

LACK OF STRATEGIC PROPERTY
TAX PLANNING LEAVES ASSETS AT
RISK OF UNDERPERFORMANCE

*L'absence de planification stratégique
de l'impôt foncier risque de nuire
au rendement des actifs*

ADVOCACY AND COLLABORATION
PLAY MAJOR ROLES IN LTO'S ONGOING
RELATIONSHIP WITH APPRAISERS

*La défense des intérêts et la collaboration
jouent des rôles majeurs dans les relations
du BTF avec les évaluateurs*

DUTY TO THE CLIENT
VERSUS DUTY TO THE COURT:
WHAT TAKES PRIORITY?

*Devoir envers le client ou
devoir envers le tribunal :
lequel a priorité?*



Canadian Property

VOL 61 | BOOK 4 / TOME 4 | 2017

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

Re-use of an
HISTORIC CHURCH

Réutilisation d'une
ÉGLISE HISTORIQUE

PM #40008249 Return undeliverable Canadian Addresses to:
Appraisal Institute of Canada, 409-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aicanada.ca



Appraisal report software built for and by industry pros

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



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



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



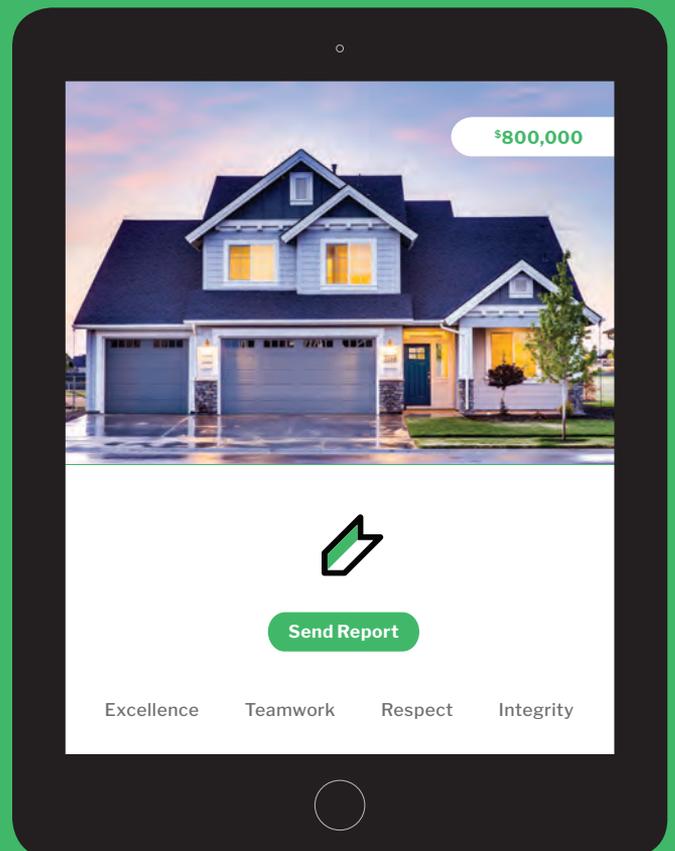
Agreements and attachments are easily integrated from the appraisal order page



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



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



valueconnect.ca
toll free 844-383-2473

[@valueconnectinc](#) [in linkedin.com/company/valueconnectinc](#)

Ready to transform your appraisal report workflow?

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

Appel d'évaluation
Assessment appeal
Consulting
Conseil
INDUSTRIAL INDUSTRIEL
 Investissement
 Investment
Multi-Family
Multifamilial
Foreclosure
Saisie
Single-Family
RESIDENTIAL
RÉSIDENTIEL
Unifamilial
QUALITÉ
QUALITÉ
Arbitrage
de baux
Lease
Arbitration
Arbitrage
de baux
VALUATION
VALEUR
Renovation
Renovation
Agricultural
Agricole
Commercial
Real Property
Propriété immobilière
Patrimoine
Divorce
COMPÉTITIF
COMPÉTITIVE

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

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

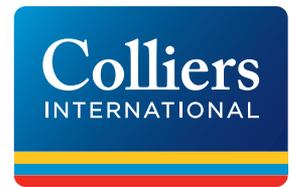
T / Tél. : 1.866.479.7922
 F / Téléc. : 1.877.429.7972
 E / Courriel : info@cdcinc.ca
 W : www.cdcinc.ca
 @cdcincproperty
 facebook.com/cdcconsulting



REAL PROPERTY APPRAISALS
ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES

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

We're Growing!



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



WHY JOIN US?



Growth Opportunities

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



Collaboration

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



Technology

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



Resources

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

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



TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 61 | BOOK 4 / TOME 4 | 2017

FEATURES / EN VEDETTE



11

LACK OF STRATEGIC PROPERTY TAX PLANNING LEAVES ASSETS AT RISK OF UNDERPERFORMANCE
L'ABSENCE DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE DE L'IMPÔT FONCIER RISQUE DE NUIRE AU RENDEMENT DES ACTIFS



16

ADAPTIVE RE-USE OF AN HISTORIC CHURCH STRUCTURE
RÉUTILISATION ADAPTATIVE D'UNE ÉGLISE DÉCLARÉE BÂTIMENT HISTORIQUE



24

ADVOCACY AND COLLABORATION PLAY MAJOR ROLES IN LTO'S ONGOING RELATIONSHIP WITH APPRAISERS
LA DÉFENSE DES INTÉRÊTS ET LA COLLABORATION JOUENT DES RÔLES MAJEURS DANS LES RELATIONS DU BTF AVEC LES ÉVALUATEURS



28

DUTY TO THE CLIENT VERSUS DUTY TO THE COURT: WHAT TAKES PRIORITY?
DEVOIR ENVERS LE CLIENT OU DEVOIR ENVERS LE TRIBUNAL : LEQUEL A PRIORITÉ?

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

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

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

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

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

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



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

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



COLUMNS / CHRONIQUES

- | | |
|--|---|
| <p>06 <i>Executive Corner</i>
CUSPAP: THE PLATFORM FOR SUCCESS</p> <hr/> <p>34 <i>A Professional Appraiser's Perspective</i>
EDWINA NEARHOOD ON APPRAISING IN REMOTE RURAL REGIONS</p> <hr/> <p>40 <i>Professional Practice Matters</i>
EXPERT OR ARBITRATOR?</p> <hr/> <p>44 <i>Legal Matters</i>
RENT REVIEW CLAUSES: MARKET-BASED OR NOT?</p> <hr/> <p>50 <i>Advocacy</i>
ADVOCACY IN ACTION</p> <hr/> <p>54 <i>The Future is Bright</i>
EARLY COMMITMENT PAYS POSITIVE DIVIDENDS FOR KATIE MANOJLOVICH, AACI, P. APP</p> <hr/> <p>59 <i>News</i></p> <hr/> <p>62 DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS</p> | <p>07 <i>Le coin de l'exécutif</i>
NUPPEC : LA PLATE-FORME DU SUCCÈS</p> <hr/> <p>37 <i>Point de vue d'un évaluateur professionnel</i>
EDWINA NEARHOOD SUR L'ÉVALUATION DANS LES RÉGIONS RURALES ÉLOIGNÉES</p> <hr/> <p>42 <i>Parlons pratique professionnelle</i>
EXPERT OU ARBITRE?</p> <hr/> <p>47 <i>Questions juridiques</i>
CLAUDE DANS UN EXAMEN DE LOYER : FONDÉ OU NON SUR LE MARCHÉ?</p> <hr/> <p>52 <i>Défense</i>
DÉFENSE DES INTÉRÊTS À L'ŒUVRE</p> <hr/> <p>56 <i>L'avenir s'annonce bien</i>
S'ENGAGER DÈS LE DÉPART RAPPORTE DE BONS DIVIDENDES POUR KATIE MANOJLOVICH, AACI, P.APP</p> <hr/> <p>59 <i>Nouvelles</i></p> <hr/> <p>62 DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS</p> |
|--|---|



CUSPAP: THE PLATFORM FOR SUCCESS

BY RICK COLBOURNE, AACI, P.App, PRESIDENT
AND KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.)
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



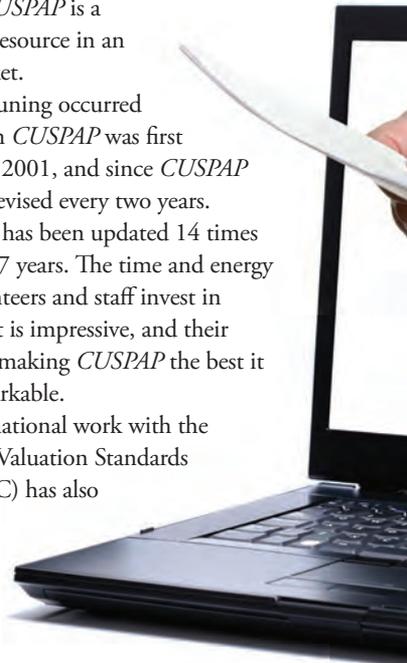
What is foundation for success as a valuation professional? The simple answer is – the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. This resource is considered the ‘holy grail’ for all Appraisal Institute of Canada (AIC) Members that guides our Members’ professional career by offering standards or rules as well as relevant practice notes into day-to-day valuation assignments. It also opens up opportunities for our Members to diversify into other areas of business such as consulting, review, reserve fund planning, and machinery and equipment valuation.

The importance of these *Standards* has never been more apparent as we prepare to launch 2018 *CUSPAP*. Every two years, AIC’s committed volunteers, who are leaders and experts within their areas of practice, spend countless hours considering the evolving requirements of the marketplace, the changing needs of our members and new opportunities that may exist to expand our scope of practice. They identify and compile all the questions that members have raised or common errors that they are experiencing, they review market trends and they consider regulatory requirements.

The objective of this comprehensive review is to ensure that the *Standards* remain clear and relevant to our members as well as to ensure that *CUSPAP* is a leading-edge resource in an evolving market.

This fine-tuning occurred annually when *CUSPAP* was first introduced in 2001, and since *CUSPAP* 2008, it was revised every two years. That means it has been updated 14 times over the last 17 years. The time and energy that our volunteers and staff invest in this document is impressive, and their dedication to making *CUSPAP* the best it can be is remarkable.

Our international work with the International Valuation Standards Council (IVSC) has also factored into *CUSPAP* 2018. AIC Members, including Paul Olscamp, AACI, P.App, Fellow; Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow; and Larry Dybvig, AACI, P.App



[Continued on page 8]

“THE OBJECTIVE OF THIS COMPREHENSIVE REVIEW IS TO ENSURE THAT THE STANDARDS REMAIN CLEAR AND RELEVANT TO OUR MEMBERS AS WELL AS TO ENSURE THAT CUSPAP IS A LEADING-EDGE RESOURCE IN AN EVOLVING MARKET.”



NUPPEC : LA PLATE-FORME DU SUCCÈS

PAR RICK COLBOURNE, AACI, P.APP, PRÉSIDENT ET
KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.)
CHEF DE LA DIRECTION



Quelles sont les assises de votre succès en tant que professionnel de l'évaluation ? La réponse est fort simple : les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Cette ressource, considérée comme le « Saint Graal » à la portée de tous les membres de l'ICE, oriente la carrière professionnelle de nos membres en énonçant des normes, règles et notes relatives à la pratique dans les contrats de services d'évaluation de tous les jours. Les *NUPPEC* offrent également à nos membres de nouvelles possibilités de se diversifier dans d'autres secteurs d'activité, y compris la consultation, l'examen, la planification des fonds de réserve et l'évaluation de la machinerie et de l'équipement.

Alors que nous nous préparons à lancer les *NUPPEC* 2018, l'importance de ces normes n'a jamais été aussi évidente. Tous les deux ans, les dévoués bénévoles de l'ICE, qui sont des leaders et des experts dans leur domaine de pratique, passent d'innombrables heures à faire le point sur l'évolution des besoins du marché, sur les besoins changeants de nos membres et sur

les nouvelles possibilités d'élargir la portée de notre pratique. Ils identifient et compilent toutes les questions que les membres ont soulevées ou les erreurs communes qu'ils rencontrent, ils examinent les tendances du marché et ils tiennent compte des exigences réglementaires. Cet examen complet a pour but d'assurer que les normes demeurent claires et pertinentes pour nos membres et de faire en sorte que les *NUPPEC* soient une ressource de pointe dans un marché en pleine évolution.

Cette mise au point a d'abord eu lieu à chaque année par suite de l'introduction des *NUPPEC* en 2001. Mais depuis 2008, les *NUPPEC* sont révisées tous les deux ans. C'est donc dire que le document a été mis à jour 14 fois au cours des 17 dernières années ! Le temps et l'énergie que nos bénévoles et notre personnel investissent dans ce document sont impressionnants et leur dévouement à faire des *NUPPEC* ce qu'il y a de mieux est remarquable.

Notre travail international avec l'International Valuation Standards Council a également été pris en compte dans les *NUPPEC* 2018. Des membres de l'ICE, y compris Paul Olscamp, AACI, P.App, Fellow; Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow; et

**« CET EXAMEN COMPLET A POUR BUT D'ASSURER
QUE LES NORMES DEMEURENT CLAIRES ET PERTINENTES
POUR NOS MEMBRES ET DE FAIRE EN SORTE QUE LES
NUPPEC SOIENT UNE RESSOURCE DE POINTE DANS
UN MARCHÉ EN PLEINE ÉVOLUTION. »**



« NUPPEC 2018 EST CONÇUE PAR LES MEMBRES DE L'ICE POUR LES MEMBRES DE L'ICE DANS LE BUT DE VOUS AIDER À ASSURER VOTRE SUCCÈS. »

Larry Dybvig, AACI, P.App travaillent sur les comités internationaux de normalisation et les groupes consultatifs dans le but de mieux comprendre les tendances internationales en matière d'évaluation que l'ICE doit prendre en considération face à nos propres marchés et dans nos normes. Les conversations en cours avec l'International Association of Assessing Officers, l'American Society of Appraisers, l'European Group of Valuers' Association, l'Appraisal Foundation et l'Appraisal Institute contribuent également à assurer que nos normes s'alignent sur la pratique internationale et qu'elles demeurent la « règle d'or » au sein de la profession d'évaluation.

Que pouvez-vous attendre des *NUPPEC* 2018 ? En bref, elles fourniront de meilleurs conseils et plus de clarté à

l'égard de nos normes actuelles régissant l'éthique, l'évaluation des biens immobiliers, les examens, la planification des fonds de réserve et l'évaluation de la machinerie et de l'équipement. De plus, les *NUPPEC* mises à jour permettent aux CRA d'ajouter le suffixe P.App à leur désignation pour refléter la formation professionnelle et les qualifications continues que nous attendons de tous nos membres. L'impact des nouveaux règlements sur le logement et les problèmes associés à la syndication des prêts hypothécaires seront également pris en compte dans les *NUPPEC* 2018 pour assurer la protection du public et de nos membres.

Quelles nouvelles normes sont incluses dans les *NUPPEC* 2018 ? L'ICE est heureux d'annoncer que nous aurons, pour la première fois cette année, une

norme en matière d'évaluation de masse, ce qui aidera nos membres rémunérés dans le travail quotidien qu'ils accomplissent pour des agences d'évaluation. Cette norme guidera les membres dans la création d'une « opinion de la valeur imposable » pour les biens immobiliers et la machinerie et l'équipement. Il y a treize règles à suivre pour produire un rapport complet et de qualité.

L'exposé-sondage a été partagé avec nos partenaires et nos membres dans le but de recueillir leurs commentaires. La version définitive entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2018.

Prenez le temps d'étudier et de comprendre cette incroyable ressource. Elle est conçue par les membres de l'ICE pour les membres de l'ICE dans le but de vous aider à assurer votre succès. 



“CUSPAP 2018 IS DESIGNED BY AIC MEMBERS FOR AIC MEMBERS, AND, BY FOLLOWING IT, YOU CAN HELP ENSURE YOUR SUCCESS.”

work on IVSC committees and advisory groups to gain insight on international valuation trends that AIC needs to consider within our own markets and *Standards*. Ongoing conversations with the International Association of Assessing Officers, the American Society of Appraisers, The European Group of Valuers' Association, The Appraisal Foundation and the Appraisal Institute also assist to ensure that our *Standards* align to international practice and remain a 'gold standard' within the valuation profession.

What can you expect in *CUSPAP* 2018? In short, it will provide improved guidance and clarity on our current

Standards governing ethics, real property appraisals, reviews, reserve fund planning, and machinery and equipment valuation. Furthermore, the updated *CUSPAP* enables CRAs to add the P.App to their designation in order to reflect the professional training and ongoing qualifications that all our Members are expected to attain. The impact of new housing regulations and issues associated with mortgage syndication will also be reflected in *CUSPAP* 2018 to ensure the protection of both the public and our Members.

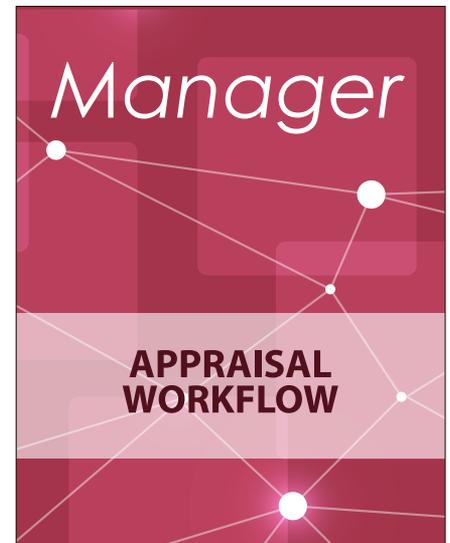
What new standards are being included in *CUSPAP* 2018? AIC is pleased to announce that new this year is a whole

new standard related to mass appraisal – something that will assist our non-fee Members in their daily work completed for assessment agencies. This standard will guide members in creating an 'opinion of assessed value' for real property and machinery and equipment. There are 13 rules to follow to deliver a comprehensive, quality report.

The Exposure Draft was shared with our partners and Members for their feedback and it will take effect as of January 1, 2018.

Take the time to review and understand this incredible resource. It is designed by AIC Members for AIC Members, and, by following it, you can help ensure your success. 

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



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

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

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

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



INTRODUCING: AEC VALUATION A SUBSIDIARY OF AEC PROPERTY TAX INC.

A NEW AGE IN CANADIAN APPRAISAL IS COMING.

LAUNCHES NOVEMBER 1, 2017
WWW.AECVALUATION.COM

Clients in the Canadian appraisal landscape have a new option.

Headquartered in **Toronto** and with offices coast-to-coast in **Vancouver, Calgary, Edmonton, London, Ottawa, Montréal, Québec City** and **Halifax**, AEC Valuation's team of accredited appraisers, costing technicians and expert witnesses provides the **full-range of valuation services from standard appraisal mandates to specialized work**. AEC Valuation has invested in technologically-efficient processes to provide owners of **commercial, industrial, energy, retail, hospitality and multi-residential properties** an easier way to manage multiple property appraisals across Canada.

To **order an appraisal** or to **join our team**, contact us.
We are ready.

Les Canadiens ont maintenant une nouvelle option pour obtenir une évaluation immobilière.

Avec des bureaux à **Montréal, Ville de Québec, Halifax, Toronto, Ottawa, London, Calgary, Edmonton** et **Vancouver**, l'équipe AEC composée d'évaluateurs agréés, d'architectes, d'ingénieurs et de techniciens vous offre un **service complet d'évaluation immobilière** et ce, peu importe le **degré de complexité** de votre propriété. AEC a investi énormément dans les nouvelles technologies et ses processus d'affaires pour offrir un accès plus facile à une évaluation immobilière de qualité aux propriétaires devant gérer un portefeuille d'immeubles dispersés partout au Canada, que ce soit des immeubles **commerciaux, industriels, multi-résidentiels ou des complexes hôteliers**.

Pour **commander une évaluation** ou pour rejoindre notre équipe, contactez-nous.
Nous sommes prêts.

LANCEMENT LE 1ER NOVEMBRE, 2017

UNE NOUVELLE ÈRE DÉBUTE DANS LE MONDE
DE L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE CANADIENNE.

AEC
Valuation
ADVISORY INC.

AEC
Évaluation
IMMOBILIÈRE



Lack of Strategic Property Tax Planning

Leaves Assets at Risk of Underperformance

“Property tax is the single largest operating expense affecting commercial properties, yet, it is an area often overlooked as an opportunity to drive strategic investment decision-making.”



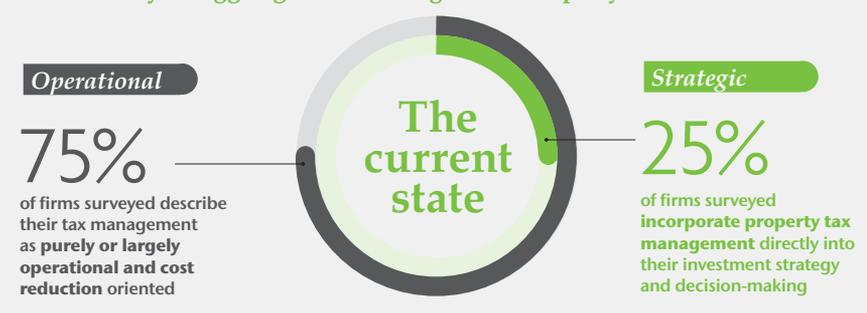
By Terry Bishop, Executive Vice President, Eastern Canada - Tax Group at Altus Group

With the recent upward cycle in the commercial real estate (CRE) market, both property values and property tax disbursements are reaching record highs. As the CRE industry continues to attract capital at record levels, the competition for available assets and expectations for existing asset performance have never been higher. Property tax is the single largest operating expense affecting commercial properties, yet, it is an area often overlooked as an opportunity to drive strategic investment decision-making. Unlike most operating costs, taxes cannot be negotiated or lowered through contracts, but there are established processes to manage them. A proactive approach to property tax management presents a significant opportunity for firms looking to derive greater asset value and returns from their portfolios.

Many CRE firms believe they have adequate property tax planning strategies, however, an Altus Group survey revealed that few manage their property tax as they would other operational expenses. Three quarters (75%) of over 200 C-level and senior CRE property tax and finance executives surveyed describe their property tax management as reactive and purely or largely operational and cost reduction oriented. With \$515 billion USD of asset investment sales last year in Canada and the United States, this results in \$165 billion USD of CRE assets, including \$9 billion in Canadian CRE assets, that are at risk of underperformance due to the lack of strategic property tax planning.

When compared to the CRE industry’s level of analysis typically applied to the review and control of property management costs, the limited attention paid to the tax line item becomes more pronounced. With only 25% of executives surveyed

CRE Industry Struggling to Get Strategic with Property Tax



CRE executives recognize the opportunity



“With multiple ways to add tangible value to assets and increase the bottom line, why are only 25% of executives incorporating property tax management directly into their investment strategy and decision-making?”

incorporating property tax management directly into their investment strategy and decision-making, the result is an increased risk of portfolio and asset-level underperformance.

Property tax is often viewed as a fixed expense driven by market and government assumptions. The lack of analysis of historical or benchmarked tax data has led to an industry standard of applying a static growth factor, typically of 3%, to the property tax liability when budgeting and underwriting. But, an overall assessment of past industry underwriting and transactions show that most property tax growth assumptions are inaccurate, as taxes do not typically grow at consistent rates. This carries with it a significant risk of inaccurate property tax forecasting, which in turn erodes value.

While the frequency and comprehensiveness of assessment reviews to identify appeal opportunities varies among firms, efforts to understand a portfolio's tax liability versus a competitive or comparable set of properties within the market are less common. It is important for owners to know where their property stands in comparison to competing properties for leasing and disposition purposes, and also to remain competitive by providing a 'lower real estate tax cost' to potential tenants or buyers.

Additionally, a proactive approach to tax analysis and management can provide firms with a highly strategic benefit to their investment decision-making and directly contribute to what, where, when and how assets are bought, sold and managed. Benchmarking tax information can provide these critical insights on current and future investment performance, and add tangible value to assets. Even though benchmarked tax information can provide these critical insights, 21% of firms surveyed said they use enhanced real estate tax analysis that includes benchmarking to identify exposure of their portfolio compared to the market and 32% said that property tax exposure has very little impact on their underwriting assumptions. With multiple ways to add tangible



value to assets and increase the bottom line, why are only 25% of executives incorporating property tax management directly into their investment strategy and decision-making?

While a lack of rigorous tax processes seems to be one of the major issues inhibiting a more strategic approach, having access to and utilizing data is another critical factor. Of all respondents, 83% think their firms have enough property tax information and/or the right tax metrics necessary to optimize their underwriting decisions and investment strategy, but Altus Group uncovered that a lack of tools and resources is a key factor impacting underwriting and investment strategy. The survey revealed three main barriers which typically hinder firms from utilizing their data, one of which is that tax data comes from a variety of sources including taxing authorities, research reports, market data subscriptions as well as consultants and industry peers, leading to inconsistencies in formats and reporting, and 39% of firms identified the lack of normalized formats as a barrier to utilizing property tax data. Another barrier is that data must be properly aggregated, vetted and analyzed so firms can extract meaningful insights, and 52% of firms surveyed said they lack the tools to assist with both data capture and analysis. Finally, firms must equip themselves with skilled and innovative tax professionals who understand the

complexities of property tax data and are able to extract meaningful insights, and 44% of respondents identified that a lack of internal expertise or resources to identify property tax data sources is an inhibiting factor to their property tax management.

There is a growing recognition of the critical role property tax must play in asset management and portfolio strategy. In fact, 73% of respondents firmly acknowledged that improvements to their tax planning analysis would help with better decision-making. With the right investments in process and technology to provide better visibility into tax growth, risk and savings, the opportunity for property tax to play a more strategic role in investment decision-making is significant.

Implementing proactive forecasting is essential to maximizing asset performance and, as property values and tax assessments continue to rise, so too does the amount of money firms are missing out on by not proactively managing their property tax. Maintaining an annual review of all new property assessments or mid-cycle assessments, adopting standardized reporting across asset types, and benchmarking a property against itself and similar assets in the portfolio are some steps firms can take to ensure property tax plays a more strategic role in investment decision-making. Undoubtedly, these steps can have a huge impact on the bottom line. 📊

Key Gaps:

41%
only periodically review assessments to identify appeal opportunities

56%
do not incorporate property tax refunds into their ongoing valuations

52%
lack the tools to analyze property tax information

44%
lack the expertise and resources to identify property tax data sources



Valuation & Advisory Services

Avison Young Valuation & Advisory team offers comprehensive real estate valuation and advisory consulting services, with all property types in major markets. Our services include:



Office



Multi-Family



Land



Retail



Industrial



Portfolio



Consulting

Experience the Difference

Paul Stewart BA, AACI, P. App
Principal & Practice Leader
paul.stewart@avisonyoung.com
905.968.8030

Terry Taylor B. Comm, AACI, P. App
Principal & Director
terry.taylor@avisonyoung.com
403.228.4001 x 210

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



L'absence de planification stratégique de l'impôt foncier risque

de nuire au rendement des actifs

« L'impôt foncier est la plus importante dépense d'exploitation ayant une incidence sur les propriétés commerciales, mais c'est un domaine souvent négligé comme occasion d'éclairer la prise de décisions stratégiques en matière d'investissement. »

Par suite du récent cycle à la hausse du marché de l'immobilier commercial (IC), la valeur des propriétés et les décaissements d'impôts fonciers atteignent des niveaux records. Comme l'industrie de l'IC continue d'attirer des capitaux à des niveaux records, la concurrence pour les actifs disponibles et les attentes pour la performance des actifs existants n'ont jamais été aussi élevées. L'impôt foncier est la plus importante dépense d'exploitation ayant une incidence sur les propriétés commerciales, mais c'est un domaine

souvent négligé comme occasion d'éclairer la prise de décisions stratégiques en matière d'investissement. Contrairement à la plupart des coûts d'exploitation, les taxes ne peuvent pas être négociées ou abaissées au moyen de contrats, mais il existe des processus de gestion établis. Une approche proactive de la gestion de l'impôt foncier présente une opportunité importante pour les entreprises qui cherchent à obtenir une plus grande valeur des actifs et de meilleurs rendements de leurs portefeuilles.

De nombreuses entreprises de l'IC croient avoir des stratégies adéquates de planification de l'impôt foncier, mais un sondage du Groupe Altus a révélé que la plupart de ces entreprises ne gèrent pas leur impôt foncier comme elles le feraient pour d'autres dépenses d'exploitation. Les trois quarts (75%) des plus de 200 cadres supérieurs de la fiscalité et de la fiscalité immobilière de l'IC interrogés décrivent leur

gestion de l'impôt foncier comme étant réactive et purement ou largement opérationnelle et axée sur la réduction des coûts. Sachant que les ventes d'investissements d'actifs se sont chiffrées l'an dernier à 515 milliards de dollars US au Canada et aux États-Unis, on calcule que 165 milliards de dollars d'actifs de l'IC, dont 9 milliards de dollars d'actifs de l'IC canadien, risquent d'être sous-performants en raison de l'absence de planification stratégique de l'impôt foncier.

Quand on compare le niveau d'analyse que l'industrie de l'IC applique généralement à l'examen et au contrôle des coûts de gestion immobilière, on constate le peu d'attention accordée à l'élément de la ligne d'imposition. Puisque seulement 25% des cadres interrogés intègrent directement la gestion de l'impôt foncier dans leur stratégie d'investissement et leur processus décisionnel, il en résulte un risque accru de sous-performance au niveau du portefeuille et de l'actif.



Par Terry Bishop, vice-président exécutif, Groupe impôt, Est du Canada – au Groupe Altus

L'industrie de l'IC s'efforce d'élaborer une stratégie en matière d'impôt foncier

Opérationnelle

75 %

des entreprises interrogées décrivent leur gestion de l'impôt foncier comme **purement ou principalement opérationnelle** et axée sur la réduction des coûts



Stratégique

25 %

des entreprises interrogées **incorporent la gestion de l'impôt foncier** directement dans leur stratégie d'investissement et prise de décision

Les cadres de l'IC reconnaissent l'opportunité

73 %

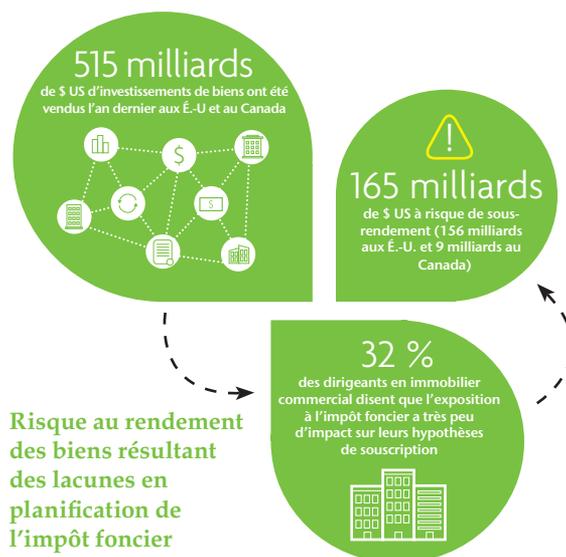
des répondants disent que leurs entreprises pourraient prendre de meilleures décisions d'investissement par une meilleure planification de l'impôt foncier

« Disposant de nombreux moyens d'ajouter une valeur tangible aux actifs et d'augmenter leur bilan, comment se fait-il que seulement 25 % des cadres intègrent la gestion de l'impôt foncier directement dans leur stratégie d'investissement et dans leur prise de décisions? »

L'impôt foncier est souvent considéré comme une dépense fixe déterminée par les hypothèses du marché et du gouvernement. Le manque d'analyse des données fiscales historiques ou repères a amené l'industrie à adopter une norme consistant à appliquer un facteur de croissance statique, généralement de 3%, à l'impôt foncier lors de la budgétisation et de la souscription. Or, une évaluation globale de la souscription et des opérations antérieures de l'industrie montre que la plupart des hypothèses de croissance de la taxe foncière sont inexactes, car les taxes ne progressent généralement pas à des taux constants. Cela entraîne un risque important de prévision de l'impôt foncier inexact, qui à son tour érode la valeur.

Bien que la fréquence et l'exhaustivité des examens d'évaluation cherchant à identifier les possibilités d'appel varient d'une entreprise à l'autre, les efforts pour comprendre le passif d'impôt d'un portefeuille par rapport à un ensemble concurrentiel ou comparable de propriétés sont moins courants. Il est important que les propriétaires sachent où se situe leur propriété par rapport aux propriétés concurrentes à des fins de location et d'aliénation et puissent demeurer concurrentiels en offrant une « réduction du coût de la taxe foncière » aux locataires ou acheteurs potentiels.

De plus, une approche proactive de l'analyse et de la gestion fiscales peut apporter aux entreprises un avantage hautement stratégique dans leur prise de décisions en matière d'investissement, et contribuer directement aux questions quoi, où, quand et comment les actifs sont achetés, vendus et gérés. Les informations fiscales de repère peuvent fournir des informations essentielles sur la performance des investissements actuels et futurs et ajouter une valeur tangible aux actifs. Même si ces informations peuvent répondre à ces questions, 21% des entreprises interrogées ont déclaré avoir recours à une analyse améliorée de l'impôt foncier, incluant une méthode d'étalonnage, pour identifier l'exposition de leur portefeuille par rapport au marché et 32% ont déclaré que l'exposition à la taxe foncière a très peu d'incidence sur leurs hypothèses en matière de souscription. Disposant de nombreux moyens d'ajouter une valeur tangible aux actifs et d'augmenter leur bilan, comment se fait-il que seulement 25 % des cadres intègrent la gestion de l'impôt foncier directement dans leur stratégie d'investissement et dans leur prise de décisions?



Bien que l'absence de processus fiscaux rigoureux semble être l'un des principaux obstacles à une approche plus stratégique, l'accès aux données et leur utilisation sont un autre facteur critique. Quelque 83 % des répondants estiment que leur entreprise dispose de suffisamment d'informations fiscales et(ou) d'instruments de mesure fiscaux adéquats pour optimiser leurs décisions en matière de souscription et de stratégie d'investissement, mais le groupe Altus a découvert que le manque d'outils et de ressources est un facteur clé affectant la stratégie de souscription et d'investissement. L'enquête a révélé trois principaux obstacles qui empêchent généralement les entreprises d'utiliser leurs données, dont l'une est que les données fiscales proviennent de diverses sources, y compris les autorités fiscales, les rapports de recherche, les abonnements aux données de marché ainsi que les consultants et les pairs de l'industrie, ce qui entraîne des incohérences dans les formats et les rapports, et 39 % des entreprises ont indiqué que l'absence de formats normalisés constituait un obstacle à l'utilisation des données de l'impôt foncier. Un autre obstacle est que les données doivent être correctement agrégées, vérifiées et analysées afin que les entreprises puissent en extraire des informations significatives. Or, 52 % des entreprises interrogées ont déclaré qu'elles n'avaient pas les outils nécessaires pour faciliter la saisie et l'analyse des données. Enfin, les entreprises doivent se doter de professionnels de la fiscalité compétents et novateurs qui comprennent les complexités des données fiscales foncières et qui sont en

Principales lacunes

- 41 % n'examinent que périodiquement les évaluations à la recherche de possibilités d'appel
- 56 % n'incorporent pas leurs retours d'impôt foncier dans leurs évaluations courantes
- 52 % n'ont pas les outils nécessaires pour analyser les données de l'impôt foncier
- 44 % n'ont pas l'expertise et les ressources pour identifier les sources de données sur l'impôt foncier

mesure d'extraire des informations significatives, et 44 % des répondants ont indiqué qu'un manque d'expertise ou de ressources internes capables d'identifier les sources de données fiscales foncières constituait un facteur d'inhibition à leur gestion de l'impôt foncier.

On reconnaît de plus en plus le rôle essentiel que la taxe foncière doit jouer dans la gestion d'actifs et la stratégie de portefeuille. D'ailleurs, 73 % des répondants ont reconnu d'emblée que des améliorations à leur analyse de la planification fiscale aideraient à une meilleure prise de décisions. En procédant à des investissements adéquats dans le processus et la technologie donnant une meilleure visibilité à la croissance fiscale, aux risques et aux possibilités d'économiser, l'opportunité de permettre à la fiscalité immobilière de jouer un rôle plus stratégique dans la prise de décisions d'investissement est significative.

La mise en œuvre de prévisions proactives est essentielle pour maximiser la performance de l'actif et, à mesure que les valeurs foncières et les évaluations fiscales continuent d'augmenter, les entreprises perdent de plus en plus d'argent quand elles ne gèrent pas leur impôt foncier de manière proactive. Le maintien d'un examen annuel de toutes les nouvelles évaluations foncières ou des évaluations au milieu du cycle de vie, l'adoption de rapports normalisés pour tous les types d'actifs et l'analyse comparative d'une propriété contre elle-même et des actifs similaires dans leur portefeuille sont des mesures que les entreprises peuvent prendre pour s'assurer que l'impôt foncier joue un rôle plus stratégique dans la prise de décisions d'investir. Sans aucun doute, ces étapes peuvent avoir un impact énorme en bout de ligne. 🌍



Adaptive re-use of an **HISTORIC CHURCH STRUCTURE**

**Adapted from a presentation made by Giovanni Geremia, MAA, OAA, AAA, SAA, MRAIC at the Appraisal Institute of Canada 2016 Annual Conference in Winnipeg*

“WHEN WE BUILD, LET US THINK THAT WE BUILD FOREVER. LET IT NOT BE FOR PRESENT DELIGHT, NOR FOR PRESENT USE ALONE. LET IT BE SUCH WORK AS OUR DESCENDANTS WILL THANK US FOR; AND LET US THINK, AS WE LAY STONE ON STONE, THAT A TIME IS TO COME WHEN THOSE STONES WILL BE HELD SACRED BECAUSE OUR HANDS HAVE TOUCHED TIME, AND THAT MEN WILL SAY, AS THEY LOOK UPON THE LABOUR AND WROUGHT SUBSTANCE OF THEM, ‘SEE! THIS, OUR FATHERS DID FOR US.’”

- John Ruskin, a leading English art critic of the Victorian era

BACKGROUND

Preserving landmark buildings is an honorable objective in this day and age where the mantra is too often “out with the old and in with the new.” Unfortunately, such honorable objectives are not always achievable when practicality and feasibility come into play. Is there a practical use for the structure? Is the expertise available to make any kind of re-use a reality? Are there enough financial resources to complete a re-use project and ensure its ongoing feasibility?

In the case of Winnipeg’s landmark building known as the First Church of Christ, Scientist, completed in 1916, the answer to all of these questions was a resounding ‘yes!’

Located at 511 River Road in Winnipeg’s Osborne Village, original construction of the building began in 1910 with the basement and main floor. It was completed in 1916 when an auditorium was added above the original structure. The building plan took the shape of a Greek cross with its equally sized and



aesthetically similar facades displaying a Beaux-Arts classical style. A fixture in the community for decades, as the 21st Century arrived, like countless other landmark buildings, diminishing use and resources made for an uncertain future.

By 2008, the building had actually been empty for several years. The previous owners had attempted to convert it into condominiums, but the economic viability of the project did not appear to work. When the owners applied for demolition, the fate of the building was brought into public discussion.

PUTTING THE PIECES TOGETHER

To the rescue came Giovanni Geremia and business partner Brian Wall of the architectural firm **gw architecture inc.** Combining their familiarity of the building and the neighborhood with their sense of creativity and perseverance, their first priority was to ensure that the economics of the project made sense and to find people who were willing to take a chance on its future. After presenting their ideas to Kurtis Sawatzky, president

of Stonebridge Development Group Ltd., who also knew and loved the building, the purchase was completed by Stonebridge in 2008. With the selection of G&E Homes as the contractor, the project now known as Studio 511 became a reality.

According to Giovanni, “Great care and effort went into building this structure and we felt strongly that it should not be dismissed as useless because of its age and the fact that it had lost its original reason for being. We believe that historic buildings are important because they provide a window on our past as a society, as a community and as individuals. Their presence reminds us of our history, the story of how we got to where we are today and what shaped us. As soon as a building disappears, all the connections and memories associated with it disappear.”

Both Giovanni and Brian believed that a second important reason for putting old historic buildings to new use was for the sake of the environment. Since a key rule to sustainable

development is to reduce, re-use and recycle, they believed that philosophy should be applied to buildings as well as to everyday items like beverage cans. If a structure is in good shape for re-use, why not do so? Why not use some creativity and collective talents to find a new way for a building to continue serving society.

THE RE-USE CONCEPT

The concept for the adaptive re-use of the church was to turn the building into condominium units that were designed and sized for the unique demographics of the Osborne Village community. To make the project viable, a maximum number of units were necessary, which resulted in final plans providing for 46 one-bedroom units. With local demographics indicating that significant numbers of young professionals and seniors lived in the area, either as singles or couples, the size of the units ranged from 500 square feet to 900 square feet, with pricing set so that monthly mortgage payments were similar to rents in nearby facilities.



PUBLIC CONSULTATION

Since the building was important to the fabric of the neighborhood, residents wanted as much of it preserved as possible. To achieve this objective, gw spent three months meeting with stakeholders and city officials, as well as staging an open house to provide information and gather input. This process of public consultation and involving city officials in the planning of the project paid dividends later on when the zoning variance hearing became a simple formality.

“In proposing changes to existing historic structures or new developments, it is very important to begin discussions with all stakeholders early on in the

process,” says Giovanni. “Building consensus before plans are finalized is vital to the success of a project.”

ZONING CHALLENGE

The greatest challenge from a zoning perspective involved the parking that was available to residents. The site is restricted in its overall space and there were only 21 parking stalls for the 46 units. The City of Winnipeg required a total of 55 parking stalls. To overcome this obstacle, an innovative solution was negotiated with the Zoning Department whereby the developers provided three car-share vehicles as part of the development agreement. These cars would be used and managed by the residents. It was also

determined that only 50% of the people in the area used vehicles for work, opting instead to walk, ride bikes or use one of the eight bus routes in the area.

PLANNING CONSIDERATIONS

Unfortunately, in order to save the building, its remarkable interior basically had to be demolished. Attempts were made to save the organ screen and reuse it in the lobby, but the plaster was brittle and suspected of containing hazardous materials. There was only one floor in the church’s existing building, however, because it had a slope it could not fit the new layout. In essence, the existing building became a shell within which to build the new five-storey structure.

While the interior had to go, the exterior fared considerably better. In order to maintain the exterior of the building as much as possible, the planning of the units revolved around existing elements. The central units were long and narrow so that they would fit between the building’s long arched windows. This also kept the framing element sizes minimal due to short spans. The punching out of windows and doors for the corner units took place mainly in the recessed corners of the structure in order to maintain the exterior building massing. Balconies were also provided for the corner units. Five floors were built within the structure, however, since code restrictions allowed for only four floors of combustible construction plus a mezzanine, only a portion of the fifth floor was used as loft space. The remainder of the fifth floor’s unusable and inaccessible space allowed for finishes to be left intact as a ‘record’ of the original plasterwork and details.

“There are always ‘surprises’ when working with existing buildings,” says Giovanni, “but familiarity with a particular historic structure and early

evaluations of all possible issues that may arise go a long way in mitigating problems that could arise during construction. In this case, we did not run into any major unforeseen problems during the construction.”

A GREAT END RESULT

After four years of caring, meticulous work, Studio 511 was completed and opened for business in 2013. In 2014, the project received the Heritage Winnipeg Special President’s Award for Preservation of a Neighborhood Landmark. According to Giovanni, all of the time and effort put into the project was more than worthwhile. “The feeling that came with seeing residents going into and out of the building for the first time was indescribable,” he says, “as was the satisfaction we got from knowing that our company initiated and played a major role in giving this 100-year old building a purpose once again.”

With prices set at levels where the mortgage payments were similar to monthly rents in the area, the units sold well and only a handful remained available after completion of the project. All units were sold very quickly once the project was completed and four years later very few appear for resale. If and when a unit does come up for sale, the pricing is certainly higher than the original sale price.

SUMMARY

In order for a project to be successful, the economics have to work for the proponents who are willing to take on the risks in redeveloping or adaptively re-using older historic structures. Just as important to the success of a project such as this is creativity, knowledge of the structure and an understanding of how to maximize its potential.



Unfortunately, there will be times when sacrifices to the original intended use and some of the historic elements become necessary in order to save and re-use buildings that appear no longer viable in the role for which they were originally designed and built. “Decisions to remove historic structures are often made too quickly without looking at all the possibilities,” says Giovanni.

511 River was originally built as a gathering place for people of the same faith. Today, its role has changed, but it still brings together a community of like-minded people who choose to live in the vibrant neighbourhood of Osborne Village. Even with all the changes, the building’s historic importance to the fabric of the community carries on. 🇨🇦

An advertisement for VERRAGROUP Valuation. The top half features a photograph of yellow heavy machinery (excavator, bulldozer, and tractor) on a construction site under a blue sky with clouds. The text reads: "What is the Real Value of your Machinery & Equipment?". Below the image, it lists various equipment types: "Production Machinery | Plant Equipment | Rolling Stock | Laboratory Equipment | Material Handling | Food Processing | Transportation | Medical | Agricultural | Specialty". It provides contact information: "204 338 1454", "www.thorvaldson.ca", and "Darrell Thorvaldson AACI, P.App, ASA Managing Partner". The VERRAGROUP Valuation logo is also present. At the bottom, it states: "Professional valuation of machinery and equipment across Canada. We are experienced and knowledgeable in the complexities of all assets including heavy machinery, rolling stock, plant equipment, specialty machines and inventory."



Réutilisation adaptative d'une église DÉCLARÉE BÂTIMENT HISTORIQUE

**Adapté d'un exposé présenté par Giovanni Geremia, MAA, OAA, AAA, SAA, MRAIC
au Congrès annuel de 2016 de l'Institut canadien des évaluateurs à Winnipeg*

« LORSQUE NOUS CONSTRUISONS, CONSTRUISONS POUR TOUJOURS. QUE CE NE SOIT NI POUR NOTRE AGRÉMENT IMMÉDIAT, NI POUR NOTRE SEUL USAGE. FAISONS UN TRAVAIL TEL QUE NOS DESCENDANTS NOUS EN REMERCIERONT; PENSONS, ALORS QUE NOUS POSONS PIERRE SUR PIERRE, QU'UN JOUR VIENDRA OÙ CES PIERRES SERONT SACRÉES PARCE QUE NOS MAINS ONT TOUCHÉ LE TEMPS ET QUE LES HOMMES DIRONT, EN REGARDANT L'ŒUVRE ET LA SUBSTANCE EXTRAITE DE CES PIERRES : 'REGARDEZ! VOILA CE QUE NOS PÈRES ONT FAIT POUR NOUS.' »

- John Ruskin, renommé critique d'art anglais de l'époque victorienne

CONTEXTE

La préservation des bâtiments historiques est un objectif honorable à une époque où la devise est trop souvent « dehors les vieilleries, place aux nouveautés. » Malheureusement, ces nobles objectifs ne sont pas toujours réalisables lorsque la viabilité et la faisabilité entrent en jeu. Cette structure est-elle pratiquement utilisable? Avons-nous accès à l'expertise nécessaire pour mener à bien un projet de réutilisation? Disposons-nous de ressources financières suffisantes pour compléter ce projet de réutilisation et en assurer la viabilité?

Dans le cas du bâtiment historique de Winnipeg connu localement sous le nom de First Church of Christ, Scientist, achevé en 1916, la réponse à toutes ces questions était un « oui » retentissant!

Cet immeuble, situé au 511, chemin River dans le quartier Osborne Village de Winnipeg, fut mis en chantier en 1910 par la construction du sous-sol et du rez-de-chaussée. Il fut achevé en 1916 lorsqu'un auditorium fut superposé à la structure originale. Avec ses façades égales et esthétiquement semblables affichant un style classique Beaux-arts,

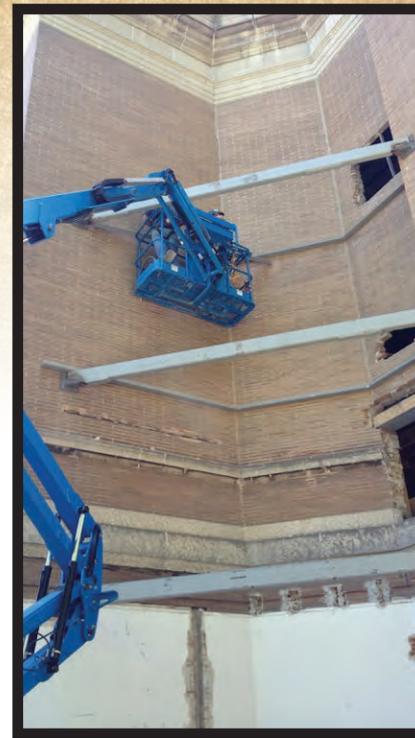
le bâtiment a la forme d'une croix grecque. Soumis, comme tant d'autres bâtiments marquants de moins en moins utilisables et de plus en plus démunis de ressources, ce qui avait été un repère dans la communauté depuis des décennies avait un avenir incertain à l'arrivée du 21^e siècle.

En 2008, l'immeuble était désaffecté depuis déjà plusieurs années. Les propriétaires précédents avaient tenté de le convertir en condominiums, mais la rentabilité du projet ne semblait pas assurée. Quand les propriétaires ont demandé un permis de démolition, le sort de l'immeuble fut soumis à un débat public.

NOUVEAU DÉPART

C'est alors qu'entrent en scène Giovanni Geremia et son partenaire en affaires Brian Wall du bureau d'architectes **gw architecture inc.** Alliant leur connaissance de l'immeuble et du voisinage à leur créativité et à leur persévérance, ils se fixent comme première priorité de s'assurer que le projet est économiquement viable et que des investisseurs sont prêts à miser sur son avenir. Après avoir présenté leurs idées à Kurtis Sawatzky, président de Stonebridge Development Group Ltd., qui connaissait et aimait lui aussi le bâtiment, l'achat fut complété par Stonebridge en 2008. Avec la sélection de G & E Homes en tant qu'entrepreneur, le projet, maintenant connu sous le nom Studio 511, était en voie de devenir une réalité.

Comme l'explique Giovanni, « De grands soins et efforts ont été déployés il y a près d'un siècle pour construire cette structure et nous étions convaincus qu'on ne pouvait la déclarer inutile simplement à cause de son âge et du fait qu'elle avait perdu sa raison d'être originelle. Nous croyons que les bâtiments historiques sont importants parce qu'ils sont une fenêtre sur notre passé en tant que société, en tant que communauté et en tant qu'individus. Leur présence nous rappelle notre histoire en nous décrivant le cheminement qui



nous a amenés là où nous sommes aujourd'hui et comment nous avons été transformés. Dès qu'un bâtiment disparaît, toutes les connexions et les souvenirs qui s'y rattachent disparaissent avec lui. »

Giovanni et Brian croyaient tous deux qu'une autre importante raison de trouver une nouvelle vocation aux bâtiments historiques a trait à la protection de l'environnement. Étant donné qu'une règle clé du développement durable consiste à réduire, réutiliser et recycler, ils sont d'avis que cette philosophie devrait s'appliquer aux bâtiments aussi bien qu'aux articles de tous les jours comme les cannettes de boissons. Si une structure est en bon état, pourquoi ne pas la réutiliser? Pourquoi ne pas faire appel à notre créativité et talents collectifs pour permettre à un bâtiment peut continuer de servir la société d'une nouvelle façon.

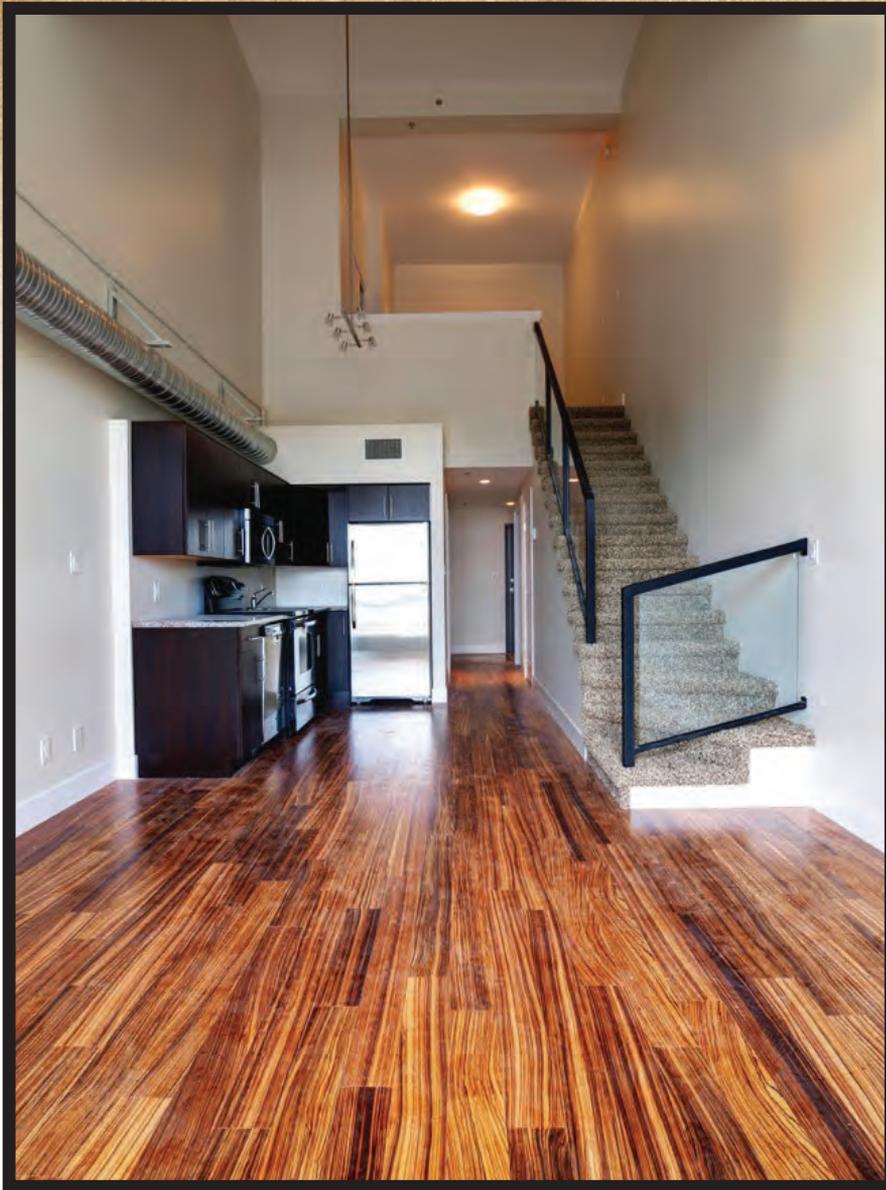
LE CONCEPT DE RÉUTILISATION

Le concept de réutilisation adaptative de l'église était de transformer le

bâtiment en unités de copropriété conçues et dimensionnées en fonction des caractéristiques démographiques de la communauté d'Osborne Village. Pour rendre le projet viable, un nombre maximum d'unités était nécessaire, ce qui a abouti à des plans définitifs prévoyant 46 unités d'une chambre. Sachant que les données démographiques locales indiquent qu'un nombre important de jeunes professionnels et de personnes âgées vivaient dans la région, soit seuls ou en couple, la taille des unités variait de 500 pieds carrés à 900 pieds carrés et les prix d'achat devaient être tels que les paiements hypothécaires mensuels correspondent au prix des loyers dans les installations voisines.

CONSULTATION PUBLIQUE

Étant donné que le bâtiment était important pour le tissu socioculturel du quartier, les résidents voulaient autant que possible qu'il soit conservé. Pour ce faire, gw passa trois mois à rencontrer des intervenants et des fonctionnaires de la ville et à organiser une journée portes



ouvertes pour fournir des informations et recueillir des commentaires. Ce processus de consultation publique et d'engagement des autorités municipales dans la planification du projet a rapporté des dividendes plus tard lorsque l'audience en vue d'obtenir une variation du zonage est devenue une simple formalité.

« Quand on propose des changements à des structures historiques existantes ou de nouveaux développements, il est très important de commencer les discussions avec toutes les parties prenantes le plus tôt possible dans le processus, explique Giovanni. Pour que le projet réussisse, il est crucial de parvenir à un consensus avant de finaliser les plans. »

PROBLÈME DE ZONAGE

Le plus grand défi au point de vue du zonage concernait le stationnement pouvant être offert aux résidents. Le site, restreint dans son espace général, ne pouvait offrir que 21 places de stationnement pour les 46 unités. La ville de Winnipeg exigeait un total de 55 places de stationnement. Pour surmonter cet obstacle, une solution innovante a été négociée avec le service de zonage en vertu de laquelle les aménagistes mettaient à la disposition des résidents trois véhicules de covoiturage dans le cadre de l'accord de développement. Ces voitures seraient utilisées et gérées par les résidents. On a constaté également

que seulement 50 % des personnes dans la région utilisaient des véhicules pour se rendre au travail, préférant de s'y rendre à pied, en vélo ou par l'une des huit lignes d'autobus desservant le quartier.

QUESTIONS DE PLANIFICATION

Malheureusement, pour sauver le bâtiment, il a fallu démolir son remarquable intérieur. Les tentatives de sauver l'écran de l'orgue et de le réutiliser dans le hall ont échoué en raison de la fragilité du plâtre et de la possibilité qu'il contienne des matières dangereuses. Il n'y avait qu'un seul étage dans le bâtiment existant de l'église. Le seul plancher étant en pente, il n'était pas possible de l'utiliser dans le nouvel aménagement. Essentiellement, le bâtiment existant est devenu une enveloppe à l'intérieur de laquelle on a construit une nouvelle structure de cinq étages.

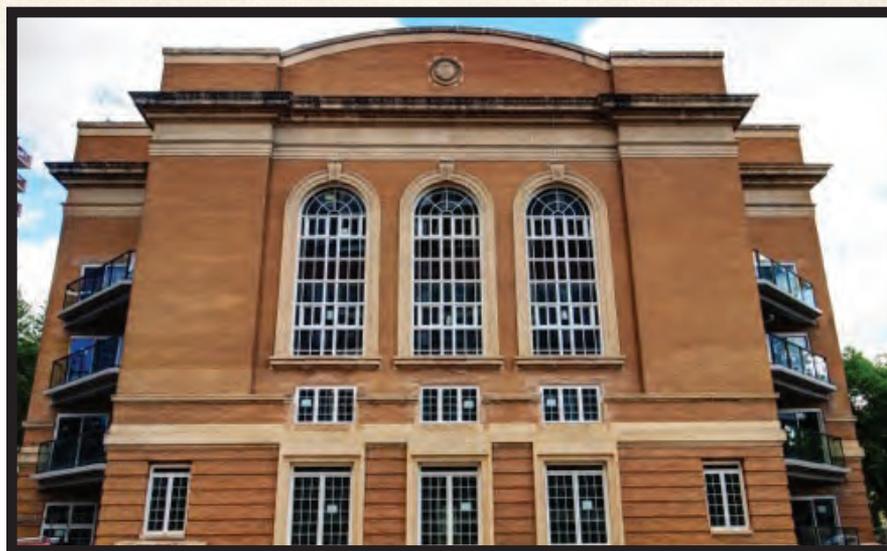
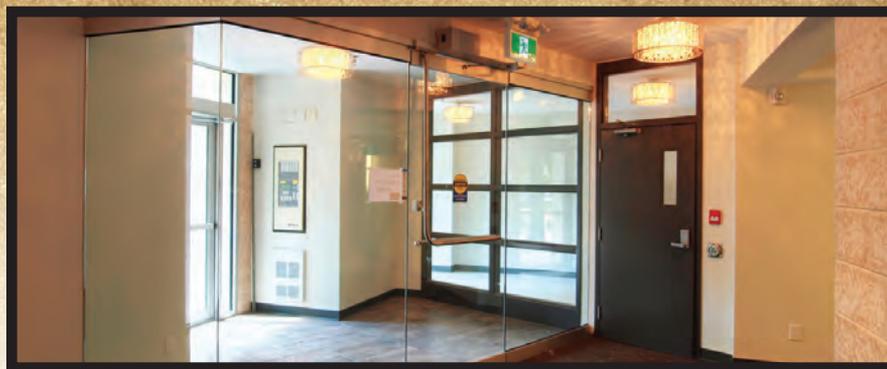
Si l'intérieur a dû être démoli, l'extérieur s'en est tiré considérablement mieux. Afin de conserver le plus possible l'aspect extérieur du bâtiment, les unités ont été planifiées autour des éléments existants. Ainsi, les unités centrales sont longues et étroites afin de coïncider avec les longues fenêtres en arc. Cela a permis également de réduire les dimensions des éléments de la charpente en raison des courtes travées. Les ouvertures pour les fenêtres et portes des unités de coin ont été percées surtout dans les coins en retrait de la structure afin de maintenir la masse extérieure du bâtiment. Des balcons ont également été installés pour les unités de coin. Cinq étages

ont été construits dans la structure. Cependant, sachant que les restrictions du code du bâtiment ne permettaient que quatre étages de construction combustible plus une mezzanine, seule une partie du cinquième étage a été utilisé comme loft. Le reste de l'espace inutilisable et inaccessible du cinquième étage a été laissé intact afin de servir de « relique » du plâtre et des détails originaux.

« Le réaménagement de bâtiments existants nous réserve toujours des surprises, explique Giovanni, mais une bonne connaissance d'un bâtiment historique donné et de rigoureuses évaluations préliminaires de toutes les questions qui pourraient se présenter contribuent largement à atténuer les problèmes qui pourraient survenir lors de la construction. Dans le cas qui nous occupe, nous n'avons rencontré aucun problème majeur imprévu pendant la construction. »

UN RÉSULTAT REMARQUABLE

Après quatre ans de travail soigné et méticuleux, le Studio 511 a été achevé et mis en exploitation en 2013. En 2014, le projet a reçu le Prix spécial du président de Patrimoine Winnipeg en reconnaissance de la préservation d'un point de repère dans un quartier. Selon Giovanni, tout le temps et les efforts consacrés à ce projet valaient le coup. « Il est impossible de décrire le sentiment de voir les résidents entrer et sortir du bâtiment pour la première fois, dit-il, tout comme la satisfaction de savoir que notre entreprise a contribué



à donner une nouvelle vocation à cet édifice centenaire. »

Les prix ayant été fixés à des niveaux où les paiements hypothécaires étaient comparables aux loyers mensuels dans le quartier, les unités s'envolèrent rapidement et seulement quelques-unes étaient encore disponibles à la fin du projet. Toutes les unités se sont vendues très rapidement une fois que le projet fut achevé et, quatre ans plus tard, très peu de ces unités ont été revendues. Le prix des rares unités mises en vente a été nettement plus élevé que le prix de vente initial.

SOMMAIRE

Pour qu'un projet réussisse, il faut que les promoteurs acceptent les risques liés au réaménagement ou à la réutilisation adaptative d'anciennes structures historiques en raison de la viabilité économique. Toutes aussi importantes pour la réussite d'un projet comme celui-ci sont la créativité, la connaissance

de la structure et la compréhension de la façon d'en maximiser le potentiel.

Malheureusement, il est parfois nécessaire de sacrifier l'usage original prévu et certains éléments historiques afin de sauvegarder et de réutiliser les bâtiments qui ne sont plus viables dans le rôle pour lequel ils ont été conçus et construits à l'origine. « Les décisions d'enlever des structures historiques sont souvent faites rapidement sans examen de toutes les possibilités », explique Giovanni.

Le 511, chemin River a été construit à l'origine comme lieu de rassemblement pour les personnes de même foi. Aujourd'hui, son rôle a changé, mais il rassemble encore une communauté de personnes partageant les mêmes idées qui choisissent de vivre dans le dynamique quartier d'Osborne Village. Malgré tous les changements qu'il a subis, ce bâtiment historique demeure au cœur de la communauté. 🌈

Advocacy and collaboration

play major roles in LTO's ongoing relationship with appraisers

As appraisers across Canada strive to broaden their services and strengthen their positions as the 'professional appraisers of choice,' working closely with end users of our services is a vital part of the process. In Manitoba, that is exactly what transpired through collaborative efforts between the Appraisal Institute of Canada (AIC) and the Manitoba provincial government's Land Titles Office (LTO), which is part of The Property Registry that is operated by Teranet Manitoba LP.

According to Deana Halladay, CRA and AIC Standards Committee member who took a lead role in this important process, "A number of years back, the LTO had worked with AIC Manitoba to develop *Terms of Reference for Residential Appraisal Reports* that the LTO used for foreclosures. *The Registrar General Rules for Mortgage Sale and Foreclosure Proceedings* specifically named AIC designated members as the exclusive providers of this service to the LTO, unless no appraiser is available, such as in a remote area. When it comes to important property valuations related to power of sale, foreclosures, land transfer tax calculations, etc., LTO has high expectations for the quality of reporting and it is up to our members to meet the expectations of this specific client."

In describing how this current collaboration came about, Irv Simmonds, Deputy District Registrar for the Winnipeg Land Titles Office says, "The LTO had referred two appraisals to Gord Tomiuk (AACI, P.App, Fellow) for review and discussion in October of 2016. Gord suggested that we consider reviewing and updating the requirements which dated back to 2006."

A meeting was scheduled with the Manitoba Advocate, Darrell Thorvaldson, AIC National Director and then Chair of the Standards Committee. Darrell, along with Deana Halladay, met with LTO representatives to get a better understanding of their requirements and expectations.

“ This is an example of the AIC working with our industry partners and our members to improve communication in a collaborative, constructive and positive way. ”

As Darrell states, "It was clear to me that the AIC must never become complacent in our key stakeholder relationships. The risks and uncertainties presented with the status quo had to be addressed in order to bring necessary changes. There are those who roll their eyes when the topic of strategic planning comes up, but this was exactly what has been identified in the AIC Strategic Plan. It was an opportunity to bring a tangible, net positive result in-line with the vision and strategic goals of both the LTO and the AIC."

Some of LTO's concerns included ensuring that declared values for properties were accurate and realistic. The discussions also involved the time frame for comparative sales. This changed from four months to up to six months, unless accompanied by a reasonable

explanation in situations where, for example, there may be a very low number of sales in remote areas over an extended time period. The appraisals also needed to include additional sales history on comparable sales where situations like foreclosures were involved.

"It was obvious that we had to raise the quality of our reports," says Deana, who set about reviewing the minimum reporting requirements outlined in the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and reviewed what reporting requirements other organizations such as private lenders and B lenders had in place. This included reaching out to the provincial advocates to see what provincial legislation was in place across Canada and if they could provide any relevant information.

In the latter case, Sheila Roy, AIC's Director of Communications, contacted the various provinces seeking the input Deana was hoping to get. Amazingly, the feedback came within a couple of days. "It was quite remarkable," says Deana. "It demonstrated the kind of internal advocacy and teamwork that can work collaboratively to make all of us better at what we do."

"The entire process with the LTO went extremely well," says Darrell. "Open discussions on a wide number of issues were held with Barry Effler, Registrar-General of Manitoba; Joseph Imbrogno, District Registrar for the Portage la Prairie (MB) LTO; Tyler Watt, District Registrar for the Dauphin (MB) LTO; and Aimee Warkentin and Irv Simmonds, Deputy District Registrars for Winnipeg. Everyone was committed to designing, building, implementing and managing this initiative. We reached



The collaborative team: Deana Halladay, CRA; Irv Simmonds, Deputy District Registrar – Winnipeg LTO; Joseph Imbrogno, District Registrar – Portage la Prairie (MB) LTO; Aimee Warkentin, Deputy District Registrar – Winnipeg LTO; and Darrell Thorvaldson, AACI, P. App.

a new equilibrium by simply adjusting appraisal terms of reference, having intentional and deliberate conversations on how we can eliminate specific annoyances and improve our member's understanding – as well as the lawyers requesting the appraisals – that the intended users of these reports require extensive research and detailed analysis. We worked together to identify clear scope of work requirements necessary to ensure consistent, supportable and credible assignment results. Then, we communicated these requirements to our members to help them understand specific expectations."

Armed with the information they needed, Darrell and Deana put together a series of drafts updating the requirements for residential form appraisals. Maintaining an open dialogue with LTO representatives throughout the process, it all came together in a set of guidelines for AIC members to refer to when completing appraisals for the LTO. This subsequently led to Deana's presentation of a 'lunch and learn' seminar delivered in Winnipeg and a webinar entitled *Beyond the First Mortgage Financing Appraisal*.

"At the time, Darrell Thorvaldson was the Chair of the AIC Standards Committee, so it was an ideal situation," says Deana. "Darrell and I were able

to react quickly in order to meet the challenge and get the job done efficiently. It is an excellent example of appraisers coming together, sharing knowledge and advocating with others to ensure that we are indeed 'the professionals of choice.'"

Although these guidelines were developed specifically for the LTO, they can also be utilized by AIC members when completing work with the intended use being for possible sale purposes, divorce/family property accounting matters, estate work, etc. *CUSPAP* sets out the minimum requirements for appraisals. However, each assignment should be completed with the intended user and intended use in mind.

Deana also believes that there will be a very positive uptake on this. "While foreclosure work may not be in high demand," she says, "it is an opportunity for appraisers to expand their comfort zone and their services. Higher reporting standards, including ample analysis, enables us as AIC members to raise the level of work that we do and ensure that our clients continue looking to us to provide the reports they require."

Darrell firmly believes that it was a genuine privilege to be part of this entire process. "Our two organizations are committed to protecting the public," he says, "and this process demonstrated

connected leadership with the shared attitude of focusing on possibilities rather than magnifying problems. We now have a mechanism for turning isolated appraisal interactions into a connected experience, as we are both committed to revisiting this issue on a regular basis. We know that we must incorporate flexibility to make corrections, but we are staying the course with this comprehensive approach that also accommodates particular valuation circumstances."

From the LTO's perspective, Irv Simmonds states, "With open discussions between both parties, the entire review process was excellent. LTO very much appreciates the ongoing dialogue it has had with the AIC for many years and its continued collaboration in reviewing and discussing appraisals for LTO purposes."

According to Darrell, "This is an example of the AIC working with our industry partners and our members to improve communication in a collaborative, constructive and positive way. You cannot collaborate unless you agree on the problem. In a world where everyone is busy, we showed the benefits that can be found by exploring the issues, defining the elements within each issue, discovering options available and then choosing the path forward, all with professional collegiality." 🌈

La défense des intérêts et la collaboration jouent des rôles majeurs dans les relations du BTF avec les évaluateurs

À mesure que les évaluateurs de partout au Canada s'efforcent d'élargir leurs services et de renforcer leurs positions en tant qu'« évaluateurs professionnels de choix », un élément essentiel du processus consiste à travailler en étroite collaboration avec les utilisateurs des produits finis que nous offrons. Au Manitoba, c'est exactement ce qui ressort des efforts concertés de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et du Bureau des titres fonciers (BTF) du gouvernement provincial du Manitoba, qui fait maintenant partie de l'Office d'enregistrement des titres et des instruments exploités par Teranet Manitoba LP.

Selon Deana Halladay, CRA, membre du Comité des normes de l'ICE, qui a joué un rôle de premier plan dans cette importante démarche : « Il y a quelques années, le BTF a travaillé avec l'ICE du Manitoba à élaborer un *Mandat des rapports d'évaluation résidentielle* utilisé par le BTF dans les cas de forclusion. Les *Règles du registraire général régissant la vente d'hypothèques et les procédures de saisie hypothécaire* nommaient expressément les membres désignés de l'ICE comme fournisseurs exclusifs de ce service au BTF, sauf si aucun évaluateur n'est disponible, par exemple dans une région éloignée. Quand il s'agit de l'évaluation de propriétés importantes relativement à l'exercice du pouvoir de vente, aux saisies, aux calculs des taxes sur les transferts fonciers, etc., le BTF s'attend à des rapports d'évaluation de très grande qualité et c'est à nos membres qu'il incombe de répondre aux attentes de ce client spécifique. »

Décrivant le cheminement de cette collaboration, Irv Simmonds, registraire adjoint du bureau des titres fonciers de Winnipeg, explique : « Le BTF avait confié deux évaluations à Gord Tomiuk (AACI,

P.App, Fellow) aux fins d'examen et de discussion en octobre 2016. Gordon nous suggéra alors d'examiner et d'actualiser les exigences qui dataient de 2006. »

Une réunion fut organisée avec le représentant du Manitoba, Darrell Thorvaldson, directeur national de l'ICE, qui était alors président du Comité des normes. Darrell, en compagnie de Deana Halladay, a rencontré des représentants du BTF pour mieux comprendre leurs exigences et leurs attentes.

« Nous avons ici un exemple de ce que peut faire l'ICE, en travaillant avec nos partenaires de l'industrie et nos membres, pour améliorer la communication de manière collaborative, constructive et positive. »

Comme l'affirme Darrell, « il était clair pour moi que l'ICE ne doit jamais devenir complaisant dans nos relations avec les principaux intervenants. Les risques et les incertitudes liés au statu quo devaient être pris en compte afin d'apporter les changements nécessaires. Il y en a qui s'impatientent quand on aborde la question de la planification stratégique, mais c'était exactement ce qui avait été identifié comme priorité dans le Plan stratégique de l'ICE. Nous ne pouvions laisser passer l'occasion d'apporter un résultat concret et positif aligné sur la vision et les objectifs stratégiques du BTF et de l'ICE.

Certaines préoccupations du BTF consistaient à s'assurer que les valeurs

déclarées pour les propriétés étaient exactes et réalistes. Les discussions ont également porté sur la période de référence des ventes comparatives. La période est passée de quatre mois à six mois, sauf lorsque la vente était accompagnée d'une explication raisonnable dans des situations où, par exemple, il pourrait y avoir un très faible nombre de ventes dans des régions éloignées pendant une période prolongée. Les évaluations devaient inclure également des antécédents de ventes supplémentaires de ventes comparables où des situations comme les saisies étaient en cause.

« Il était évident que nous devons améliorer la qualité de nos rapports », explique Deana, qui entreprit alors d'examiner les exigences minimales en matière de rapports énoncées dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et de passer en revue les exigences minimales en la matière mises en place par d'autres organisations, y compris les prêteurs privés et les prêteurs B. Cette recherche comprenait également une consultation des représentants des autres provinces afin d'étudier les lois provinciales en vigueur dans l'ensemble du Canada et de recueillir tous les autres renseignements pertinents.

Dans ce dernier cas, Sheila Roy, directrice des communications de l'ICE, a contacté les différentes provinces pour obtenir les commentaires que Deana espérait obtenir. À son grand étonnement, Deana reçut des réponses en quelques jours seulement. « Ce fut tout à fait remarquable, dit-elle. Ça nous démontre comment la défense de nos intérêts et le travail en équipe nous permettent de travailler en collaboration afin de nous rendre tous meilleurs dans ce que nous faisons. »

« L'ensemble du processus avec le BTF s'est très bien passé, explique Darrell. Nous avons eu des discussions ouvertes sur un grand nombre de questions avec Barry Effler, registraire général du Manitoba, Joseph Imbrogno, registraire du district de Portage la Prairie (MB), Tyler Watt,



Les collaborateurs de l'équipe : Deana Halladay, CRA; Irv Simmonds, registraire adjoint du district de Winnipeg du BTF; Joseph Imbrogno, registraire du district de Portage la Prairie du BTF; Aimee Warkentin, registraire adjointe du district de Winnipeg du BTF; et Darrell Thorvaldson, AACI, P. App.

registraire du district de Dauphin (MB) et Aimee Warkentin et Irv Simmonds, registraires de district adjoints pour Winnipeg. Tous se sont engagés à concevoir, construire, mettre en œuvre et gérer cette initiative. Nous avons atteint un nouvel équilibre en ajustant simplement le mandat des évaluateurs, en discutant intentionnellement et délibérément de la façon dont nous pouvons éliminer certains irritants et en améliorant la compréhension de nos membres – ainsi que celle des avocats demandant les évaluations – à savoir que les utilisateurs prévus de ces rapports s'attendent à une recherche approfondie et à une analyse détaillée. Nous avons travaillé ensemble à définir clairement les exigences de portée du travail à mettre en place pour garantir des résultats de contrats de services cohérents, soutenables et crédibles. Nous avons ensuite communiqué ces exigences à nos membres pour les aider à comprendre les attentes spécifiques. »

Armés de l'information dont ils avaient besoin, Darrell et Deana ont mis au point une série d'ébauches mettant à jour les exigences relatives aux formulaires d'évaluation résidentielle. En maintenant un dialogue ouvert avec les représentants du BTF tout au long du processus, ils ont réussi à regrouper le tout dans un ensemble de lignes directrices auxquelles les membres de l'ICE pourraient se référer lors de l'exécution d'évaluations pour le BTF. Cela a permis à Deana de présenter un exposé à Winnipeg et un webinaire intitulé *Beyond the First Mortgage Financing Appraisal*.

« À l'époque, Darrell Thorvaldson était président du Comité des normes de l'ICE, une situation idéale, explique Deana.

Darrell et moi avons pu réagir rapidement afin de relever le défi et de faire le travail efficacement. C'est un excellent exemple de ce que peuvent accomplir les évaluateurs quand ils font équipe, qu'ils partagent leurs connaissances et qu'ils font front commun pour s'assurer que nous sommes effectivement les professionnels de choix. »

Bien que ces lignes directrices aient été élaborées spécifiquement pour le BTF, les membres de l'ICE peuvent les utiliser également lorsqu'ils effectuent un travail dont l'utilisation prévue est à des fins de vente, dans des cas de divorce ou de succession, etc. Les NUPPEC établissent les exigences minimales pour les évaluations. Cependant, chaque contrat de service devrait être effectué en tenant compte de l'utilisateur prévu et de l'utilisation prévue.

Deana croit également que ce travail sera très bien accueilli. « Bien que le travail de forclusion ne soit pas très en demande, dit-elle, c'est une opportunité pour les évaluateurs d'élargir leur zone de confort et leurs services. Des normes plus élevées en matière de rapports, y compris une analyse approfondie, nous permettent, en tant que membres de l'ICE, de rehausser le travail que nous faisons et de veiller à ce que nos clients continuent de compter sur nous pour leur fournir les rapports dont ils ont besoin. »

Darrell croit fermement que ce fut un véritable privilège que de faire partie de tout ce processus. « Nos deux organisations se sont engagées à protéger le

public, dit-il, et cette démarche a fait ressortir la présence d'un leadership branché ayant en commun le désir de se concentrer sur les possibilités plutôt que sur les problèmes. Nous avons maintenant un mécanisme qui nous permet de transformer les interactions d'évaluation isolées en une expérience connectée, puisque nous nous engageons tous les deux à réexaminer régulièrement cette question. Nous savons que nous devons faire preuve de souplesse pour apporter des corrections, mais nous maintenons le cap grâce à cette approche globale qui tient également compte des circonstances d'évaluation particulières. »

Dans l'optique du BTF, Irv Simmonds déclare : « En raison des discussions ouvertes entre les deux parties, tout le processus d'examen a été excellent. Le BTF apprécie grandement le dialogue continu qu'il entretient avec l'ICE depuis de nombreuses années et sa collaboration continue pour examiner et discuter des évaluations aux fins du BTF. »

« Nous avons ici, selon Darrell, un exemple de ce que peut faire l'ICE, en travaillant avec nos partenaires de l'industrie et nos membres, pour améliorer la communication de manière collaborative, constructive et positive. Il est impossible de collaborer quand on ne s'entend pas sur un problème. Dans un monde occupé comme le nôtre, nous avons fait ressortir les avantages que l'on peut retirer à explorer les problèmes, à définir les éléments de chaque problème, à découvrir les options disponibles et à choisir la marche à suivre, le tout dans un esprit de collégialité professionnelle. »

Duty to the **client** versus duty to the **court**:



WHAT TAKES PRIORITY?

The fine line of lawyer involvement in the stages of drafting an expert report

By Antoine Hacault, Barrister & Solicitor



An AIC Member may be asked to prepare an expert report in anticipation of a dispute over real property, be it a marital dispute, a dispute between landlord and tenant, or a dispute with respect to the assessment or the expropriation

of property. In this article, I intend to explore three general issues:

1. What are your duties to the court if you testify as an expert witness?
2. Does your duty to the court take priority over your duty to the client?
3. What involvement, if any, is it appropriate for a lawyer to have with respect to the preparation of your report?

1. WHAT ARE YOUR DUTIES TO THE COURT IF YOU TESTIFY AS AN EXPERT WITNESS?

The *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* requires you to identify the client and the intended user in your reports. How does this apply to reports that are intended for use before a tribunal?

I will start this discussion with the underlying principles related to expert evidence. You will be qualified as an expert in appraisal matters and, as such, certain principles and exceptions apply.

One of the leading cases is *Moore v. Getahun*, 2015 ONCA 55. The court held that expert evidence constitutes “an exception to the rule that witnesses may only testify as to facts, not opinions, and that it is the exclusive prerogative of the judge to draw inferences from proven facts.” The expert witness may provide facts as well as an opinion based upon the proven facts. This exception will apply to appraisers acting as expert witnesses.

The expert appraiser witness has specialized knowledge and this knowledge can assist a decision maker in determining the implications of all of the data presented, where a decision maker may not have the knowledge or competence to draw the necessary inferences unaided by their expertise.

The question arises as to how we ensure that appraisers offer an unbiased expert opinion based on the proven facts to the courts. Various tribunals have instituted requirements with respect to expert witnesses testifying before their tribunals.

While the requirements vary from province to province, and some provinces do not even have requirements, an example of a declaration that you might have to sign as part of your retainer is as follows:

ACKNOWLEDGMENT OF EXPERT'S DUTY

1. My name is (name).
I live at (city), in the
..... (province) of(Country).
2. I have been engaged by or on behalf of
(name of party/parties) to provide evidence in relation to
the above-noted court proceeding.
3. I acknowledge that it is my duty to provide evidence in
relation to this proceeding as follows:
(a) to provide opinion evidence that is fair, objective and
non-partisan;
(b) to provide opinion evidence that is related only to
matters that are within my area of expertise; and
(c) to provide such additional assistance as the court may
reasonably require, to determine a matter in issue.
4. I acknowledge that the duty referred to above prevails over
any obligation that I may owe to any party by whom or on
whose behalf I am engaged.

Date: Signature:

(A copy of this form and more resources are available at www.aicanada.ca/professional-practice/expert-witness-resources)

2. DOES YOUR DUTY TO THE COURT TAKE PRIORITY OVER YOUR DUTY TO THE CLIENT?

You will note that, although the wording acknowledges that you have been hired by one party to the dispute, it goes further to indicate that it is your duty to provide your opinion in a fair, objective and non-partisan way and, more importantly, **to provide such assistance as the court may reasonably require, to determine a matter in issue.**

Therefore, although the client is usually the person for whom you render professional services, the intended users in litigation are the client and the tribunal, with the added twist that the duty to the tribunal takes priority. You are expected to acknowledge that the duty to the tribunal prevails over any obligation that you, as an appraiser, owe to your client. This is the expectation of tribunals, irrespective of whether you have included the statement as part of your retainer. It is my recommendation that, if a tribunal does not require a statement similar to the one provided in this article, on your own accord, you should incorporate a similar statement as part of your retainer.

3. WHAT INVOLVEMENT, IF ANY, IS IT APPROPRIATE FOR A LAWYER TO HAVE WITH RESPECT TO THE PREPARATION OF YOUR REPORT?

In *Moore v. Getahun*, 2015 ONCA 55, the court reiterated the following Common Law principles that are considered to be general rules:

1. Expert evidence presented to the court should be, and should be seen to be, the independent product of the expert uninfluenced as to form or content by the exigencies of litigation.
2. An expert witness should provide independent assistance to the court by way of objective, unbiased opinion in relation to matters within his expertise [citation omitted]. An expert witness... should never assume the role of an advocate. (para.52)

In Ontario, there is a fairly extensive guide which sets out the role of a lawyer in relation to experts and their reports. It can be found at: http://www.advocates.ca/assets/files/pdf/The_Advocates_Society-Principles_Governing_Communications_with_Testifying_Experts_3_sep18.pdf

It is my view that the following guiding principles outlined in that guide reflect best practice.

A lawyer has a duty to present appraisal evidence that is:

- (i) relevant to the matters at issue in the proceeding in question;
- (ii) reliable; and
- (iii) clear and comprehensible.

An appropriate degree of consultation with testifying appraisers is essential to fulfilling this duty in many cases. A lawyer may, therefore, consult with appraisers, and prepare appraisers to testify as expert witnesses during trials or hearings. A lawyer is not required to abandon the preparation of a report or affidavit entirely to an appraiser, and instead can provide appropriate advice regarding the format and content of a report or affidavit before it is finalized and delivered.

At the outset of any engagement with an appraiser, the appraiser should ensure that the lawyer provides complete information regarding his/her role and the nature and expectations of an expert's duties, especially the requirements of independence and objectivity.

A lawyer should ensure that an appraiser has a clear understanding of the issue on which the appraiser has been asked to opine. A lawyer should also ensure that the appraiser is provided with all documentation and information relevant to the issue on which he or she has been asked to opine, regardless of whether that documentation or information is helpful or harmful to the client's case.

In fulfilling the lawyer's duty to present clear, comprehensible and relevant expert evidence, the lawyer should not communicate with an appraiser in any manner likely to interfere with the appraiser's duties of independence and objectivity.

The appropriate degree of consultation between a lawyer and an appraiser who will testify as an expert will depend on the nature and complexity of the case in question, the level of experience of the appraiser, the nature of the appraiser's expertise and other relevant circumstances of the case.

A lawyer should take reasonable steps to protect a testifying expert witness from unnecessary criticism.

While it is not the lawyer's role to be a reviewer, a lawyer can be in a position, through his or her questions and comments, to enhance the quality of a member's report, affidavit or review of another report presented as evidence in court. At a minimum, he or she can assist in avoiding inconsistencies, typos and mathematical errors in a report that can have an impact on the credibility a member before a court.

A knowledgeable lawyer might also be in a position to ask questions as to:

- whether the scope of work employed in the report under review is appropriate for the intended use, intended user and the property under study, or
- the adequacy and relevance of the data and the propriety of any adjustments to the data (see Review Standard Rule 8.2.9), or
- whether the scope of work employed has been met, or
- whether or not the report under review met the requirements set by its stated purpose and scope of work, or
- whether the relevant Rules and Comments have been addressed, or

- the appropriateness and proper application of the methodologies (valuation or other) and techniques used (see Review Standard Rule 8.2.10), or
- whether the analyses, opinions and conclusions in the report under review are appropriate, reasonable and suitable for reliance by the intended user for the intended use (see Review Standard Rule 8.2.11).

Just as lawyers and judges need the input of experts, so too do expert witnesses need the assistance of lawyers in framing their reports in a way that is comprehensible and responsive to the pertinent legal issues in a case. (para.62) *Moore v. Getahun*, 2015 ONCA 55.

Lawyers need to ensure that the expert witness understands matters such as:

- the difference between the legal burden of proof,
- the need to:
 - clarify the facts and assumptions underlying the expert's opinion,
 - confine the report to matters within the expert witness's area of expertise, and
 - avoid usurping the court's function as the ultimate arbiter of the issues. (para.63) *Moore v. Getahun*, 2015 ONCA 55

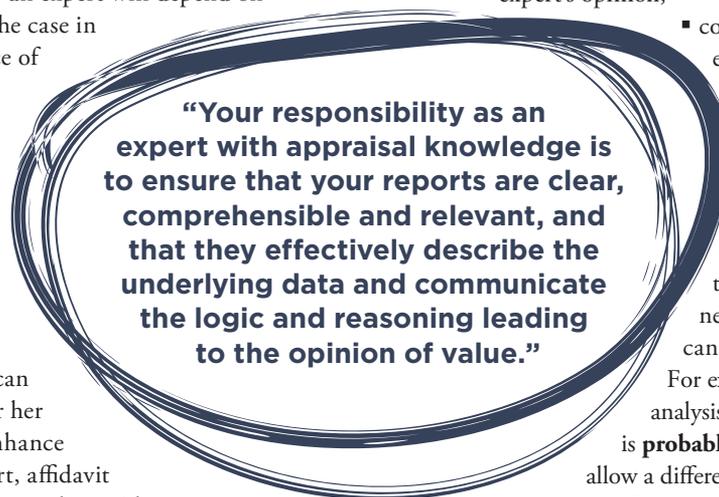
A lawyer can help an appraiser understand that, for court or tribunal purposes, proof of a fact needs to be based on whether a witness can prove that the fact is probable.

For example, in a highest and best use analysis, the question is whether or not it is **probable** that the zoning can be changed to allow a different use. It is not sufficient for it to be possible for the zoning to change to allow a different use.

Ultimately, if an appraiser is expected to testify before a tribunal, his or her report is an important part of the communication with the tribunal. With knowledge comes responsibility. Your responsibility as an expert with appraisal knowledge is to ensure that your reports are clear, comprehensible and relevant, and that they effectively describe the underlying data and communicate the logic and reasoning leading to the opinion of value. Working as a team with the lawyer and understanding the role of the lawyer and the role of the expert witness is key to meeting your responsibility to provide assistance to the tribunal in resolving a valuation issue.

END NOTE

¹ see Real Property Appraisal Standard Rule 6.2.1 and Comment 7.2, It is always appraisals or consulting in court, so maybe just stick with that 1 or 2 Standard. 🌈



“Your responsibility as an expert with appraisal knowledge is to ensure that your reports are clear, comprehensible and relevant, and that they effectively describe the underlying data and communicate the logic and reasoning leading to the opinion of value.”

Devoir envers le **client** ou devoir envers le **tribunal** :



LEQUEL A PRIORITÉ?

*La fine ligne de démarcation
entre l'ingérence et l'assistance
d'un avocat dans la rédaction
d'un rapport d'expert*

Par Antoine Hacault, avocat et procureur



Un membre de l'ICE peut être invité à préparer un rapport d'expert en prévision d'un différend en immobilier, qu'il s'agisse d'un conflit conjugal, d'un différend entre locateur et locataire ou d'un désaccord relatif

à l'évaluation ou à l'expropriation d'un bien. Dans cet article, j'ai l'intention d'explorer trois problèmes généraux :

1. Quels sont vos devoirs envers le tribunal si vous êtes appelé à témoigner à titre d'expert?
2. Votre devoir envers le tribunal a-t-il priorité sur votre devoir envers le client?
3. Dans quelle mesure un avocat peut-il participer, s'il y a lieu, à la préparation de votre rapport?

1. QUELS SONT VOS DEVOIRS ENVERS LE TRIBUNAL SI VOUS ÊTES APPELÉ À TÉMOIGNER À TITRE D'EXPERT?

Les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) exigent que vous précisiez, dans vos rapports, le client et l'utilisateur prévu¹. Comment cela s'applique-t-il aux rapports destinés à être utilisés devant un tribunal?

J'ouvre la discussion en invoquant les principes sous-jacents liés à la preuve d'expert. Vous serez qualifié d'expert en matière d'évaluation et, à ce titre, certains principes et exceptions s'appliquent à votre participation.

L'un des principaux cas est l'affaire *Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55. Dans cette affaire, le tribunal a estimé que les preuves d'experts constituent une exception à la règle selon laquelle « les témoins ne peuvent témoigner que des faits et non des opinions et que seul le juge peut tirer des conclusions à partir de faits prouvés ». Un témoin expert peut fournir des faits, ainsi que des opinions fondées sur des faits prouvés. Cette exception à la preuve d'expert s'applique aux évaluateurs agissant en qualité de témoins experts. L'évaluateur expert a des connaissances spécialisées et ces connaissances peuvent aider un décideur à déterminer

« Votre responsabilité en tant qu'expert ayant des connaissances en évaluation est de veiller à ce que vos rapports soient clairs, compréhensibles et pertinents et qu'ils décrivent efficacement les données sous-jacentes et communiquent la logique et le raisonnement conduisant à l'opinion sur la valeur. »

les implications de toutes les données présentées lorsque ledit décideur ne possède pas les compétences nécessaires pour tirer, sans l'aide d'un expert, les conclusions qui s'imposent.

Par conséquent, la question se pose à savoir comment nous devons veiller à ce que les évaluateurs offrent une opinion experte impartiale reposant sur les faits prouvés devant les tribunaux. Divers tribunaux ont mis en place des exigences concernant le témoignage de témoins experts.

Bien que les règles varient d'une province à l'autre et sachant que certaines provinces n'ont même pas cette exigence, voici un exemple de ce que devrait contenir une déclaration portant votre signature à joindre à votre mandat :

RECONNAISSANCE DU DEVOIR DE L'EXPERT

1. Je m'appelle (votre nom).
J'habite à (ville), dans la province de (province) au(pays).
2. J'ai été embauché par ou au nom de (nom de la ou des parties) pour fournir des preuves dans la cause juridique susmentionnée.
3. Je reconnais qu'il est de mon devoir de fournir des preuves dans cette affaire comme suit :
 - (a) fournir des preuves d'opinion qui sont justes, objectives et non partisans;
 - (b) fournir des preuves d'opinion qui se rapportent seulement aux questions qui relèvent de mon domaine d'expertise;
 - (c) fournir toute assistance supplémentaire que le tribunal pourrait raisonnablement exiger afin de déterminer une question en cause.
4. Je reconnais que le devoir énoncé ci-dessus a préséance sur toute obligation que je pourrais avoir envers toute partie par laquelle ou au nom de laquelle j'ai été embauché.

Date Signature

(Un exemplaire de ce formulaire et d'autres ressources se trouvent au <https://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/expert-witness-resources/>)

2. VOTRE DEVOIR ENVERS LE TRIBUNAL A-T-IL PRIORITÉ SUR VOTRE DEVOIR ENVERS LE CLIENT?

Vous remarquerez que, bien que le libellé reconnaisse que vous avez été embauché par un client individuel, le même libellé va plus loin en précisant qu'il est de votre devoir de donner votre opinion de manière juste, objective et non partisane et, ce qui importe encore davantage, **de fournir l'assistance que le tribunal peut raisonnablement exiger, pour trancher une question en cause.**

Par conséquent, bien que le client soit habituellement la personne pour laquelle vous rendez des services professionnels, les utilisateurs prévus dans le litige sont le client et le tribunal, avec la clause précisant que votre obligation envers le tribunal a priorité. Vous êtes censé reconnaître que le devoir envers le tribunal prévaut sur toute obligation que vous, à titre d'évaluateur, devez à votre client ou à quiconque vous a engagé. C'est ce que les tribunaux attendent de vous, que vous ayez inclus ou non une telle déclaration dans votre mandat. Je vous recommande donc, si les exigences locales ne prévoient pas que vous signiez une déclaration semblable à celle donnée en exemple, d'inclure une telle déclaration dans votre mandat.

3. DANS QUELLE MESURE UN AVOCAT PEUT-IL PARTICIPER, S'IL Y A LIEU, À LA PRÉPARATION DE VOTRE RAPPORT?

Dans *Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55, le tribunal a réitéré les principes de common law suivants qui sont considérés comme des règles générales :

1. La preuve d'expert présentée au tribunal devrait être le produit indépendant de l'expert non influencé quant à la forme ou au contenu selon les exigences du litige et devrait être considérée comme telle.
2. Un témoin expert devrait fournir une assistance indépendante à la cour en fournissant une opinion objective, impartiale par rapport aux questions relevant de son expertise [citation omise]. Un témoin expert ... ne doit jamais assumer le rôle d'un avocat. (Para.52)

En Ontario, il existe un guide passablement élaboré qui énonce le rôle d'un avocat face aux témoins experts et à leurs rapports. On peut le consulter au : http://www.advocates.ca/assets/files/pdf/The_Advocates_Society-Principles_Governing_Communications_with_Testifying_Experts_3_sep18.pdf

Je suis d'avis que les principes directeurs suivants décrits dans ce guide reflètent les pratiques exemplaires.

L'avocat a le devoir de présenter une preuve d'évaluation qui est :

- (i) pertinente aux questions en cause dans l'instance en question;
- (ii) fiable; et
- (iii) claire et compréhensible.

Pour bien s'acquitter de son devoir, il est souvent essentiel que l'avocat consulte les évaluateurs appelés à témoigner. L'avocat peut donc consulter les évaluateurs et il peut préparer les évaluateurs à témoigner au procès ou aux audiences en qualité de témoins experts. L'avocat n'est pas tenu de céder entièrement la préparation d'un rapport ou d'un affidavit à un évaluateur et il peut prodiguer des conseils appropriés quant au format et au contenu d'un rapport ou d'un affidavit avant sa présentation dans sa version finale.

Au début de tout engagement avec un évaluateur, l'évaluateur devrait s'assurer que l'avocat lui fournit tous les renseignements concernant son rôle et la nature et les attentes relatives aux fonctions d'un expert, notamment les exigences en matière d'indépendance et d'objectivité.

L'avocat devrait veiller à ce que l'évaluateur ait une compréhension claire de la question sur laquelle l'évaluateur a été invité à donner son opinion. L'avocat devrait également veiller à ce que l'évaluateur dispose de tous les documents et renseignements pertinents dans l'affaire sur laquelle il a été invité à donner son opinion, que cette documentation ou ces renseignements soient utiles ou nuisibles à la cause du client.

Dans l'accomplissement de son devoir de présenter des preuves d'experts claires, compréhensibles et pertinentes, l'avocat ne doit pas communiquer avec l'évaluateur d'une manière qui pourrait nuire à l'indépendance et à l'objectivité de l'évaluateur dans l'exercice de ses fonctions.

Le degré approprié de consultation entre un avocat et un évaluateur qui sera appelé à témoigner à titre d'expert dépendra de la nature et de la complexité de l'affaire en question, du niveau d'expérience de l'évaluateur, du domaine d'expertise de l'évaluateur et d'autres circonstances pertinentes dans cette affaire.

L'avocat devrait prendre des mesures raisonnables pour protéger un expert appelé à témoigner contre toute critique inutile.

Bien que le rôle de réviseur ne fasse pas partie de ses fonctions, l'avocat peut, par ses questions et commentaires, rehausser la qualité d'un rapport d'évaluation, affidavit ou rapport d'examen présenté en preuve au tribunal. Il peut, à tout le moins, aider à éviter les incohérences, fautes de frappe et erreurs mathématiques dans un rapport qui pourraient avoir des répercussions sur la crédibilité d'un membre devant le tribunal.

Un avocat bien informé peut aussi être en mesure de poser des questions à savoir si :

- la portée du travail utilisée dans le rapport à l'étude est pertinente à l'utilisation prévue, à l'utilisateur prévu et à la propriété à l'étude ou
- les données sont adéquates et pertinentes et les ajustements des données sont pertinents (voir Norme relative aux activités d'examen - Règle 8.2.9) ou
- la portée du travail utilisée a été satisfaite ou
- le rapport à l'étude satisfait ou non aux exigences établies dans son énoncé d'objectif et de portée du travail ou

- les règles et commentaires pertinents ont été pris en considération ou
- les méthodologies (d'évaluation ou autre) et les techniques utilisées sont appropriées et appliquées correctement (voir Norme relative aux activités d'examen - Règle 8.2.10) ou
- les analyses, les opinions et les conclusions figurant dans le rapport à l'étude sont appropriées, raisonnables et adaptées à l'utilisation prévue par l'utilisateur prévu (voir Norme relative aux activités d'examen - Règle 8.2.11).

Tout comme les avocats et les juges ont besoin de la contribution d'experts, de même les témoins experts ont besoin de l'aide des avocats pour formuler leurs rapports d'une manière compréhensible et adaptée aux problèmes juridiques pertinents dans une affaire. (Para. 62) *Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55.

Les avocats doivent veiller à ce que le témoin expert comprenne des questions telles que :

- la différence entre le fardeau juridique de la preuve,
- la nécessité de :
 - clarifier les faits et les hypothèses sous-jacentes à l'opinion de l'expert,
 - limiter le rapport aux questions relevant du domaine d'expertise du témoin expert et
 - éviter d'usurper la fonction de la cour comme arbitre ultime des problèmes. (Para. 63) *Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55

Un avocat peut aider un évaluateur à comprendre que, aux fins d'une cour ou d'un tribunal, la preuve d'un fait doit reposer sur la capacité d'un témoin à prouver que le fait est probable. Par exemple, dans une analyse de l'utilisation optimale, la question est de savoir s'il est **probable** que le zonage peut être modifié pour permettre une utilisation différente. Il ne suffit pas qu'il soit possible de modifier le zonage pour permettre une utilisation différente.

En fin de compte, si un évaluateur a été invité à témoigner devant un tribunal, son rapport constitue une partie importante de la communication avec le tribunal. Avec la connaissance vient la responsabilité. Votre responsabilité en tant qu'expert ayant des connaissances en évaluation est de veiller à ce que vos rapports soient clairs, compréhensibles et pertinents et qu'ils décrivent efficacement les données sous-jacentes et communiquent la logique et le raisonnement conduisant à l'opinion sur la valeur. Pour atteindre l'objectif de votre responsabilité de fournir une assistance au tribunal pour résoudre un problème d'évaluation il est essentiel que vous travailliez en équipe avec l'avocat et que vous compreniez le rôle de l'avocat et le rôle de l'évaluateur.

NOTE EN FIN DE TEXTE

¹ Voir la Norme relative aux activités d'évaluation – Règle 6.2.1 et Commentaire 7.2, Il s'agit toujours d'évaluation ou de consultation en cour, donc on peut s'en tenir à Norme 1 ou 2. 



EDWINA NEARHOOD, AACI, P.APP ON APPRAISING IN REMOTE RURAL REGIONS



“I HAVE HAD THE PLEASURE OF APPRAISING PROPERTIES USING PLANES, HELICOPTERS, BOATS, SLEDS AND ATVS, AND HAVE HAD TO UNDERTAKE MANY LONG AND REMOTE HIKES TO CARRY OUT ASSIGNMENTS.”

A director of the AIC BC North Chapter, Edwina Nearhood, AACI, P. App is the owner of Nearhood Appraisal Services in Fort St. John, British Columbia, a company she began in 2010 after 20 years working for other appraisal firms in the north. Her company services northeastern BC, where the remoteness of the region brings a unique set of challenges and rewards, as well as a diverse scope of work. Along with earning her CRA designation in 1999 and her AACI, P. App in 2008, Edwina has worked on a variety of appraisal projects through the years and provides us with an interesting and unique insight into the world of appraising in remote rural regions.

Can you share examples of memorable experiences you have had working on appraisal projects in a remote rural setting?

EN: With geography being a large part of the north, I have had the pleasure of appraising properties using planes, helicopters, boats, sleds and ATVs, and have had to undertake many long and remote hikes to carry out assignments. It has made for some very interesting times.

In the sometimes-informal settings that are part of business life in the north, I have also had occasion, for example, to create ideas on napkins during lunch meetings with developers that resulted in successful project outcomes. It is definitely rewarding to be part of a team on a successful project no matter what the unusual or unique circumstances.

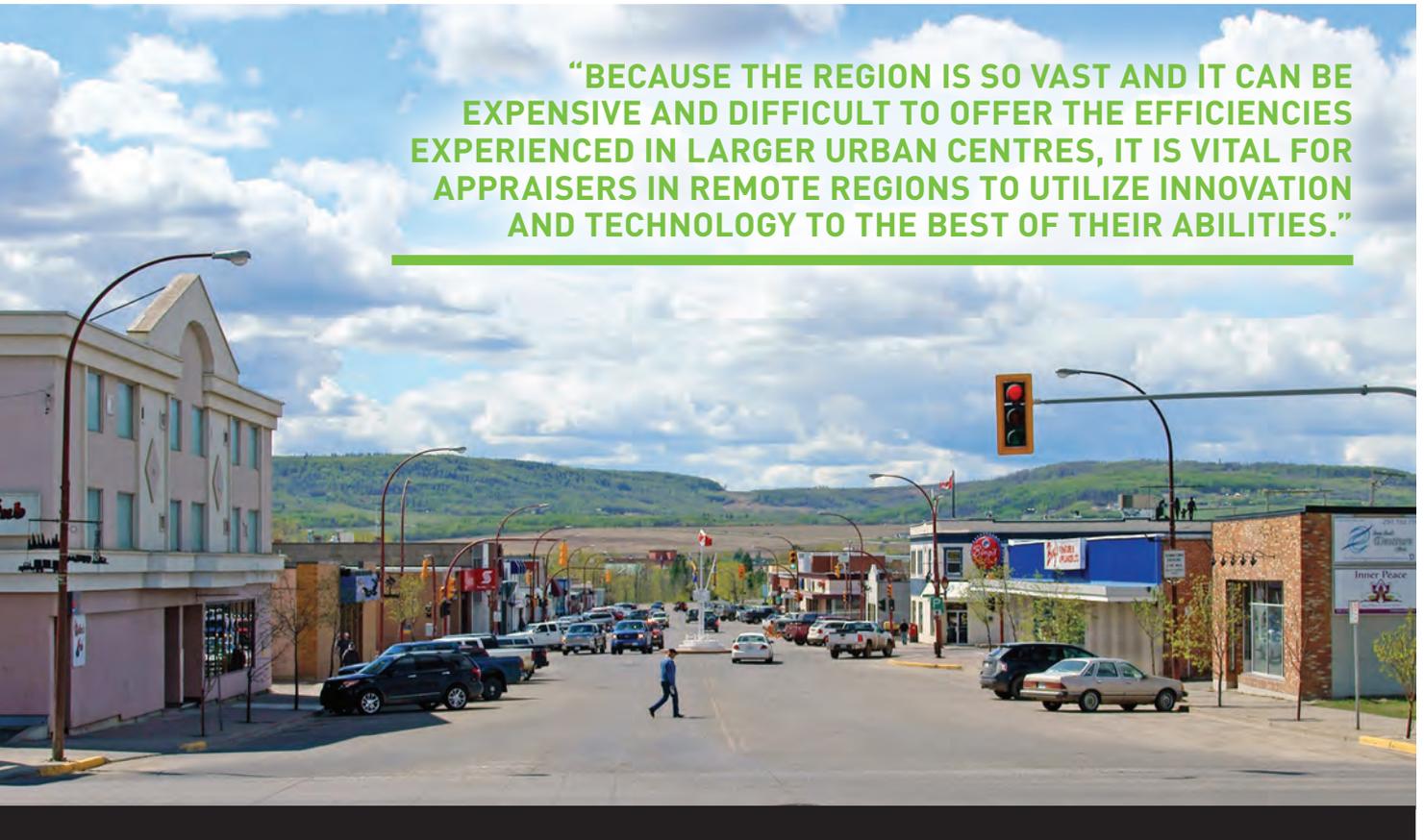
Also memorable are the two years I worked in Fort McMurray. The community was heavily impacted by a population growth that was not sustainable. I always say that I gained 10 years of experience during my two years in that boom market. It was a wise career move that served me well in preparation for returning home to open my own firm.

Are there unique aspects of an appraiser's role in remote rural projects?

EN: Relationships and community involvement are extremely important. Often, an appraiser is one of the few professionals with a genuine overview of the entire community. Bridging gaps, networking and understanding the pulse of the neighborhoods in which we work is extremely important when you are involved in municipal projects that require community input. Personally, I am in a unique situation where I have a long-standing database that offers insight and information regarding current and historical trends for many different demographics. This often enables us to see the early warning signs impacting the economic stability of a community prior to a downturn becoming fully evident.



“BECAUSE THE REGION IS SO VAST AND IT CAN BE EXPENSIVE AND DIFFICULT TO OFFER THE EFFICIENCIES EXPERIENCED IN LARGER URBAN CENTRES, IT IS VITAL FOR APPRAISERS IN REMOTE REGIONS TO UTILIZE INNOVATION AND TECHNOLOGY TO THE BEST OF THEIR ABILITIES.”



What knowledge or specific skill sets does an appraiser require to be successful in such a remote setting?

EN: Whereas appraisers in an urban setting often specialize in providing certain services, appraisers in the north usually have a large portfolio and an expanded scope of work. At any given time, we are faced with numerous challenges that may include fluctuating vacancy rates, rapidly changing employment levels, communities experiencing devastation because an industry has left... the list goes on. Working with out-of-town investors to educate and advise them of the risk factors associated with investing in the north is different than what those in well-established southern markets may experience.

What are the biggest challenges faced by an appraiser with a rural practice?

EN: The biggest challenge is retention of skilled professionals. Unless those professionals are homegrown or have a vested interest in the region or the community, it is hard to retain them as employees.

Another challenge involves competing with large corporate firms and their brand recognition. There have been times when those involved in a project know that the local appraisers can complete a well-substantiated appraisal, however, their clients have brand loyalty and want to utilize their services. Ideally, large, recognizable firms see the value of building bridges with northern appraisers to enable peer access and knowledge as well as greater support and access to resources and employees. I believe this type of collaboration is a win/win situation for all concerned.

Does working in this environment provide specific rewards or job satisfaction?

EN: There has never been a day that I did not enjoy coming to work. I am at a place in my career where I do not necessarily want to be at my desk 12 hours a day. I currently enjoy advocacy, mentorship and relationship building and see this as an important part of my professional development. As a chapter director, I am looking forward to bringing the voice of the north to our association.

In particular, I very much enjoy assisting not-for-profit organizations in their growth or disposition process and I get a great deal of satisfaction helping clients make the best choice for their unique circumstances.



What is the competition like for appraisal services in your area?

EN: There are several well-established appraisal firms in the north. Each one is diverse and offers service to a specific region. Because the region is so vast, it can be expensive and difficult to offer the efficiencies experienced in larger urban centres, therefore, it is vital for appraisers in remote regions to utilize innovation and technology to the best of their abilities in order to get the business. There is no doubt that firms focusing primarily on residential appraisals have been impacted by appraisal management companies (AMCs) and definitely have a harder time growing their market share.

Although I have to constantly evolve in order to respond to market nuances, I am fortunate that I am able to select the work that is most efficient for me.

How do you go about marketing your services to grow your business?

EN: I currently write a column in our regional newspaper to bring awareness of the diversity of services that a real estate appraiser can offer. I also have a colleague who hosts regular informative sessions for various public sectors and I am routinely invited to present my insight into the latest economic indicators in the region.

If I were to grow my business any larger, I would consider a sale or merger to a large corporate firm that offers international brand recognition. Because of our region's international presence in the petroleum industry, there is a great opportunity to bring brand recognition to this community for international investors. A full service company would have an opportunity to offer services beyond real estate appraisal. I would enjoy becoming part of a team and collaborating with partners in an advisory role.

“WE HAVE BECOME SO FOCUSED ON METRICS, EFFICIENCIES, PROGRAMMING AND DATA MINING THAT WE HAVE FORGOTTEN ABOUT THE HUMAN FACTOR. ONE OF THE GREATEST THINGS I LOVE ABOUT THE NORTH IS THAT THERE IS STILL A STRONG HUMAN FACTOR WHERE RELATIONSHIPS TRULY MATTER.”

Are the support services and data that you require readily available?

EN: I have a strong network of valued professionals within my peer group. I belong to the local chamber of commerce and truly believe networking is the key to our success.

Data access can be more challenging. We subscribe to a service that offers access to all sales within the region and then we cross-reference with historical or MLS files to verify property data where available. On occasion, we will do old-fashioned research and call sellers or buyers to confirm the sales details. Strong relationship building skills assist in navigating and building relationships with those property managers or owners.

The great thing about growing up in a small community is that, when clients new to our area have questions I cannot answer, I will find someone who can. We are definitely the relationship hub.

I see the world of technology changing very quickly and diminishing the human factor. We have become so focused on metrics, efficiencies, programming and data mining that we have forgotten about the human factor. One of the greatest things I love about the north is that there is still a strong human factor where relationships truly matter. Communities come together to celebrate wins, mourn losses, and join forces to help those in need.

We recently published an article on the growing use of drones. Have you ventured into that technology or do you see it in your future?

EN: We have been performing research and development with drone technology. It truly is a great tool when looking at large portions of vacant farmland. What used to take me eight hours to view a 2000-acre ranch can now be done with a better overall view in less than two hours using a drone. We are careful to be respectful of regulation and privacy issues, so, at this time, we have focused the use around remote rural agriculture parcels. While there are a lot of regulations and licensing issues that will likely hinder the growth at the outset, I think there is a lot of opportunity for drone usage in our industry.

Are there other trends that you see developing in rural appraisal practice?

EN: I think advisory services and the ability to collaborate with many stakeholders are the next trends. For example, there are great opportunities to collaborate with Indigenous communities to work together as we set our sights on a new tomorrow. Building relationships that bridge stewardship for the environment with advisory support on the impacts of policies, procedures, regulations and economic growth that offer diversity and sustainability is where we seem to be headed.



EDWINA NEARHOOD, AACI, P.APP SUR L'ÉVALUATION DANS LES RÉGIONS RURALES ÉLOIGNÉES



« J'AI EU LE PLAISIR D'ÉVALUER DES BIENS IMMOBILIERS EN AVION, EN HÉLICOPTÈRE, EN BATEAU, EN TRAÎNEAU À NEIGE ET EN VÉHICULE TOUT-TERRAIN, AYANT DÛ FAIRE PLUSIEURS LONGUES RANDONNÉES DANS DES ENDROITS ÉLOIGNÉS POUR RÉALISER DES CONTRATS DE SERVICE. »

Une des directrices du chapitre nord de l'ICE-CB, Edwina Nearhood, AACI, P. App est la propriétaire de Nearhood Appraisal Services à Fort St. John, Colombie-Britannique, une compagnie qu'elle a lancée en 2010 après avoir travaillé 20 ans pour d'autres firmes d'évaluation dans le nord. Sa compagnie dessert le nord-est de la province, où l'éloignement de la région présente une série bien particulière de défis et récompenses, de même que des contrats de service dont la portée varie considérablement. Après avoir obtenu ses désignations CRA, en 1999, et AACI, P.App, en 2008, Edwina a travaillé dans une diversité de projets d'évaluation au cours des années et elle nous donne un aperçu des plus intéressants et uniques de l'univers de l'évaluation dans les régions rurales éloignées.

Pouvez-vous donner des exemples d'expériences mémorables que vous avez vécues dans des projets d'évaluation en contexte rural éloigné ?

EN : Comme la géographie est un élément incontournable des régions nordiques, j'ai eu le plaisir d'évaluer des biens immobiliers en avion, en hélicoptère, en bateau, en traîneau à neige et en véhicule tout-terrain, ayant dû faire plusieurs longues randonnées dans des endroits éloignés pour réaliser des contrats de service. J'aurais plein d'expériences fascinantes à vous raconter.

Dans les situations parfois informelles qui caractérisent les activités d'affaires dans le nord, j'ai aussi eu l'occasion, par exemple, de jeter mes idées sur des serviettes de table durant des déjeuners de travail avec des promoteurs, qui ont donné naissance à des projets fructueux. C'est très gratifiant de faire partie d'une équipe qui travaille à un projet prospère, que les circonstances soient inhabituelles ou uniques.

Une autre expérience que je n'oublierai jamais est la période de deux ans où j'ai travaillé à Fort McMurray. La communauté a subi un impact important, parce que la croissance rapide de la population n'était pas viable. Je dis toujours que j'ai gagné 10 ans d'expérience au cours mes deux années passées dans ce boum du marché. C'est une sage décision de carrière qui m'a bien préparée au retour à la maison pour lancer ma propre firme.

Trouve-t-on des aspects particuliers du rôle d'évaluateur dans les projets ruraux éloignés ?

EN : Les relations et l'engagement communautaire sont extrêmement importants. Il arrive souvent que l'évaluateur soit un des rares professionnels à voir le véritable portrait d'une communauté entière. Combler les fossés, faire du réseautage et comprendre le pouls des voisinages où nous travaillons est essentiel en participant à des projets municipaux qui nécessitent l'apport



de la communauté. Pour ma part, je suis privilégiée car j'entretiens depuis longtemps une base de données qui donne des aperçus et des renseignements sur les tendances actuelles et historiques de multiples facettes démographiques différentes. Cela nous permet souvent de détecter les premiers avertissements d'instabilité économique pour la communauté avant que le ralentissement devienne manifeste.

De quelles connaissances ou compétences spécifiques un évaluateur a-t-il besoin pour avoir du succès dans un contexte aussi éloigné ?

EN : Alors que les évaluateurs en milieu urbain se spécialisent souvent dans la prestation de certains services, les évaluateurs dans le nord ont habituellement un gros portefeuille et une envergure des travaux plus étendue. De temps à autre, nous sommes confrontés à plusieurs défis pouvant comprendre des taux d'occupation variables, des niveaux d'emploi changeant rapidement, des communautés dévastées par le départ d'une industrie... la liste est longue. Nous travaillons avec des investisseurs de l'extérieur pour les éduquer et les conseiller sur les facteurs de risque associés aux investissements dans le nord, qui diffèrent de ceux que peuvent rencontrer les investisseurs dans les marchés bien établis du sud.

Quels sont les plus grandes difficultés pour un évaluateur exerçant une pratique rurale ?

EN : Le plus grand défi est la rétention des professionnels compétents. S'ils n'ont pas grandi dans le nord ou n'ont pas un intérêt direct dans la région ou la communauté, il est difficile de les garder comme employés.

Un autre défi, c'est la concurrence avec les grandes firmes corporatives et leurs marques reconnues. Il est arrivé que les personnes impliquées dans un projet sachent que les évaluateurs locaux

« COMME LE TERRITOIRE EST SI VASTE, CELA PEUT ÊTRE DISPENDIEUX ET DIFFICILE D'OFFRIR LES ÉCONOMIES POSSIBLES DANS DES CENTRES URBAINS PLUS IMPORTANTS. IL EST DONC VITAL POUR LES ÉVALUATEURS DES RÉGIONS ÉLOIGNÉES DE RECOURIR À L'INNOVATION ET À LA TECHNOLOGIE DU MIEUX QU'ILS PEUVENT. »



peuvent effectuer une évaluation bien documentée; cependant, leurs clients sont loyaux à une marque donnée et veulent retenir ses services. Idéalement, les grandes firmes reconnues sont conscientes de la valeur de tisser des liens avec les évaluateurs nordiques pour permettre d'accéder aux pairs et aux connaissances, en plus de jouir d'un meilleur soutien et d'un plus grand accès aux ressources et aux employés. Je crois que ce type de collaboration est une situation gagnant/gagnant pour tous les joueurs concernés.

Le travail dans cet environnement procure-t-il des récompenses particulières ou une satisfaction d'emploi ?

EN : Pas une seule journée je suis allée au travail de reculons. Je suis à un moment de ma carrière où je ne veux pas nécessairement m'enchaîner à mon bureau 12 heures par jour. J'aime présentement

les activités de promotion des intérêts, de mentorat et d'établissement de relations, que je considère comme une partie importante de mon perfectionnement professionnel. Comme directrice de chapitre, je suis heureuse de faire entendre la voix du nord à notre association.

Particulièrement, j'aime bien aider les organisations à but non lucratif dans leur croissance ou leur processus de disposition et je retire beaucoup de satisfaction en aidant les clients à faire le meilleur choix possible dans leurs circonstances uniques.

À quoi ressemble la compétition pour les services d'évaluation dans votre région ?

EN : Il y a plusieurs firmes d'évaluation bien établies dans le nord. Chacune est différente et offre des services dans une région spécifique. Comme le territoire est si vaste, cela peut être dispendieux et difficile d'offrir les économies possibles dans des centres urbains plus importants.



Il est donc vital pour les évaluateurs des régions éloignées de recourir à l'innovation et à la technologie du mieux qu'ils peuvent pour décrocher des contrats de service. Nul doute que les firmes faisant surtout des évaluations résidentielles ont été affectées par les compagnies de gestion en évaluation (CGE) et qu'elles ont définitivement plus de difficulté à augmenter leur part du marché.

Même si j'évolue constamment pour répondre aux nuances du marché, j'ai la chance de pouvoir choisir le travail qui est le plus efficace pour moi.

Comment vendez-vous vos services pour faire grandir votre compagnie ?

EN : Je tiens présentement une chronique dans notre journal régional pour sensibiliser les gens à la diversité des services que peut offrir un évaluateur immobilier. Un de mes collègues donne aussi des séances d'information à différents secteurs publics et il m'invite régulièrement à y présenter mes connaissances sur les plus récents indicateurs économiques de la région.

Si je devais augmenter la taille de ma compagnie, je songerais à la vendre ou la fusionner avec une firme corporative plus importante qui offre la reconnaissance d'une marque mondiale. Notre région accueille la présence internationale de l'industrie pétrolière, ce qui représente une belle opportunité d'apporter une reconnaissance de marque à cette communauté pour les investisseurs de l'étranger. Une compagnie offrant tous les services aurait la possibilité d'offrir des services allant au-delà de l'évaluation immobilière. J'aimerais faire partie d'une équipe et collaborer avec des partenaires dans un rôle consultatif.

Les services de soutien et les données qu'il vous faut sont-ils facilement accessibles ?

EN : Je jouis d'un solide réseau de professionnels de valeur dans mon groupe de pairs. J'appartiens à la chambre de

commerce locale et je crois vraiment que le réseautage est la clé de notre succès.

L'accès aux données peut être plus problématique. Nous souscrivons à un service qui permet d'accéder à toutes les ventes dans la région, que nous recoupons avec nos dossiers historiques ou MLS pour vérifier les données immobilières, le cas échéant. À l'occasion, nous faisons une bonne vieille recherche en téléphonant aux vendeurs ou aux acheteurs pour confirmer les détails des ventes. De bonnes compétences pour établir des relations aident à naviguer et à établir des rapports avec ces gestionnaires ou propriétaires de biens immobiliers.

« NOUS SOMMES DEVENUS SI CONCENTRÉS SUR LES PARAMÈTRES, LES ÉCONOMIES, LA PROGRAMMATION ET LE FORAGE DE DONNÉES QUE NOUS AVONS OUBLIÉ LE FACTEUR HUMAIN. UNE DES CHOSSES QUE J'AIME LE PLUS À PROPOS DU NORD EST QUE LE FACTEUR HUMAIN EST ENCORE TRÈS PRÉSENT, ALORS QUE LES RELATIONS SONT VRAIMENT IMPORTANTES. »

L'avantage de grandir dans une petite communauté est que lorsque de nouveaux clients dans notre région ont des questions auxquelles je ne peux pas répondre, je peux trouver la personne qui aura la réponse. Nous sommes définitivement le carrefour des relations.

Je vois le monde de la technologie changer très rapidement et réduire l'intervention humaine. Nous sommes devenus si concentrés sur les paramètres, les économies, la programmation et le

forage de données que nous avons oublié le facteur humain. Une des choses que j'aime le plus à propos du nord est que le facteur humain est encore très présent, alors que les relations sont vraiment importantes. Les membres des communautés se réunissent pour célébrer leurs victoires, pleurer leurs pertes et joindre leurs forces pour aider les gens dans le besoin.

Nous avons récemment publié un article sur l'utilisation accrue des drones. Vous êtes-vous lancée dans cette technologie ou pensez-vous le faire un jour ?

EN : Nous avons fait des recherches et du développement dans la technologie des drones. C'est certainement un excellent outil lorsqu'on évalue de grandes étendues de terres agricoles vacantes. Ce qui me prenait huit heures pour visiter un ranch de 2000 acres peut maintenant se faire avec une meilleure vue d'ensemble en moins de deux heures avec un drone. Nous tâchons de respecter la réglementation et les enjeux touchant la vie privée, donc en ce moment nous utilisons un drone pour évaluer des parcelles agricoles rurales éloignées. Alors que beaucoup de règlements et de questions concernant l'attribution de licences affecteront la croissance au début, je pense qu'il y a beaucoup de possibilités d'employer des drones dans notre industrie.

Voyez-vous d'autres tendances se développer dans la pratique d'évaluation rurale ?

EN : Je pense que les services de consultation et la capacité de collaborer avec plusieurs intervenants sont les prochaines tendances. Par exemple, il y a d'excellentes opportunités de collaborer avec les communautés autochtones alors que nous regardons ensemble dans la lunette d'un nouveau lendemain. Bâtir des relations qui lient la gérance de l'environnement avec le soutien consultatif sur l'impact des politiques, des procédures, des règlements et de la croissance économique qui offrent diversité et durabilité, c'est là où nous semblons nous diriger. 



EXPERT OR ARBITRATOR?

BY CARL NILSEN, AACI, P.A.P.P.

VOLUNTEER, ADJUCATING SUB-COMMITTEE



“BY CLARIFYING THE NATURE OF THE APPOINTMENT – ARBITRATOR OR EXPERT – AND ESTABLISHING AN AGREED UPON PROCEDURE, THE POTENTIAL FOR CHALLENGES LATER ON WILL BE ALLEVIATED.”

(Part of this article is reproduced with permission from *The Advocate. A View From the Centre* (2017) 75 *Advocate* 555.)

As appraisers, we are often retained to provide independent expert opinions on real estate valuation matters. In the adversarial process of litigation or arbitration, we are typically retained by one of the parties to a dispute; the expert report then becomes part of the evidence used by that party in presenting their case. This use of our expertise is familiar to most of us, but there are other roles we may be asked to take on. For example, both parties may retain us to be the decision maker. If we do find ourselves being asked to resolve a dispute, how should we respond to such a request and how can the parties and their counsel ensure this process runs as smoothly as they would wish?

The first question to ask is whether we are to be appointed as an arbitrator or as an independent expert. Consequently, an understanding of the difference between these two functions is key. An arbitrator considers evidence such as expert opinions and reaches a conclusion as to the reliability and relevance of that evidence and the degree to which it can inform their decision. The arbitrator relies solely on the evidence presented to them by the parties. The expert chooses and gathers their own evidence; they then use this and their experience

to express an opinion on the disputed matter or some aspect of it based on instructions provided by counsel. Therefore, the arbitrator’s decision is reached in a very different way from the more investigative process followed by the expert.

When experts are asked to assist the parties in resolving issues within their field of expertise, it is usually to avoid what might be seen as a more daunting arbitration process. Under these circumstances, the lines between the roles of arbitrator and expert are in danger of becoming blurred. Acting as arbitrators, experienced professionals will understand the distinction well and will avoid inserting their own experience or knowledge into the evidentiary mix. Experts asked to resolve a dispute are likely to be less familiar with the role they are being asked to play and what ground rules govern their engagement. The parties themselves, faced with a disarmingly clear-looking resolution provision in an agreement, may also be unaware of the implications of not establishing at the outset what the role of the expert is intended to be. Although it may not be specified as such, are they, in fact, being asked to act as an arbitrator? For the process to work effectively, both the expert and the parties need to understand exactly how that role is defined and what the implications of the possible alternatives are.



In the area of real estate valuation, the need for resolution of differences comes up most frequently in the context of lease rent reviews or where a contractual or other relationship requires a specific determination of value. Typically, the resolution process will be found in the contractual document itself. Most frequently, this will be through arbitration, but there are often instances where the parties specify a mechanism other than arbitration. Such a mechanism is usually intended to avoid the adversarial process by appointing an expert, or experts, to express an objective, professional opinion. Frequently there is a formula, often quite creative, to establish a mechanism for bridging any gaps. If the process is considered to be a de facto arbitration, the rules under which the expert is to operate are clear: they are set out in the provincial Arbitration Act and, in BC, the rules of the BC International Commercial Arbitration Centre. For an expert-based resolution process, the mechanisms and rules are not so prescriptive and, in the absence of clear direction, require the appointed expert(s) to seek that clarity from the parties before proceeding.

At this point, an example might be useful to illustrate the kind of situation being described. Imagine a purchase and sale agreement that provides for the purchase price to be resolved by the parties each appointing an appraiser; in the absence of resolution, a third appraiser is to be appointed. Having failed to reach agreement based on the first two appraisals, the parties are nevertheless keen to avoid repeating the entire appraisal process and ask the third expert to review the other reports and express an opinion based on them. At this point, the third appraiser needs to think carefully about what they are being asked to do. Reviewing evidence in the form of reports will be a familiar process to them, but, if they are to express an opinion, they will need to be



sure both parties agree on the ground rules: is it the parties' intention that the opinion be binding? Are they to act as an arbitrator or expert? What are the procedures regarding provision of information by the parties? How should the parties be permitted to respond to such information?

In this example, if the parties agree that the expert is to be appointed as an arbitrator, the rules will be clear. The expert will nevertheless need to understand what these rules are and be able to convey them to the parties. They will also need to establish a procedure, which may, by agreement, be designed to be less formal in order to best meet the parties' objectives. As an arbitrator, then, the appointed expert will know how to proceed and what happens if either of the parties does not like the decision. The parties should also have a good understanding of what they have embarked on.

If not acting as an arbitrator, the independent expert deciding the matter may believe they are simply doing what they do every day in their professional life. This is largely true, but there is a danger here of paying less attention than is required to procedural issues. Although the role of the expert is to conduct their own enquiries and

to ensure this is done in the way mandated by their professional code of practice, there is a heightened need to do this in a way that cannot be impugned by either party or become grounds for an allegation of negligence. Consequently, while an expert cannot order production of documents in the same way that an arbitrator can, they do need to ensure that, through making appropriate inquiries, every effort is made to obtain the information they need to complete the task. They will also need to make certain that whatever procedure is described in the contract, or is agreed to by the parties, is followed closely.

If parties wish to settle disputes by using an independent expert, the role of that expert, the task they have been asked to perform and the process they are to follow needs to be understood by everyone involved at the outset. By clarifying the nature of the appointment – arbitrator or expert – and establishing an agreed upon procedure, the potential for challenges later on will be alleviated. Failing to do this could result in extensive litigation – just what the parties were trying to avoid by creating what they thought was going to be a quicker and less formal process to resolve their differences. 🌈



EXPERT OU ARBITRE?

PAR CARL NILSEN, AACI, P.A.P.P.

BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'AJUDICATION



« EN CLARIFIANT LA NATURE DE LA NOMINATION - ARBITRE OU EXPERT - ET EN ÉTABLISSANT UNE PROCÉDURE CONVENUE, LE POTENTIEL DE CONTESTATION SERA ALLÉGÉ. »

(Une partie de cet article est reproduite et traduite avec la permission de *The Advocate*. 'A View From the Centre' (2017) 75 *Advocate* 555.)

En tant qu'évaluateurs, nous sommes souvent appelés à fournir des avis d'experts indépendants sur des questions d'évaluation immobilière. Dans le processus accusatoire de litige ou d'arbitrage, nos services sont généralement retenus par l'une des parties dans un différend; le rapport d'expert devient alors partie intégrante des éléments de preuve utilisés par cette partie pour présenter son cas. Cette utilisation de notre expertise est familière à la plupart d'entre nous, mais il y a d'autres rôles qu'on pourrait nous demander d'assumer. Par exemple, les deux parties peuvent nous retenir pour être le décideur. Si nous sommes amenés à résoudre un différend, comment devrions-nous répondre à une telle demande et comment les parties et leurs avocats peuvent-ils veiller à ce que le processus se déroule aussi harmonieusement qu'ils le souhaiteraient ?

La première question à se poser est de savoir si nous devons être nommés en tant qu'arbitre ou en tant qu'expert indépendant. Par conséquent, il est essentiel de bien comprendre la différence entre ces deux fonctions. Un arbitre prend en considération des éléments de preuve tels que des opinions d'expert et conclut à la fiabilité et à la pertinence de ces éléments de preuve et à la mesure dans laquelle ils peuvent éclairer

sa décision. L'arbitre se fonde uniquement sur la preuve présentée par les parties. Par contre, l'expert choisit et rassemble ses propres preuves; il utilise ensuite ces données et son expérience pour exprimer une opinion sur la question en litige ou sur un aspect de celle-ci en se fondant sur les instructions fournies par le conseiller juridique. Par suite, la décision de l'arbitre est prise d'une manière très différente du processus d'enquête plus approfondie que suit un expert.

Quand on demande à un expert d'aider les parties à résoudre des problèmes relevant de son domaine d'expertise, c'est généralement pour éviter ce qui pourrait être perçu comme un processus d'arbitrage plus intimidant. Dans ces circonstances, les lignes de démarcation entre les rôles d'arbitre et d'expert risquent de se brouiller. En tant qu'arbitres, les professionnels expérimentés comprendront bien la distinction et éviteront d'insérer leurs propres expériences ou connaissances dans l'ensemble des preuves déposées. Les experts invités à résoudre un différend sont susceptibles d'être moins familiers avec le rôle qu'on leur demande de jouer et les règles de base qui régissent leur engagement. Les parties elles-mêmes, confrontées à une disposition de résolution d'une clarté apparemment désarmante dans un accord, peuvent aussi ignorer les implications de ne pas établir au départ ce que le rôle de l'expert est censé être. En définitive, leur demande-t-on, sans le mentionner expressément, d'agir comme arbitre? Pour que le processus fonctionne efficacement, l'expert et les parties



doivent comprendre exactement comment ce rôle est défini et quelles sont les implications des alternatives possibles.

Dans le domaine de l'évaluation immobilière, la nécessité de résoudre les différends revient le plus souvent dans le contexte des révisions de baux de location ou lorsqu'une relation contractuelle ou autre exige une détermination spécifique de la valeur. Typiquement, le processus de résolution se trouve déjà dans le document contractuel lui-même. Le plus souvent, le mécanisme prévu est l'arbitrage, mais il arrive aussi que les parties précisent un mécanisme autre que l'arbitrage. Un tel mécanisme est généralement destiné à éviter le processus contradictoire en désignant un ou plusieurs experts pour exprimer une opinion objective et professionnelle. Il existe souvent une formule, souvent très créative, pour établir un mécanisme permettant de combler les lacunes. Si le processus est considéré comme un arbitrage de facto, les règles selon lesquelles l'expert doit opérer sont claires : elles sont énoncées dans la *Loi sur l'arbitrage* de la province compétente et, en Colombie-Britannique, dans les règles du BC International Commercial Arbitration Centre. Dans le cas d'un processus de résolution fondé sur des experts,

les mécanismes et les règles ne sont pas aussi prescriptifs et, en l'absence d'instructions claires, ils obligent le ou les experts désignés à demander cette précision aux parties avant de procéder.

À ce stade, un exemple pourrait être utile pour illustrer le type de situation que nous décrivons. Imaginez un contrat d'achat et de vente prévoyant que le prix d'achat soit déterminé par les parties désignant chacune un évaluateur; en l'absence de résolution, un troisième évaluateur doit être nommé. N'ayant pas réussi à se mettre d'accord sur la base des deux premières évaluations, les parties souhaitent néanmoins éviter de répéter l'ensemble du processus d'évaluation et demander au troisième expert d'examiner les autres rapports et d'exprimer une opinion basée sur ces derniers. À ce stade, le troisième évaluateur doit réfléchir attentivement à ce qu'on lui demande de faire. L'examen des preuves sous la forme de rapports est un exercice auquel il est familier, mais s'il doit exprimer une opinion, il doit s'assurer que les deux parties s'accordent sur les règles de base : les parties sont-elles disposées à accepter l'opinion comme contraignante? Le troisième évaluateur devra-t-il agir comme arbitre ou comme expert? Quelles sont les procédures

concernant la fourniture d'informations par les parties ? Comment les parties devraient-elles être autorisées à répondre à ces informations ?

Dans cet exemple, si les parties conviennent que l'expert doit être désigné comme arbitre, les règles seront claires. L'expert devra néanmoins comprendre quelles sont ces règles et être capable de les transmettre aux parties. Les parties devront également convenir d'une procédure pouvant être moins formelle afin de mieux répondre aux objectifs des parties. En tant qu'arbitre, l'expert désigné saura alors comment procéder et à quoi s'en tenir si l'une des parties n'aime pas la décision. Les parties devraient également bien comprendre dans quoi elles s'embarquent.

S'il n'agit pas en tant qu'arbitre, l'expert indépendant décidant de l'affaire peut croire qu'il fait simplement ce qu'il fait chaque jour dans sa vie professionnelle. C'est en grande partie vrai, mais le danger qui existe ici est d'accorder moins d'attention que nécessaire aux questions de procédure. Bien que le rôle de l'expert soit de mener ses propres enquêtes et de veiller à ce que cela soit fait de la manière prescrite par son code de pratique professionnelle, il est nécessaire de le faire d'une manière qui ne puisse être contestée par aucune des parties ou qui ne puisse donner lieu à des allégations de négligence. Par conséquent, même si un expert ne peut pas ordonner la production de documents de la même manière qu'un arbitre, il doit veiller à ce que, par des enquêtes appropriées, tous les efforts soient faits pour obtenir l'information dont il a besoin pour accomplir la tâche. Il devra également s'assurer que toute procédure décrite dans le contrat ou acceptée par les parties est suivie de près.

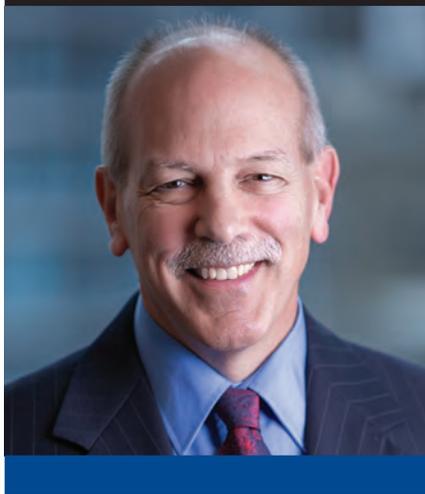
Si les parties souhaitent régler les différends en faisant appel à un expert indépendant, le rôle de cet expert, la tâche qui lui a été confiée et le processus qu'il doit suivre doivent être compris par tous les intervenants dès le départ. En clarifiant la nature de la nomination - arbitre ou expert - et en établissant une procédure convenue, le potentiel de contestation sera allégé. Ne pas le faire pourrait entraîner de nombreux litiges - ce que les parties essaieraient d'éviter en créant ce qu'elles pensaient être un processus plus rapide et moins formel pour résoudre leurs différends. 🌈



RENT REVIEW CLAUSES: MARKET-BASED OR NOT?

BY JOHN SHEVCHUK

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



**“TO DECIDE IF RENT IS
BASED ON THE MARKET
OR OTHER CRITERIA,
PRINCIPLES OF CONTRACT
MUST BE APPLIED.”**

In a rent review under a lease, the lease must be read to determine the basis upon which the landlord and the tenant have agreed rent will be reset. Is the rent to be based on the market or upon other criteria established by the parties? To decide the question, principles of contract interpretation must be applied.

General interpretation principles

The interpretation principles applicable to a lease were recently confirmed in *Park Royal Shopping Center Holdings Ltd. v. Gap (Canada) Inc.*, 2017 BCSC 1257 [*Park Royal*]. At paragraphs 51 and 52, the court wrote the following:

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

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

[52] The “interpretation of a written contractual provision must always be grounded in the text and read in light of the entire contract.” *Creston Moly Corp. v. Sattva Capital Corp.*, 2014 SCC 53 at para. 57.

In *Creston Moly Corp. v. Sattva Capital Corp.*, 2014 SCC 53 [*Sattva*], Rothstein J. wrote at paragraph 47 that “... Consideration of the surrounding circumstances recognizes that ascertaining contractual intention can be difficult when looking at words on their own, because words alone do not have an immutable or absolute meaning ...” At paragraph 48, Rothstein J. explained further:

48 The meaning of words is often derived from a number of contextual factors, including the purpose of the agreement and the nature of the relationship created by the agreement ... As stated by Lord Hoffmann in *Investors Compensation Scheme Ltd. v. West Bromwich Building Society*, [1998] 1 All E.R. 98 (H.L.):

The meaning which a document (or any other utterance) would convey to a reasonable man is not the same thing as the meaning of its words. The meaning of words is a matter of dictionaries and grammars; the meaning of the document is what the parties using those words against the relevant background would reasonably have been understood to mean ...

At paragraph 57, the role of surrounding circumstances was described: “While the surrounding circumstances will



be considered in interpreting the terms of a contract, they must never be allowed to overwhelm the words of the agreement ... The goal of examining such evidence is to deepen a decision-maker's understanding of the mutual and objective intentions of the parties as expressed in the words of the contract." Evidence that qualifies under "surrounding circumstances" was discussed at paragraph 58, part of which is set out below:

58 The nature of the evidence that can be relied upon under the rubric of "surrounding circumstances" will necessarily vary from case to case. It does, however, have its limits. It should consist only of objective evidence of the background facts at the time of the execution of the contract ... that is, knowledge that was or reasonably ought to have been within the knowledge of both parties at or before the date of contracting ...

Application of interpretation principles to leases

Given the current state of the law regarding interpretation of contracts, which includes leases, how will a court determine if rent is to be reset having regard to the market or on some other basis? Although the following cases pre-date *Sattva* and *Park Royal*, perhaps they can provide some insight on the way forward.

In *Fire Productions Ltd. v. Lauro*, 2006 BCCA 497, Mr. Justice Lowry held at paragraph 9 that "fair" in "fair market value" does not mean that rent is to be calculated on some basis other than what the market would attract. He held that the parties did not agree to "fair rent," but to fair *market* rent. "Fair" adds nothing to the meaning of market rent except that the market is to be considered a consistent market unaffected by significant transient fluctuations that may be evident at the time of renewal. In coming to this

conclusion, the learned justice relied upon the Supreme Court of Canada's interpretation of the word "fair" in considering the fair market value of shares in *Untermeyer v. British Columbia (Attorney General)* (1928), [1929] S.C.R. 84 at 319.

In *NRI Manufacturing Inc. v. Gross*, 1998 CarswellOnt 2741 (Ont. Gen. Div.) [*NRI Manufacturing*],¹ the court considered the following clause in a lease renewal dispute:

Section 19.2 Rent for Initial Renewal Term

The Basic Rent payable for each year of the Initial Renewal Term will be the fair market rental value of the Initial Renewal Premises as at December 31, 1998.

For the purposes of this Section 19.2, "fair market rental value" of the Initial Renewal Premises

will be as agreed by the parties or as determined by arbitration as provided herein, based on all relevant facts and circumstances ...

The tenant argued that the plain language of the agreement, both in law and in accordance with industry standards, required that an objective market value approach be adopted. The landlord contended that giving effect to the tenant's position would make superfluous the phrase "... based on all relevant facts and circumstances ..." contained in Article 19.2. The court quoted from *Yonge-Eglinton Building Ltd. v. Toronto Transit Commission* (1997), 97 O.A.C. 205 (Ont. Div. Ct.) where "... to fix a fair and proper sum to be paid as yearly rent of the said demised parcels of land..." was the disputed phrase:

A large number of cases were referred to by counsel for each party.

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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



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

— Now —
HIRING

AACI & Candidates

Please send resumes to: info@crvg.com

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

www.crvg.com



The wording of the lease in each case determined whether the approach should be subjective or objective. The difference being whether it is to be the value to the parties or the market value.

In *Revenue Properties Co. v. Victoria University* ..., the words were “fair market value” and it was determined that an objective approach should be taken. On the other hand, in *Canada (Attorney General) v. Lynnwood Industries Estates Ltd.* ... where provision was made that, if there was no mutual agreement the “rent was to be arbitrated,” the subjective approach was taken. It would appear that wherever the words used refer to “market value,” “market rent” or “appraised value,” the objective approach is to be taken. For the words that merely refer to “rent” or “worth,” the subjective approach is to be taken ...

The court in *NRI Manufacturing* also referred to *Halsbury’s Laws of England: 8 Halsbury’s Laws of England* ... speaks to the meaning of “rental value:”

273. Meaning of “rental value.” Rent review clauses necessarily require the valuer to ascertain rental value, but may qualify this expression with words, such as ‘market,’ ‘open market,’ ‘rack,’ ‘fair,’ ‘reasonable,’ ‘best’ or ‘highest,’ but none of these qualifications seems to make any difference. It has been said that there is no difference between a market rent and an open market rent; that, in the expression ‘market rack rental value,’ the word ‘market’ adds nothing to ‘rack’ or vice versa, and that, in the commonly used formula ‘the highest rent at which the premises might reasonably be expected to be let,’ the word ‘highest’ adds only

emphasis because the rent at which premises might reasonably be expected to be let in the open market by a willing landlord is the highest rent available... A fair and/or reasonable rent is the same as market rent in that it requires an objective assessment of the rent which could be obtained without taking into account consideration personal to the actual parties. The concept of a reasonable rent differs from that of a rent which it would be reasonable for the tenant to pay, which will let in considerations personal to the actual parties such as whether the tenant should or would agree to pay rent for his own improvements.

In *NRI Manufacturing*, “fair market value” was the standard set by the lease and the court held that this imposes an objective approach, i.e., based on market.

In *Autotrol Technology (Canada) Ltd. v. Triple D Holdings Ltd.*, 2000 ABCA 195 (Alta. C.A.) on July 31, 1997, Autotrol exercised an option to renew an existing lease for a further five years commencing January 1, 1998. The renewal clause provided that “[a] new rent will be negotiated and, failing agreement, it will be determined under the usual method of arbitration.” No criteria were provided for determining the rental rate or date on which it was to be determined. The arbitrator held, and the parties agreed, that the rate to be determined was an objective one – the “net market rate” – rather than a “reasonable rate,” based on subjective considerations unique to the parties and their relationship. However, the appropriate date for valuation was disputed – was it July 31, 1997 or January 1, 1998? Rents had trended upwards from July 1997. The arbitrator held that the valuation date was the commencement of the new lease on January 1, 1998. The Alberta Court of Appeal agreed:

15 We do not interpret the arbitrator’s reasons as simply

selecting the actual market rate at January 1, 1998 as the appropriate rate. Rather, he assessed what reasonable parties, informed of all the relevant considerations in mid-1997, including the prevailing trend to higher rates, would have accepted at that time as a reasonable market rate to be effective as of January 1, 1998. In light of the upward movement in commercial rents in early 1997, and the probability the trend would continue, he found that it would not have been unreasonable to forecast an increase of \$2.00/s.f. between July, 1997 and January 1, 1998 ... He accepted the appraisers’ opinions of the actual rate on January 1, 1998 as the best evidence of what reasonable parties in the positions of [*the parties*] would have anticipated as the market rate on January 1, 1998.

Autotrol provides an example of how surrounding circumstances can affect the interpretation of a contract.

Closing

As noted at the beginning of this article, interpretation of a lease provision involves scrutiny of the specific provision in the context of the whole lease and of surrounding circumstances. Interpretation of a lease is a legal exercise. Consequently, it is prudent for an appraiser to seek specific instruction from legal counsel as to the meaning to be given to the rent review provisions and to incorporate that instruction into the appraisal report.

End note

¹ Affirmed 1999 CarswellOnt 2523 (Ont. C.A.)

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



CLAUSE DANS UN EXAMEN DE LOYER : FONDÉ OU NON SUR LE MARCHÉ?

PAR JOHN SHEVCHUK

AVOCAT ET PROCUREUR, C.ARB, AACI(HON), RI



**« LE LOYER DOIT-IL ÊTRE
BASÉ SUR LES PRIX DU
MARCHÉ OU SUR D'AUTRES
CRITÈRES ÉTABLIS PAR LES
PARTIES? POUR TRANCHER
LA QUESTION, ON DOIT
APPLIQUER LES PRINCIPES
D'INTERPRÉTATION
DES CONTRATS. »**

Quand on fait l'examen d'un loyer à bail, il importe de lire le bail pour déterminer la base sur laquelle le locateur et le locataire ont convenu que le loyer sera établi. Le loyer doit-il être basé sur les prix du marché ou sur d'autres critères établis par les parties? Pour trancher la question, on doit appliquer les principes d'interprétation des contrats.

Principes d'interprétation généraux

Les principes d'interprétation applicables à un bail ont été confirmés récemment dans *Park Royal Shopping Centre Holdings Ltd. c. Gap (Canada) Inc.*, 2017 BCSC 1257 [*Park Royal*]. Aux paragraphes 51 et 52, le tribunal a écrit ce qui suit :

[51] Tel que noté dans *Athwal c. Black Top Cabs Ltd.*, 2012 BCCA 107 :

[42] L'intention contractuelle des parties à un contrat écrit est objectivement déterminée en interprétant le sens usuel et ordinaire des termes du contrat dans le contexte du contrat dans son ensemble et les circonstances (ou la matrice factuelle) qui existaient au moment de la conclusion du contrat, à moins que de faire (sic) entraînerait une absurdité.

[52] L'« interprétation d'une disposition contractuelle écrite doit toujours être fondée sur le texte

et se lire à la lumière de l'ensemble du contrat : » *Creston Moly Corp. c. Sattva Capital Corp.*, 2014 CSC 53, par. 57.

Dans *Creston Moly Corp. c. Sattva Capital Corp.*, 2014 CSC 53 [*Sattva*], le juge Rothstein a écrit au paragraphe 47 que « [...] la considération des circonstances entourant cette affaire reconnaît qu'il peut être difficile de déterminer l'intention contractuelle en examinant les mots par eux-mêmes, parce que les mots n'ont pas de sens immuable ou absolu ... » Au paragraphe 48, le juge Rothstein poursuit son explication :

48 Le sens des mots est souvent dérivé d'un certain nombre de facteurs contextuels, y compris le but de l'accord et la nature de la relation créée par l'accord ... Comme l'a déclaré Lord Hoffmann dans *Investors Compensation Scheme Ltd. c. West Bromwich Building Society*, [1998] 1 Tous ER 98 (HL) :

Le sens qu'un document (ou tout autre énoncé) transmettrait à un homme raisonnable n'est pas la même chose que le sens de ses mots. La signification des mots est une question de dictionnaires et de grammaires; le sens du document est ce que les parties utilisant ces mots dans le contexte pertinent en auraient raisonnablement compris la signification ...



Au paragraphe 57, le rôle des circonstances environnantes a été décrit ainsi : « Bien que les circonstances environnantes sont prises en considération dans l'interprétation des termes d'un contrat, on ne doit jamais leur permettre de supplanter les mots de l'accord ... Un tel examen des éléments de preuve a pour but d'approfondir la compréhension du décideur des intentions mutuelles et objectives des parties telles qu'exprimées dans les termes du contrat. » Les éléments de preuve qu'on peut qualifier de « circonstances environnantes » ont été discutés au paragraphe 58, dont une partie est énoncée ci-dessous :

58 La nature de la preuve sur laquelle on peut s'appuyer sous la rubrique « circonstances environnantes » variera nécessairement d'un cas à l'autre. Il y a cependant ses limites. Elle devrait consister uniquement en une preuve objective de faits antérieurs au moment de l'exécution du contrat ... c'est-à-dire, des connaissances qui étaient ou auraient raisonnablement dû être connues des deux parties à la date du contrat ou avant cette date ...

Application des principes d'interprétation aux baux

Étant donné l'état actuel de la loi concernant l'interprétation des contrats, y compris les baux, comment un tribunal déterminera-t-il si le loyer doit être révisé en fonction du marché ou d'une autre façon? Bien que les cas suivants soient antérieurs à *Sattva* et à *Park Royal*, ils pourraient peut-être nous éclairer sur la marche à suivre.

Dans l'affaire *Fire Productions Ltd. c. Lauro*, 2006 BCCA 497, le juge Lowry a déclaré, au paragraphe 9, que « juste » dans l'expression « juste valeur marchande » ne signifie pas que le loyer doit être calculé sur une base autre que ce que le marché attirerait. Il a conclu

que les parties ne s'étaient pas entendues sur un « juste loyer », mais sur juste loyer *du marché*. « Juste » n'ajoute rien à la signification de loyer du marché, sauf que le marché doit être considéré comme un marché cohérent qui n'est pas affecté par les fluctuations transitoires importantes qui peuvent être évidentes au moment du renouvellement. Pour en arriver à cette conclusion, le savant juge s'est appuyé sur l'interprétation du terme « juste » donnée par la Cour suprême du Canada pour examiner la juste valeur marchande des actions dans *Untermeyer v. British Columbia (Attorney General)* (1928), [1929] S.C.R. 84 à 319.

Dans l'affaire *NRI Manufacturing Inc. c. Gross*, 1998 CarswellOnt 2741 (Div. gén. de l'Ontario) [*NRI Manufacturing*],¹ le tribunal a examiné la clause suivante dans un litige portant sur le renouvellement d'un bail :

Section 19.2 Loyer pour la période initiale de renouvellement

Le loyer de base payable pour chaque année de la période initiale de renouvellement correspondra à la juste valeur locative du marché des locaux de renouvellement initial au 31 décembre 1998.

Aux fins du présent article 19.2, la « juste valeur locative du marché » des locaux de renouvellement initial sera celle convenue par les parties ou déterminée par arbitrage conformément aux présentes, compte tenu de tous les faits et circonstances pertinents ...

Le locataire a soutenu que le langage clair de l'entente, tant en droit qu'en conformité avec les normes de l'industrie, exigeait l'adoption d'une approche fondée sur la valeur marchande objective. Le locateur a soutenu que donner suite à la position du locataire rendrait superflue l'expression « ... fondée sur tous les faits et circonstances pertinents ... » figurant à l'article 19.2. La Cour a cité *Yonge-Eglinton Building Ltd. c. Toronto Transit Commission* (1997),

97 O.A.C. 205 (C. div. De l'Ont.), où [TRADUCTION] « ... pour fixer une somme juste et convenable à payer en tant que loyer annuel desdites parcelles de terrain cédées ... » était l'expression contestée :

Un grand nombre de cas ont été cités en référence par les avocats de chaque partie. Le libellé du bail dans chaque cas déterminait si l'approche devait être subjective ou objective. La différence étant de savoir si c'est la valeur pour les parties ou la valeur marchande.

Dans *Revenue Properties Co. c. Victoria University ...*, les mots utilisés étaient « juste valeur marchande » et il a été déterminé qu'une approche objective devait être adoptée. D'autre part, dans *Canada (Procureur général) c. Lynnwood Industries Estates Ltd. ...* où il était prévu que, s'il n'y avait pas d'accord mutuel, le « loyer devait être arbitré », l'approche subjective était adoptée. Il semblerait que partout où l'on utilise les mots « valeur marchande », « loyer du marché » ou « valeur estimative », l'approche objective doit être prise. Pour les mots qui se réfèrent simplement à « louer » ou « valeur », on doit recourir à l'approche subjective ...

Dans l'affaire *NRI Manufacturing*, le tribunal a aussi invoqué *Halsbury's Laws of England* :

8 *Halsbury's Laws of England ...* donne la signification de « valeur locative » :

273. Signification de

« valeur locative ». Les clauses d'examen des loyers exigent nécessairement que l'évaluateur détermine la valeur locative, mais peuvent qualifier cette expression par des mots tels que « marché », « marché libre », « tarif », « juste », « raisonnable », « meilleur » ou « plus



élevé »; mais aucune de ces qualifications ne semble faire la moindre différence. Il a été dit qu'il n'y a pas de différence entre un loyer du marché et un loyer du marché libre; que, dans l'expression « valeur locative du tarif du marché », le mot « marché » n'ajoute rien à « tarif » et vice versa, et que, dans la formule communément utilisée, « le loyer le plus élevé auquel les locaux pourraient raisonnablement être loués », les mots « plus élevé » ne font qu'accentuer le fait que le loyer que les locataires sont légitimement disposés à exiger sur le marché libre est le loyer le plus élevé possible ... Un loyer juste et/ou raisonnable est le même que loyer du marché en ce sens qu'il exige une évaluation objective du loyer qui pourrait être obtenu sans tenir compte de la considération personnelle pour les parties réelles. La notion de loyer raisonnable diffère de celle d'un loyer qu'il serait raisonnable que le locataire paie, ce qui introduit la notion de considérations personnelles aux véritables parties, comme si le locataire devrait payer ou accepterait de payer un loyer pour ses propres améliorations.

Dans *NRI Manufacturing*, la « juste valeur marchande » était la norme établie par le bail et le tribunal a jugé que cela imposait une approche objective, c'est-à-dire fondée sur le marché.

Dans *Autotrol Technology (Canada) Ltd. c. Triple D Holdings Ltd.*, 2000 ABCA 195 (Alta. CA) le 31 juillet 1997, Autotrol a exercé une option de renouvellement d'un bail existant pour cinq autres années à compter du 1^{er} janvier 1998. La clause de renouvellement stipulait qu'« un nouveau loyer sera négocié et, à défaut d'accord, il sera déterminé selon la méthode d'arbitrage habituelle ». Aucun critère n'était fourni pour déterminer le taux de location ou la date à laquelle il devait être déterminé. L'arbitre a conclu, et les parties ont convenu, que le taux à déterminer était un taux objectif - le « taux net du marché » - plutôt qu'un « taux raisonnable », fondé sur des considérations subjectives propres aux parties et à leur relation. Cependant, la date appropriée pour l'évaluation a été contestée - était-ce le 31 juillet 1997 ou le 1^{er} janvier 1998? Les loyers avaient augmenté depuis juillet 1997. L'arbitre a conclu que la date d'évaluation était le début du nouveau bail le 1^{er} janvier 1998. La Cour d'appel de l'Alberta a convenu :

15 Nous n'interprétons pas les motifs de l'arbitre comme une simple sélection du taux réel du marché au 1^{er} janvier 1998 comme étant le taux approprié. Il a plutôt évalué que des parties raisonnables, informées de toutes les considérations pertinentes au milieu de 1997, y compris la tendance marquée à des taux de location plus élevés, auraient accepté à ce moment-là un taux de marché raisonnable devant entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1998. À la lumière du mouvement ascendant des loyers commerciaux au début

de 1997 et de la probabilité que la tendance se maintienne, il a conclu qu'il n'aurait pas été déraisonnable de prévoir une augmentation de 2,00 \$/pi² entre juillet 1997 et le 1^{er} janvier 1998 ... Il a accepté les opinions des évaluateurs sur le taux réel le 1^{er} janvier 1998 comme étant la meilleure preuve de ce que des parties raisonnables dans les positions des parties auraient anticipé comme taux du marché le 1^{er} janvier 1998.

Autotrol fournit un exemple de la façon dont les circonstances peuvent affecter l'interprétation d'un contrat.

Conclusion

Comme nous l'avons indiqué au début de cet article, l'interprétation d'une disposition de bail implique l'examen de la disposition spécifique dans le contexte de l'ensemble du bail et des circonstances environnantes. L'interprétation d'un bail est un exercice de nature juridique. Par conséquent, il est prudent qu'un évaluateur demande au conseiller juridique des instructions précises quant au sens à donner aux dispositions relatives à l'examen des loyers et d'incorporer ces instructions dans le rapport d'évaluation.

Note en fin de texte

¹ Affirmé dans 1999 Carswell Ont 2523 (Ont. C.A.)

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



ADVOCACY IN ACTION



“AIC WAS THE ONLY APPRAISAL ASSOCIATION INVOLVED IN THE HEARINGS TO REPRESENT THE VOICE OF THE PROFESSION AS WELL AS THE INTERESTS OF THE LENDING SYSTEM AND CANADIANS.”

Following is the testimony made by the Appraisal Institute of Canada's (AIC's) President-Elect, Peter McLean, AACI, P. App and AIC's CEO, Keith Lancaster to the House of Commons Standing Committee on Finance. The hearings were on the 2018 Pre-Budget Consultations, and AIC presented its submission and answered question from committee members. AIC was the only appraisal association involved in the hearings to represent the voice of the profession as well as the interests of the lending system and Canadians. This presentation was made September 20 on Parliament Hill – a recorded version of this presentation is available at <https://vimeo.com/234865895>. This is the second time this calendar year that the AIC has appeared before the committee – the first one being in February 2017, relating to the committee's study on Canada's Housing Market.

Good afternoon, Mr. Chairman, honourable members, ladies and gentlemen. Thank you very much for the opportunity to again appear before this committee. We are very pleased to present our members' concerns, perspectives and recommendations to the Standing Committee on Finance in the context of the 2018 Pre-Budget Consultation process.

The Appraisal Institute of Canada (AIC) has more than 5,400 members who provide unbiased opinions of value on residential, commercial, and all other types of real property. Our members are university educated and prepare their

work in accordance with our Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP). As a self-regulatory body, we have a strong focus on consumer protection. We maintain a robust disciplinary process and offer a mandatory professional liability insurance program to help protect consumers.

To begin with, we would like to respond to the committee's question of what federal measures should be taken to help Canadians be more productive. There are three measures, in fact, in our mind.

- *The first is the application of OSFI B-20 guidelines to all mortgage-lending institutions.*
- *The second is mandating stronger valuation fundamentals for real estate-based investments offered to retail investors.*
- *The third is enhancing financial literacy amongst Canadians.*

Regarding the application of B-20 guidelines to all mortgage-lending institutions, we know that the majority of Canadian mortgage lending is still being done through federally regulated lenders, but the market share of non-federally regulated lenders continues to grow. Recent data from the Department of Finance showed that the market share of unregulated lenders grew from 6.6% in 2007 to 12.5% in 2015. We believe this trend will continue.

The reality is that, despite initiatives to moderate the market, there are still many Canadians who are desperate and determined to enter the housing market.



If borrowers are turned away by a federally regulated institution, they will often turn to other lenders to secure funding. Unfortunately, there is limited information on the full scope of who these lenders are or what their mortgage underwriting policies may be. Put another way, there is a growing share of the market that is not necessarily competing on the same basis and for whom the same regulatory oversight may not apply. This scenario, in our opinion, is a potential risk to our financial system.

We do know of non-federally regulated lenders that apply very stringent underwriting approaches, both in terms of borrower qualifications and collateral evaluation. But we are also aware of, and are concerned with, those that do not apply this rigour and extend a mortgage in much higher risk scenarios.

B-20 has established an incredibly sound framework for underwriting that requires not only an assessment of the borrower's capacity and willingness to repay but also a commitment to strong valuation fundamentals. As we have seen in other countries, the absence of this type of balanced and consistent approach can have a significant impact on the consumer and on the real estate market as a whole.

Therefore, AIC recommends the expanded application of B-20 guidelines to any and all organizations providing mortgage financing. We believe this will help level the playing field and will help to further stabilize the market.

Second, AIC is concerned with the recent emergence of a range of real estate backed investments, including syndicated mortgage offerings targeted at retail investors. While these types of investments present themselves as an interesting opportunity for retirees or those nearing retirement, we are concerned that these investors may not truly understand the inherent risk associated with the investment and that the report value of the property securing the investment may be inaccurate. We believe that on-site appraisals carried out by qualified professionals are the most

effective way to determine the true market value of a real estate asset securing this or any other type of investment. Investors and regulators should ensure that these investment opportunities are properly vetted and that the necessary due diligence and risk tolerance and collateral valuation has been carried out.

Third, there is a need to enhance financial literacy in the areas of mortgage lending. Although governments proactively educate Canadian consumers on issues relating to financial literacy, there continues to be confusion within the marketplace on the full range of fees associated with mortgage financing and re-financing, as well as the roles of various professionals involved in the transaction. A disclosure of all fees that are incurred as part of obtaining a loan should be a mandatory requirement for all lending institutions, so that Canadians better understand the financial commitment they are making. This includes both the appraisal management fee and the appraisal fee.

With regard to the committee's second question of what federal measures would help Canadian businesses to be more productive and competitive, for our members the need to access reliable and affordable real estate data is essential to complete their valuations of real property, which so well protect lenders and consumers. The creation of a framework for federal housing statistics and a national property registry are initiatives that AIC welcomes and supports. While this data will be invaluable to governments as they develop effective housing policies, it will also be of great benefit to the industry.

Therefore, we recommend that the national property registry be fully accessible to professional appraisers and to all other real estate professionals.

Mr. Chairman, honourable members, we are privileged to have been invited here today to share the perspectives of our members. We would be pleased to respond to any questions or comments you or your colleagues may have.

Thank you. 🇩🇪



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

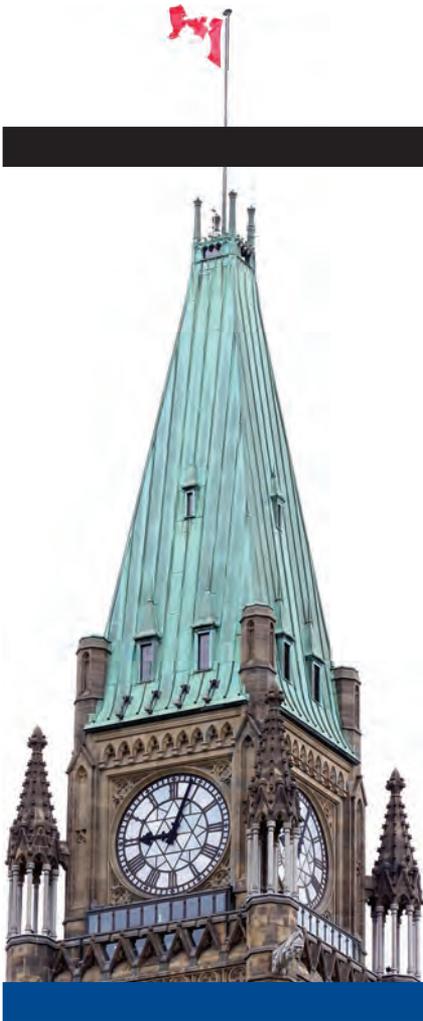
Check out the CPD page on the AIC website for an array of opportunities.

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

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



DÉFENSE DES INTÉRÊTS À L'ŒUVRE



Voici le témoignage qu'ont présenté le président désigné de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), Peter McLean, AACI, P. App et le chef de la direction de l'ICE, Keith Lancaster, devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes. Les audiences portaient sur les consultations prébudgétaires de 2018 et l'ICE a présenté son mémoire et a répondu aux questions des membres du comité. L'ICE fut la seule association d'évaluateurs à participer aux audiences et à y représenter la profession et les intérêts du système de prêt et des Canadiens. Cette présentation a été faite le 20 septembre sur la colline du Parlement - une version enregistrée de cette présentation est disponible à <https://vimeo.com/234865895>. C'est la deuxième fois cette année que l'ICE a comparu devant le comité, la première fois ayant été en février dernier, dans le cadre de l'étude du comité sur le marché de l'habitation au Canada.

Bonjour, monsieur le président, honorables députés, mesdames et messieurs. Merci beaucoup de nous donner l'occasion de comparaître à nouveau devant ce comité. Nous sommes très heureux de présenter les préoccupations, les perspectives et les recommandations de nos membres au Comité permanent des finances dans le contexte du processus de consultation prébudgétaire de 2018.

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) compte plus de 5 400 membres qui donnent des opinions impartiales sur la valeur des biens résidentiels et commerciaux et sur la valeur de tous les autres types de biens immobiliers. Nos membres ont suivi une formation universitaire et ils préparent leur travail en se conformant à nos Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC). En tant qu'organisme d'autoréglementation, nous nous concentrons fortement sur la protection des consommateurs. Nous maintenons un solide processus disciplinaire et offrons un programme obligatoire d'assurance responsabilité professionnelle pour aider à protéger les consommateurs.

Pour commencer, nous aimerions répondre à la question du comité quant aux mesures qui devraient être prises au niveau fédéral pour aider les Canadiens à être plus productifs. Selon nous, il y a en fait trois mesures.

- *La première de ces mesures porte sur l'application de la ligne directrice B-20 du BSIF à toutes les institutions de prêt hypothécaire.*
- *La seconde vise à exiger des fondements d'évaluation plus solides pour les placements immobiliers offerts aux investisseurs particuliers.*
- *La troisième consiste à améliorer la littératie financière chez les Canadiens.*

En ce qui concerne l'application de la ligne directrice B-20 à toutes les institutions de prêt hypothécaire, nous savons que la majorité des prêts hypothécaires canadiens sont toujours effectués par l'entremise de prêteurs sous réglementation fédérale, mais que la part du marché que détiennent les prêteurs non assujettis à la réglementation fédérale continue de croître. Des données récentes du ministère des Finances indiquent que la part de marché des prêteurs non réglementés est passée de 6,6 % en 2007 à 12,5 % en 2015. Nous croyons que cette tendance se poursuivra.

En réalité, malgré le recours à des initiatives visant à modérer le marché, de nombreux Canadiens sont désespérés et déterminés à entrer sur le marché du logement. Les emprunteurs qui sont refusés par une institution sous réglementation fédérale se tourne souvent vers d'autres prêteurs pour obtenir du financement. Malheureusement, il y a peu d'information sur l'identité de ces prêteurs ou sur leurs politiques de souscription hypothécaire. En d'autres termes, il y a une part croissante du marché qui n'est pas nécessairement concurrentielle sur la même base et pour laquelle la même surveillance réglementaire peut ne pas s'appliquer. À notre avis, ce scénario constitue un risque potentiel pour notre système financier.

Nous connaissons des prêteurs non assujettis à la réglementation fédérale qui appliquent des méthodes de souscription très rigoureuses, tant en ce qui concerne les qualifications des emprunteurs que l'évaluation des garanties. Mais nous sommes également conscients et préoccupés par ceux qui n'appliquent pas cette rigueur et qui accordent une hypothèque dans des scénarios de risque beaucoup plus élevés.

La ligne directrice B-20 a établi un cadre de souscription incroyablement solide qui exige non seulement une évaluation de la capacité et de la volonté de remboursement de l'emprunteur, mais aussi un engagement envers de solides fondements d'évaluation. Comme nous

l'avons vu dans d'autres pays, l'absence de ce type d'approche équilibrée et cohérente peut avoir un impact significatif sur le consommateur et sur le marché immobilier dans son ensemble.

Par conséquent, l'ICE recommande l'application élargie de la ligne directrice B-20 à toutes les organisations offrant du financement hypothécaire. Nous pensons que cela aidera à uniformiser les règles du jeu et contribuera à stabiliser davantage le marché.

Deuxièmement, l'ICE s'inquiète de l'émergence récente d'une gamme d'investissements immobiliers, y compris des offres hypothécaires syndiquées ciblant les investisseurs particuliers.

« L'ICE FUT LA SEULE ASSOCIATION D'ÉVALUATEURS À PARTICIPER AUX AUDIENCES ET À Y REPRÉSENTER LA PROFESSION ET LES INTÉRÊTS DU SYSTÈME DE PRÊT ET DES CANADIENS. »

Bien que ces types de placements se présentent comme une occasion intéressante pour les retraités ou ceux qui approchent de la retraite, nous craignons que ces investisseurs ne comprennent pas vraiment le risque inhérent à l'investissement et que la valeur déclarée du bien offert en garantie de l'immobilisation soit inexacte. Nous croyons que les évaluations sur place effectuées par des professionnels qualifiés sont le moyen le plus efficace de déterminer la véritable valeur marchande d'un bien immobilier garantissant ce type de placement ou tout autre type d'investissement. Les investisseurs et les responsables de la réglementation doivent s'assurer que ces opportunités d'investissement sont correctement contrôlées et que la diligence raisonnable, la tolérance au risque et l'évaluation des garanties ont été réalisées.

Troisièmement, il faut améliorer la littératie financière dans le domaine

des prêts hypothécaires. Bien que les gouvernements cherchent de façon proactive à éduquer les consommateurs canadiens sur les questions liées à la littératie financière, la confusion persiste sur le marché en ce qui a trait au financement hypothécaire et au refinancement, ainsi qu'aux rôles des divers professionnels impliqués dans une transaction. Une divulgation de tous les frais engagés dans le cadre de l'obtention d'un prêt devrait être obligatoire pour tous les établissements de crédit afin que les Canadiens comprennent mieux l'engagement financier qu'ils prennent. Cela comprend à la fois les frais de gestion d'une évaluation et les frais d'évaluation.

En ce qui concerne la deuxième question du comité sur les mesures fédérales qui aideraient les entreprises canadiennes à être plus productives et concurrentielles, il est essentiel que nos membres aient accès à des données immobilières fiables et abordables leur permettant de compléter leurs évaluations de biens immobiliers de manière à bien protéger les prêteurs et les consommateurs. La création d'un cadre pour les statistiques fédérales sur le logement et d'un registre national des biens immobiliers sont des initiatives que l'ICE accueille et appuie. Tout en étant extrêmement précieuses pour les gouvernements dans l'élaboration de politiques de logement efficaces, ces données bénéficieront aussi grandement à l'industrie.

Par conséquent, nous recommandons que le registre national des biens soit entièrement accessible aux évaluateurs professionnels et à tous les autres professionnels de l'immobilier.

Monsieur le président, honorables députés, nous sommes privilégiés d'avoir été invités ici aujourd'hui pour partager les points de vue de nos membres. Nous serions heureux de répondre aux questions ou commentaires, que vous ou vos collègues pourriez avoir.

Merci. 



EARLY COMMITMENT PAYS POSITIVE DIVIDENDS

WITH KATIE MANOJLOVICH, AACI, P. APP



Katie Manojlovich, AACI, P. App is a senior consultant with the Altus Group in St. John's, NL. Katie works on appraisals and consulting assignments involving a variety of commercial and multi-residential properties, with her more recent focus being on the appraisal of investment properties.

What is your educational background and work experience?

KM: In 2009, I completed a Bachelor of Commerce (Co-op) degree at Memorial University in St. John's and followed that with a Masters of Business Administration degree in 2013. I started working at Altus Group in January 2011 and obtained my AACI designation from the Appraisal Institute of Canada (AIC) in February 2014.

What motivated you to choose the appraisal profession?

KM: I knew very little about the profession until I came across a job advertisement for an analyst with Altus Group. I was interested in pursuing a career that was financial based and both the position and the profession seemed like it would be a good fit.

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

KM: The real estate valuation profession is an interesting field in that the work is extremely varied, with no two

assignments being the same. One day, I could be completing the appraisal of a downtown office tower and, the next, a 100-acre parcel of land in a rural community. I enjoy working on the financial analysis of the valuation and also the report writing. Another enjoyable aspect is the amount of interaction I have with both colleagues and clients.

You earned your AACI designation in 2014. How long did the process take and was this longer or shorter than would normally be expected?

KM: I started the process as soon as I joined Altus Group in 2011, so it took about three years to obtain my designation. I believe that may be about average or maybe even a little less.

What challenges did the designation process present for you from both a work and personal perspective?

KM: Initially, there was a significant learning curve, primarily because I had no experience whatsoever with real estate appraisal. However, completing the designation while working full time in the valuation field was extremely helpful from both a work and education perspective. One of the biggest challenges I faced was completing my MBA at the same time. Between the demands of work, the MBA and the AACI, there was definitely a significant time commitment.



“I HOPE TO CONTINUE BROADENING MY APPRAISAL EXPERIENCE AND FOCUSING ON INVESTMENT PROPERTIES AS A SPECIALTY.”

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

KM: The process was certainly effective in preparing me for this career. Armed with a B. Comm. degree, I completed the PGCV (Post Graduate Certificate in Valuation) program, followed by the guided case study (a.k.a. the demonstration report), while also completing two years of applied experience under the guidance of my mentor, Neil Hardy. Together, these steps provided an excellent blend of practical and theoretical learning that gave me the knowledge, experience and skillset to build upon as my career progresses.

Looking back on it now, was there anything you would have done differently throughout the process?

KM: Not really. I am glad that I completed the designation steps without taking any breaks. There is no doubt it was a challenge, but I now have a two-year old daughter and another on the way, which makes for a limited amount of free time. Earning my designation would definitely have been more difficult with the demands of a young family.

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

KM: Neil Hardy, AACI, P. App was my mentor from the time I started with Altus Group right through the completion of my designation. I have also worked closely with AACIs Joanne Slaney, Kevin Fancey, Tony Hurley and Art Savary. With its network of skilled valuation professionals across the county and internationally, Altus Group has been a great place to begin my career.

Going forward, what are your career aspirations and what motivates you to achieve those goals?

KM: Career wise, I hope to continue broadening my appraisal experience and focusing on investment properties as a specialty. As for what motivates me, it is in my nature to do the best I can in everything I do. It is also important for me to realize successful results from a client satisfaction perspective and with regard to my own career and financial position.

Are there any career challenges or benefits that are unique to being located in Newfoundland and Labrador?

KM: One absolute benefit to working in Newfoundland and Labrador is that it is a small market where I have been able to gain experience with a variety of different property types including land, office, retail, industrial, multi-residential and special purpose. As to the challenges presented when working in smaller market rural areas, comparable data, an import component in determining property value, can be somewhat limited.

Speaking of challenges, what do you see as the biggest challenges facing people entering the profession and for the profession in general?

KM: With more and more appraisers approaching retirement age, there are tremendous opportunities for people entering the profession. One challenge is finding a mentor and a good company to work for as an entry level professional. Making contact and networking with local appraisers is a key to finding the right opportunities and taking advantage of them.

As for the profession, the biggest challenges we face are in the areas of diversity and advocacy. As appraisers, we

have to expand our horizons in terms of the work we can do and we have to ensure that others are aware of who we are and what we bring to the table. The AIC, nationally and provincially, has been effectively focusing its efforts on both these fronts and those efforts will have to continue going forward.

You are now the president of AIC Newfoundland and Labrador. How did this level of volunteer involvement come about?

KM: I began as a volunteer on our provincial Board, first as a director and then as secretary. I was nominated for this year's president position and felt that it would be a great way to contribute to the association and gain valuable experience. We have a small association, which presents the opportunity for a great deal of collaboration among Board members. It is a positive experience that I enjoy a great deal.

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

KM: I firmly believe that volunteering is a very important aspect of an appraiser's career development. It is an excellent way to give back to your association, to meet and network with other members across the country, and to understand how the association works, both locally and nationally. It makes you a better appraiser.

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

KM: As I stated earlier, finding a good mentor is key to success in obtaining your designation and succeeding in the profession. Also, I highly recommend getting involved with volunteering early in your career in order to make valuable connections and to learn about the industry and the association. 



S'ENGAGER DÈS LE DÉPART RAPPORTE DE BONS DIVIDENDES

AVEC KATIE MANOJLOVICH, AACI, P.APP



« J'ESPÈRE
CONTINUER À ÉLARGIR
MON EXPÉRIENCE
D'ÉVALUATION ET ME
SPÉCIALISER DANS
LES IMMEUBLES DE
PLACEMENT. »

Katie Manojlovich, AACI, P.App est une conseillère principale au Groupe Altus de Saint-Jean, Terre-Neuve. Katie réalise des contrats de service d'évaluation et de consultation touchant des biens immobiliers commerciaux et des collectifs d'habitation, alors qu'elle s'est consacrée récemment à l'évaluation des immeubles de placement.

Quels sont votre niveau de scolarité et votre expérience de travail ?

KM : En 2009, j'ai obtenu un baccalauréat en commerce (coop) à l'Université Memorial de Saint-Jean, puis une maîtrise en administration des affaires en 2013. J'ai commencé à travailler au Groupe Altus en janvier 2011 et obtenu ma désignation AACI de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en février 2014.

Qu'est-ce qui vous a poussée à choisir la profession d'évaluatrice ?

KM : J'en savais très peu sur la profession jusqu'à ce que je voie une offre d'emploi comme analyste au Groupe Altus. Je voulais poursuivre une carrière axée sur la finance, et le poste et la profession semblaient me convenir à cet égard.

Qu'est-ce que vous aimez le plus dans le travail d'évaluation immobilière ?

KM : La profession d'évaluateur immobilier est un champ d'activité des plus intéressants où le travail est extrêmement varié et chaque contrat de service n'a

pas son pareil. Un jour, je peux évaluer une tour de bureaux au centre-ville et, le lendemain, une parcelle de terre de 100 acres dans une collectivité rurale. J'aime me consacrer à l'analyse financière de l'évaluation et à la rédaction de rapport. Un autre aspect agréable est mon interaction fréquente avec mes collègues et mes clients.

Vous avez obtenu votre désignation AACI en 2014. Combien de temps le processus vous a-t-il pris et est-ce que ce fut plus long ou plus rapide que vous ne l'aviez cru ?

KM : J'ai débuté le processus dès que je me suis jointe au Groupe Altus en 2011, alors cela m'a pris trois ans à obtenir ma désignation. Je crois que c'est à peu près la moyenne ou peut-être un peu moins.

Quels défis le processus de désignation vous a-t-il posé, tant du point de vue professionnel que personnel ?

KM : Au début, j'avais une courbe d'apprentissage importante, surtout parce que je n'avais aucune expérience en évaluation immobilière. Toutefois, obtenir ma désignation tout en travaillant à temps plein dans le domaine de l'évaluation m'a été très utile, aussi bien concernant le travail que l'éducation. Un des plus grands défis que j'ai relevé est l'obtention de ma MBA en même temps. Les exigences du travail, de la MBA et de la désignation AACI ont nécessité une gestion du temps très serrée.



D'après votre expérience personnelle, comment évalueriez-vous le processus de désignation ?

KM : Le processus a certainement été efficace pour me préparer à cette carrière. Armée d'un baccalauréat en commerce, j'ai complété mon programme CECS (certificat d'évaluation de cycle supérieur), suivi de l'étude de cas guidée (ou rapport de démonstration), tout en acquérant deux ans d'expérience appliquée sous la direction de mon mentor, Neil Hardy. Ensemble, ces étapes m'ont fourni un excellent mélange d'apprentissage pratique et théorique qui m'a donné les connaissances, l'expérience et la batterie de compétences pour m'améliorer en progressant dans ma carrière.

En revenant sur votre parcours, auriez-vous fait quelque chose différemment au cours du processus ?

KM : Pas vraiment. Je suis heureuse d'avoir franchi les étapes de désignation sans prendre de pause. Cela a certainement été éprouvant, mais j'ai maintenant une petite fille de deux ans et j'en attends une autre, ce qui limite passablement mes temps libres. Obtenir ma désignation aurait définitivement été plus difficile avec les exigences d'une jeune famille.

Qui vous a aidé ou vous aide encore dans votre cheminement de carrière en capacité de mentor et quel a été son impact ?

KM : Neil Hardy, AACI, P.App, est mon mentor depuis que j'ai débuté au Groupe Altus, jusqu'à l'obtention de ma désignation. J'ai aussi travaillé étroitement avec les AACI Joanne Slaney, Kevin Fancy, Tony Hurley et Art Savary. Avec son réseau d'évaluateurs professionnels compétents à travers le pays et dans le monde, le Groupe Altus fut un merveilleux endroit pour lancer ma carrière.

Pour l'avenir, quels sont vos aspirations de carrière et qu'est-ce qui vous motive pour atteindre ces objectifs ?

KM : Au point de vue professionnel, j'espère continuer à élargir mon expérience d'évaluation et me spécialiser dans les immeubles de placement. Quant à ce qui me motive, c'est dans ma nature de faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends. C'est aussi important pour moi de produire de bons résultats pour satisfaire mes clients et pour favoriser ma propre carrière et ma posture financière.

Existe-t-il des défis ou des bénéfices de carrière inhérents à votre travail à Terre-Neuve-et-Labrador ?

KM : Un véritable bénéfice de travailler à Terre-Neuve-et-Labrador est que c'est un petit marché où j'ai pu acquérir de l'expérience dans plusieurs types de biens immobiliers, incluant terrains, bureaux, commerces, industries, collectifs d'habitation et biens immobiliers à usage déterminé. Quant aux défis que j'ai rencontrés dans les plus petits marchés des régions rurales, les données comparables – une composante importée pour calculer la valeur des biens immobiliers – peuvent être quelque peu limitées.

Parlant des défis, quels sont à votre point de vue les plus importants qui attendent les gens entrant dans la profession et pour la profession en général ?

KM : Alors que de plus en plus d'évaluateurs atteindront bientôt l'âge de la retraite, il y a d'autant plus d'opportunités pour les gens d'entrer dans la profession. Un défi consiste à trouver un mentor ou une bonne compagnie pour qui travailler comme professionnel de premier échelon. Prendre contact et réseauter avec les évaluateurs locaux est une clé pour dénicher et profiter des bonnes opportunités.

Pour ce qui est de la profession, les plus grands défis auxquels nous sommes confrontés sont les domaines de la diversité et de la défense et promotion des intérêts. À titre d'évaluateurs, nous devons ouvrir nos horizons en ce qui

touche le travail que nous pouvons faire et il faut nous assurer que les autres sachent qui nous sommes et ce que nous pouvons leur apporter. L'ICE, tant sur le plan national que provincial, concentre efficacement ses efforts sur ces deux fronts, efforts qu'il devra continuer à déployer.

Vous êtes maintenant la présidente de l'ICE à Terre-Neuve-et-Labrador. Comment en êtes-vous venue à ce haut niveau d'engagement bénévole ?

KM : J'ai commencé mon bénévolat à notre office provincial, d'abord comme directrice, puis comme secrétaire. On m'a nommée au poste de présidente cette année et je croyais que ce serait une bonne manière de contribuer à l'association et d'acquérir une expérience utile. Notre association est modeste, mais elle offre la possibilité d'une excellente collaboration entre les membres de l'office. C'est une expérience positive qui m'apporte beaucoup.

Voyez-vous ce genre d'engagement comme une partie importante du développement de carrière d'un évaluateur ?

KM : Je crois fermement que le bénévolat est un aspect crucial du développement de carrière d'un évaluateur. C'est une excellente façon de redonner à votre association, de rencontrer et de réseauter avec d'autres membres à travers le pays et de comprendre comment fonctionne l'association, à l'échelle locale et nationale. Cela fait de vous un meilleur évaluateur.

Avez-vous des conseils ou des suggestions pour les gens qui débutent dans la profession ?

KM : Comme je l'ai déjà dit, trouver un bon mentor est la clé du succès pour obtenir votre désignation et pour réussir dans la profession. En outre, je recommande instamment de vous impliquer comme bénévole au début de votre carrière afin de créer des contacts utiles et d'apprendre à connaître l'industrie et l'association. 🌈

APPRAISAL AND CONSULTING SERVICES



**CANADA WIDE
APPRAISALS INC.**

 canadawideappraisals.com

 canadawideappraisals@gmail.com

LOCATIONS BRITISH COLUMBIA, ALBERTA, MANITOBA, ONTARIO AND NEWFOUNDLAND



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.

Jenny Barry, CRA
Toronto, ON

William Black, CRA
North Sydney, NS

David Gabruch AACI, P.App
Saskatoon, SK

Darlene Hunter, AACI, P.App
Fredericton, NB

Heather Kunsman, CRA
Lethbridge, AB



Robert Schultze joins AIC as Director, Professional Standards and Guidance

The Appraisal Institute of Canada (AIC) is pleased to announce that Robert Schultze, AACI, P.App has joined the Institute as the Director, Professional Standards and Guidance, effective November 3, 2017.

Robert brings with him more than 35 years of experience both in fee and non-fee environments, most recently working in assessment in Regina. As an AIC volunteer, he has served on the AIC's Investigating Sub-Committee since 2013, acted as a Peer/Work Product Reviewer, and mentored numerous Candidate Members along the way.

In his new role, Robert will focus attention on providing insight and perspective to AIC Members – and stakeholders – on *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* compliance and will also work closely with the Standards Sub-Committee and other AIC operational areas.

Robert's knowledge and experience will be significant assets to AIC and we look forward to working with him. Please join us in welcoming him to the team.



Robert Schultze rejoint l'ICE en tant que directeur, Normes professionnelles et orientation

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est heureux d'annoncer que Robert Schultze, AACI, P.App se joindra à notre équipe en tant que directeur, Normes professionnelles et orientation, le 3 novembre 2017.

Robert met à contribution plus de 35 ans d'expérience dans le secteur de l'immobilier dans les domaines honoraires et rémunérés, plus récemment en évaluation à Regina. Comme bénévole de l'ICE, il a siégé au sous-comité d'enquête depuis 2013 et a agi à titre de pair examinateur et d'évaluateur des produits du travail en plus d'avoir encadré de nombreux membres stagiaires au fil des ans.

Dans son nouveau rôle, Robert concentrera son attention sur la compréhension et la perspective des membres de l'ICE et des parties prenantes sur la conformité du *NUPPEC* et travaillera également en collaboration avec le Sous-comité des normes et d'autres domaines opérationnels de l'ICE.

Les connaissances et l'expérience de Robert seront un atout important pour l'ICE et nous avons hâte de travailler avec lui. Veuillez vous joindre à nous pour l'accueillir au sein de l'équipe. 🇩🇪

SENIOR APPRAISER/COMMERCIAL REAL ESTATE APPRAISER • KELOWNA, BC

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

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

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

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



Kent•Macpherson

Ville de Québec City

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





JEAN CHAREST



Keynote speaker announced for AIC 2018 ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC) is proud to announce that the Honourable Jean Charest, Premier of Québec (2003-2012) and Member of the Queen's Privy Council for Canada, will be the keynote speaker for the 2018 AIC National Conference, June 13-16, 2018 in Quebec City.

As a former Deputy Prime Minister of Canada and a former Premier of Québec, Jean Charest is one of Canada's best-known political figures. He was notably the initiator of the negotiation for the *Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA)*. Furthermore, the Charest government initiated an unprecedented labour mobility agreement between France and Québec and was best known for a major initiative for the sustainable development of Northern Québec called 'Plan Nord.' Jean Charest is a Partner at McCarthy Tétrault, where he provides invaluable expertise to the firm's clients with his in-depth knowledge and experience with public policy, corporate Canada and international matters.

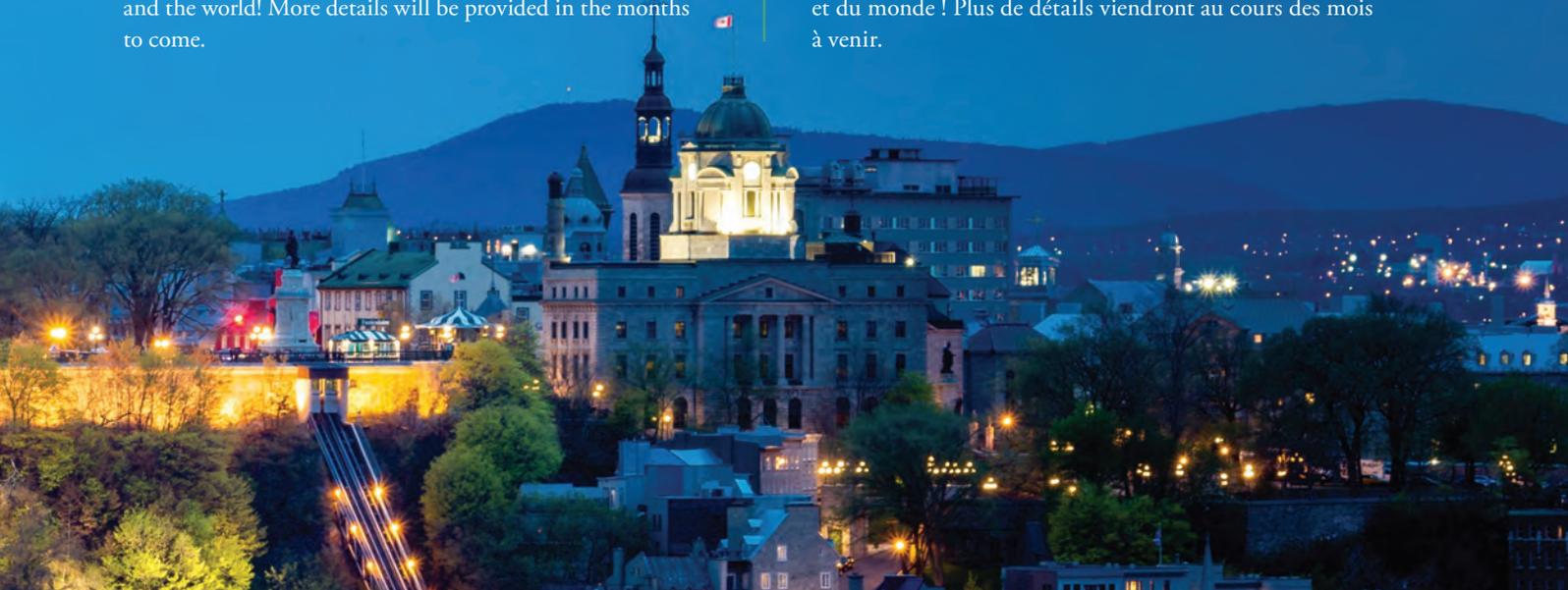
Do not miss this riveting talk on the state of Canada and the world! More details will be provided in the months to come.

Présentation du conférencier d'honneur du Congrès 2018 de l'ICE

Nous sommes fiers d'annoncer notre conférencier d'honneur - l'honorable Jean Charest, Premier ministre du Québec (2003-2012) et Membre du Conseil privé de la Reine pour le Canada.

Ancien vice-premier ministre du Canada et ancien Premier ministre du Québec, Jean Charest est l'une des personnalités politiques les plus connues du Canada. Le Premier ministre Charest a notamment été l'initiateur de la négociation de l'*Accord Économique Commercial et Global (AECG/CETA)* entre le Canada et l'Union Européenne. Il a conclu avec la France l'entente de mobilité de main-d'œuvre la plus moderne au monde et son gouvernement a livré le « Plan Nord », un plan de développement durable pour le Nord du Québec. Associé au sein du cabinet McCarthy Tétrault, Jean Charest apporte une expertise grâce à sa connaissance approfondie de la politique publique, du secteur des affaires et des questions internationales.

Ne ratez pas cet exposé captivant sur l'état du Canada et du monde ! Plus de détails viendront au cours des mois à venir.



**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 August 1, 2017 to October 20, 2017:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 1 août, 2017 au 20 octobre, 2017 :

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

John Anselmo
Evodius M. Bantulaki
Daniel Lidgren

BRITISH COLUMBIA

Kate M. Ficek
John K. Henry

Charlez N. Hickey
Scott Little
Isaac Morgan

MANITOBA

Patricia Bishop
Gerrit W. Hielkema

NEW BRUNSWICK

Rob J. Doyle

NEWFOUNDLAND

Joanna Masters

ONTARIO

John Lorenzen

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER**ALBERTA**

Corinne Schertzer

BRITISH COLUMBIA

Shawn Sand

NOVA SCOTIA

Daniel L. Belliveau
Luke Frizzle
W. Gordon Weldin

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period August 1, 2017 to October 20, 2017:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 1 août, 2017 au 20 octobre, 2017 :

ALBERTA

Deanne Coish
Mark Hirschmiller
Arunan Sivalingam
Breanne Tofsrud
Ryan Willison

BRITISH COLUMBIA

George Alexander
Aaron Frame
Elita Fung
Sukhvir Singh Gakhal
William Gibbs
Ricky (Jun Yan) He
Gaelen Henry
Veronica Hermann
Johon Jantzen
Jaime Scott
Peggy-Ann Shoup

John Spurr
Stephanie Stevens
Bruno L. Tozzo

NOVA SCOTIA

Mark D. Logue
So Young Moon
T. Dion Regular

ONTARIO

Karen Aditya
James Bernard
Michael Taylor Brown
James Cha
Sohel Chowdhury
Ioan Cimpan
Margareta Cruceanu
Robert Davies
Alexandra Del Sordo

Mehrnaz Emadi-Konjin
Mackenzie Faus
Adam Fisher
Lisa Fredrickson
Cindy Fung He
Jonathan Gaglia
Eytan Gornopolsky
Stuart Harrison
Stephen Heldman
Jacob Helm
Kevin Higgins
Mujtaba I. Islam
John C. James
Kelly Jean
Deborah S. Joo
Daphne Joseph
Jonathan Lee
Yee Wei Lo
Vanessa Mackenzie

Vahid Dan Mashatan
Jennifer Matthews
Steve Mendel
Eli Menzelefsky
Ebrahim K. Movassaghi
Gargari
Muhammad Naem
Drew Nesbitt
Andrei Nicol
Vahid Nojavankheiraddin
Cedric Jeremie
Maxime Oberlin
Luben Palmer
Quang Pham
Scott Prince
Mohammad
Shujaur Rahman
Brad Reiter
Lorelei Ro

Luciano Rossetti
Brooke Skinner
Brian Storozinski
Maryam Torabi Kia
Mahdi Torabi Kia
Zachary Turner
Neil Van Wychen
Wesley Vandolder
Alexandra Vinichenko
John Whitwell
Shirley Suet-Man Yeung

QUEBEC

Alireza Alvandi
Farah Strasser

INTERNATIONAL

Mark Thomas Gasick
Brian Daniel Flanagan

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.

BRITISH COLUMBIA

Diana Collicutt
Yangheum Joh
Thomas Pollard
Sue Yun Roh
Fangyang Tao
Barbara-Anne Wakeman

MANITOBA

Eileen J. Lewis
Leere Park

NOVA SCOTIA

Sheryl Quinn

ONTARIO

Daina Brown
Margaret E. Foster
Alireza Ghaffary-Hagh
Stacey Hartman
Lisa Hern
Sarah Kuczynski

Mike James Mason
Tiffany E. Quaye
Christina Jane Reader
Andrea Voduris

SASKATCHEWAN

Laurie Arruda



Altus Group

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

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



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



**THE BEST OF THE BEST
CHOOSE CBRE**

CBRE Valuation and Advisory Services

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

CBRE *Build on
Advantage*

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas