since expanded. Later, when retailers like Simpsons and Eatons closed, Canadians were once again worried that we were losing “iconic for some” retailers.

The most notable departure of 2016 was certainly Target's. The general consensus is that the closure had much less to do with the Canadian consumer and much more to do with Target's inability to execute. The company expanded too quickly and was unable to stock shelves with the products that Canadians craved – the products they were used to buying in Target's American stores. Empty shelves combined with higher prices resulted in 133 big box stores across Canada suddenly becoming available. Target's parent company was responsible for 29 of these leases, while most of the others have since been released to different retailers.

Because of the resiliency the Canadian retail market has demonstrated, companies continue to view Canada as

2015/2016 RETAIL SALES FORECASTED CHANGE



“A steady economy combined with Canada’s close proximity to the United States means that our country is likely to be home to more and more best-in-class global retailers.”

a source of new customers. This can be seen with luxury department stores like Nordstroms opening six stores and Saks opening four stores across the country. Quick service restaurants like Chipotle and Panera also continue to expand, while the organic grocer, Whole Foods already has 11 Canadian locations.

According to RBC Economics, retail spending amongst consumers in Canada is expected to increase by 3.7% y/y in 2016. In December of 2015, shopping malls across the country saw a 4.2% increase in sales per square foot, with Alberta being the only province that experienced a decline. Strong consumer spending has helped keep vacancy low, with most super regional malls across the country enjoying sub 4% vacancy. Landlords like Cadillac Fairview have been able to reinvest in their asset base while expanding existing malls as a result of the demand for space.

Canadian clothing labels have enjoyed a renaissance with ‘Made In Canada’ carrying a global cache. No company represents this better than Canada Goose,

perhaps the best-known parka designer of the 21st century. Superior products combined with the ability to market ‘Made in Canada’ have allowed the company to earn the trust of customers from around the globe.

A steady economy combined with Canada’s close proximity to the United States means that our country is likely to be home to more and more best-in-class global retailers. The Canadian market is not overdeveloped, and high replacement costs mean that existing assets are well positioned to succeed in the future.

MANITOBA – A STRONG PERFORMER WITHIN THE CANADIAN RETAIL LANDSCAPE

Manitoba had the third highest GDP growth of any province in 2015, and 2016 is projected to be the same. In 2017, RBC Economics thinks that Manitoba and Ontario will be the best performing economies in Canada, with forecasted growth of 2.4%. At a projected 5.9% in 2016, RBC also thinks Manitoba will have the lowest unemployment

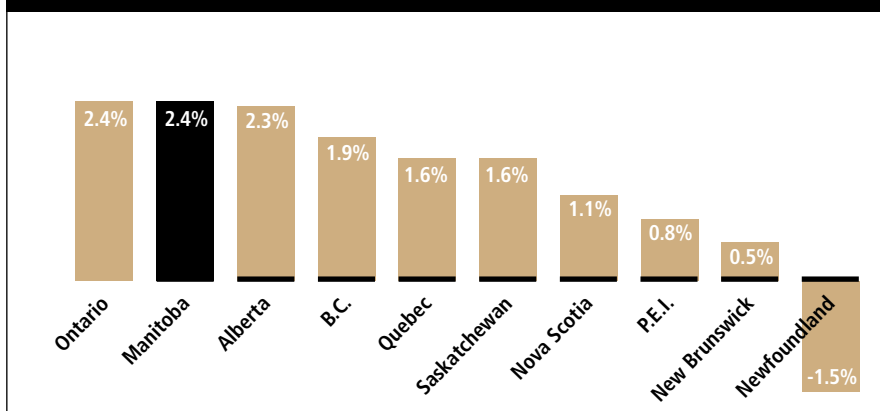
rate nationwide. Strong GDP growth combined with low unemployment is expected to drive a 5.1% increase in retail sales in 2016, the second highest behind only BC. Manitoba’s outperformance continues to gain national attention, with more retailers and institutional investors gaining interest in the province’s assets

A strong manufacturing base, combined with international trucking companies and crown corporations provides Manitoba with solid employment. As a Winnipegger, I am often pleasantly surprised to see what is being made for export when I drive by non-descript industrial buildings around the city. Canada Goose has a local manufacturing facility. MacDon, one of the largest manufacturers of agriculture equipment in the world, is headquartered in Winnipeg. International trucking giants Trans X and Bison Transport are also locally owned and operated.

On April 30, 2016, *The Globe and Mail* ran a featured article entitled *Winnipeg: Canada’s Unlikely Economic Sweet Spot*. One of Canada’s most successful tech startups, Skip the Dishes, was profiled, as the company decided to locate its head office in Winnipeg. Founder Joshua Simair said that he was intrigued by Winnipeg’s low cost of living, its deep underutilized talent pool, and the city’s strong sense of community. *The Globe* also indicates that, as a result of Manitoba’s diversified economy, real GDP shrank by only 0.2% in 2009, while Alberta, Saskatchewan and Ontario experienced declines of 5.5%, 5.3% and 3.1% respectively.

On a per square foot basis, Manitoba is not over retailled. Since 2000, the province has seen its total inventory of retail space increase by 3M square feet. The vacancy rate is 4.6% for community strips, 4.7% for power centres, and 7.2% for regional malls. It is important to note that a few tired, underperforming assets skew the data for regional malls. The high cost of construction is partly responsible for the tight supply in the market. Shopping centres that offer excess land for expansion are considered especially valuable in the Manitoba market.

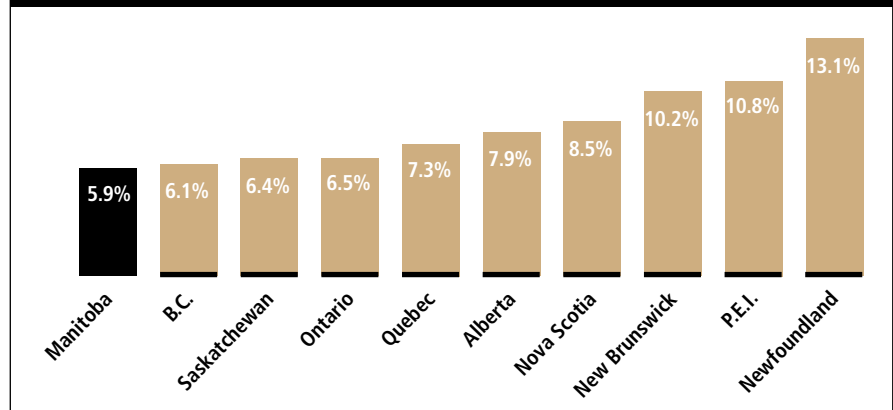
2016 FORECASTED GDP GROWTH



Manitoba's slow, steady growth means that assets do not become economically obsolete as quickly as they do in other Canadian and American cities. Additionally, the predictability of the Manitoba economy means cash flows are more certain, resulting in the kind of low volatility investments that many investors demand. Retail assets rarely come for sale, so, when they do, these factors make them trade at premium multiples. Job growth, combined with positive immigration, should continue to increase the demand for space, while high construction costs restrict developers' ability to add an abundance of square footage to the market.

Indicative of this positive outlook for the Keystone province, Shindico Realty has a robust pipeline of projects in Manitoba, with 6M+ square feet planned. The majority of our projects under development are signature infill properties. Over 1,000,000 SF of mixed-use development is planned at Grant

2016 FORECASTED UNEMPLOYMENT RATE



Park Pavilions in one of Winnipeg's most desirable neighborhoods – River Heights. The Plaza at Polo Park is a joint venture with Cadillac Fairview located at the former Winnipeg Blue Bombers stadium site. Adjacent to Winnipeg's best performing mall, Polo Park, this 600,000+ SF project will house offices, retail, and a hotel. Westport Festival also

offers over 1,000,000 SF+ conveniently located at the Red River Exhibition Grounds, which houses a number of national and international trade shows focused on agriculture. 🏡

Note: Forecasted data is utilized throughout this article as actual data for the year is not yet available.



every one deserves a decent place to live.

In almost 40 years of helping families improve their housing situations, we at Habitat for Humanity have seen firsthand how critical housing is to families and to communities. We realized from the beginning that when we build structures, we are also building...

strength / stability / self-reliance

habitat.mb.ca



Le paysage du commerce de détail au

CANADA



PAR SANDY SHINDELMAN, PRÉSIDENT ET CHEF DES OPÉRATIONS,
SHINDICO REALTY, WINNIPEG



L'environnement mondial du commerce de détail est dans une période de transition à l'échelle de l'industrie, alors que l'expérience du magasinage en ligne continue de s'améliorer. Les consommateurs désirent plus de commodité et les détaillants avisés d'aujourd'hui combinent les magasins traditionnels avec le commerce électronique pour augmenter les ventes totales. De plus, certaines compagnies brisent le moule en ouvrant d'abord des magasins virtuels, prenant ensuite de

l'expansion en ouvrant des magasins ayant pignon sur rue.

Les Canadiens ont vu plusieurs nouveaux détaillants et restaurants arriver sur le marché en 2016, alors que d'autres récentes additions ont poursuivi leur développement. On a beaucoup parlé du départ précipité de Target, mais presque tout l'espace laissé derrière par la bannière a été loué de nouveau. En outre, l'attrait international pour les produits fabriqués au Canada a donné un nouvel élan aux fabricants de vêtements canadiens, comme Canada Goose.

Les dépenses des consommateurs dans le secteur de la vente au détail ont augmenté à l'échelle nationale en 2016, ce qui devrait se poursuivre en 2017.

Sur le plan provincial, la croissance positive soutenue au Manitoba a commencé à faire la manchette dans tout le pays. L'économie diversifiée de la province aide à éviter les cycles d'expansion et de ralentissement, alors que le faible taux de chômage fournit une main-d'œuvre aux détaillants. Les coûts de construction élevés freinent l'offre et empêchent le développement excessif.

LE COMMERCE DE DÉTAIL EN GÉNÉRAL

Pour voir à quel point le commerce de détail a changé depuis 20 ans, il suffit de regarder la capitalisation boursière de compagnies comme Amazon et Alibaba, comparativement à des compagnies comme Walmart et Sears. Amazon est évaluée à 350 G\$, alors qu'Alibaba vaut 191 G\$, même si les deux n'ont qu'un seul magasin physique. Comparez cela à Walmart, évaluée à 285 G\$, avec 6290 magasins, et Sears, valant 19,7 G\$, avec 717 magasins.

Qui plus est, des détaillants comme Harry's et Warby Parker ont brisé les traditions en obtenant des évaluations dans les huit chiffres avec leurs magasins virtuels. Harry's fabrique et vend des lames de rasoir de première qualité, alors que Warby Parker conçoit et vend ses propres lunettes et lunettes de soleil d'avant-garde. En 2015, Harry's était évalué à 750 M\$, même s'il n'avait qu'un seul emplacement, tandis que Warby Parker valait 1,2 G\$, avec 30 magasins.

Alors que les ventes en ligne ont affecté certains détaillants auparavant acclamés, d'autres, comme Home Depot et Lowes, ont pu en profiter en créant une expérience multicanaux inégalée. Les deux compagnies ont utilisé leurs emplacements physiques comme centres de distribution, afin d'augmenter leurs ventes totales. Chez Home Depot, les recettes en 2015 ont augmenté de 13 G\$ pour atteindre 83 G\$, comparativement aux recettes de 2012, qui totalisaient environ 70 G\$. En offrant aux clients une plus grande variété de produits en ligne, qu'ils passent chercher en magasin, les hypermarchés peuvent potentiellement offrir le meilleur des deux mondes. Au surplus, les magasins peuvent réaliser des économies en gardant une plus grande diversité de produits dans un emplacement centralisé.

Les enfants du millénaire magasinent en ligne plus que les enfants de l'après-guerre, même s'ils aiment se rendre dans les magasins. Leurs demandes en magasin diffèrent beaucoup de celles des enfants de l'après-guerre. Par exemple,

« Les détaillants doivent continuer à innover et à améliorer l'expérience en magasin pour favoriser le trafic. »

ils préfèrent généralement éviter les vendeurs, si possible – ils aiment mieux trouver eux-mêmes ce qu'ils cherchent et faire du lèche-vitrine seuls. En revanche, les enfants de l'après-guerre visitent les magasins où l'on donne un excellent service. Afin de s'ajuster à la tendance, les détaillants doivent continuer à innover et à améliorer l'expérience en magasin pour favoriser le trafic. Nous voyons des grands magasins évoluer et donner une place importante à la restauration, comme dans le magasin Hudson's Bay récemment rénové, sur la rue Queen, à Toronto, et le magasin Nordstroms, ouvert depuis peu au Centre Eaton. Le groupe Oliver & Bonacini est responsable de la foire alimentaire au sous-sol du Hudson's Bay, tandis qu'on trouve un bar sportif dans la section des hommes chez Nordstroms.

Plus d'actifs de détail sont loués par des entreprises offrant aux consommateurs quelque chose à manger ou à faire. Les exemples comprennent les salles d'évasion, les gymnases toujours ouverts et les restaurants servant de meilleurs hamburgers. En tant

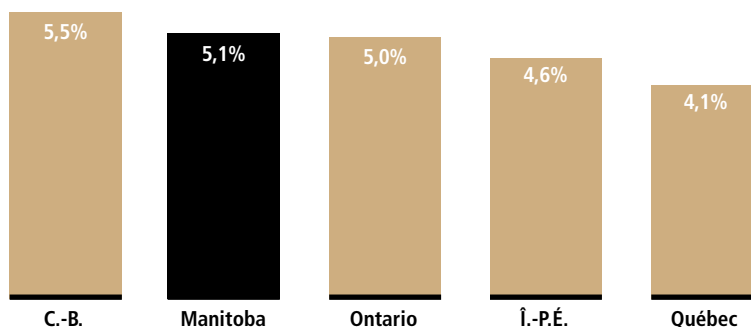
qu'évaluateurs, nous devons connaître les flux de trésorerie stables et prévisibles que génèrent ces entreprises. Ne pas avoir à compter sur les dernières tendances mode offre aux exploitants plus de continuité et présente moins de risques d'une année à l'autre.

LE COMMERCE DE DÉTAIL CANADIEN

Le marché du détail canadien se porte toujours bien, malgré les vents contraires des prix du pétrole et des fermetures, comme celle de Target et Future Shop. La plupart des créneaux laissés derrière par ces compagnies ont été remplis par les nouvelles entreprises qui continuent d'arriver sur le marché.

Je suis assez vieux pour me rappeler la publicité entourant la fermeture de Woodwards. Les emplacements abandonnés ont été occupés par des squatters et des pigeons, mais on a éventuellement repositionné les espaces et plusieurs centres commerciaux qui hébergeaient le détaillant ont pris de l'expansion depuis. Plus tard, lorsque des détaillants comme Simpson et Eaton's

CHANGEMENTS PRÉVUS DANS LA VENTE AU DÉTAIL EN 2015/2016



« Une économie stable, combinée à la proximité immédiate du Canada avec les États-Unis, signifie que notre pays accueillera vraisemblablement de plus en plus de détaillants mondiaux de premier rang. »

ont fermé leurs portes, les Canadiens se sont encore inquiétés de perdre des détaillants qui étaient des « icônes pour certains ».

Le départ le plus remarqué en 2016 fut certainement celui de Target. On s'entend généralement pour dire que sa fermeture avait beaucoup moins à faire avec les consommateurs canadiens et beaucoup plus avec son incapacité de s'établir. La compagnie a pris une expansion trop rapide et s'est montrée incapable de garnir ses étagères avec des produits que les Canadiens recherchaient, mais plutôt avec des produits qu'ils avaient l'habitude d'acheter dans les magasins Target aux États-Unis. Des étagères vides, combinées à des prix plus élevés, ont soudainement créé la disponibilité de 133 hypermarchés à travers le Canada. La compagnie mère Target était responsable pour 29 de ces baux, alors que la plupart des autres magasins ont été reloués à des détaillants différents depuis.

À cause de la résilience démontrée par le marché du détail canadien, les compagnies continuent de voir le Canada comme une source de nouveaux clients. On peut le constater avec les grands magasins de luxe comme Nordstroms, qui a ouvert six magasins, et Saks, qui en a ouvert quatre à travers le pays. Les restaurants à service rapide, comme Chipotle et Panera, continuent aussi à prendre de l'expansion, tandis que l'épicerie biologique Whole Foods a déjà 11 emplacements au Canada.

Selon RBC Economics, les dépenses des consommateurs dans le secteur de la vente au détail au Canada devraient augmenter de 3,7 % A/A en 2016. En décembre 2015, les centres commerciaux du pays ont connu une augmentation de 4,2 % des ventes par pied carré, l'Alberta étant la seule province qui a connu une baisse. Les fortes dépenses des consommateurs

ont aidé à garder le taux d'inoccupation bas, avec la majorité des mégacentres régionaux jouissant d'un taux d'inoccupation de moins de 4 %. Les propriétaires comme Cadillac Fairview ont pu réinvestir dans leurs actifs, en agrandissant leurs centres commerciaux existants suite aux demandes d'espace.

Les étiquettes de vêtements canadiens ont connu une recrudescence avec la mention « Fabriqué au Canada » portant un cachet mondial. Aucune compagnie ne le représente mieux que Canada Goose, peut-être le fabricant de parkas le plus connu du 21^e siècle. Des produits de qualité supérieure, combinés à la capacité de mettre en marché la mention « Fabriqué au Canada », ont permis à la compagnie de gagner la confiance de sa clientèle à travers le monde.

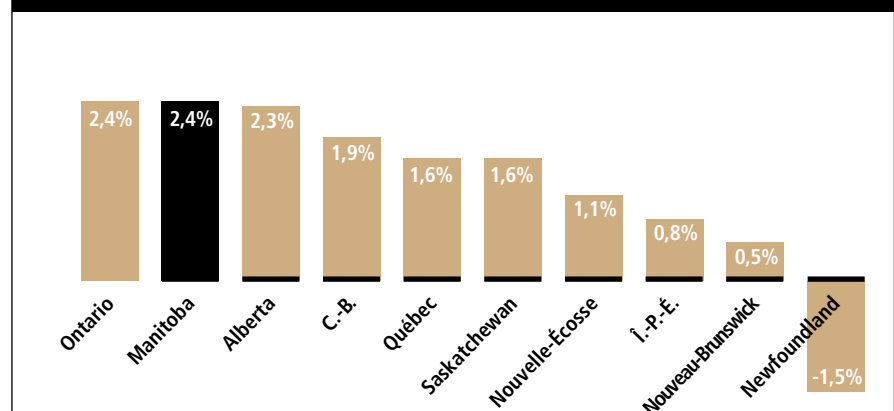
Une économie stable, combinée à la proximité immédiate du Canada avec les États-Unis, signifie que notre pays accueillera vraisemblablement de plus en plus de détaillants mondiaux de premier rang. Le marché canadien n'est pas trop développé, et les coûts élevés de remplacement signifient que les actifs actuels sont bien positionnés pour avoir du succès dans le futur.

MANITOBA – UN JOUEUR IMPORTANT DANS LE PAYSAGE DU COMMERCE DE DÉTAIL CANADIEN

Le Manitoba avait la troisième croissance du PIB la plus élevée de toutes les provinces en 2015, et l'on prévoit qu'il en sera de même pour 2016. En 2017, RBC Economics croit que le Manitoba et l'Ontario auront les économies les plus performantes au Canada, avec une croissance prévue de 2,4 %. À un taux projeté de 5,9 % en 2016, RBC croit aussi que le Manitoba aura le taux de chômage le plus bas au pays. Une forte croissance du PIB, combinée au faible chômage, devrait entraîner une augmentation de 5,1 % des ventes au détail en 2016, la deuxième plus élevée derrière seulement la Colombie-Britannique. La performance exceptionnelle du Manitoba continue à attirer l'attention nationale, alors que de plus en plus de détaillants et d'investisseurs institutionnels s'intéressent aux actifs de la province.

Une solide assise manufacturière, combinée à la présence de compagnies internationales de camionnage et de plusieurs sociétés d'État, fournit

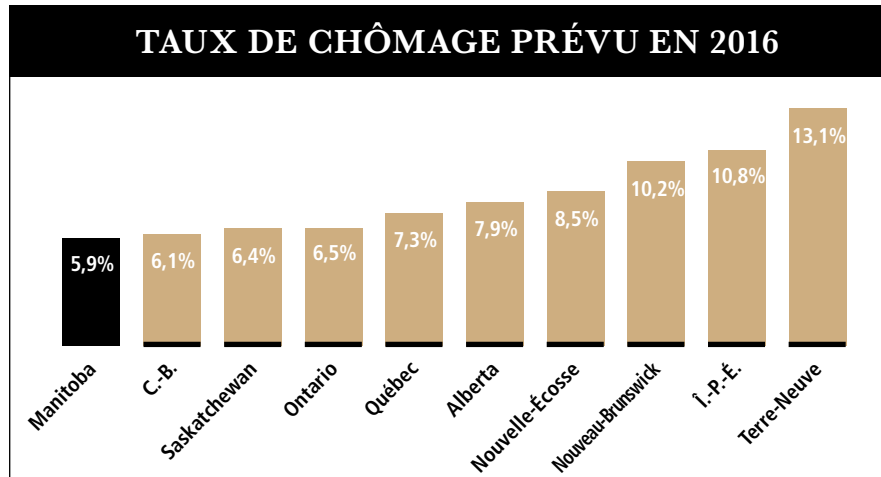
CROISSANCE DU PIB PRÉVUE EN 2017



beaucoup d'emplois au Manitoba. En tant que Winnipegois, je suis souvent agréablement surpris de voir ce que l'on fabrique pour l'exportation quand je passe en voiture devant des bâtiments industriels quelconques ici et là dans la ville. Canada Goose possède une installation de fabrication locale. MacDon, un des plus grands fabricants d'équipements agricoles au monde, a son siège social à Winnipeg. Les géants internationaux du camionnage Trans X et Bison Transport sont aussi détenus et exploités par des intérêts locaux.

Le 30 avril 2016, le quotidien *The Globe and Mail* publiait un article de fond, intitulé *Winnipeg: Canada's Unlikely Economic Sweet Spot* [*Winnipeg : Lieu improbable de prospérité économique au Canada*]. L'une des meilleures jeunes entreprises technologiques au Canada, Skip the Dishes, était mise en vedette, alors qu'elle avait décidé d'installer son siège social à Winnipeg. Le fondateur, Joshua Simair, expliquait qu'il était intrigué par le coût de la vie peu élevée, le vaste bassin de talents sous-utilisé et le profond sens communautaire de la ville. *The Globe* indiquait aussi que, grâce à l'économie diversifiée du Manitoba, le PIB réel a diminué de seulement 0,2 % en 2009, alors que l'Alberta, la Saskatchewan et l'Ontario ont essuyé des reculs de 5,5 %, 5,3 % et 3,1 %, respectivement.

Au pied carré, le commerce de détail n'est pas excessif au Manitoba. Depuis 2000, la province a vu l'inventaire total de son espace commercial augmenter de 3 millions de pieds carrés. Le taux d'inoccupation est de 4,6 % pour les mails linéaires de quartier, 4,7 % pour les mégacentres commerciaux et 7,2 % pour les centres commerciaux régionaux. Il est à noter que quelques actifs fatigués et sous-performants faussent les données sur les centres commerciaux régionaux. Les coûts élevés de construction sont en partie responsables de l'offre limitée sur



le marché. On pense que les centres commerciaux offrant des excédents de terrains pour le développement ont une grande valeur sur le marché manitobain.

La croissance lente et stable au Manitoba signifie que les actifs ne deviennent pas économiquement désuets aussi vite que dans d'autres villes canadiennes et américaines. En outre, la prévisibilité de son économie signifie que les flux de trésorerie sont plus sûrs, produisant le genre d'investissements peu volatiles que recherchent beaucoup d'investisseurs. Les actifs de détail sont rarement mis en vente, alors, quand ils le sont, ces facteurs les font vendre à prime. La croissance de l'emploi, combinée à l'immigration positive, devrait continuer à stimuler la demande d'espace, alors que les coûts élevés de construction réduisent la capacité des promoteurs d'ajouter une abondance de pieds carrés au marché.

Illustrant cette perspective positive pour la province « clé de voûte », Shindico Realty a dans ses cartons une solide batterie de projets au Manitoba, avec plus de 6 millions de pieds carrés planifiés. La majorité de nos projets en développement sont des biens immobiliers intercalaires originaux. Plus d'un million de pieds carrés de développement à usage mixte sont prévus aux Grant Park Pavilions, dans l'un des quartiers les plus désirables de Winnipeg, River Heights. Le centre commercial à Polo Park est une entreprise commune avec Cadillac Fairview, situé sur l'ancien site du

stade des Blue Bombers de Winnipeg. Adjacent au centre commercial le plus performant de la ville, Polo Park, ce projet de plus de 600 000 pieds carrés, accueillera des bureaux, des magasins ainsi qu'un hôtel. Le festival de Westport offre également plus d'un million de pieds carrés, bien situés sur les terrains de l'Expo Red River, qui accueille plusieurs salons commerciaux agricoles nationaux et internationaux. 🇨🇦

Note: Des données prévisionnelles sont utilisées tout au long de cet article, car les données réelles pour l'année ne sont pas encore disponibles.

Maintenant disponible

Consultez le dernier numéro de la revue *Évaluation immobilière au Canada* en ligne.



En savoir plus www.aicanada.ca/fr/



AIC'S SELF-REGULATION MODEL: HOW IT WORKS AND WHY IT SUCCESSFULLY PROTECTS THE PUBLIC



Richard Colbourne, AACI, P. App,
President Elect, Volunteer,
Professional Practice Committee

The effectiveness of the self-regulation of an industry or profession is continually being scrutinized by the public and government as they strive to minimize risk and protect consumers. Self-regulation is critical to the sustainability of a profession as it ensures accountability and garners respect, trust and credibility for the professional designation among its clients, the public and regulators within the marketplace.

With close to 80 years as the leading property valuation association

in Canada, the Appraisal Institute of Canada (AIC) is recognized as a successful example of a self-regulating organization. It has built a professional culture of integrity and accountability among its Members and, most importantly, has effectively protected the intended user of valuation services by ensuring that the AIC provides the highest quality of valuation professionals. The key components to AIC's self-regulation model are outlined below, as well as why it successfully protects the public and its clients.

AIC'S GOVERNANCE MODEL IS STRONG AND EFFECTIVE

AIC is committed to good governance that is supported by a strong foundation of a robust strategic plan, policies and regulations.

The AIC is governed by a national Board of 14 member-elected Directors. It works collaboratively with its 10 provincial affiliate associations to grant the distinguished Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI™) and Canadian Residential Appraiser (CRA™) designations.

The designation process provides Members with the knowledge and skills to provide unbiased professional services such as real property appraisal, appraisal review, consulting, reserve fund planning, and the appraisal of machinery and equipment.

AIC is guided by *Bylaws, Regulations, Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, and a *Code of Conduct* to ensure that:

- the integrity of the profession is maintained;
- Members engage in conduct that will instill confidence and protect the public interest;
- Members provide quality services within their areas of competence;
- Members commit themselves to principles that reflect high standards of professionalism; and
- Members are held accountable for adherence to these standards through a rigorous complaints and disciplinary process.

At the core of AIC's strategy is its mission is "to promote and support our Members in providing high quality property advisory services for the benefit of clients, employers and the public." To achieve this mission, the national body sets national standards, regulations and policies, in consultation with the industry and membership. The provincial affiliates support the implementation of these guidelines. Furthermore, AIC has more than 300 Member volunteers and professional staff at the national and provincial levels who play an active role in the accreditation, professional practice and regulation of the Institute.

MEMBER ETHICS AND PROFESSIONAL PRACTICE IS GUIDED BY STANDARDS

First published by the AIC in 2001, *CUSPAP* sets the ethics and practice requirements for its Members. Compliance to *CUSPAP* is a mandatory conduct, practice and professional liability insurance requirement.

CUSPAP provides guidelines that ensure a consumer receives only the highest quality report and service from AIC Members. *CUSPAP* encompasses six standards: an ethics standard and practice-related standards dedicated to five key professional services, including the:

- Real Property Appraisal Standard;
- Review Standard;
- Consulting Standard;
- Reserve Fund Planning Standard; and
- Appraisal of Machinery and Equipment Standard.

CUSPAP is reviewed and published on a biennial basis to ensure that the compliance requirements respond to:

- AIC's commitment to maintaining the highest standards of conduct, analysis and reporting;
- The diversity of AIC Members' practices;
- The changing industry requirements; and
- AIC Members' business models.

CUSPAP continues to be AIC's foundational document. It is integrated into every aspect of the AIC's operations and strategy and is a key element in our:

- marketing, promotion and government relations;
- self-regulatory regime;
- designation education; and
- Mandatory Professional Liability Insurance Program.

CUSPAP is AIC's and its Members' contract to the public we serve.

COMPREHENSIVE ACCREDITATION PROCESS ENSURES QUALITY VALUATION PROFESSIONALS

The AIC Professional Designation Program provides a leading-edge curriculum that is based on theoretical and practical experience within the industry. It ensures that Candidate



"AT THE CORE OF AIC'S STRATEGY IS ITS MISSION IS 'TO PROMOTE AND SUPPORT OUR MEMBERS IN PROVIDING HIGH QUALITY PROPERTY ADVISORY SERVICES FOR THE BENEFIT OF CLIENTS, EMPLOYERS AND THE PUBLIC.'"

Members proceeding to the AACI™ or CRA™ designation have an educational foundation that prepares them to meet the ever-changing demands of a multi-disciplinary profession and complex market conditions.

The accreditation process sets the bar high every step of the way. It includes an admission requirement, education requirement, Work Product Reviews, Applied Experience Program and Exam, and, finally, a Professional Competency Interview. A university degree is required to obtain an AIC designation.

The AIC's Program of Professional Study is seen as a 'gold standard' nationally and internationally. In fact, AIC is the only organization in the world to have its accreditation process offered in both official languages, an offering that was recognized in June 2016 through a Memorandum of Understanding between the AIC and The European Group of

Valuers' Associations (TEGoVA). Organizations in the United States, Europe and Australia, to name a few, have looked to, adopted or adapted their policies to AIC's accreditation process and/or valuation standards.

The English Program of Professional Studies is developed and delivered in partnership with the Real Estate Division of the Sauder School of Business, University of British Columbia. The French Program of Professional Studies is delivered in partnership with the Université Laval in Quebec. Both universities offer the program in class and through distance learning, offering students in Canada and around the world access to curriculums in the language of their choice.

ALL MEMBERS REQUIRE CONTINUOUS PROFESSIONAL DEVELOPMENT

To ensure ongoing competency, AIC Members are required to obtain 24 credits in each two-year cycle under its Continuing Professional Development (CPD) Program. Of the 24 credits, seven must be from AIC's mandatory Professional Practice Seminar, with 17 discretionary credits from industry-related educational programs or training. Failure to obtain the required CPD credits within the two-year cycle results in a suspension of membership and a fine.

COMPLAINT RESOLUTION PROCESS PROTECTS THE PUBLIC

The AIC is committed to being responsive, transparent and accountable to the public. AIC has a Complaint Resolution Process that is focused on protecting the public interest and maintaining the excellence of the profession and the services its Members provide to the public.

The Complaint Resolution Process does not arbitrate or determine value but rather focuses on adherence to the professional services and ethics standards set out in CUSPAP. The AIC focuses its investigation and adjudication on formal complaints, where it is alleged that a Member has contravened CUSPAP, the Institute's Bylaws, Regulations, Policies and Professional Liability Insurance Program. Section 5 of the *AIC Consolidated Regulations* provides the guidance that governs professional practice and the disciplinary process from the initial reception of a complaint to the final outcome. It also defines the roles of the parties and the sub-committees that are part of the Complaint Resolution Process.

AIC has a committed resource at National Office to address consumer and member concerns and enquiries. The Director, Professional Practice serves as the first point of contact for consumers and members to respond to various questions and concerns related to the conduct and/or practice of an AIC Member. The Director is responsible for registering consumer and member complaints in a confidential and expedient way and directs complaints to the Counsellor, Professional Practice for investigation.

Depending on the nature of the allegations and the extent of the breaches, a complaint may be resolved by the Counsellor; referred to

and resolved by the Advocate, with the support from the Investigating Sub-Committee; or heard before and decided by the Adjudicating or Appeal Hearing Panels.

The outcome of a complaint may include one or more practice and/or conduct sanctions including but not limited to:

- Practice Sanctions: direct the Member to take continuing professional development courses or courses from a specific program of professional studies; direct to the Member to submit work product for peer review; reprimand
- Conduct Sanctions: suspension (e.g., of designation, of membership, of co-signing privileges); censure (with or without publication); expulsion
- Fines: up to \$10,000
- Investigation Costs: minimum \$500

The complaint resolution process is served by Member volunteers from across the country who have extensive experience in valuation and in quasi-judicial and/or judicial settings.

PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE OFFERS FURTHER PROTECTION TO CLIENTS

AIC has a mandatory Professional Liability Insurance Program to protect the public, clients and AIC Members. All Members in good standing are covered for the professional services as set out in *CUSPAP*, and within their area of qualification and competency. Under the Program, Members receive comprehensive protection, including liability coverage with a limit of \$2 million (per occurrence/aggregate per year), as well as legal and defense costs.

WHY AIC'S SELF-REGULATION WORKS

AIC's self-regulation has been an integral component of its nearly 80-year history. A commitment to protect the public and deliver quality valuation services to our clients has established AIC as the 'valuation professionals of choice.' AIC Members are recognized within Canada as expert witnesses within judicial and semi-judicial settings, and they advise stakeholders within government, the financial industry and the real estate sector on issues relating to the market value of real estate.

AIC's self-regulation regime is working effectively and the AIC will remain committed to ensuring the accountability of Members to their clients and to delivering quality services to the public they serve. 🇨🇦



"AIC HAS A COMPLAINT RESOLUTION PROCESS THAT IS FOCUSED ON PROTECTING THE PUBLIC INTEREST AND MAINTAINING THE EXCELLENCE OF THE PROFESSION AND THE SERVICES ITS MEMBERS PROVIDE TO THE PUBLIC."



LE MODÈLE D'AUTORÉGLÉMENTATION DE L'ICE : COMMENT IL FONCTIONNE ET POURQUOI IL PROTÈGE LE PUBLIC



Richard Colbourne, AACI, P. App,
President Elect, Volunteer,
Professional Practice Committee


L'efficacité de l'autoréglementation d'une industrie ou profession est constamment examinée à la loupe par le public et le gouvernement dans un effort pour minimiser les risques et protéger les consommateurs. L'autoréglementation est essentielle à la durabilité d'une profession parce qu'elle l'oblige à rendre des comptes et qu'elle assure le respect, la confiance et la crédibilité de la désignation professionnelle auprès de ses clients, du public et des responsables de la réglementation dans une économie de marché.

Comptant près de 80 ans comme association d'évaluation immobilière de premier plan au Canada, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est reconnu comme un bon exemple d'organisme

autoréglementé. Il a créé autour de ses membres une culture d'intégrité et de responsabilité professionnelles et, ce qui importe avant tout, il a protégé efficacement l'utilisateur prévu des services d'évaluation en veillant à ce que l'ICE fournisse des professionnels de l'évaluation de la plus haute qualité. Nous nous proposons de décrire ci-après les composants clés du modèle d'autoréglementation de l'ICE et d'expliquer pourquoi ces composants protègent efficacement le public et les clients de l'ICE.

LE MODÈLE DE GOUVERNANCE DE L'ICE EST FORT ET EFFICACE

L'ICE s'engage à assurer une bonne gouvernance s'appuyant sur les solides assises d'un robuste ensemble de plan stratégique, politiques et règlements.



« LA MISSION DE L'ICE SE TROUVE AU CŒUR DE SA STRATÉGIE. CETTE MISSION CONSISTE À « PROMOUVOIR ET SOUTENIR SES MEMBRES DANS LA PRESTATION DE SERVICES EN CONSULTATION IMMOBILIÈRE DE QUALITÉ ÉLEVÉE À L'AVANTAGE DES CLIENTS, DES EMPLOYEURS ET DU GRAND PUBLIC. »

L'ICE est gouverné par un Conseil d'administration national de 14 administrateurs élus par les membres. Il collabore avec ses 10 associations provinciales affiliées à décerner les désignations distinguées d'Accredited Appraiser Canadian Institute/Évaluateur accrédité de l'Institut canadien (AACI™) et de Canadian Residential Appraiser/Évaluateur résidentiel canadien (CRA™).

Le processus de désignation permet aux membres d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires à la prestation de services professionnels impartiaux dans des domaines tels l'évaluation de biens immobiliers, l'examen d'évaluations, la consultation, la planification de fonds de réserve et l'évaluation de machinerie et d'équipement.

L'ICE est guidé par des *Règles, Règlements, les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et un *Code de conduite* pour assurer que :

- L'intégrité de la profession est maintenue;
- Les membres se conduisent de manière à inspirer la confiance et à protéger les intérêts du public;
- Les membres fournissent des services de qualité dans leur domaine de compétence;

- Les membres souscrivent aux principes qui reflètent des normes élevées de professionnalisme;
- Les membres doivent rendre compte de leur adhésion à ces normes dans le cadre d'un rigoureux processus de traitement des plaintes et de mesures disciplinaires.

La mission de l'ICE se trouve au cœur de sa stratégie. Cette mission consiste à « promouvoir et soutenir ses membres dans la prestation de services en consultation immobilière de qualité élevée à l'avantage des clients, des employeurs et du grand public ». Pour accomplir cette mission, l'organisme national établit des normes, règles et politiques nationales, en consultation avec l'industrie et ses membres. Les affiliées provinciales appuient la mise en application de ces lignes directrices. De plus, l'ICE compte plus de 300 membres bénévoles et employés professionnels aux niveaux national et provincial qui jouent un rôle actif dans l'accréditation, la pratique professionnelle et la réglementation de l'Institut.

L'ÉTHIQUE ET LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE DES MEMBRES SONT GUIDÉES PAR DES NORMES

Publiées pour la première fois en 2001, les NUPPEC énoncent les exigences que doivent respecter les membres en matière d'éthique et de pratique. La conformité aux NUPPEC est une exigence obligatoire aux plans de la conduite, de la pratique et de l'assurance responsabilité professionnelle.

Les NUPPEC fournissent des lignes directrices qui veillent à assurer que le consommateur reçoit un rapport et des services de la plus haute qualité des membres de l'ICE. Les NUPPEC englobent six normes : une norme relative aux questions d'éthique et des normes relatives à la pratique portant sur cinq services professionnels clés, à savoir :

- Norme relative aux activités d'évaluation immobilière;
- Norme relative aux activités d'examen;
- Norme relative aux activités de consultation;
- Norme relative à la planification de fonds de réserve;
- Norme relative aux activités d'évaluation de machinerie et d'équipement.

Les NUPPEC sont examinées et publiées aux deux ans afin de faire en sorte que les exigences en matière de conformité correspondent :

- À l'engagement de l'ICE à maintenir les normes les plus élevées relatives à la conduite, à l'analyse et à la production de rapports;
- À la diversité des pratiques des membres de l'ICE;
- Aux exigences changeantes de l'industrie;
- Aux modèles d'affaires des membres de l'ICE.

Les NUPPEC demeurent le document fondamental de l'ICE. Il s'intègre à tous les aspects des opérations et de la stratégie de l'ICE et il constitue un élément clé de :

- nos activités de marketing, de promotion et de relations gouvernementales;
- notre régime d'autoréglementation;
- nos exigences de désignation en matière d'éducation;
- notre programme obligatoire d'assurance responsabilité professionnelle.

Les NUPPEC est le contrat de l'ICE et de ses membres envers le public que nous desservons.

LE PROCESSUS COMPLET D'ACCREDITATION ASSURE LA QUALITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'ÉVALUATION

Le Programme de désignation professionnelle de l'ICE fournit un curriculum d'avant-garde qui repose sur l'expérience théorique et pratique au sein de l'industrie. Il veille à ce que les stagiaires qui travaillent en vue d'obtenir la désignation d'AACI ou de CRA ont suivi les études qui les préparent à répondre aux demandes sans cesse changeantes d'une profession multidisciplinaire opérant dans des conditions de marché complexes.

Le processus d'accréditation est très exigeant à toutes les étapes. Il comprend une exigence à l'admission, une exigence en matière d'éducation, des examens du produit du travail, le Programme et examen d'expérience pratique et, pour terminer, une entrevue de compétence professionnelle. Un grade universitaire est requis pour l'obtention d'une désignation de l'ICE.

Le Programme d'études professionnelles de l'ICE est considéré comme l'étalon de référence au pays et dans le monde. D'ailleurs, l'ICE est la seule organisation dans le monde à offrir son processus d'accréditation dans les deux langues officielles, caractéristique qui a été reconnue en juin 2016 dans un Protocole

d'entente entre l'ICE et l'European Group of Valuers' Associations (TEGoVA). Des organismes aux États-Unis, en Europe et en Australie, pour n'en nommer que quelques-uns, ont étudié, adopté ou adapté leurs politiques en fonction du processus d'accréditation et(ou) des normes d'évaluation de l'ICE.

Le Programme d'études professionnelles en anglais est élaboré et livré en partenariat avec la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique. Le Programme d'études professionnelles en français est livré en partenariat avec l'Université Laval à Québec. Ces deux universités offrent le programme en classe et par téléapprentissage, donnant ainsi accès aux étudiants au Canada et dans le monde entier à des programmes de cours dans la langue de leur choix.

TOUS LES MEMBRES DOIVENT SUIVRE DES COURS DE PERFECTIONNEMENT PROFESSIONNEL CONTINU

Pour assurer le maintien de leurs compétences, les membres de l'ICE sont tenus d'obtenir 24 crédits à chaque cycle de deux ans du Programme de perfectionnement professionnel continu (PPC). Sept de ces 24 crédits doivent venir du Séminaire de pratique professionnelle obligatoire de l'ICE, les 17 autres crédits facultatifs provenant de programmes ou formation relatifs à l'industrie. La non-obtention des crédits de PPC requis dans un cycle de deux ans entraîne la suspension du statut de membre et une amende.

LE PROCESSUS DE RÉOLUTION DES PLAINTES PROTÈGE LE PUBLIC

L'ICE a pris l'engagement d'être réceptif, transparent et responsable envers le public. L'ICE a mis au point un processus de résolution des plaintes axé sur la protection des intérêts du public et sur le maintien de l'excellence de la profession et des services que ses membres fournissent au public.

Le processus de résolution des plaintes de l'ICE n'intervient pas comme arbitre ou évaluateur. Son examen porte plutôt sur l'adhésion aux services professionnels et aux normes en matière d'éthique énoncés dans les NUPPEC. L'ICE axe son enquête et son adjudication sur les plaintes formelles contenant une allégation voulant qu'un membre ait contrevenu aux NUPPEC ou aux Règles, Règlements, politiques et dispositions du Programme d'assurance responsabilité

professionnelle de l'Institut. L'article 5 des *Règlements consolidés de l'ICE* fournit de plus amples détails sur la gouvernance de la pratique professionnelle et du processus disciplinaire depuis la réception d'une plainte jusqu'à sa résolution finale. Il définit également les rôles des parties et des sous-comités qui prennent part au processus de résolution des plaintes.

L'ICE a engagé des ressources au bureau national pour répondre aux inquiétudes et requêtes des consommateurs. La directrice de la Pratique professionnelle sert de premier point de contact des consommateurs et des membres en réponse aux diverses questions et préoccupations relatives à la conduite et/ou aux services d'un membre de l'ICE. La directrice est responsable d'enregistrer les plaintes des consommateurs de façon confidentielle et opportune et de les transmettre à la conseillère en matière de pratique professionnelle aux fins d'enquête.

Dépendamment de la nature des allégations et de l'ampleur des contraventions, une plainte peut être : résolue par la conseillère, référée au médiateur et résolue par ce dernier avec l'appui du sous-comité d'enquête, ou présentée devant les panels d'audience d'adjudication ou d'appel aux fins de décision.

Le dénouement d'une plainte peut inclure une ou plusieurs sanctions en matière de pratique et/ou de conduite, y compris notamment mais non exclusivement :

- Sanctions en matière de pratique : ordonner au membre de suivre des cours de perfectionnement professionnel ou des cours d'un programme spécifique d'études professionnelles; ordonner au membre de soumettre le produit de son travail à un examen par les pairs; réprimande
- Sanctions en matière de conduite : suspension (par ex., de la désignation, du statut de membre, des privilèges de cosignature); censure (avec ou sans publication); expulsion
- Amendes : jusqu'à 10 000 \$
- Frais d'enquête : minimum 500 \$

Le processus de résolution des plaintes est exercé par des membres bénévoles de tous les coins du pays possédant une vaste expérience en évaluation et en travail dans un contexte judiciaire et/ou quasi-judiciaire.

L'ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE OFFRE UNE PROTECTION SUPPLÉMENTAIRE AUX CLIENTS

L'ICE a un Programme d'assurance responsabilité professionnelle obligatoire visant à protéger le public, les clients et les membres de l'ICE. Tous les membres en règle sont couverts pour les services professionnels qu'ils rendent tel qu'énoncé dans les NUPPEC et dans leur domaine de qualification et de compétence. En vertu de ce programme, les membres jouissent d'une protection complète, y compris une couverture de responsabilité ayant une limite de 2 millions de dollars (par occurrence/agrégat par année), ainsi que les frais juridiques et de défense.

POURQUOI L'AUTORÉGLÉMENTATION DE L'ICE FONCTIONNE

L'autoréglementation fait partie intégrante des opérations de l'ICE depuis près de 80 ans. L'engagement à protéger le public et à livrer des services d'évaluation de qualité à nos clients a fait des membres de l'ICE les « professionnels de l'évaluation de choix ». Les membres de l'ICE sont reconnus au Canada comme témoins experts dans des contextes judiciaires et quasi judiciaires et ils sont appelés à conseiller les parties intéressées au sein des gouvernements, de l'industrie financière et du secteur immobilier sur des questions relatives à la valeur marchande de biens immobiliers.

Le régime d'autoréglementation de l'ICE fonctionne efficacement et l'ICE demeurera engagé à assurer que ses membres soient responsables devant leurs clients et continuent de fournir des services de qualité au public qu'ils desservent. 🇨🇦

CMHC ASSESSMENT AND OUTLOOK FOR CANADA'S HOUSING MARKET

On October 26, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) released its quarterly Housing Market Outlook, at a time when many factors that influence Canada's economy and demographics are in flux. The result is a national picture that reflects three distinct regional disparities: strong price growth in British Columbia and Ontario; weaknesses in oil-dependent provinces of Newfoundland and Labrador, Saskatchewan and Alberta; and stabilization of prices around levels supported by market fundamentals in other provinces, with some evidence of imbalances.

"This makes for a complex picture in the housing market," says CMHC Chief Economist Bob Dugan. "That is why CMHC has, for the first time, released its Housing Market Assessment (HMA) and Housing Market Outlook (HMO) at the same time. This enables CMHC to provide a more complete story for housing markets and promote housing and financial stability. With the assessment, we alert Canadians to imbalances and vulnerabilities in our housing markets. With the outlook, we provide a range of possible outcomes to help Canadian homebuyers and industry make better decisions."

According to the HMA, Canada now shows strong evidence of problematic conditions. Meanwhile, the HMO highlights important regional differences

in housing activity, which will gradually dissipate through 2017 and 2018.

At the national level, housing starts and Multiple Listing Service® (MLS®) sales are expected to decline slightly in 2017, before stabilizing in 2018 to levels more consistent with economic fundamentals and demographic changes. The HMO estimates the range of housing starts to be between 172,700 and 183,100 units in 2018.

CMHC's forecast for MLS® sales is an increase from 2015 levels, ranging from 517,000 to 533,400 units in 2016. In 2017 and 2018, resales should decline to levels warranted by factors such as disposable income, household formation, mortgage rates, and levels of new and active listings. These are some of the key factors that help to determine the level and growth of market activity.

A SNAPSHOT OF THE MARKET

HMO forecasts are based on CMHC's extensive body of housing-market information and its own analysis. They also go hand in glove with CMHC's HMA, which is designed to alert Canadians to imbalances and vulnerabilities in our housing markets. The assessment looks at markets across Canada for evidence of four types of 'problematic conditions:' **overheating**, when sales greatly outpace new listings in the market for existing homes;



CMHC Chief Economist Bob Dugan

sustained acceleration in house prices; **overvaluation** of house prices above what can be supported by market fundamentals; and **overbuilding**.

This quarter's assessment was sobering: CMHC found strong evidence of problematic conditions for Canada overall, compared with moderate evidence in the previous quarter. Meanwhile, overvaluation remains a prevalent concern in several major housing markets including Toronto, Montréal and Vancouver, and overbuilding is also a concern in several centres. While this is not welcome news to the industry, Dugan cautions that evidence of problematic

conditions does not add up to a housing bubble: “The public has been given an impression that any market that has prices rising for a long time has to burst. Instead, what we are expecting is for a deceleration of resale price rises in 2017 and 2018. Most cases of overvaluation in major markets are resolved gradually.”

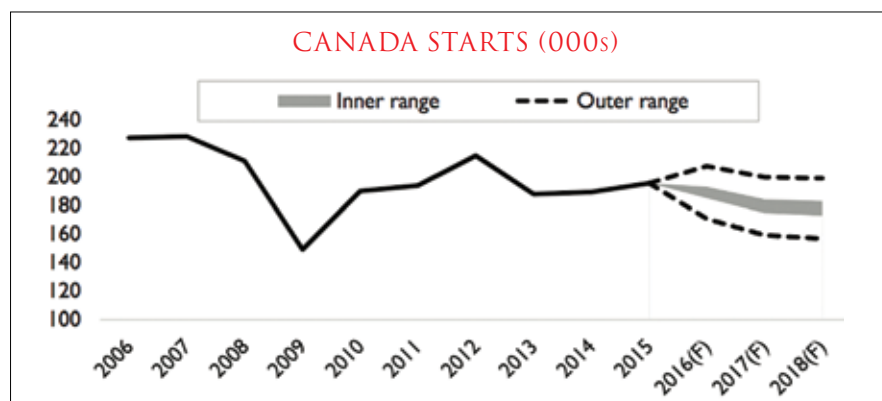
REGIONAL VARIATION

The nationwide trends are informed by a variety of broad market factors, such as a predicted modest increase in Gross Domestic Product (GDP) in Canada over 2015 this year and next, on demographic trends that CMHC has modelled, including a decline in the pace of household formation. But these trends are sometimes exacerbated or countered by regional conditions.

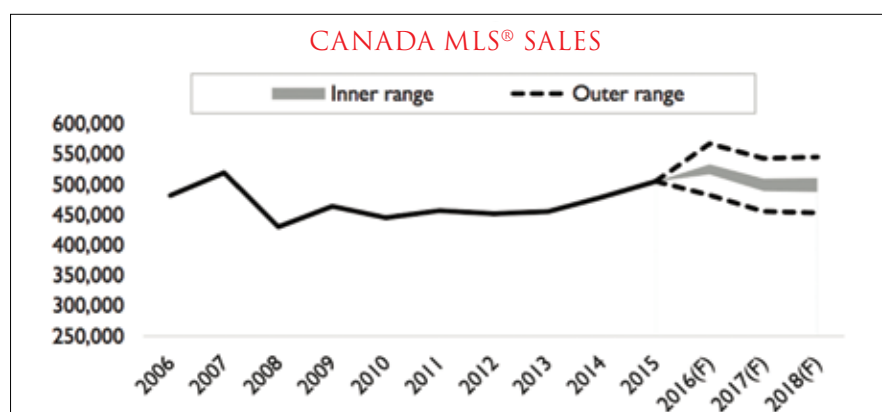
For example, predicted growth in the population, employment rate and economy of British Columbia should translate into increased demand for housing. In Metro Vancouver, in particular, there is moderate evidence of overheating and price acceleration. Price growth is expected to slow, which should help to alleviate some of the market imbalances. But there is also a wild card: the introduction of a tax on home purchases by foreign entities in August could dampen sales and price pressures – but such a measure is relatively untested in Canada, and the results should be monitored closely.

In contrast, Ontario can expect modest but slowing economic growth, and a boost in housing demand through an influx of immigrants. However, the province’s picture is clouded by economic uncertainty, particularly about global growth and its effect on non-energy exports, and rising debt loads. Overall, CMHC expects resales and multi-unit starts to remain high, while sales of single detached homes will be dampened. Ontario home prices are expected to continue growing strongly for now, but this should moderate by 2018.

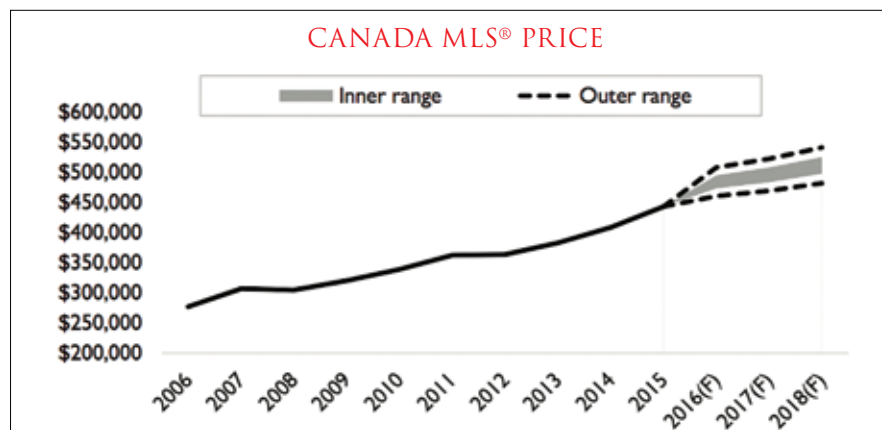
Factors and forecasts across each of the provinces are detailed in the HMO, with estimates for single-detached starts,



Source: CMHC, (F) Forecasts by CMHC



Source: CREA, (F) Forecasts by CMHC



Source: CREA, (F) Forecasts by CMHC

multi-unit starts, resales and prices. Most of the provincial outlooks are less challenging than in British Columbia and Ontario, which include Canada’s two most dynamic urban housing markets. For further detail, the HMA details conditions in 15 of Canada’s Census Metropolitan Areas (CMAs), from Victoria to St. John’s.

KEEPING WATCH

While CMHC’s HMA and HMO are based on comprehensive data and robust modelling, Dugan cautions that it is also important to understand that uncertain trends in some of the factors cloud the outlook somewhat. Since CMHC’s previous outlook, risks in these factors have been growing, which could mean

COMPARISONS BETWEEN THE JULY 2016 AND OCTOBER 2016 REPORTS

	Overheating		Price Acceleration		Overvaluation		Overbuilding		Overall Assessment	
	July 2016	Oct. 2016	July 2016	Oct. 2016	July 2016	Oct. 2016	July 2016	Oct. 2016	July 2016	Oct. 2016
Canada	Green	Green	Green	Yellow	Red	Red	Green	Green	Yellow	Red
Victoria	Yellow	Yellow	Green	Yellow	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Vancouver	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Red	Red	Green	Green	Red	Red
Edmonton	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow
Calgary	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Red	Red
Saskatoon	Green	Green	Green	Green	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red
Regina	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red	Red
Winnipeg	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow
Hamilton	Yellow	Yellow	Green	Yellow	Red	Red	Green	Green	Yellow	Red
Toronto	Green	Yellow	Yellow	Yellow	Red	Red	Green	Green	Red	Red
Ottawa	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green
Montréal	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green	Yellow	Yellow
Québec	Green	Green	Green	Green	Red	Red	Green	Green	Yellow	Yellow
Moncton	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green
Halifax	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
St. John's	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Green

Evidence of problematic conditions Green Weak Yellow Moderate Red Strong

NOTE 1: Colour codes indicate the level of evidence of problematic conditions. The HMA reflects a comprehensive framework that not only tests for the presence or incidence of signals of potentially problematic conditions, but also considers the intensity of signals (that is, how far the indicator is from its historical average) and the persistence of signals over time. Generally, low intensity and persistence are associated with a lower potential of upcoming problematic conditions. As the number of persistent signals increases, the evidence of a problematic condition developing increases.

NOTE 2: Results at the CMA level are not segmented by housing type or neighbourhood. They represent an assessment of the entire CMA. However, specific CMA reports provide further detailed analysis of these markets.

NOTE 3: The colour scale extends to red only for those factors that have multiple indicators signaling significant incidence, intensity and persistence of potentially problematic conditions. As a result, only overvaluation and overbuilding can receive a red rating, since they are assessed using more than one indicator.


NOTE 4: To ensure the framework is as current as possible, on a regular basis, we undertake a model selection process whereby our house price models for overvaluation are tested for statistical significance at the national and CMA level. The result of this process may change the number of indicators of a problematic condition from the previous assessment.

“THE MAIN THING FOR INDUSTRY PROFESSIONALS AND COMPANIES IS TO STAY INFORMED AND TO UNDERSTAND THE RISKS IN THEIR REGIONS.”

additional pressure in some markets. “A large part of Canada’s housing market, notably in Alberta and Newfoundland and Labrador, depend on the level of investment activity in the oil and gas sectors, which in turn depend on oil prices,” says Dugan. “Our view of oil prices is based on the September 2016 Industry Consensus, and it suggests a range of \$40 to \$62 US per barrel by the end of 2017. But that could be thrown off by unpredictable factors such as trade disputes or weather events.”

Several other important factors lend uncertainty to the estimates: for example, Canadian debt-to-income ratio is at a

historical high, making households more vulnerable to a sudden change in interest rates. Another unknown is the federal government’s recent changes to eligibility rules and criteria for insured mortgages, which involves ‘stress testing’ high-ratio mortgages and requiring borrowers to meet higher debt-servicing limits. While CMHC estimates that 5-10% of prospective homebuyers will be affected by these changes – requiring them to delay or scale back their purchases – the actual effects are difficult to determine, particularly at the provincial and municipal levels.

Nevertheless, Dugan asserts that, “While there are vulnerabilities in several of Canada’s housing markets, changes in factors such as oil prices and trade with the US can either help our market or harm it,” he says. “The main thing for industry professionals and companies is to stay informed and to understand the risks in their regions.” He urges analysts, builders, lenders, investors, policymakers and, indeed, all participants in the housing industry to read the HMO and HMA, available free of charge from CMHC’s website (www.cmhc.ca). Detailed market-analysis publications are also available at www.cmhc.ca/housingmarketinformation. 

ÉVALUATION ET PERSPECTIVES DE LA SCHL DU MARCHÉ DE L'HABITATION AU CANADA

Le 26 octobre, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a publié son rapport trimestriel Perspectives du marché du logement alors que plusieurs facteurs qui influencent l'économie et les données démographiques du Canada sont en pleine mutation. Il en résulte un portrait national qui reflète trois disparités régionales distinctes : une forte croissance des prix en Colombie-Britannique et en Ontario; des faiblesses dans les provinces dépendantes du pétrole de Terre-Neuve-et-Labrador, Saskatchewan et Alberta; et stabilisation des prix autour des niveaux appuyés par les fondamentaux du marché dans les autres provinces, avec quelques signes de déséquilibres.

« Ceci donne un portrait complexe du marché de l'habitation, précise l'économiste en chef de la SCHL, M. Bob Dugan. C'est pour cette raison que la SCHL a publié pour la première fois simultanément son Évaluation du marché de l'habitation (EMH) et ses Perspectives du marché de l'habitation (PMH). Ceci permet à la SCHL de dresser un portrait plus complet des marchés de l'habitation et de promouvoir la stabilité du logement et des finances. Par cette évaluation, nous alertons les Canadiens au sujet de déséquilibres et des vulnérabilités dans nos marchés de l'habitation. Dans nos perspectives, nous présentons un éventail de dénouements possibles afin d'aider les acquéreurs de logement canadiens et l'industrie à prendre de meilleures décisions. »

Selon l'EMH, le Canada présente maintenant des signes élevés de conditions problématiques. Par ailleurs, le rapport PMH fait ressortir d'importantes disparités régionales sur les marchés de l'habitation qui se résorberont au cours de 2017 et 2018. À l'échelle nationale, les mises en chantier d'habitations et les ventes MLS® devraient diminuer un peu en 2017, avant de se stabiliser en 2018 pour se situer à des niveaux qui cadrent mieux avec les facteurs économiques fondamentaux et les changements démographiques. Le PMH estime que le nombre de mises en chantier se situera, en 2018, entre 172 700 et 183 100 unités d'habitation.

Les prévisions de la SCHL en ce qui a trait aux ventes MLS® font état d'une augmentation par rapport aux niveaux de 2015, se situant entre 517 000 et 533 400 unités en 2016. En 2017 et 2018, les reventes devraient descendre aux niveaux justifiés par des facteurs tels le revenu personnel disponible, la composition des ménages, les taux hypothécaires et les niveaux d'inscriptions nouvelles et actives. Ce sont là quelques-uns des facteurs clés qui aident à déterminer le niveau et la croissance de l'activité du marché.

UN INSTANTANÉ DU MARCHÉ

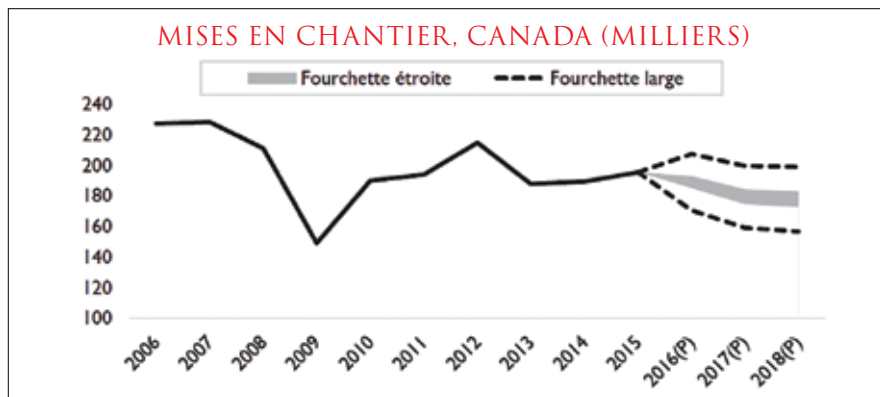
Les perspectives du rapport PMH sont fondées sur le considérable ensemble de données sur le marché de l'habitation de la SCHL et sur l'analyse qu'elle en fait. Ces perspectives vont de pair avec le rapport EMH de la SCHL qui est conçu dans le but d'alerter les Canadiens de la présence de déséquilibres et de vulnérabilités dans nos marchés de l'habitation. L'évaluation examine



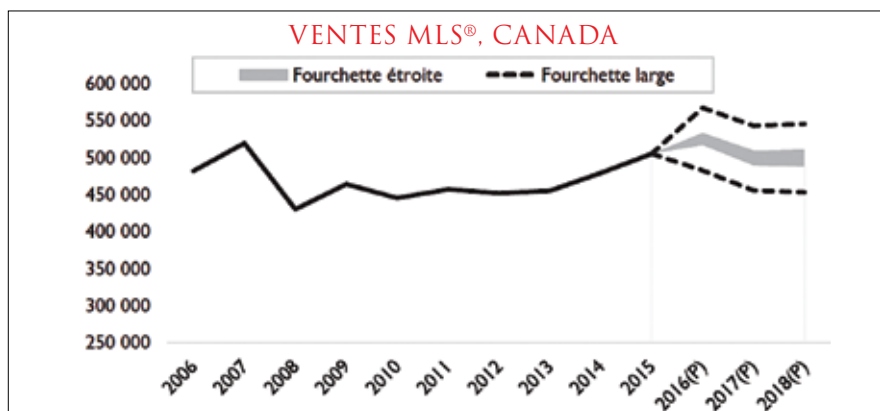
Économiste en Chef de la SCHL Bob Dugan

les marchés à l'échelle du Canada à la recherche de quatre types de « conditions problématiques » : **la surchauffe**, quand les ventes devancent grandement les nouvelles inscriptions dans un marché de maisons existantes; **l'accélération soutenue** des prix des maisons; la **surévaluation** des prix des maisons par rapport à ce que peuvent soutenir les fondamentaux du marché; et **la construction excessive**.

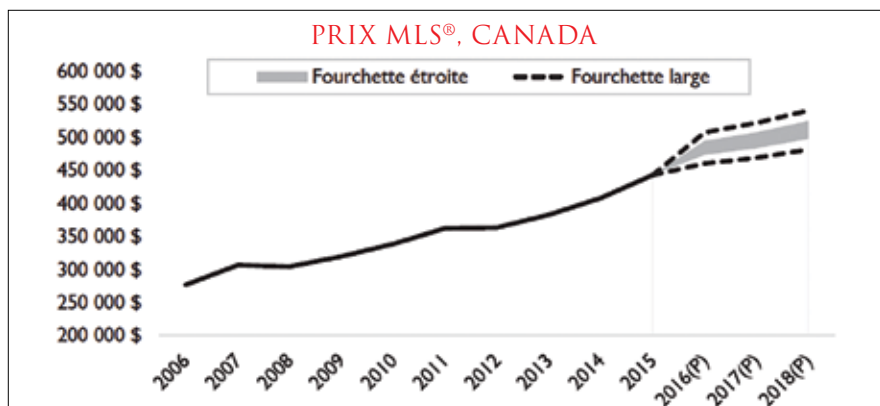
Cette évaluation trimestrielle est sombre : la SCHL a relevé des signes élevés de conditions problématiques au Canada dans son ensemble, comparativement à des signes modérés au trimestre précédent. Entre-temps, la surévaluation demeure un facteur de préoccupation dans plusieurs grands marchés canadiens de l'habitation, y compris Toronto, Montréal et Vancouver, alors que la construction excessive est également inquiétante dans plusieurs centres.



Source: SCHL, (P) Prévisions



Source: ACI, (P) Prévisions par la SCHL



Source: ACI, (P) Prévisions par la SCHL

Bien que ce ne soit pas une bonne nouvelle pour l'industrie, M. Dugan tient à souligner que les signes de conditions problématiques ne constituent pas une bulle immobilière : « Le public est sous l'impression que tout marché qui connaît une longue période d'augmentation des prix doit éclater. Nous nous attendons plutôt à un ralentissement de l'augmentation des prix de revente en 2017 et 2018. La plupart des cas de

surévaluation dans les principaux marchés se résorbent progressivement. »

DISPARITÉS RÉGIONALES

Les tendances à l'échelle nationale sont éclairées par un large éventail de facteurs du marché, y compris la modeste augmentation prévue du Produit intérieur brut (PIB) au Canada par rapport à 2015 cette année et l'an prochain, et par la modélisation des tendances

démographiques de la SCHL, y compris le ralentissement du rythme de la composition des ménages. Mais ces tendances sont parfois exacerbées ou atténuées par les conditions régionales.

Par exemple, la prévision de croissance de la population, du taux d'emploi et de l'économie de la Colombie-Britannique devrait se traduire par une demande accrue de logement. On observe, surtout dans la région métropolitaine de Vancouver, des signes modérés de surchauffe et d'accélération des prix. On s'attend à un ralentissement de l'augmentation des prix, ce qui devrait contribuer à atténuer certains des déséquilibres du marché. Mais l'introduction en août d'une taxe sur les achats de maison par des entités étrangères pourrait venir mêler les cartes et refroidir les ventes et la pression des prix – mais une telle mesure est relativement non éprouvée au Canada et ses résultats devraient être surveillés de près.

Par contre, l'Ontario peut s'attendre à une modeste croissance économique en ralentissement et à une poussée de la demande de logement résultant d'un afflux d'immigrants. Cependant, la perspective provinciale est assombrie par l'incertitude économique, surtout au plan de la croissance globale et de ses effets sur les exportations non énergétiques et de l'augmentation du fardeau de la dette. Dans l'ensemble, la SCHL s'attend à ce que les reventes et les mises en chantier de logements collectifs demeurent élevées, alors que les ventes de maisons unifamiliales faibliront. On s'attend à ce que les prix des maisons en Ontario continuent d'augmenter fortement pour le moment, mais qu'ils devraient ralentir en 2018.

Les facteurs et perspectives dans chacune des provinces sont exposés en détail dans le PMH, avec estimations des mises en chantier d'unifamiliales, mises en chantier de logements collectifs, reventes et prix. La plupart des perspectives provinciales sont moins problématiques que celles de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, qui comprennent les deux marchés d'habitation urbains les plus dynamiques. Pour plus de détails, le rapport EMH précise les conditions dans 15 Régions métropolitaines de recensement (RMR) du Canada, de Victoria à St. John's.

NOTE 1 – Le code de couleur indique dans quelle mesure les signes de conditions problématiques sont présents. L'EMH est un cadre analytique exhaustif qui vise à détecter non seulement la présence d'indicateurs associés à des conditions potentiellement problématiques, mais tient compte également de l'intensité de ces indicateurs (autrement dit de leur écart par rapport à la moyenne historique) et de leur persistance. En règle générale, les indicateurs dont l'intensité et la persistance sont faibles montrent que les conditions sont peu susceptibles de devenir problématiques. À mesure que le nombre d'indicateurs persistants se multiplie, les signes que les conditions pourraient devenir problématiques augmentent.

NOTE 2 – Les résultats des RMR ne sont pas ventilés selon le type de logement ou le quartier. Ils correspondent à l'évaluation qui est faite pour l'ensemble de la RMR. Cependant, les rapports régionaux fournissent une analyse plus détaillée sur ces marchés.

NOTE 3 – La cote rouge est attribuée à un facteur seulement si de multiples indicateurs signalent que des conditions potentiellement problématiques sont fortement présentes et que leur intensité et leur persistance sont élevées. Les seuls facteurs pouvant recevoir cette cote sont la surévaluation et la construction excessive, car ils sont analysés au moyen de plus d'un indicateur.

NOTE 4 – Pour faire en sorte que le cadre analytique demeure aussi actuel que possible, nous entreprenons régulièrement un processus de sélection de modèles, c'est-à-dire que nous évaluons si les modèles des prix des logements que nous utilisons pour mesurer la surévaluation demeurent significatifs sur le plan statistique à l'échelle du Canada et des RMR. Les résultats de ce processus peuvent nous amener à changer le nombre d'indicateurs de conditions problématiques d'une évaluation à l'autre.

COMPARAISON ENTRE LES RAPPORTS DE JUILLET ET OCTOBRE 2016



« POUR LES PROFESSIONNELS ET LES SOCIÉTÉS DANS LE DOMAINE, L'ESSENTIEL EST DE SE TENIR AU COURANT ET DE COMPRENDRE LES RISQUES DANS LEURS RÉGIONS. »


ÊTRE VIGILANTS

Bien que les rapports EMH et PMH de la SCHL reposent sur des données abondantes et des modèles robustes, M. Dugan prévient le lecteur qu'il importe également de comprendre que les tendances incertaines de certains des facteurs viennent brouiller quelque peu les perspectives. Depuis le dernier rapport sur les perspectives de la SCHL, les risques concernant ces facteurs ont augmenté, ce qui pourrait intensifier la pression dans certains marchés. « Une part importante du marché de l'habitation du Canada, notamment en Alberta et à Terre-Neuve-et-Labrador, dépend du niveau des activités d'investissement dans les secteurs du pétrole et du gaz, qui dépendent à leur tour des prix du pétrole, dit M. Dugan. Notre perspective des prix du pétrole repose sur le consensus de l'industrie de septembre 2016 qui prévoit une fourchette de prix du baril de pétrole de 40 à 60 dollars US à la fin

de 2017. Mais cette hypothèse pourrait être chambardée par des facteurs imprévisibles tels des différends commerciaux ou des phénomènes météorologiques. »

Plusieurs autres importants facteurs contribuent à l'incertitude des estimations : par exemple, le ratio de la dette au revenu des Canadiens est à un niveau record, rendant les ménages plus vulnérables à tout changement soudain des taux d'intérêt. Un autre facteur inconnu résulte des récents changements apportés par le gouvernement fédéral aux règles d'admissibilité et aux critères d'assurance hypothécaire prévoyant un « test de stress » pour les prêts hypothécaires à proportion élevée et exigeant que les emprunteurs satisfassent à des limites plus élevées de service de la dette. Bien que la SCHL estime que 5-10 % des acquéreurs de maison seront touchés par ces changements – les obligent à retarder

ou à réduire leurs achats – il est difficile d'en mesurer les effets réels, surtout à l'échelle provinciale et municipale.

Néanmoins, M. Dugan affirme que « Bien qu'on observe des vulnérabilités dans plusieurs marchés de l'habitation au Canada, des changements dans les facteurs tels les prix du pétrole et le commerce avec les É.-U. peuvent aider notre marché ou lui nuire. Pour les professionnels et les sociétés dans le domaine, l'essentiel est de se tenir au courant et de comprendre les risques dans leurs régions. » Il invite instamment les analystes, entrepreneurs en construction, prêteurs, investisseurs, décisionnaires et, à vrai dire, tous les participants à l'industrie du logement, à lire les rapports PMH et EMH, offerts gratuitement sur le site Web de la SCHL (www.cmhc.ca). Des publications d'analyses détaillées du marché sont aussi disponibles au www.cmhc.ca/housingmarketinformation. 

“ Train people well enough so they can leave, treat them well enough so they don't want to.”

- RICHARD BRANSON

MENTORING



COMPANY:

Jackson & Associates Ltd.

LOCATION:

Courtenay, BC

YEAR ESTABLISHED:

1980

SERVICES:

Full range of residential, commercial and industrial appraisal services

OF STAFF: 9

OF AACIS: 3

OF CRAS: 2

OF CANDIDATES: 1

A great way to successfully build your company

For **Dan Wilson, AACI, P.App, Fellow**, former president of the Appraisal Institute of Canada (AIC) and president and owner of Jackson & Associates Ltd., recruiting Candidate Members, helping them develop into professional appraisers, and retaining them as key components of his permanent staff is a business model geared for success that he readily puts into practice. In the last 10 years, Dan has mentored four Candidate Members, two of whom are part of his current team.

Gains outweigh the risks

“I see mentoring as one of the most positive business strategies that an appraisal firm can undertake,” says Dan. “Not only are you helping someone to develop his or her professional skills and to establish a career, you are also enhancing your company with an individual who could well become a

committed team member for years to come.”

Depending upon unforeseen circumstances, Dan knows that there is no guarantee a Candidate Member will stay with an organization for the long-term. One of his Candidate Members moved away when her spouse accepted a job opportunity elsewhere and another joined BC Assessment when the economy experienced a downturn in 2008 and the fee appraisal business was adversely affected. While those situations can and do arise, Dan steadfastly believes that the potential rewards in taking on a Candidate Member far outweigh any perceived risks of that person not staying with you.

The experience makes you better

“Hiring a Candidate Member and spending time to mentor them is a positive experience for all concerned,”

says Dan. “When you hire a seasoned appraiser, you have to adjust to their style and approach. With a Candidate

Member, you are getting someone with youthful energy and fresh ideas. You can work with them to ensure that the various steps in an appraisal project are being done the way you like to see them done. And by taking the time to thoroughly explain things to the Candidate Member and to answer their questions, you become a better appraiser yourself. In actual fact, you learn from them.”

Dan comes by his commitment to the mentoring process and the style to make it work from personal experience. When he entered the profession, he was guided through the designation process by Bill Jackson, AACI, P.App, who was the founder of the appraisal company that Dan now owns. According to Dan, “Bill was very hands-on every step of the way. From selecting properties

“Not only are you helping someone to develop his or her professional skills and to establish a career, you are also enhancing your company with an individual who could well become a committed team member for years to come.”

and researching data to interviewing people and writing reports, he worked closely with me to make sure I was doing things correctly. I try to do the same with the Candidate Members we bring on.”

Payback for time invested

If the mentoring process is seen by some as being too time consuming, Dan is quick to point out that the time commitment is front-end loaded, with the payback down the line well worth the investment. He estimates that it is the first six months where he spends a significant amount of time accompanying Candidate Members on inspections, helping them with their research, and reviewing their work. After that, the Candidate Members become much more independent and require diminishing amounts of supervision. While being there to answer questions and share information and experiences never really stops, the payback on the early investment of time is considerable when the Candidate Member becomes a fully accredited appraiser working as an integral part of your company.

Hiring the right person

“A key to making it all work is to conduct the proper due diligence before teaming up with a Candidate Member,” says Dan. “Obviously, since you will be spending a significant amount of time with the person, there needs to be a good fit from a personality perspective. You also do a thorough review of a prospective Candidate Member’s educational background, work experience and writing style. But there is much more to it than that. I look for individuals with a strong work ethic who I feel can work both independently

“The time commitment is front-end loaded, with the payback down the line well worth the investment.”

and as part of a team. I look for people who are open to new ideas, who ask a lot of questions, and who demonstrate a genuine desire to learn. Because they will have to work directly with our clients and our staff, I also want to know that they get along with people and treat them with respect. Oh yes, and being a self-starter is a door opener as well.”

When it comes to the importance of being a self-starter, Dan recalls a situation where he had multiple applications to fill a Candidate Member position he had open. He ended up giving the job to an individual from British Columbia who had travelled all the way to the AIC Annual Conference in Halifax to learn more about the profession and to introduce herself to appraisers from across the country... Dan included. “I remembered meeting her and being impressed that someone would show that kind of initiative to make inroads in her desired career,” says Dan. “I was quite confident she would succeed.”

“There are definitely challenges to meet and personal commitments to make,” says Dan. “But I wholeheartedly recommend mentoring a Candidate Member to other appraisers and other appraisal companies. I have gained more personally and professionally than anything I have given, and I now have professional peer relationships with these individuals that I truly value.” 🇨🇦

« Formez bien vos gens pour qu'ils puissent partir, mais soigné les agréablement qu'ils ne veulent pas. »

- RICHARD BRANSON



LE MENTORAT



Une merveilleuse façon de bâtir votre compagnie avec succès

COMPAGNIE :

Jackson & Associates Ltd.

EMPLACEMENT :

Courtenay, Colombie-Britannique

ANNÉE DE CRÉATION :

1980

SERVICES :

Tous les services d'évaluation résidentielle, commerciale et industrielle

NOMBRE D'EMPLOYÉS :

NOMBRE D'AACI : 3

NOMBRE DE CRA : 2

NOMBRE DE STAGIAIRES : 1

Pour **Dan Wilson, AACI, P.App, Fellow**, ancien président de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), président et propriétaire de Jackson & Associates Ltd., recruter des membres stagiaires, les aider à devenir des évaluateurs professionnels et les garder comme éléments clés de son personnel permanent est un modèle d'affaires voué à la réussite qu'il met déjà en pratique. Depuis 10 ans, Dan a mentoré quatre membres stagiaires, dont deux font partie de son équipe actuelle.

Les gains dépassent les risques

« Je vois le mentorat comme l'une des stratégies d'affaires les plus positives qu'une firme d'évaluation puisse entreprendre, explique Dan. Non seulement aidez-vous quelqu'un à développer ses compétences professionnelles et à établir sa carrière, mais vous améliorez aussi votre compagnie avec une personne qui pourrait bien devenir un

précieux membre d'équipe pour les années à venir. »

En cas de circonstances imprévues, Dan sait que rien ne garantit qu'un membre stagiaire demeurera avec une organisation à long terme. À preuve, un de ses membres stagiaires a déménagé lorsque son époux a accepté un emploi ailleurs, alors qu'un autre s'est joint à BC Assessment lorsque l'économie a connu un ralentissement en 2008 et que les entreprises d'évaluation ont été gravement affectées. Même si ces situations peuvent survenir et se produisent effectivement, Dan croit fermement que les bénéfices potentiels d'embaucher un membre stagiaire dépassent de loin tout risque perçu que cet employé ne restera pas chez vous.

L'expérience nous rend meilleur

« Embaucher un membre stagiaire et passer du temps à le mentoré est une expérience positive pour toutes les personnes concernées,

s'enthousiasme Dan. Quand vous embauchez un évaluateur expérimenté, vous devez vous adapter à son style et à son approche. Avec un membre stagiaire, vous avez quelqu'un de jeune, plein d'énergie et de nouvelles idées. Vous pouvez

travailler avec lui pour assurer que les différentes étapes d'un projet d'évaluation soient suivies comme vous le souhaitez. Et en prenant le temps de bien expliquer les choses au membre stagiaire et de répondre à ses questions, vous devenez vous-même un meilleur évaluateur. En fait, vous apprenez de celui-ci. »

Dan tire de son expérience personnelle son engagement envers le processus de mentorat et le style nécessaire pour le rendre efficace. Quand il est entré dans la profession, il a été guidé à travers le processus de désignation par Bill Jackson, AACI, P.App, qui a fondé la compagnie d'évaluation dont Dan est maintenant propriétaire. De poursuivre Dan :

« Non seulement aidez-vous quelqu'un à développer ses compétences professionnelles et à établir sa carrière, mais vous améliorez aussi votre compagnie avec une personne qui pourrait bien devenir un précieux membre d'équipe pour les années à venir. »

« Bill a été très utile tout au long du processus. Du choix des biens immobiliers à la recherche de données, en passant par les entrevues de personnes et la rédaction de rapports, il a travaillé de près avec moi pour assurer que je fasse les choses correctement. J'essaie de faire de même avec les membres stagiaires que nous accueillons. »

Récompensé pour le temps investi

Même si certains pensent que le processus de mentorat prend trop de temps, Dan souligne que même si on passe beaucoup de temps au début, les récompenses qui viennent plus tard en valent vraiment la peine. Selon lui, c'est dans les six premiers mois qu'il consacre beaucoup de temps aux membres stagiaires, pour les aider dans les inspections, dans leurs recherches et pour examiner leur travail. Après cela, les membres stagiaires commencent à voler de leurs propres ailes et ont de moins en moins besoin de supervision. Même si l'on est toujours là pour répondre à leurs questions et partager renseignements et expériences avec eux, la récompense du temps investi au début est très satisfaisante lorsque le membre stagiaire devient enfin un évaluateur entièrement accrédité et travaille comme partie intégrante de votre compagnie.

Embaucher la bonne personne

« Une clé pour que tout fonctionne est de bien faire ses devoirs avant de faire équipe avec un membre stagiaire, prévient Dan. De toute évidence, comme vous passerez beaucoup de temps avec lui, il faut que vos personnalités soient compatibles. Vous devez également bien connaître les antécédents scolaires, l'expérience de travail et le style de rédaction du membre stagiaire potentiel. Mais il y a encore beaucoup plus que cela. Je cherche des individus qui ont une solide éthique de travail et qui, à mon avis, peuvent travailler aussi bien seuls qu'au sein d'une équipe. Je cherche des gens qui sont ouverts aux nouvelles idées, qui posent

« Même si on passe beaucoup de temps au début, les récompenses qui viennent plus tard en valent vraiment la peine. »

beaucoup de questions et qui démontrent un désir sincère d'apprendre. Étant donné qu'ils devront travailler directement avec nos clients et notre personnel, je veux également savoir s'ils s'entendent bien avec les gens et s'il les traite avec respect. Oh oui, s'il est entreprenant, ça ouvrira des portes aussi. »

Parlant de l'importance d'être entreprenant, Dan se rappelle une situation où plusieurs personnes avaient sollicité un poste de membre stagiaire qu'il avait offert. Il a fini par donner l'emploi à une femme de la Colombie-Britannique, qui avait fait tout le trajet jusqu'à Halifax, lors de la Conférence annuelle de l'ICE, pour en savoir davantage sur la profession et pour se présenter aux évaluateurs de tout le pays... incluant Dan. « Je me suis souvenu de notre rencontre et d'avoir été impressionné par quelqu'un qui avait fait preuve d'une telle initiative pour percer dans la carrière de son rêve, remarque Dan. J'étais persuadé qu'elle réussirait. »

« Bien sûr, il y a des défis à relever et des engagements personnels à prendre, de conclure Dan, mais je recommande très chaudement aux évaluateurs et aux compagnies d'évaluation de mentorer un membre stagiaire. J'ai reçu plus, tant sur le plan personnel que professionnel, que tout ce que j'ai donné, et je jouis maintenant de relations professionnelles avec des pairs de la profession, ces personnes qui ont pour moi une très grande valeur. »



BLAKE UPHAM KNOWS WHERE HE IS HEADED AND HOW HE PLANS TO GET THERE

“I AM SURROUNDED BY AN ABUNDANCE OF PROFESSIONALS WITH A WEALTH OF EXPERIENCE, WHO ARE MORE THAN WILLING TO SHARE THEIR TIME, EXPERTISE AND KNOWLEDGE. I CANNOT STRESS ENOUGH THE IMPORTANCE OF MENTORSHIP IN THIS INDUSTRY AND HOW IT CREATES OPPORTUNITIES TO GROW.”

Born and raised in Truro, NS, Blake Upham, AACI, P.App knew early on that he wanted to be a professional real estate appraiser. As Blake puts it, “I am the only person I know of who went to university with the ambition from the outset of becoming a real estate appraiser... it was always my end goal throughout the entire university experience.”

Blake’s plans certainly did not start out that way. Working for HSBC Finance and not knowing that real estate appraisers even existed let alone what they did, his original thoughts were to follow in his family footsteps. That meant becoming an entrepreneur, purchasing small income real estate, and building from there. Fortunately, he soon learned about real estate appraisal and the benefits it offered as a career, including the fact that he could still become an entrepreneur if he chose to do so once he had gained the required experience.

He soon left his finance job, enrolled in Halifax’s Mount Saint Vincent University and graduated with a Bachelor of Business Administration in 2012. He went to work with Altus Group in Fredericton, NB before his degree was even handed out and immediately began the process of achieving his AACI designation from the Appraisal Institute of Canada (AIC).

“I did not even attend my university graduation because I felt that I had not

yet accomplished my goal of becoming an AACI,” says Blake, who soon became a highly motivated participant in the PGCV (Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation) program that the AIC offers in partnership with the University of British Columbia (UBC) Real Estate Division.

“It helped that I was fresh out of university and still in the school mentality,” he says. “I was young, living in a new city with limited distractions, so I was able to spend my weekends completing assignments and studying for tests. It was a long, demanding process, but well worth it in the end.”

Blake is quick to point out that, while courses that make up the designation program effectively guide students through the learning process, it is the quality mentorship and on-the-job, real world experience that sets you up for success. His mentor during his first four years with Altus Group in Fredericton was Jason White, AACI, P.App, while, in Halifax, he continues to be mentored by Arthur Savary, AACI, P.App, James Hardy, AACI, P.App, and Jeff McLean, AACI, P.App.

“This is an outstanding benefit of working for a company like Altus Group,” Blake emphasizes. “I am surrounded by an abundance of professionals with a wealth of experience, who are more than willing to share their time, expertise and knowledge. I cannot stress enough the importance of mentorship in this industry and how it creates opportunities to grow.”



It is that opportunity to learn and grow that Blake finds such an appealing aspect of his chosen career. “Every day is a new learning experience and no two days are ever the same,” he says. “There is so much to learn and stay updated on in this industry that even the most senior appraisers will admit they are learning every day. It is refreshing to know that I will continue to learn as I grow older.” Blake achieved his designation in February of 2016 and, after time as a Senior Analyst in Altus Group’s Fredericton office, is now a Consultant

with the company in Halifax. He has completed assignments on many types of properties and spent a year negotiating land lease deals for one of the firm’s major clients. Since moving to Halifax, his primary focus has been working with industrial properties and various small commercial assignments. He is now in the process of deciding on a secondary specialization. With experience in investment property valuation and course work from the IRWA (International Right of Way Association) in right-of-way valuation, his plan is to continue working in each of these areas until he determines which one provides the most opportunities and which he finds the most interesting. As his career develops, lofty goals continue to motivate Blake. “I want to be one of the top appraisers, not just in the Maritimes, but in all of Canada,” he says. “My goal is to be relied upon for major projects across the country and, eventually, in other areas of the world. Ultimately, I would like to establish myself in more of an advisory role, with less report writing, where I can work from anywhere.”


To make these goals a reality, Blake relishes the opportunity to take on new and different assignments and to continue learning as he gains valuable experience. Part of that process is learning from the

professionals he works with and those he meets when volunteering, as he did when serving on the Board of Directors of the New Brunswick Association of Real Estate Appraisers (NBAREA). With his recent move to Halifax, he was forced to resign from the New Brunswick Board, but plans to renew his involvement in Nova Scotia once he is settled.

According to Blake, “It is a great way to stay involved in the profession, to associate with and learn from my peers, and to have a say in what is going on with the profession on both a provincial and national level.”

While it is quite obvious that Blake is highly motivated to succeed, any added incentive he might have needed can be found in his family. He and his wife Luz are expecting a baby boy later this year and he proudly states that, “Everything that I now do and strive for is for them. The profession is aging and opportunities for young professionals like me are increasing. Finding the time to be successful in my career while taking on the responsibilities of being a new father is going to be quite demanding and time consuming, however, it is a challenge I am committed to meet.”

What advice does such a motivated individual have for people considering entering the profession? “It can be difficult to find an entry level position with a quality firm, since these positions can be somewhat limited. But it is up to each individual to make it happen. Contact every appraisal firm you can find until one is at least willing to meet with you. Start the first course of the PGCV program on your own since many prospective employers will be more likely to hire someone who has shown that kind of initiative. And build a network with industry professionals as they may be able to help you get your foot in the door.”

Sound advice from a young appraisal professional who knows where he is headed and how he plans to get there. 





BLAKE UPHAM SAIT OÙ IL S'EN VA ET COMMENT Y ARRIVER



Originaire de Truro, en Nouvelle-Écosse, Blake Upham, AACI, P.App a décidé très tôt dans sa vie qu'il voulait devenir un évaluateur immobilier professionnel. Comme il se plaît à dire : « Je suis la seule personne que je connais qui soit allée à l'université avec l'ambition de devenir un évaluateur immobilier ... ce fut, tout au long de mon expérience universitaire, mon but ultime. »

Au départ, les plans de Blake n'étaient pas aussi clairs. À l'emploi des services financiers de HSBC et ignorant la nature, voire l'existence même, de la profession d'évaluateur, il se proposait de suivre les traces de son père.

Pour ce faire, il devait devenir un entrepreneur, acheter de petits immeubles à revenus et continuer dans cette veine.

Heureusement, il a rapidement appris l'importance de la profession d'évaluateur et les avantages qu'offre cette

carrière, y compris le fait qu'il pouvait devenir un entrepreneur s'il décidait de le faire après avoir acquis l'expérience nécessaire.

Peu après, il quittait son emploi aux services financiers pour s'inscrire à l'Université Mount Saint Vincent à Halifax où il obtint un baccalauréat en Administration des affaires en 2012. Il entra au service du groupe Altus à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, avant même d'avoir reçu son diplôme et a entrepris immédiatement le processus d'obtention de la désignation AACI de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE).

« Je n'ai même pas assisté à la remise des diplômes parce que je n'avais pas atteint mon but de devenir un AACI, » dit Blake, qui devint bientôt un participant hautement motivé du programme PGCV (Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation/ Certificat d'études supérieures en évaluation immobilière) qu'offre l'ICE en collaboration avec la division de l'immobilier de l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.).

« Frais émoulu de l'université, j'avais l'avantage d'avoir encore la mentalité d'étudiant, dit-il. J'étais jeune et nouveau venu dans une ville aux distractions limitées, de sorte que je pouvais passer mes fins de semaine à faire mes devoirs et à étudier en préparation des examens. Le processus est long et exigeant, mais il en vaut certainement la peine. »



Blake s'empresse de préciser que, bien que les cours qui constituent le programme menant à la désignation guident efficacement les étudiants dans le processus d'apprentissage, c'est le mentorat de qualité et l'expérience de travail qui vous prépare vraiment au succès. Son mentor au cours de ses quatre premières années au groupe Altus de Fredericton fut Jason White, AACI, P.App, alors qu'après son transfert à Halifax, il reçut le mentorat d'Arthur Savary, AACI, P.App, James Hardy, AACI, P.App, et Jeff McLean, AACI, P.App.

« J'ai l'avantage exceptionnel de travailler pour une entreprise comme le groupe Altus, explique Blake. Je suis donc entouré de professionnels expérimentés qui sont disposés à partager leur temps, leur expertise et leurs connaissances. Je ne saurais trop insister sur l'importance du mentorat dans notre industrie et des opportunités de perfectionnement qu'il présente. »

C'est cette occasion d'apprendre et de se développer que Blake considère comme l'aspect le plus attrayant de la carrière qu'il a choisie. « Chaque jour amène une nouvelle expérience d'apprentissage et chaque jour est différent, dit-il. Il y a tellement de choses à apprendre et à suivre dans cette industrie que même les évaluateurs les plus chevronnés vous diront qu'ils en apprennent tous les jours. Je suis encouragé à l'idée que je pourrai continuer à apprendre en vieillissant. »

Blake a obtenu sa désignation en février 2016 et, après avoir travaillé comme analyste principal au bureau du groupe à Fredericton, il est maintenant consultant auprès de la compagnie à Halifax. Il a exécuté des contrats de service portant sur plusieurs types de propriétés et a passé un an à négocier des baux fonciers pour certains des plus importants clients de la firme. Depuis son entrée en fonctions à Halifax, il a surtout travaillé sur des

propriétés industrielles et divers petits contrats de service commerciaux. Il réfléchit présentement au choix d'une spécialisation secondaire. Fort de son expérience en évaluation de propriétés à revenus et de ses cours en évaluation d'emprises donnés par l'IRWA (International Right of Way Association), il a l'intention de continuer à travailler dans ces deux domaines jusqu'à ce qu'il puisse déterminer celui qui présente le plus d'occasions et qui correspond le mieux à ses intérêts.

« JE SUIS ENTOURÉ DE PROFESSIONNELS EXPÉRIMENTÉS QUI SONT DISPOSÉS À PARTAGER LEUR TEMPS, LEUR EXPERTISE ET LEURS CONNAISSANCES. JE NE SAURAI TROP INSISTER SUR L'IMPORTANCE DU MENTORAT DANS NOTRE INDUSTRIE ET DES OPPORTUNITÉS DE PERFECTIONNEMENT QU'IL PRÉSENTE. »

À mesure que sa carrière se dessine, Blake continue de se fixer des objectifs stimulants. « Je veux être l'un des meilleurs évaluateurs, non seulement dans les Maritimes, mais dans tout le Canada, dit-il. J'ai pour but d'être l'homme de confiance pour des projets majeurs au pays et, éventuellement, dans d'autres parties du monde. Ultimement, j'aimerais m'établir davantage dans un rôle consultatif dans lequel j'aurais moins de rapports à écrire, ce qui me permettrait de travailler n'importe où. »

Pour atteindre ses objectifs, Blake saisit l'occasion de prendre de nouveaux contrats de service qui l'incitent à continuer d'apprendre et à acquérir de précieuses expériences. Une partie de ce processus consiste à apprendre des professionnels avec lesquels il travaille et de ceux qu'il rencontre dans le cadre de

son bénévolat, comme ce fut le cas lors de son mandat au Conseil d'administration de l'Association des évaluateurs immobiliers du Nouveau-Brunswick (NBAREA). Par suite de son récent déménagement à Halifax, il fut obligé de démissionner de son poste au Conseil d'administration du Nouveau-Brunswick, mais il se propose, une fois installé, de renouveler son engagement en Nouvelle-Écosse.

Selon Blake, « C'est un excellent moyen de demeurer en contact avec la profession, de côtoyer et d'apprendre de ses pairs et d'avoir un mot à dire sur l'orientation de la profession tant au niveau provincial que national. »

S'il est plutôt évident que Blake est fortement motivé à réussir, toute autre mesure d'incitation dont il aurait besoin se trouve dans sa famille. Son épouse, Luz, attend un garçon plus tard cette année et il est fier de déclarer : « Tout ce que je fais et m'efforce d'accomplir, c'est pour eux. La profession vieillit et les occasions pour les jeunes professionnels comme moi sont à la hausse. Trouver le temps de réussir dans ma carrière tout en prenant mes nouvelles responsabilités de père de famille pose un grand défi que je m'engage à relever. »

Quel conseil peut bien donner un individu aussi motivé aux gens qui envisagent une carrière dans cette profession? « Il peut être difficile de trouver un poste dans une firme de qualité parce que les ouvertures y sont plutôt limitées. Mais c'est à chacun de faire ce qu'il faut. Contactez toutes les entreprises d'évaluation que vous pouvez trouver jusqu'à ce que vous en trouviez une qui soit au moins disposée à vous rencontrer. Inscrivez-vous au premier cours du programme PGCV à vos propres frais parce que la plupart des employeurs seront plus intéressées à embaucher quelqu'un qui fait montre d'initiative. Développez votre réseau de professionnels de l'industrie qui pourraient vous recommander pour un poste de débutant. »

Judicieux conseil d'un jeune évaluateur professionnel qui sait ce qu'il veut et comment y arriver. 🇩🇪



CUSPAP 2016 – GET TO KNOW IT

A COLLABORATION BY THE VOLUNTEER MEMBERS OF THE APPEAL SUB-COMMITTEE:

**D. ALLAN BEATTY, AACI, P.APP, FELLOW; DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW;
GORDON TOMIUK, AACI, P.APP, FELLOW; ROBERT ROBSON, AACI, P.APP, FELLOW;
PETER LAWREK, P.APP; AND JOHN SHEVCHUK, AACI (HON)**

"ULTIMATELY, IT IS UP TO YOU, THE MEMBER, TO FAMILIARIZE YOURSELF WITH THE CURRENT MANDATORY/BINDING REQUIREMENTS."

This article furthers the discussion on the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*

2016 started by Darrell Thorvaldson, AACI, P.App, Chair of the Standards Sub-Committee in Book 3 2016 of *Canadian Property Valuation* magazine.

Members are reminded that it is their responsibility to be up to date with changes to *CUSPAP*. While this is not new, there are never enough opportunities to remind Members of this obligation. The Appraisal Institute of Canada (AIC) has developed a number of strategies to keep Members up to date on *CUSPAP* and changes from edition to edition. The one-day and two-day versions of the Professional Practice Seminar (PPS) are the most visible of these strategies, and the most comprehensive overview of changes. However, many Members wait until the last few months of a continuing professional development (CPD) cycle before attending, and thus run the risk of applying past practices that are no longer compliant or no longer have professional liability insurance coverage.

Other opportunities include:

- articles by the Professional Practice Sub-Committees and the Director-Counsellor, Professional Practice that appear regularly in this magazine;
- a robust section of the website¹ that includes a number of resources

dealing with the application of the standards;

- a summary of the changes from the previous version to the current *CUSPAP* version (Appendix B in *CUSPAP 2016*); and
- new for 2016: three online, two-hour sessions highlighting changes – which was well received by Members.

All to say, a Member cannot use the “I didn’t know” defense when it comes to the application of the current standard.

What follows are additional reminders of the *CUSPAP* requirements – some new to *CUSPAP 2016*, and some that warrant repeating from prior editions, namely in those areas where Members continue to struggle with in terms of compliance.

Over the past number of years, the AIC has actively pursued a strategic direction to expand the areas of practice for Members. *CUSPAP 2016* saw the addition of the Machinery and Equipment Appraisal Standard,² which followed the addition of the Reserve Fund Study Standard³ in 2014.

1.0 The Ethics Standard

The introduction of new professional services (e.g., machinery and equipment, reserve fund planning) amplifies the relevance of the Competency Rule for Members that choose to practice in new or specialized areas. The definition of Competency was modified slightly in *CUSPAP 2016*. The changes are



intended to clarify the description of this important requirement, but the core of the Competency provision remains intact. To fully understand the requirements, Members are referred to Sections 2.14, 4.3.7, 5.11 and 16.8. *CUSPAP* creates a ‘fabric’ of requirements to ensure Members provide these services in a manner that is consistent with our professional obligations to the public.

This should also serve as a reminder to Members in a more general sense; the competency provisions of the Ethics Standard is one of the most frequent Rules under which Members are disciplined when in contravention of *CUSPAP*.

The top five most common Ethics Standard Rules (ESR) breaches are:

- ESR 4.3.1 – To knowingly fail to comply with the Bylaws, Regulations and Standards and the Professional Liability Insurance Program of the Institute
- ESR 4.3.2 – To knowingly engage in conduct that would prejudice his/her professional status, the reputation of the Institute, the appraisal profession, or any other Member
- ESR 4.3.3 – To knowingly act in a manner that is misleading
- ESR 4.3.5 – To knowingly complete an assignment that a reasonable appraiser could not support
- ESR 4.3.9 – To fail to create a work-file for each assignment

While the wording changes in *CUSPAP 2016* of the above requirements are not significant (with the exception of ESR 4.3.9, further described below), there a number of corollary changes that could affect how a Member’s actions might be judged. This is particularly the case for ESR 4.3.2 and ESR 4.3.3.

The obligations for Members to conduct themselves in a professional manner and to produce assignment results that are not capable of misleading a reader sometimes overlap with the requirements to comply with both ESR 4.3.1 and the Reasonable

Appraiser test in Ethics Standard Comment (ESC) 5.3.5.

What follows is an examination of old and new requirements that govern Members’ ‘conduct’ and ‘misleading’ reports. However, Members should be mindful that when their performance in these areas falls well outside the expectations, both breaches to ESR 4.3.1 and ESR 4.3.5 might ensue.

1.1 Conduct

With respect to conduct, Members are subject to the following passage:

“... pledge to conduct themselves in a manner that is not detrimental to the public, the Institute, or the real property appraisal profession. Members’ relationships with other Members and the Institute shall portray courtesy and good faith and show respect for the Institute and its procedures.”⁴

A number of *CUSPAP 2016* changes should be noted and are found primarily in the Definitions section. Of importance to this discussion are the following Definitions:

- 2.5 – Appraisal Practice
- 2.10 – Bias
- 2.42 – Jurisdictional Exception
- 2.64 – Scope of Work

The Definition of Appraisal Practice (see 2.5) is expanded and clarified, reinforcing the long held concept that it does not matter what nomenclature a Member might use to describe assignments, they are not exempt from the application of the Standard when acting in a professional capacity covered by *CUSPAP*.

The Definition of Bias (2.10) was expanded by replacing the word ‘used’ with ‘not reasonably supported’ in discussing assignment conditions that preclude a Member’s impartiality. It also further expands the wording from referring only to impartiality, to also include ‘or favoring or promoting the cause or interest of the client, the Member or another party.’

The Definition of Jurisdictional Exception (2.42) now incorporates wording previously included in the ‘How to Use This Document’ section (and elsewhere) so that the Definition is more complete and compulsory. For 2016, it also clarifies that the legal authority that to set aside a Standards Rule, the Member must invoke an exception.

The Definition of Scope of Work (2.64) is clarified to include the type of inspection and other limitations. It also identifies the importance of the client’s terms of reference that should be cited if and when they affect the scope of work employed in an assignment.

While these changes are important, the requirements of the Ethics Standard that remain in place are also worth a mention, since they too are often found to be a source of complaint. The Conduct section includes guidance for Members and their advertising practices. This section also reinforces that Members should show courtesy and good faith in their dealings with the public, other Members and the Institute, while conducting their assignments ethically, objectively and competently.

1.2 Misleading Report(s)

Turning to misleading reports, Members are subject to the following:

“... must develop and communicate his/her analysis, opinions and advice in a manner that is meaningful to the client, not be misleading in the marketplace and in compliance with these Standards.”⁵

Two important provisions of the Ethics Standard tied to the interpretation of misleading reports are ‘Omission or Commission’ and what can be referred to as ‘Single or Cumulative Error.’ Omission or commission means that a misleading report can be judged so by including things in a report (or making errors) or by leaving important things out. Single or cumulative error means that a misleading report could occur due to a single large



error or by a number of small errors that in aggregate lead to a misleading report.

What follows is by no means a complete list of changes or concepts, since this is such a wide-reaching topic but they are worthy of a discussion:

- 2.23 – Effective Date
- 2.26 – Extraordinary Assumption
- 6.2.11 – *RPASR*⁶ on Land Use Controls (Also see 7.11)
- 6.2.12 – *RPASR* on Use (Also see 7.12)
- 6.2.13 – *RPASR* on Highest and Best Use (Also see 16.23)

The Definition of Effective Date (2.23) was expanded to more clearly identify that the effective date can be different from both the inspection and report date.

The Definition of Extraordinary Assumption (2.26) was modified slightly by adding the word ‘materially’ alter the Member’s opinions or conclusions.

The Real Property Appraisal Standard Rules (*RPASR*) on Land Use Controls (6.2.11) was expanded to include the requirement to ‘analyze’ in addition to ‘identify’ land use controls.

The Appraisal Standard Comment 7.11 was also expanded to require a discussion and ‘reasonable support’ for the imminence or probability of a change in land use, in cases where the Highest and Best Use is for a change in use.

The *RPASR* on Use (6.2.12) did not change but the Comment at 7.12 was expanded requiring a discussion on and analysis of the implications of a legal non-conforming use.

The *RPASR* on Highest and Best Use (6.2.13) was expanded by adding ‘analyze’ to the requirement to ‘define and resolve’ this concept. This implies that a more in-depth discussion is required, in appropriate assignment conditions, since ‘define and resolve’ led some Member to include only a definition and conclusion without any (or sufficient) discussion as to the thought process behind the conclusion.

The Practice Notes section related to the Highest and Best Use discussion was greatly expanded in the 2014 edition, and is worth taking a moment to review.

2.0 The Practice Standards

Turning the attention to the five Practice Standards, the most prominent change is the addition of the *Machinery and Equipment Appraisal Standard*. This opens a whole new area of practice to Members.

One change that was a direct result of this addition, to make the distinction between real property and personal property, was that the former Appraisal Standard Rules have been re-named to Real Property Appraisal Standard Rules.

As Members begin to expand in machinery and equipment appraisal, and continue to expand in the reserve fund planning, they are not immune to the competence and performance requirements, the same as appraisal, review or consulting services. While these changes to the traditional areas of practice are minimal, it is worth examining the historical pattern of most common *CUSPAP* breaches that has emerged.

It should first be noted that all five practice standards include language that is similar with regard to the thoroughness of the collection of relevant data and producing work that has sufficient detail for the reader to understand the rationale supporting the Members opinions and conclusions. It is a cornerstone of good practice and a hallmark for the AIC when done in accordance with Standards. However, it is also among the more challenging aspects of what we do.

The top five most common practice breaches are as follows:

- *RPASR* 6.2.18 detail the reasoning supporting the analyses, opinions and conclusions of each valuation approach
- *RPASR* 6.2.15 describe and analyze all data relevant to the assignment

- *RPASR* 6.2.6 provide an analysis of reasonable exposure time linked to a market value opinion
- *RPASR* 6.2.10 identify all assumptions and limiting conditions
- *RPASR* 6.2.9 identify the location and characteristics of the property and the interest appraised;

Discussion on the Ethics Standard already touched on changes related to *RPASR* 6.2.10 with respect to Extraordinary Assumptions, therefore it is not repeated but it cannot be overlooked as a common breach, closely tied to 6.2.10.

RPASR 6.2.18 and 6.2.15 are somewhat inter-related. The reasoning supporting the analyses opinions and conclusions ‘for each valuation approach’ is more closely related to the reasoning, sound technical approach and accuracy within the valuation techniques applied, as well as to the process of reconciling which information is the most reliable. This is where Members are encouraged to ‘tell the story’ of how a logical progression through connecting the data with the final opinions or conclusions that hopefully lead the reader to a similar conclusion as the practitioner.

The requirement to describe and analyze all data relevant to the assignment demands that the appropriate facts are correctly reported and molded into a rational framework of information within which the opinions and conclusions can be drawn.

Where Members often fall short is in one of three areas:

- Insufficient reasoning in supporting adjustments and/or convincing rational for moving from the data to the conclusions;
- Incorrect or insufficient description of key information related to the subject or the comparable data set;
- Insufficient descriptions and/or inappropriate assumptions that unduly affect the analysis, opinions and conclusions.



Although *RPASR* 6.2.6 applies to real property only, the Standard on the appraisal of machinery and equipment also requires a discussion on exposure time. Members continue to struggle with compliance either by its omission or its content, where they often neglect to discuss the basis for the conclusion(s).

For *CUSPAP 2016*, Exposure Time was added to the Definitions section (2.24) and incorporates wording similar to past editions, but now appears in a more prominent, and mandatory, section. Members should take note of the following:

“The opinion of the time period for reasonable exposure is not intended to be a prediction of a date of sale or a **one-line statement**. Instead, it is an integral part of the analyses conducted during the appraisal assignment.”⁷ (emphasis added)

Clearly, the exposure time estimate is not intended to state only an estimate without providing some context and rationale. Clients pay attention to the exposure time in order to make business decisions.

Finally, *RPASR* 6.2.9 relates to a description of the location and characteristics of the property. This affects a broad range of information related to the subject property, including its legal and civic address, legal attributes such as details on title related issues, surrounding properties, tax and assessment data, as some examples. Member performance is often lacking in either reporting this information accurately or overlooking information on a property that could be important to a complete analysis.

3.0 Conclusion

This summary is intended to highlight some of the changes to *CUSPAP 2016*, but, ultimately, it is up to you, the Member, to familiarize yourself with the current mandatory/binding requirements.

While some of the above content relates to non-binding requirements of

CUSPAP, demonstrating that you are up to date in your knowledge of your professional obligations is an important aspect of professionalism. The new one-day PPS has now been launched and Members are encouraged to enroll sooner rather than later in the current CPD cycle. That said, Members should not depend on the seminar to get current with Standards, particularly those that are mandatory in their application.

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

End notes

¹ See the Professional Practice (www.aicanada.ca/professional-practice) in the Member's section of the AIC website.

² Machinery and Equipment Valuation Standard Rules appear in *CUSPAP 2016* edition at Section 14, with Comments in Section 15 and related practice notes in Section 16.

³ Reserve Fund Planning Standard Rules appear in *CUSPAP 2016* edition at Section 12 with Comments in Section 13 and related practice notes in Section 16.

⁴ *CUSPAP 2016*, ESR 4.1.1 'Preamble'

⁵ *CUSPAP 2016* Edition, Ethics Standards Rules 4.2.2 'Requirements of Members'

⁶ *CUSPAP 2016* Edition now contains both *Real Property Appraisal Standard Rules (RPASR)* and *Machinery and Equipment Appraisal Standard Rules (MEASR)*

⁷ *CUSPAP 2016* Edition, Practice Notes 16.18.1, 'Exposure Time' 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

John F. Wasmuth, AACI, P. App, P. Ag.
Jeremy Wasmuth, AACI, P. App, B. Comm



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

www.crvg.com

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

Email: jwasmuth@crvg.com

Email: jeremy.wasmuth@crvg.com



LES NUPPEC 2016 – APPRENEZ À LES CONNAÎTRE

UNE COLLABORATION DES MEMBRES BÉNÉVOLES DU SOUS-COMITÉ D'APPEL :

**D. ALLAN BEATTY, AACI, P.APP, FELLOW; DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW;
GORDON TOMIUK, AACI, P.APP, FELLOW; ROBERT ROBSON, AACI, P.APP, FELLOW;
PETER LAWREK, P.APP; JOHN SHEVCHUK, AACI (HON)**

**« TOUTEFOIS, C'EST
À CHAQUE MEMBRE
QU'IL INCOMBE DE SE
FAMILIARISER AVEC LES
EXIGENCES OBLIGATOIRES/
EXÉCUTOIRES COURANTES. »**

Le présent article poursuit la discussion au sujet des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2016* lancée par Darrell Thorvaldson, AACI, P.App, président du sous-comité des normes dans le numéro 3 de 2016 de la revue *Évaluation immobilière au Canada*.

Nous rappelons aux membres qu'ils ont la responsabilité de se tenir au courant des changements apportés aux *NUPPEC*. Cette exigence n'est pas nouvelle, mais on ne devrait jamais manquer l'occasion de rappeler cette obligation aux membres. L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a élaboré diverses stratégies pour tenir ses membres au courant des changements apportés aux *NUPPEC* d'une édition à l'autre. Les versions d'une journée et de deux journées du Séminaire de pratique professionnelle (SPP), qui présentent la vue d'ensemble la plus complète des changements, sont les événements les plus visibles de ces stratégies. Cependant, nombreux sont les membres qui attendent jusqu'aux derniers mois d'un cycle de Perfectionnement professionnel continu (PPC) avant d'assister à ce séminaire et courent ainsi le risque d'appliquer des pratiques qui ne sont plus conformes ou qui ne sont plus couvertes par l'assurance responsabilité professionnelle.

Les autres occasions de se tenir à l'affût des changements comprennent :

- des articles par les sous-comités de pratique professionnelle et par la directrice-conseillère de la pratique professionnelle qui paraissent régulièrement dans la présente revue;
- une robuste section du site Web qui présente diverses ressources portant sur l'application des normes;
- un sommaire des modifications apportées à la version courante des *NUPPEC* par rapport à la version précédente (Annexe B dans les *NUPPEC 2016*);
- nouveau en 2016, trois webinaires de deux heures, chacun dégageant les changements – initiative qui a été bien reçue par nos membres.

Tout ça pour dire que les membres ne peuvent invoquer l'excuse « je ne savais pas » quand il s'agit de l'application de la présente norme.

Vous trouverez ci-après d'autres rappels au sujet des exigences des *NUPPEC* – certains sont nouveaux en lien aux *NUPPEC 2016* et d'autres qu'il vaut la peine de répéter, notamment dans les domaines où les membres continuent d'éprouver des difficultés en termes de conformité.

Depuis quelques années, l'ICE poursuit activement une direction stratégique visant à élargir les domaines de pratique de ses membres. Les *NUPPEC 2016* ont vu l'ajout de la Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement faisant suite à l'ajout de la Norme relative à la planification du fonds de réserve en 2014.



1.0 La Norme relative aux questions d'éthique

L'introduction de nouveaux services professionnels (par ex., machinerie et équipement, planification du fonds de réserve) amplifie la pertinence de la règle de compétence des membres qui choisissent d'étendre leur pratique dans des domaines nouveaux ou spécialisés. La définition de compétence a été modifiée légèrement dans les *NUPPEC 2016*. Les changements apportés visent à rendre plus claire la description de cette importante exigence, mais l'essentiel de la disposition en matière de compétence demeure intact. Pour bien comprendre les exigences, les membres sont invités à se reporter aux sections 2.14, 4.3.7, 5.11 et 16.8. Les *NUPPEC* tissent une « toile » d'exigences pour faire en sorte que les membres soient en mesure de fournir ces services d'une manière qui répond à nos obligations professionnelles envers le public.

Ceci devrait aussi servir de rappel aux membres de façon plus générale; les dispositions en matière de compétence de la Norme relative aux questions d'éthique constituent l'une des règles les plus fréquemment invoquées quand les membres font l'objet de mesures disciplinaires par suite de contravention aux *NUPPEC*. Les cinq contraventions les plus fréquentes à la Norme relative aux questions d'éthique - Règles (NER) sont :

- NER 4.3.1 – de ne pas sciemment se conformer aux statuts, règlements, normes et au Programme d'assurance responsabilité professionnelle de l'Institut;
- NER 4.3.2 – de se comporter sciemment de manière à porter atteinte à son propre statut professionnel ou à la réputation de l'Institut, à la profession d'évaluateur ou à un autre membre;
- NER 4.3.3 – d'agir sciemment de façon trompeuse;
- NER 4.3.5 – de produire sciemment un contrat de service qu'un évaluateur raisonnable ne pourrait pas appuyer;

- NER 4.3.9 – de ne pas ouvrir un dossier pour chaque contrat de service.

Bien que les modifications au libellé des exigences susmentionnées des *NUPPEC 2016* ne soient pas importantes (sauf pour la section NER 4.3.9, que nous aborderons plus loin), on relève divers changements corollaires qui pourraient affecter le jugement porté sur les actions d'un membre. C'est particulièrement le cas pour les NER 4.3.2 et 4.3.3. Les obligations des membres à se comporter d'une manière professionnelle et à produire des résultats de contrat de service qui ne peuvent induire le lecteur en erreur empiètent parfois sur les exigences de se conformer à la fois à la NER 4.3.1 et au test de l'évaluateur raisonnable de la Norme relative aux questions d'éthique – Commentaires (NEC) 4.3.5.

Les paragraphes suivants procèdent à un examen des nouvelles et anciennes exigences régissant la « conduite » des membres et les rapports « trompeurs ». Toutefois, les membres devraient être conscients du fait que lorsque leur performance dans ces domaines est nettement inférieure aux attentes, il peut en résulter des infractions à la NER 4.3.1 et à la NER 4.3.5.

1.1 Conduite

En ce qui a trait à la conduite, les membres sont sujets à l'application du passage suivant :

« Les membres de l'Institut s'engagent à se comporter d'une manière qui ne portera pas préjudice au public, à l'Institut ou à la profession d'évaluateur immobilier. Les relations des membres avec les autres membres aussi bien qu'avec l'Institut seront marquées par la courtoisie et la bonne foi et les membres feront preuve de respect pour l'Institut et pour ses procédures. »

Il convient de noter quelques changements aux *NUPPEC 2016*, surtout dans la section des définitions. Les définitions

suivantes revêtent une certaine importance dans la présente discussion :

- 2.5 – Pratique de l'évaluation
- 2.10 – Préjugé
- 2.42 – Exception juridictionnelle
- 2.64 – Envergure des travaux

La définition de 'pratique de l'évaluation' (voir 2.5) est élargie et précisée de manière à renforcer la notion depuis longtemps reconnue que, quelle que soit la nomenclature qu'il pourrait utiliser pour décrire des contrats de service, le membre n'est pas exempt à l'application de la Norme quand il agit dans une capacité professionnelle couverte par les *NUPPEC*.

La définition de 'préjugé' (2.10) a été élargie en remplaçant le mot 'utilisé' par les mots 'sans fondement raisonnable' dans la discussion des conditions d'un contrat de service qui nuit à l'impartialité du membre. Elle élargit aussi le libellé, se limitant auparavant à l'impartialité, pour inclure également « ou qui l'amène à favoriser ou à promouvoir la cause ou les intérêts du client, du membre ou d'une autre partie. »

La définition du terme 'exception juridictionnelle' (2.42) contient maintenant un libellé qui se trouvait auparavant dans la section « Comment utiliser ce document » (et ailleurs) de sorte que la définition est plus complète et obligatoire. Pour 2016, la définition précise également l'autorité juridique pour se soustraire aux normes que le membre doit invoquer comme exception.

La définition du terme 'envergure des travaux' (2.64) est précisée de manière à inclure le type d'inspection et autres limitations. Elle précise également l'importance du mandat donné par le client qui devrait être cité quand il affecte l'envergure des travaux utilisés dans un contrat de service.

Bien que ces changements soient importants, les exigences de la Norme relative aux questions d'éthique qui demeurent en place sont également dignes de mention, puisqu'elles sont souvent une source de plainte. La section Conduite donne des conseils aux membres sur leur conduite et sur leurs pratiques en matière



de publicité. Cette section souligne également que les membres devraient faire preuve de courtoisie et de bonne foi dans leurs rapports avec le public, les autres membres et l'Institut, tout en exécutant leurs contrats de service avec éthique, objectivité et compétence.

1.2 Rapport(s) trompeur(s)

Au chapitre des rapports trompeurs, les membres sont assujettis à ce qui suit :

« Un membre de l'Institut canadien des évaluateurs doit élaborer et communiquer ses analyses, ses opinions et ses conseils de manière à être compris par les clients, à ne pas entraîner de malentendus sur le marché immobilier et en conformité des présentes normes. »⁵

Deux importantes dispositions de la Norme relative aux questions d'éthique qui traitent de l'interprétation des rapports trompeurs sont l'omission ou la commission et ce qu'on pourrait désigner comme erreur unique ou cumulative. Par omission ou commission on entend qu'un rapport peut être jugé trompeur s'il inclut des choses (ou fait des erreurs) ou s'il omet d'inclure des choses importantes. Une erreur unique ou cumulative signifie qu'un rapport peut être trompeur à cause d'une seule erreur grave ou à cause de plusieurs petites erreurs qui, dans l'ensemble, contribuent à un rapport jugé trompeur.

Les changements ou concepts dans la liste qui suit ne prétendent pas être complets, puisqu'ils portent sur un sujet très vaste, mais ils méritent qu'on en discute :

2.23 – Date réelle

2.26 – Hypothèse extraordinaire

6.2.11 – Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers (NRAEBI) – Règles – contrôles de l'utilisation des terres (voir aussi 7.11)

6.2.12 – NRAEBI – Règles – utilisation (voir aussi 7.12)

6.2.13 – NRAEBI – Règles – utilisation optimale (voir aussi 16.32)

La définition de date réelle (2.23) a été élargie de manière à faire ressortir plus clairement que la date réelle peut être différente de la date d'inspection et de la date du rapport.

La définition d'hypothèse extraordinaire (2.26) a été légèrement modifiée par l'ajout du mot 'considérablement' à « modifier les opinions ou conclusions du membre ».

La NRAEBI – Règles sur les contrôles de l'utilisation des terres (6.2.11) a été élargie de manière à inclure les exigences d'analyser en plus d'identifier les contrôles de l'utilisation des terres. La Norme relative aux activités d'évaluation – Commentaire 7.11 a aussi été élargie de manière à exiger une discussion et appuyer raisonnablement l'imminence ou la probabilité d'un changement à l'utilisation des terres, dans les cas où l'utilisation optimale prévoit un changement à l'utilisation.

La NRAEBI – Règles sur l'utilisation (6.2.12) n'a pas changé, mais le Commentaire à 7.12 a été élargi, exigeant une discussion et une analyse des répercussions d'une utilisation légale à une fin non conforme.

La NRAEBI – Règles sur l'utilisation optimale (6.2.13) a été élargie par l'ajout du mot « analyser » à l'exigence de définir et résoudre ce concept. Ceci laisse entendre qu'une discussion plus approfondie est requise, dans les conditions appropriées d'un contrat de service, parce que définir et résoudre avait amené certains membres à inclure seulement une définition et une conclusion sans discussion (ou discussion suffisante) de la réflexion à l'appui de la conclusion. La section des Notes relatives à la pratique touchant la discussion de l'utilisation optimale a été grandement élargie dans l'édition de 2014 et mérite qu'on prenne le temps d'en faire la revue.

2.0 Les Normes relatives à la pratique

Tournant notre attention sur les cinq normes relatives à la pratique,

on constate que le changement le plus important concerne l'ajout de la Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement. Cet ajout ouvre aux membres un tout nouveau domaine de pratique. Un changement découlant directement de cet ajout, la distinction à faire entre bien immobilier et bien personnel, a été la nécessité de remplacer le nom de la Norme relative aux activités d'évaluation – Règles par Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers – Règles.

Alors que les membres commencent à étendre leur pratique à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement et continuent d'étendre leur pratique à la planification de fonds de réserve, ils ne sont pas exempts des exigences en matière de compétence et de performance, au même titre que les services d'évaluation, d'examen ou de consultation. Bien que les changements à ces domaines traditionnels de pratique soient minimes, il y a lieu d'examiner les tendances historiques des contraventions les plus communes aux NUPPEC qui se dégagent.

On devrait d'abord noter que les cinq normes relatives à la pratique contiennent un libellé similaire quant à l'exhaustivité de la collecte des données pertinentes et à la production d'un travail contenant suffisamment de détails pour que le lecteur puisse comprendre le raisonnement à l'appui des opinions et conclusions du membre. Quand effectué en conformité des normes, c'est la pierre angulaire d'une bonne pratique et le sceau distinctif de l'ICE. Cependant, c'est aussi l'un des aspects les plus difficiles de notre travail.

Les cinq plus fréquentes infractions à la pratique sont :

- La NRAEBI – Règles 6.2.16 préciser le raisonnement sur lequel sont fondées les analyses, opinions et conclusions tirées de chaque méthode d'évaluation
- La NRAEBI – Règles 6.2.14 décrire et analyser toutes les données pertinentes au contrat de service
- La NRAEBI – Règles 6.2.5 fournir une analyse de la durée d'exposition raisonnable liée à une opinion sur la valeur marchande



- La *NRAEBI* – Règles 6.2.9 préciser toutes les hypothèses et les conditions limitatives (y compris les hypothèses extraordinaires et les conditions limitatives exceptionnelles)
- La *NRAEBI* – Règles 6.2.8 préciser l'emplacement et décrire les caractéristiques du bien immobilier ou de l'intérêt évalué.

Les discussions au sujet de la Norme relative aux questions d'éthique a déjà abordé les changements relatifs à la *NRAEBI* – Règles 6.2.9 en ce qui a trait aux hypothèses extraordinaires, s'il n'y a pas lieu de la répéter, on ne peut toutefois pas l'ignorer comme contravention fréquente liée de près à 6.2.9.

Les paragraphes de la *NRAEBI* – Règles 6.2.16 et 6.2.14 sont en relation. Le raisonnement à l'appui des analyses, opinions et conclusions 'de chaque méthode d'évaluation' est plus étroitement lié au raisonnement, à une rigoureuse méthode technique et à l'exactitude des techniques d'évaluation appliquées, ainsi qu'au processus de détermination des renseignements les plus fiables. C'est ici que nous encourageons les membres à raconter le cheminement logique en reliant les données avec les opinions et conclusions dans l'espoir que le lecteur parvienne à la même conclusion que le praticien. L'exigence de décrire et d'analyser toutes les données pertinentes au contrat de service veut que les faits pertinents soient présentés correctement et insérés dans un cadre de renseignements rationnel à l'intérieur duquel on peut tirer des opinions et conclusions.

Les membres sont souvent à court dans l'un des trois domaines suivants :

- Raisonnement insuffisant à l'appui des ajustements et/ou raisonnement convaincant pour passer des données aux conclusions;
- Description incorrecte ou insuffisante des renseignements clés relatifs au sujet ou à l'ensemble de données comparables;
- Descriptions insuffisantes et/ou hypothèses inappropriées qui affectent indument l'analyse, les opinions et les conclusions.

Bien que la *NRAEBI* – Règles 6.2.5 ne s'applique qu'aux biens immobiliers, la norme d'évaluation de la machinerie et de l'équipement exige aussi une discussion de la durée d'exposition. Les membres continuent d'éprouver des difficultés à se conformer, soit par omission, soit par son contenu, alors qu'ils négligent souvent de discuter de la base de la (des) conclusion(s). Dans les *NUPPEC 2016*, on a ajouté la durée d'exposition dans les définitions (2.24) et utilisé un libellé semblable à celui des éditions précédentes qui apparaît maintenant dans une section plus visible et d'application obligatoire. Les membres devraient prendre note de ce qui suit :

« L'opinion pour ce qui est du délai d'exposition raisonnable ne se veut pas une prévision quant à la date de la vente, ni **un énoncé en une seule ligne**. Cette opinion fait plutôt partie intégrante des analyses effectuées pendant le contrat de service d'évaluation. » (accent ajouté)

Il est clair que l'estimation de la durée d'exposition ne se borne pas à énoncer une estimation sans fournir un contexte et un raisonnement. Les clients tiennent compte de la durée d'exposition dans leurs prises de décisions d'affaires.

Enfin, la *NRAEBI* – Règles 6.2.8 porte sur une description de l'emplacement et des caractéristiques du bien immobilier. Ceci touche un large éventail d'informations relatives au bien immobilier en objet, y compris l'adresse du domicile élu et l'adresse municipale, les attributs légaux tels les détails concernant le titre, les propriétés avoisinantes, les taxes foncières et les données d'évaluation, par exemple. La performance des membres est souvent inadéquate, soit parce que les renseignements sont inexacts, soit parce que des renseignements qui seraient importants pour compléter l'analyse sont omis.

3.0 Conclusion

Ce résumé vise à dégager certains des changements apportés aux *NUPPEC 2016*. Toutefois, c'est à chaque membre

qu'il incombe de se familiariser avec les exigences obligatoires/exécutoires courantes. Si certains des points abordés ci-dessus ne sont pas obligatoires, un aspect important de votre professionnalisme consiste à démontrer que vos connaissances de vos obligations professionnelles sont à jour. Le nouveau SPP d'une journée a été inauguré et les membres sont invités à s'inscrire le plus tôt possible dans le cycle de PPC courant. Ceci dit, les membres ne devraient pas dépendre du séminaire pour se tenir au courant des normes, surtout celles dont l'application est obligatoire.

Si vous avez des questions au sujet des *NUPPEC*, de leur application ou interprétation, communiquez avec Nathalie Roy-Patenaude, directrice-conseillère en pratique professionnelle de l'ICE à nathalier@aicanada.ca.

Notes en bas de texte

- ¹ Voir Pratique professionnelle (www.aicanada.ca/professional-practice) dans la section des membres du site Web de l'ICE.
- ² La Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement - Règles se trouve à la section 14 de l'édition *NUPPEC 2016*, les Commentaires forment la section 15 et les Notes relatives à la pratique sont à la section 16.
- ³ La Norme relative à la planification du fonds de réserve – Règles se trouve à la section 12 de l'édition *NUPPEC 2016*, les Commentaires forment la section 13 et les Notes relatives à la pratique sont à la section 16.
- ⁴ *NUPPEC 2016*, NER 4.1.1 Préambule
- ⁵ *NUPPEC 2016*, Norme relative aux questions d'éthique – Règles 4.2.2 Exigences des membres
- ⁶ *NUPPEC 2016*, contiennent maintenant la *Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers – Règles* et la *Norme relative à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement – Règles*
- ⁷ *NUPPEC 2016*, Notes relatives à la pratique 16.18.1, Délai d'exposition



NEGLIGENT MISREPRESENTATION AND THE 'SPECIAL RELATIONSHIP'

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

VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



"THE DUTY OF CARE IMPOSED BY THE LAW OF NEGLIGENCE, INCLUDING NEGLIGENT MISREPRESENTATION, REACHES BEYOND THE CLIENT-APPRAISER RELATIONSHIP."

In addition to the standards dictated by the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, appraisers have a common law duty of care that is delineated by contract and by the law of negligence and negligent misrepresentation. Contractual duty of care is dictated by the terms of an appraiser's contract with a client, but the duty of care imposed by the law of negligence, including negligent misrepresentation, reaches beyond the client-appraiser relationship.

The elements of negligent misrepresentation

An appraiser is liable for negligent misrepresentation when the following circumstances exist:

- there is a 'special relationship' between the appraiser and another party;
- the appraiser makes an untrue, inaccurate, or misleading statement;
- the appraiser acts negligently in making the misrepresentation;
- the party receiving the misrepresentation reasonably relies on the misrepresentation; and
- the reliance results in damages to the receiver of the misrepresentation.¹

A 'special relationship' exists and a duty of care arises when two factors are present:

- the appraiser ought reasonably to foresee that the receiver will rely on a representation; and
- the receiver's reliance on the representation is reasonable in the circumstances.²

Negligent misrepresentation in an appraisal context

Court cases reinforce that there is no liability for negligent misrepresentation unless there is a 'special relationship' between the appraiser and the party alleging a loss.

In *Grey Mortgage Investment Corp. v. Campbell & Pound Ltd.*,³ [Grey], the plaintiff Grey Mortgage Investment Corp., a secondary mortgage lender, foreclosed on borrowers who had granted mortgages as security. The amount recovered in the foreclosure proceedings was much less than the opinions of market value expressed in appraisal reports prepared by the defendant appraisers. The appraisals were prepared upon instructions from the primary lender National Trust and the owners of the properties securing the loans. The plaintiff sued the appraisers alleging negligent misrepresentation. The court held that there was no liability for negligent misrepresentation because, in the circumstances, there was no 'special relationship' and the court was not persuaded that the plaintiff had proved the appraisals contained negligent statements.

On the question of 'special relationship,' the court referred to an earlier case that indicated a broad range of potential parties to whom an appraiser might owe a duty of care:

... an appraiser of real estate owes a duty of care not only to the client on whose instructions he prepares his appraisal but to all other persons to whom it may be shown and who might be expected to



rely on it in dealing with the subject matter by way of purchase, mortgage, security or otherwise ...⁴

However, the defendant appraisers relied upon the decisions of the Supreme Court of Canada in *Cognos* and *Hercules* (cited above) to argue that, in light of statements in the appraisals limiting who could rely upon the appraisals, no 'special relationship' arose in favour of the plaintiff. At paragraph 17 of *Grey*, the court posed the question as follows:

17 Assuming the appraisals were a gross overvaluation or were negligently prepared, the first questions then are whether the defendants ought reasonably to have foreseen that someone other than National Trust (for whom the first appraisal was prepared) or [the owners] (for whom the other appraisals were prepared) would rely on the representations and, if so, was the reliance of the plaintiff reasonable in the particular circumstances of this case?

With respect to the appraisal prepared for National Trust, the court concluded that the Limiting Conditions requiring the author's written consent before anyone except National Trust used the report was sufficient warning to limit reliance to National Trust. However, the court took a more expansive view when considering the appraisals prepared for the owners.

The court held that the defendant appraisers ought to have anticipated the owners might make use of the appraisal reports in a variety of ways including persuading a lender to advance funds. Since the first branch of the 'special relationship' test was satisfied in relation to the appraisals prepared for the owners, the court had to consider the second branch, namely, whether it was reasonable in the circumstances for the plaintiff to rely upon the appraisals prepared for the owners. The court concluded it was not reasonable. On the evidence, the plaintiff was interested in the market value at the date of the loan, whereas the conclusions of market value in the appraisals were as at dates prior to the loan date. Further, there

was a warning in the Limiting Conditions that the market value estimate expressed as at the date of the appraisal could not be relied upon as of any other date except with the further advice of the appraiser. The Limiting Conditions also stated that use of the appraisals prepared for the owners was limited to the client, or, where the client was a mortgagee, the mortgagee's insurers and the borrower. The court found that the plaintiff chose to ignore the qualifications in the appraisal report.

A recent application – Ryan Mortgage

The 2016 decision of the British Columbia Supreme Court in *Ryan Mortgage Income Fund Inc. v. Alpine Credits Limited*⁵ [*Ryan Mortgage*] does not specifically reference the 'special relationship' requirement in negligent misrepresentation, but the court implicitly gave effect to the concept and the appraiser avoided liability.

In *Ryan Mortgage*, the appraisal firm (the 'Appraiser') prepared an appraisal report in 2007 for 11 lots. In 2010, the Appraiser prepared an updated appraisal for the same 11 lots, rendering an opinion of market value at \$1.3 million. The court found that the true market value was probably only \$678,000. The difference in value was explained by the Appraiser failing to adjust for the lots being in a floodplain and not accounting for a bylaw passed in 2009 preventing building in the floodplain. The court concluded that the Appraiser was negligent, but despite this finding, the court ruled that the Appraiser was not liable to Ryan Mortgage Inc. ('Ryan'). One might ask how the Appraiser escaped liability. The answer requires a closer look at the facts.

The defendant Alpine Credits Ltd. (Alpine) is a mortgage broker that sells mortgages to Ryan. In November 2010, Alpine loaned \$618,000 to two borrowers on the strength of the 2010 updated appraisal. A mortgage of the 11 lots secured the loan. Alpine then assigned the mortgage to Ryan for \$615,000.

Both the original appraisal and the updated appraisal were prepared at the

request of the borrowers. A copy of the updated appraisal was conveyed to Alpine with a Reliance Letter from the Appraiser that read in part as follows:

... I hereby advise that this appraisal may be relied upon by your financial institution for financing purposes. The valuation methods used and the final estimate of value arrived at would have been the same had this appraisal report been prepared at the request of ALPINE CREDITS LTD.

There was no Reliance Letter in favour of Ryan Mortgage.

In 2012, the borrowers defaulted and Ryan commenced foreclosure proceedings. During the conduct of sale of the 11 lots, Ryan and Alpine learned that the lots were in the floodplain and that the prohibiting bylaw was in place at the date of the updated appraisal. Proceeds from the sale of the 11 lots was net \$201,585.

It was common ground at trial that Ryan had no claim in negligence or negligent misrepresentation against the Appraiser because Ryan did not receive a Reliance Letter similar to the one provided to Alpine. The court stated at paragraph 22 of the *Ryan Mortgage* decision that, absent such a letter for Ryan, the Appraiser's duty, under a negligence analysis, did not extend to Ryan. The pivotal, though unexpressed, element in *Ryan Mortgage* was the absence of a 'special relationship' between Ryan and the Appraiser, without which the former could not rely upon the Appraiser's report.

In an attempt to circumvent its lack of a basis for a negligence claim against the Appraiser, Ryan alleged breach of contract against Alpine causing Alpine to claim indemnity against the Appraiser for negligently preparing the appraisal. However, the court held that the breach of contract claim could not succeed because, under the arrangements between Ryan and Alpine, Alpine was only required to obtain a current appraisal from a qualified real estate appraiser. Alpine had not provided a guarantee or warranty that the conclusion of market value in the appraisal was the true market value.



Ryan attempted to amend its claim at trial to allege that Alpine had a duty to provide a properly prepared appraisal, but the court did not allow the amendment. The court held that it would be prejudicial to the Appraiser to have to answer to a whole new allegation at that point in the litigation, particularly when there was no evidence to support the allegation that Alpine's duty was to provide a properly prepared appraisal.

In summary, the Appraiser escaped liability for what, on the evidence, was a negligent appraisal report because the Reliance Letter did not extend to Ryan and the contractual relations between Ryan and Alpine did not require a properly prepared appraisal.

Clearly, the limited nature of the Reliance Letter was extremely valuable to the Appraiser.

Closing

CUSPAP Practice Notes 16.12 and 16.13 provide guidance with respect to limiting the parties that can rely upon an appraisal report. Of course, the guidance is useful, but CUSPAP does not have priority over the conclusions of the courts.

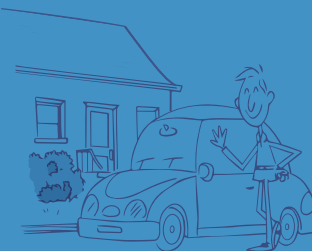
Courts will look at all the circumstances in a particular case to determine if a 'special relationship' exists and to determine the scope of that relationship. Reliance statements in appraisal reports will be closely scrutinized by judges in order to decide if the wording adequately specifies who can and cannot rely upon an appraisal. Consequently, template language provided in CUSPAP must be read carefully before inclusion in an appraisal report to determine if tailoring for a given situation is needed.

End notes

- ¹ *Queen v. Cognos* 1993 CarswellOnt 972 (S.C.C.) [Cognos] at para. 34.
- ² *Hercules Management Ltd. v. Ernst & Young*, [1997] 2 S.C.R. 165 (S.C.C.) [Hercules] at para. 24.
- ³ 2002 BCSC 685 at para. 14.
- ⁴ *Grey* at para. 14 quoting from *Esselmont v. Harker Appraisals Ltd.* (1979) CarswellBC 228 (B.C.S.C.).
- ⁵ 2016 BCSC 1582.

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

Discover The Personal Insurance that's all about you



Découvrez La Personnelle — L'assurance faite pour vous

Why do clients choose The Personal?

Service worth switching for.

“ ” *The personal touch, the sympathy when we need it most, the helpfulness and the understanding. The agent took care of everything for me.*

Luza D., Ontario

The Personal touch advantage
Get a home or auto quote and compare!

1-888-476-8737

thepersonal.com/aicanada-discover

Pourquoi les clients choisissent—ils La Personnelle ?

Pour le service, ça vaut le coup de changer.

« » *La touche personnelle, l'empathie lorsqu'on en a le plus besoin, la serviabilité, la compréhension. L'agent a tout pris en charge pour moi.*

Luza D., Ontario

Les avantages de la touche Personnelle
Demandez une soumission auto ou habitation et comparez !

1 888 476-8737

lapersonnelle.com/aicanada-decouvrir

f t in FOLLOW US

thePersonal
Home and Auto Group Insurer

Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

laPersonnelle
Assureur de groupe auto et habitation

SUIVEZ-NOUS f t in

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Savings and discounts are subject to eligibility conditions, may vary by jurisdiction and may not apply to all optional coverages. The terms and conditions of the coverages described are set out in the insurance policy, which always prevails. Auto Insurance is not available in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia due to government-run plans. Client comments were obtained from and approved by our clients and may have been translated from their original language.

Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Les économies et les rabais sont sous réserve des conditions d'admissibilité, peuvent varier selon la province ou le territoire et peuvent ne pas s'appliquer à toutes les protections optionnelles. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux. Les commentaires proviennent de nos clients. Nous les reproduisons avec leur permission. Il se peut que certains aient été traduits.



L'ASSERTION NÉGLIGENTE ET INEXACTE ET LA « RELATION SPÉCIALE »

PAR JOHN SHEVCHUK, C.ARB, AACI (HON)

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



« LE DEVOIR DE DILIGENCE IMPOSÉ PAR LE DROIT DE LA NÉGLIGENCE, INCLUANT L'ASSERTION NÉGLIGENTE ET INEXACTE, VA AU-DELÀ DE LA RELATION CLIENT-ÉVALUATEUR. »

En plus des normes dictées par les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, les évaluateurs ont une obligation de diligence en *common law* délimitée par contrat, par le droit de la négligence et par l'assertion négligente et inexacte. Le devoir de diligence contractuel est dicté par le mandat décrit dans le contrat liant l'évaluateur et son client, mais le devoir de diligence imposé par le droit de la négligence, incluant l'assertion négligente et inexacte, va au-delà de la relation client-évaluateur.

Les éléments de l'assertion négligente et inexacte

Un évaluateur est passible d'assertion négligente et inexacte dans les circonstances suivantes :

- il existe une « relation spéciale » entre l'évaluateur et une autre partie;
- l'évaluateur fait une déclaration fautive, inexacte ou trompeuse;
- l'évaluateur agit négligemment en faisant une assertion inexacte;
- la partie recevant l'assertion inexacte se fie raisonnablement à celle-ci; et
- la confiance résulte en un préjudice pour le récipiendaire de l'assertion inexacte.¹

Une « relation spéciale » existe et un devoir de diligence survient quand deux facteurs sont présents :

- l'évaluateur devrait raisonnablement prévoir que le récipiendaire se fier à

une représentation donnée; et

- la confiance du récipiendaire dans la représentation est raisonnable dans les circonstances.²

L'assertion négligente et inexacte dans le contexte d'une évaluation

Les affaires judiciaires renforcent le fait qu'il n'y a pas de responsabilité pour assertion négligente et inexacte, à moins qu'il n'existe une « relation spéciale » entre l'évaluateur et la partie qui allègue avoir subi une perte.

Dans la cause *Grey Mortgage Investment Corp. v. Campbell & Pound Ltd.*,³ [Grey], le demandeur, Grey Mortgage Investment Corp., un prêteur hypothécaire secondaire, a forcloré sur des emprunteurs qui avaient donné les hypothèques en garantie. Les sommes recouvrées dans les procédures de forclusion étaient bien inférieures aux opinions sur la valeur marchande figurant dans les rapports d'évaluation préparés par les évaluateurs défendeurs. Les évaluations ont été préparées sur les instructions du prêteur d'origine, National Trust, et des propriétaires des biens immobiliers garantissant les emprunts. Le demandeur a poursuivi les évaluateurs, alléguant une assertion négligente et inexacte. La cour a conclu qu'il n'y avait pas de responsabilité pour assertion négligente et inexacte parce que, dans les circonstances, il n'existait pas de « relation spéciale » et qu'en tout état de cause, la cour n'était



pas convaincue que le demandeur avait prouvé que les évaluations contenaient des déclarations négligentes.

Concernant la « relation spéciale », la cour a invoqué une cause antérieure indiquant une grande diversité de parties potentielles envers qui un évaluateur pourrait avoir un devoir de diligence :

...un évaluateur immobilier a un devoir de diligence, non seulement envers le client sous les instructions duquel il prépare son évaluation, mais envers toute autre personne à qui on la montre et dont on peut s'attendre à ce qu'elle s'y fie pour en utiliser l'objet à des fins d'acquisition, d'hypothèque, de garantie ou autrement...⁴

Cependant, les évaluateurs défendeurs s'appuyaient sur les décisions de la Cour suprême du Canada dans les causes *Cognos* et *Hercules* (citée ci-dessus) pour faire valoir que, selon les déclarations contenues dans les évaluations limitant les personnes qui pouvaient se fier aux évaluations, aucune « relation spéciale » ne résultait en faveur du demandeur. Au paragraphe 17 de la cause *Grey*, la cour posait la question suivante :

17 En présumant que les évaluations étaient une surévaluation grave ou étaient négligemment préparées, les premières questions à poser sont à savoir si les défendeurs auraient raisonnablement dû prévoir que quelqu'un autre que National Trust (pour qui la première évaluation a été préparée) ou [les propriétaires] (pour qui les autres évaluations ont été préparées) se fierait aux représentations et, le cas échéant, est-ce que la confiance du demandeur était raisonnable dans les circonstances particulières de cette cause ?

Concernant l'évaluation préparée pour National Trust, la cour a conclu que les conditions limitatives exigeant le consentement écrit de l'auteur avant que quiconque autre que National

Trust n'utilise le rapport constituait un avertissement suffisant pour limiter la fiabilité à National Trust. Toutefois, l'interprétation de la cour était plus large en considérant les évaluations préparées pour les propriétaires.

La cour était d'avis que les évaluateurs défendeurs auraient dû anticiper que les propriétaires pourraient faire usage des rapports d'évaluation d'une variété de manières, y compris pour persuader un prêteur d'avancer des fonds. Comme le premier volet du test de « relation spéciale » a été satisfait relativement aux évaluations préparées pour les propriétaires, la cour devait considérer le deuxième volet, c.-à-d. s'il était raisonnable dans les circonstances que le demandeur se fie aux évaluations préparées pour les propriétaires. La cour a conclu que ce n'était pas raisonnable. Selon la preuve présentée, le demandeur s'intéressait à la valeur marchande à la date du prêt, alors que les conclusions sur la valeur marchande dans les évaluations avaient été tirées à des dates antérieures à la date du prêt. Qui plus est, les conditions limitatives comportaient un avertissement qu'on pouvait seulement se fier à l'estimation de la valeur marchande exprimée à la date de l'évaluation et à aucune autre date, sauf sur d'autres avis de l'évaluateur. Les conditions limitatives indiquaient également que l'usage des évaluations préparées pour les propriétaires se limitait au client ou, si le client était créancier hypothécaire, aux assureurs du créancier hypothécaire et à l'emprunteur. La cour a conclu que le demandeur a délibérément ignoré les qualifications contenues dans le rapport d'évaluation.

Une application récente – *Ryan Mortgage*

Le jugement rendu par la Cour suprême de Colombie-Britannique en 2016 dans la cause *Ryan Mortgage Income Fund Inc. v. Alpine Credits Limited*⁵ [*Ryan Mortgage*] n'évoque pas spécifiquement l'exigence sur la « relation spéciale » dans

l'assertion négligente et inexacte, mais la cour a implicitement donné corps à cette notion et l'évaluateur a évité la responsabilité.

Dans *Ryan Mortgage*, la firme d'évaluation (« l'évaluateur ») a préparé un rapport d'évaluation en 2007 pour 11 lots. En 2010, l'évaluateur a préparé une évaluation mise à jour pour les 11 mêmes lots, rendant une opinion de la valeur marchande à 1,3 million \$. La cour a conclu que la valeur marchande réelle n'était probablement que de 678 000 \$. La différence dans la valeur s'expliquait par le fait que l'évaluateur avait omis d'apporter un ajustement parce que les lots se trouvaient dans une plaine inondable et qu'il n'avait pas tenu compte d'un règlement adopté en 2009 interdisant de construire dans la plaine inondable. La cour a en outre conclu que l'évaluateur avait été négligent, mais en dépit de cette conclusion, elle a statué que l'évaluateur n'était pas responsable envers *Ryan Mortgage Inc.* (« Ryan »). On pourrait se demander comment l'évaluateur a évité la responsabilité. Pour connaître la réponse, il faut regarder les faits de plus près.

Le défendeur, *Alpine Credits Ltd.* (« Alpine »), est un courtier en hypothèques qui vend des hypothèques à *Ryan*. En novembre 2010, *Alpine* a prêté 618 000 \$ à deux emprunteurs sur la foi de l'évaluation mise à jour en 2010. Une hypothèque des 11 lots garantissait le prêt. *Alpine* a ensuite assigné l'hypothèque à *Ryan*, au montant de 615 000 \$.

L'évaluation originale ainsi que l'évaluation mise à jour ont été préparées à la demande des emprunteurs. Un exemplaire de l'évaluation mise à jour a été transmis à *Alpine*, accompagné d'une lettre de fiabilité de la part de l'évaluateur, dont une partie se lisait comme suit :

...J'avise par la présente que votre institution financière peut se fier à cette évaluation aux fins de financement. Les méthodes



d'évaluation utilisées et l'estimation définitive de la valeur calculée auraient été les mêmes si ce rapport d'évaluation avait été préparé à la demande d'ALPINE CREDITS LTD. Il n'y avait pas de lettre de fiabilité en faveur de Ryan Mortgage.

En 2012, les emprunteurs ont fait défaut de paiement et Ryan a entrepris des procédures de forclusion. Durant la vente des 11 lots, Ryan et Alpine ont appris que les lots étaient situés dans la plaine inondable et que le règlement y interdisant la construction était en vigueur à la date de l'évaluation mise à jour. La vente des 11 lots a produit la somme nette de 201 585 \$.

Il n'était pas contesté que Ryan n'avait pas droit d'action pour négligence ou pour assertion négligente et inexacte contre l'évaluateur, parce que Ryan n'avait pas reçu une lettre de fiabilité similaire à celle fournie à Alpine. La cour déclarait, au paragraphe 22 de son jugement dans *Ryan Mortgage*, qu'en l'absence d'une telle lettre pour Ryan, le devoir de l'évaluateur, après analyse de la négligence, ne s'étendait pas à Ryan. L'élément charnière, bien qu'inexprimé, dans *Ryan Mortgage* était l'absence d'une « relation spéciale » entre Ryan et l'évaluateur, sans laquelle Ryan ne pouvait pas se fier au rapport de l'évaluateur.

Dans une tentative de contourner son absence de preuve d'une réclamation pour négligence contre l'évaluateur, Ryan a allégué une violation de contrat contre Alpine, incitant Alpine à réclamer une indemnité contre l'évaluateur pour préparation négligente de l'évaluation. Cependant, la cour était d'avis que la réclamation pour violation de contrat ne pouvait pas réussir parce que, selon les dispositions convenues entre Ryan et Alpine, Alpine devait seulement obtenir une évaluation courante de la part d'un évaluateur immobilier qualifié. Alpine n'avait pas fourni de garantie ou de condition essentielle à l'effet que la conclusion de la valeur marchande indiquée dans l'évaluation était la valeur marchande réelle.

Durant le procès, Ryan a tenté d'amender sa réclamation en alléguant qu'Alpine avait le devoir de fournir une évaluation préparée convenablement, mais la cour a rejeté l'amendement. La cour était d'avis qu'il serait préjudiciable à l'évaluateur d'avoir à répondre à toute une nouvelle allégation à cette étape du litige, en particulier lorsqu'aucune preuve n'appuyait l'allégation à l'effet que le devoir d'Alpine était de fournir une évaluation préparée convenablement.

En résumé, l'évaluateur a évité la responsabilité pour ce qui, selon la preuve présentée, était un rapport d'évaluation négligent parce que la lettre de fiabilité ne s'étendait pas à Ryan et que les relations contractuelles entre Ryan et Alpine n'exigeaient pas une évaluation préparée convenablement.

Clairement, la nature limitée de la lettre de fiabilité a été salubre à l'évaluateur.

En conclusion

Les notes de pratique 16.12 et 16.13 des NUPPEC donnent des directives pour limiter les parties qui peuvent se fier à un rapport d'évaluation. Ces directives sont certainement utiles, mais les NUPPEC n'ont pas la priorité sur les jugements rendus par les cours de justice.

Les juges examineront toutes les circonstances d'un cas donné pour déterminer si une « relation spéciale » existe et, le cas échéant, l'étendue de cette relation. Les déclarations de fiabilité dans les rapports d'évaluation seront passées au peigne fin par les juges afin qu'ils puissent décider si la formulation décrit adéquatement qui peut et qui ne peut pas se fier à une évaluation. Il faut donc lire attentivement le langage type qui figure dans les NUPPEC avant de l'inclure dans un rapport d'évaluation, au cas où il faudrait le modifier pour correspondre à une situation particulière.

Notes de fin de document

- ¹ *Queen v. Cognos* 1993 CarswellOnt 972 (S.C.C.) [*Cognos*], paragr. 34.
- ² *Hercules Management Ltd. v. Ernst & Young*, [1997] 2 S.C.R. 165 (S.C.C.) [*Hercules*], paragr. 24.
- ³ 2002 BCSC 685, paragr. 14.
- ⁴ *Grey*, paragr. 14 citant *Esselmont v. Harker Appraisals Ltd.* (1979) CarswellBC 228 (B.C.S.C.).
- ⁵ 2016 BCSC 1582.

Le présent article est fourni pour susciter les discussions et pour informer les professionnels de certaines difficultés que présente la législation. On ne doit pas l'interpréter comme un avis juridique. Toute question liée au sujet développé ici devrait être posée à des juristes et à des évaluateurs qualifiés.

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

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



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

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



BE A PART OF THE BLOG!

AIC Exchange

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

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

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

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

See www.AICexchange.ca for details.

PRENEZ PART AU BLOGUE!

Échange de l'ICE

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

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

Soumettez un article ou un commentaire dans la langue de votre choix afin d'animer le débat et la discussion. Partagez les articles que nous afficherons avec vos clients, vos collègues et vos amis afin de les aider à mieux comprendre le travail d'un évaluateur.

Votre participation fera de ce blogue une précieuse ressource qui rapprochera les gens de différentes régions et de différents points de vue.

Pour plus de détails, consultez www.ÉchangeICE.ca



Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada



Learn more at www.trisura.com

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

IN MEMORIAM

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

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

Christian Piche, AACI, P.App
Vancouver, BC

Robert LaMothe, AACI, P.App, Retired
Nanaimo, BC

Jean LeJeune, Candidate Member
Winnipeg, MB

Don Hass, CRA, Retired
Boulter, ON

David Barkley, CRA Retired
Bancroft, ON

**Ernest Lelacheur AACI, P.App,
Fellow, Retired**
Dartmouth, NS



Mark your calendar!

Book your accommodations **TODAY!**

www.AICanada.ca



VALUATION BEYOND BORDERS

2017 INTERNATIONAL CONFERENCE

Presented by the Appraisal Institute of Canada & the Appraisal Institute

ÉVALUATION AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

CONGRÈS INTERNATIONAL 2017

Présenté par l'Institut canadien des évaluateurs et l'Appraisal Institute

JUNE 8-11 • OTTAWA, ON • 8 AU 11 JUIN

Réserver votre chambre **AUJOURD'HUI!**

www.ICEcanada.ca

Inscrivez ces dates à
votre calendrier!



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 July 29, 2016 to October 21, 2016:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 29 juillet, 2016 au 21 octobre, 2016 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Joel Andresen
Rolanda R. Bernard-Docker
Sheena A. Kereliuk
Ehren Dane Schroeder

BRITISH COLUMBIA

Jessica Boucher
Tenhon Tran
Clara Tsui

MANITOBA

C. Dean Jordan
(*May 25, 2016)

NOVA SCOTIA

Matthew Joseph Whittleton

ONTARIO

Tanya F. Cloutier
William Ferguson
Alex Fraser
Robert T. Norton
Kevin J. Slemko

QUEBEC

Martine Sirois
Marc Vaillancourt

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Curtis Chichak
Jessie Danderfer
Brett James Dombrova
Joseph Edward Schreiner

NEW BRUNSWICK

Eva Maria Burq-Ledger

ONTARIO

Stephen John Cairns
Matthew Cecchini

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period July 29, 2016 to October 21, 2016:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 29 juillet, 2016 au 21 octobre, 2016 :

ALBERTA

James Joseph Ballarano
Nathan Brewster
Grant Corner
Scott Fedirko
Duncan Gordon
Julian Hudson
Jacob Jones
Travis Kraft

BRITISH COLUMBIA

Te'om Harrison
Abrahams
Kerri Byers
Bruce Chenuz
Eleanor Chow
Jennifer Marie Corrigan
Michelle E. Cross
Travis D. Evans
Lisa Grabinsky
David Kwan Yin Kwok

Scott Lee
Deepak Mehra
Rob Morrison
Victor Nguyen
Francis Braden Scott
Harpreet Navin S. Takhar
Meng Han Tan
Judith Washington
Sheena Whitford
Ling Yang

MANITOBA

Pardeep Mangat
Kelsey Scribilo
Katrina R. Suppes

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Brian Antle
Jon Barbour
Jonathan Hynes

NOVA SCOTIA

Courtney Mackenzie
Zac Skebo
Jonathan Wetmore

ONTARIO

Avtar Ahluwalia
Saud Ahmad
Nadeem Ahmed
Pradeepan Amalakuhan
Jobir Andkhoy
Uthaya Kumary Arumugam
Talha Asif
Sandra Baines
Christopher Bent
Patricia J. Couperus
James Currier
Christa De Wys
Abarnath Devaraj
Peter Drennan
Mazyar Ekbatani

Annette Escobar
Paul Esposito
Sahand Fatholouloumi
Ashok Gogna
Mujtaba Hassan Hamdani
Madeleine Hansen
Edward W. Hilton
Richard (Quang) Ho
Mohammad Reza
Hosseinnejad
Ben Hotte
In Suk Jung
Soroosh Katani
Kevin (Ho Ming) Kwong
Josie Leaman
Brett Leaf
Xiang Lin
Jasjit Litt
Debbie E. Mackintosh
Ryan Magee
Ali Mashayekhi

Nakita Mcrae
Elie Melis
Danny Pantano
Yin Wai Andy Poon
Alexander N. Protomanni
Matt Robbins
Gaith Saqqa
Tarang Shah
Michael Shmulevitch
Jill C. Steele
Jorge Subia
Tina Tivey
Stephanie Tomori
Ihor Tsutsa
Sam Van Houtte
Sylvia Verhulst
Hong Wei H. Zhang

QUEBEC

François Roy

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

Matthew Graham
Darren Mitchell

BRITISH COLUMBIA

Dianne Ceridwen Bushell

Sacha Galea
Al Schmalz

MANITOBA

Vair Ellison
David Glavina
Adam J. Sawyer

NEWFOUNDLAND & LABRADOR

Nickesha L. Norine

ONTARIO

Baraq Balanovsky
Victor Foca

Pravin Francis
Bryan Gawtre
Arash Hamdollahi
Mario A. Kyprianou
Prabhakar S. Matmari
Zachary Provost
Ji Roh

Ryan Sgorlon

SASKATCHEWAN

Kevin Fast
Pamela Snider



Altus Group

INDEPENDENT REAL ESTATE INTELLIGENCE

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

CONNECTING THE REAL ESTATE INDUSTRY

Our five core practices – embody and reflect decades of experience, a broad range of expertise, and leading edge technology.

- > Research, Valuation & Advisory
- > Property Tax
- > Cost Consulting & Project Management
- > ARGUS Software
- > Geomatics

Empowering clients to **analyze, gain insight and recognize value** on their real estate investments.

416 641 9900 altusgroup.com info@altusgroup.com



TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE.



CBRE Valuation and Advisory Services

Providing the Canadian real estate industry with independent valuation services that are informed by best in class research and industry expertise, while maintaining the highest level of service.

CBRE *Build on
Advantage*

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas