

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

**THE TIME IS NOW FOR
CANADA'S APPRAISERS
TO DEVELOP AN ESG
VALUATION STRATEGY**

*Il est temps que les
évaluateurs du Canada
élaborent une stratégie
d'évaluation ESG*

**LOSS OF USE ANALYSIS:
A FRESH LOOK AT
THE PROXY MODEL**

*Analyse de la perte
d'usage : un nouveau
regard sur le modèle
de procuration*

EDI: WHY THE HYPE?

*EDI : Pourquoi toute
cette médiatisation ?*



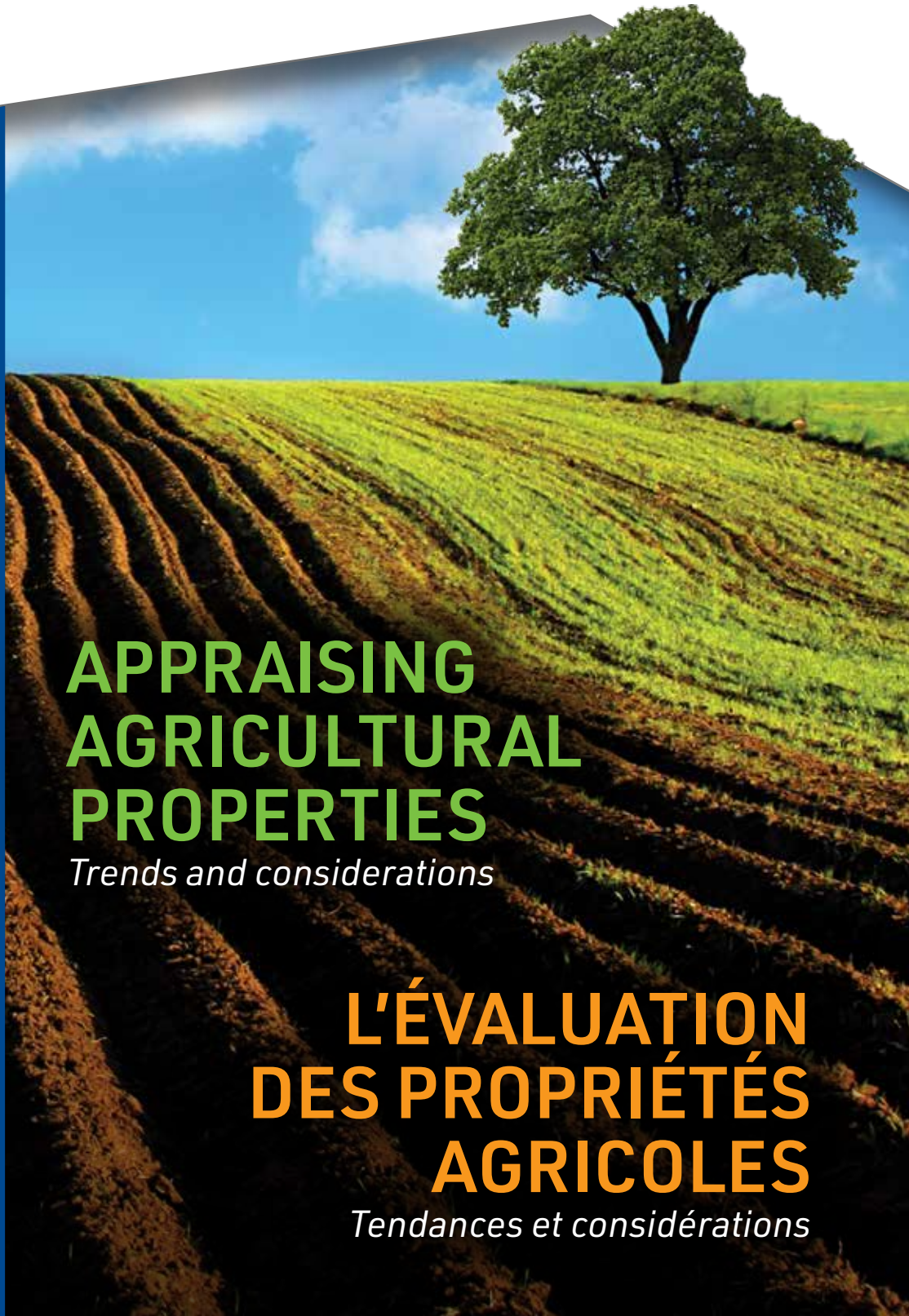
The Official Publication of the
Appraisal Institute of Canada /
Publication officielle de l'Institut
canadien des évaluateurs

APPRAISING AGRICULTURAL PROPERTIES

Trends and considerations

L'ÉVALUATION DES PROPRIÉTÉS AGRICOLES

Tendances et considérations





**AVISON
YOUNG**

 **CANADA BEST
MANAGED
COMPANIES**

Platinum
member

Recruiting top talent

The Avison Young **Valuation and Advisory Services Team** is growing and we are looking for individuals, teams and companies across Canada seeking an opportunity to grow with us.



**Leverage technology to
service clients**



**High performance,
people-first culture**



**Competitive
compensation package**

Contact us to learn more about joining the team.

Matthew McWatters AACI, P.App
Principal, Executive Vice President
and Canadian Leader,
Valuation and Advisory Services
matthew.mcwatters@avisonyoung.com

avisonyoung.ca/valuations



Managing value and risk is an increasing challenge in the changing world of real estate. Value and Risk Advisory at JLL is guiding the way.

Tomorrow belongs to those who can see the path forward today. Join our growing valuations team.



jll.ca/value-and-risk-advisory

**For more information,
please contact:**

Dave Black, AACI, P.App, MRICS
Head of Value and Risk Advisory, Canada
JLL
Dave.Black@jll.com





Experts choose experts

Colliers is seeking motivated appraisers to *join our Valuation and Advisory Services team.*

Why Colliers



Flexibility in **where**
and **when** you work;
take advantage of our
month-abroad option



Enterprising
culture with
growth mindset

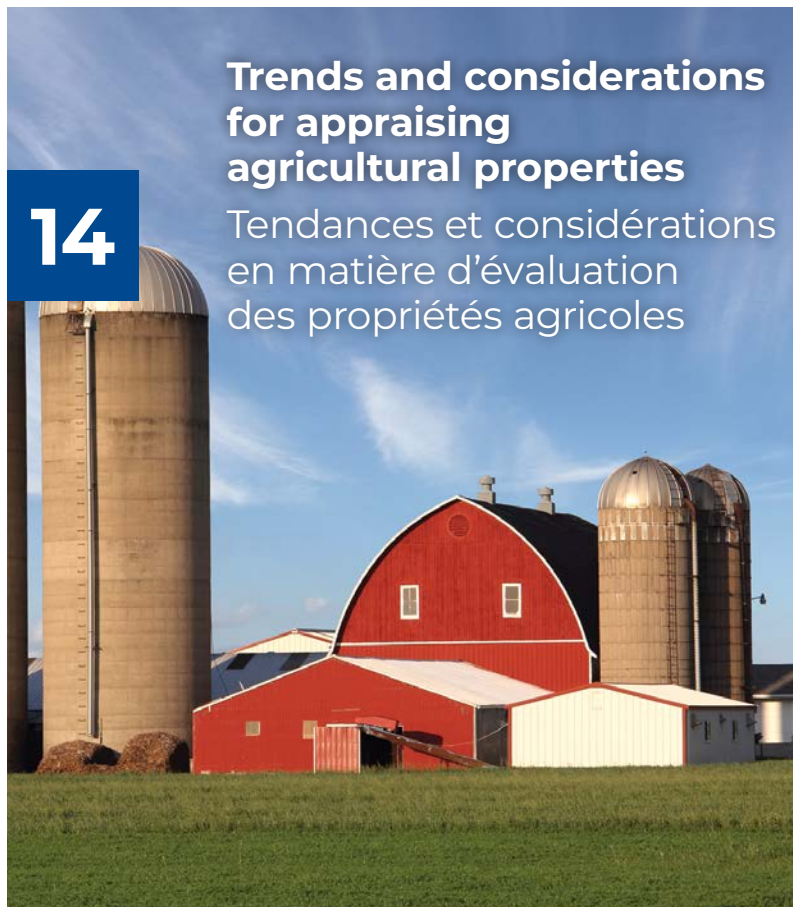


Global platform
and leading
expertise

Interested in working in an entrepreneurial environment with the opportunity to grow your appraisal practice supported by the Colliers brand? Reach out today to take your career to the next level.

Contact Jenna.Davidson@colliers.com to learn about joining the Colliers Valuation & Advisory Services team.

collierscanada.com



14

Trends and considerations for appraising agricultural properties

Tendances et considérations en matière d'évaluation des propriétés agricoles



20

The time is now for Canada's appraisers to develop an ESG valuation strategy

Il est temps que les évaluateurs du Canada élaborent une stratégie d'évaluation ESG



26

Loss of Use analysis: A fresh look at the Proxy Model

Analyse de la perte d'usage : un nouveau regard sur le modèle de procuration

COLUMNS

- 6 **Executive Corner**
Donna Dewar brings a wealth of experience and a well-defined leadership style to CEO role
- 38 **Advocacy in Action**
 - Parliament Hill Day builds vital relationships with federal officials
 - Written submission for the pre-budget consultation in advance of the 2024 federal budget
- 46 **Equity, Diversity and Inclusion (EDI)**
Why the hype?
- 51 **The Future is Bright**
 - Julie Dubé, P. App., AACI, É.A.
 - Pardeep Punia, P. App., CRA
- 60 **News**
 - 2024 AIC calendars
 - Important Dates
 - In Memoriam
- 62 **Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 10 **Le coin de l'exécutif**
Donna Dewar apporte une vaste expérience et un style de leadership bien défini au poste de chef de la direction
- 42 **Défense**
 - La Journée sur la Colline du Parlement permet d'établir des relations vitales avec les représentants fédéraux.
 - Mémoire pour les consultations prébudgétaires en vue du budget fédéral de 2024
- 48 **Équité, diversité et inclusion (EDI)**
Pourquoi toute cette médiatisation?
- 56 **L'avenir est prometteur**
 - Julie Dubé, P. App., AACI, É.A.
 - Pardeep Punia, P. App., CRA
- 60 **Nouvelles**
 - Le calendrier 2024 de l'ICE
 - Dates importantes
 - En mémoire
- 62 **Désignations, stagiaires, étudiants**

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2023 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 2023 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 items to:
Appraisal Institute of Canada
403-200 Catherine St.,
Ottawa, ON K2P 2K9.

Director, Public Affairs
and Communications:
André Hannoush

Coordinator, Public Affairs
and Communications:
Brandyn Hayes

Manager, Communications
Hannah Tellier

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:
Jackie Magat

Marketing Manager:
Kris Fillion

Advertising Co-ordinator:
Stefanie Hagidiakow



Donna Dewar brings a wealth of experience and a well-defined leadership style to CEO role

Q. You have over 20 years of experience in the non-profit sector with membership-based associations. What are some of the organizations you have been involved with and what would you say have been your career highlights to date?

I have worked with several not-for-profit organizations over my career, including the Canadian Red Cross, the Canadian Nurses Association, and the Federation of Canadian Municipalities. Some career highlights for me include growing and enhancing the impact of these organizations. I did this in a variety of ways, depending on the organization – for example, by improving performance, modernizing operations and governance models, including transforming and digitizing programs, developing and operationalizing strategic plans, providing continuing education and professional development opportunities, and leading the national voice of the profession.

“

*I was looking for an opportunity to lead a member-based organization and **build on its successes ...***

Q. In addition to experience in this field, what is your educational background?

I obtained my Master of Business Administration (MBA) with a focus on Innovation Leadership from the University of Fredericton in late 2018. Since June 2009, I have also held my Project Management Professional designation (PMP) in good standing.

Q. In making this significant career move, what attracted you to join the AIC?

I was looking for an opportunity to lead a member-based organization and build on its successes, so I was excited to learn of the AIC CEO opportunity. As you know, it is a membership-based association, which I have a great deal of experience managing, and in an industry that was new to me. It was an exciting opportunity where I felt I could make a difference, but also learn a great deal from others.

The AIC is also an extremely interesting organization. There are not many professional bodies that advocate for their Members, publish their professional standards, have a self-regulatory body, oversee the designation process, including education and training, and also provide professional liability insurance. It is an incredibly unique organization and I think we can all be very proud of it.



“

*There are not many professional bodies that advocate for their Members, publish their professional standards, have a self-regulatory body, oversee the designation process, including education and training, and also provide professional liability insurance. **It is an incredibly unique organization and I think we can all be very proud of it.***

“

I myself lean towards a ‘servant’ leadership style, with a focus on how I can make a positive difference and help others be their best, and my journey to date has helped me become a highly effective communicator with a people-first focus.

Q. You have undoubtedly experienced many different people, organizational structures, and workplace environments. How have these experiences shaped your management or leadership philosophy? No two organizations are the same; all have areas in which they excel and areas that are more challenging. We are all on a path of continuous learning and development, and organizations are no different. Throughout my career, I have had the fortunate opportunity to work with some amazing leaders and learned a great deal from them. I myself lean towards a ‘servant’ leadership style, with a focus on how I can make a positive difference and help others be their best, and my journey to date has helped me become a highly effective communicator with a people-first focus. In all, I would describe myself as a positive, high-energy, driven leader who creates an innovative culture, builds on ideas, and empowers staff to be the best they can be.

Q. In addition to your personal philosophy, what would you say are the main attributes you bring to the position of AIC CEO?

I understand today’s challenges with membership associations and the importance of demonstrating value and benefits through products, services, programs, and messaging. Listening and building strong, meaningful relationships that are rooted in trust is extremely important to me. Continued growth and advocating for Members’ needs are key components to any association’s success, and building strong relationships with other organizations for win-win opportunities is a necessity. I consider myself a motivated, results-oriented, and trusted leader who leverages interpersonal skills, teamwork, and planning to achieve the goals and objectives that align with Members’ needs.

“

Listening and building strong, meaningful relationships that are rooted in trust is extremely important to me.

Q. What can the AIC membership expect in your day-to-day management style?

I am a very transparent type of leader – what you see is what you get. My style is also very collaborative. I believe in the value and the importance of working closely with team members and partners to develop strategies, identify priorities, and make decisions.

Q. What do you see as being your main focus at the AIC in the early stages of taking office as CEO?

Initially, my main focus is to understand where we are today as an organization and where the Membership would like to see us go moving forward. I am fortunate that significant direction for the Shaping our Future Task Force was built on feedback from our Membership. Building on the success of this work, along with our Strategic Plan, I will look to identify our next priorities while continuing to keep the AIC at the forefront of the industry.

Q. As you mention, one of the AIC’s major initiatives has been its Shaping our Future Task Force, which has put forward a number of recommendations. What are your thoughts relative to these recommendations and your role in their implementation going forward?

I have reviewed the Shaping our Future Task Force report and was immediately impressed by its level of detail. It was great to see that there was representation from across the country to develop this report and that there was clearly a great deal of thought and effort put into finalizing

“

I believe in the value and the importance of working closely with team members and partners to develop strategies, identify priorities, and make decisions.

its 21 recommendations. I know work has already started on some of these recommendations, so I will be working with our talented staff and committees to understand where we are on those initiatives and decide which should be given our attention next. A great deal of time and effort has gone into this report and it will take considerable time and effort to work through all of its recommendations.

Internally, creating a culture where everyone feels safe, valued, and has a sense of belonging can lead to an environment where we empower each other to reach our full potential.

Q. Another recent initiative for the AIC has been the President's Council on Equity, Diversity and Inclusion (EDI). What have been your personal experiences in this area?

In the past, I have worked extensively on promoting equity, diversity, and inclusion both internally within professional associations and externally for those they serve. Some examples include updating a by-law to include an EDI affirmation, creating advisory councils with an EDI focus, and releasing related declarations. I have also been involved with ensuring that internal policies align with organizational EDI efforts and with developing measures to address the Truth and Reconciliation Commission Report through the provision of educational sessions to the Board of Directors, as well as staff and members.

“

I will be learning as much as I can about what's important to our Members and to the industry. To continue building on the successes of the AIC to date, it will be important for me to deepen my understanding on both these fronts.

Q. What does AIC's EDI initiative mean to you personally?

I believe that the AIC's EDI initiatives are extremely important. Internally, creating a culture where everyone feels safe, valued, and has a sense of belonging can lead to an environment where we empower each other to reach our full potential. This is a benefit both for individuals and the organization as a whole. I have seen first-hand how different perspectives and the exchange of ideas leads to better decision-making and increased innovation.

Externally, this means ensuring that our programs and services are appropriate for our Members and the public they serve. It also means that all Members feel represented within their national association.

Q. What changes do you expect to see in the AIC going forward as a result of its EDI efforts?

I am keen to see our EDI initiatives result in real change within the AIC in terms of both volunteer and leadership composition. Just as importantly, I would like all current and prospective Members to have a sense of belonging at the AIC, and to see our Board and committees reflect the Canadian public at large.

Q. What do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual and for the AIC in general?

As an individual, I will be learning as much as I can about what's important to our Members and to the industry. To continue building on the successes of the AIC to date, it will be important for me to deepen my understanding on both these fronts.

As for the AIC, I am still in my early days, but my initial goal is to land on the right priorities and move forward with the Task Force recommendations.

Q. What else would you like Members of the AIC to know about you?

I would like AIC Members to know that their voice matters. I would like every Member across the country to feel a close connection to their national body, to feel that we are relevant and helping to make a difference in their professional life, while also protecting the Canadian public. I would encourage every Member to participate in polls and surveys, to engage through social media, and to volunteer through our many opportunities. Together we are stronger. ■

“

I would like every Member across the country to feel a close connection to their national body, to feel that we are relevant and helping to make a difference in their professional life, while also protecting the Canadian public.

TOPDOG

APPRAISAL PORTAL

Offering powerful, easy-to-use features perfect for appraisal firms of all sizes

Effective Order Tracking

Clients and Brokers can place an order in seconds and will receive real-time email and/or SMS updates on assignment progress. Administrators and appraisers have access to all order details, documents, and data right from the app.

Order Stats and Insight

Easy tracking of customer volume, appraiser performance, earnings and revenue - all in real time. Analyzing and assessing internal and external metrics has never been easier.

Customer Management

Top Dog's software allows you to easily manage your assignments and communications, and lets appraisers, administrators and clients retrieve information with the click of a button.

Rewards Program

Clients and Brokers can earn points for each order they place and complete. Setting up rewards and incentives encourages brokers to continue to place orders with your firm.

Data Protection

Unlike other subscription based platforms, Top Dog enables and encourages firms to store their reports and data on their own secure servers, away from third-party users and data aggregators. Your work, your data - protect it.



Order placed



Order confirmed



Appraisal in Progress

TOPDOG
APPRAISAL PORTAL

To find out how Top Dog can save you money, grow your business and improve your office efficiency, scan the QR code or visit us at topdogappraisal.com



Donna Dewar apporte une vaste expérience et un style de leadership bien défini au poste de chef de la direction

Q. Vous avez plus de 20 ans d'expérience dans le secteur à but non lucratif au sein d'associations basées sur l'adhésion. Quelles sont les organisations avec lesquelles vous avez travaillé et quels sont, selon vous, les points forts de votre carrière à ce jour? J'ai travaillé avec plusieurs organisations à but non lucratif au cours de ma carrière, notamment la Croix-Rouge canadienne, l'Association des infirmières et infirmiers du Canada et la Fédération canadienne des municipalités. Parmi les faits marquants de ma carrière, il y a la croissance et l'amélioration de l'impact de ces organisations. J'y suis parvenue de différentes manières, selon l'organisation, par exemple en améliorant les performances et en modernisant les opérations et les modèles de gouvernance, notamment en transformant et en numérisant les programmes, en élaborant et en mettant en œuvre des plans stratégiques, en offrant des possibilités de formation continue et de développement

« J'étais à la recherche d'une occasion de diriger une organisation basée sur les membres et de bâtir sur ses succès, et c'est donc avec enthousiasme que j'ai appris que l'ICE offrait un poste de chef de la direction.

professionnel, et en faisant entendre la voix de la profession au niveau national.

Q. Outre votre expérience dans ce domaine, quelle est votre formation?

J'ai obtenu ma maîtrise en administration des affaires (MBA) avec concentration sur le leadership en matière d'innovation à l'Université de Fredericton à la fin de 2018. Depuis juin 2009, je suis également titulaire en règle de la désignation Project Management Professional (PMP).

Q. Qu'est-ce qui vous a incitée à vous joindre à l'ICE dans le cadre de cet important changement de carrière?

J'étais à la recherche d'une occasion de diriger une organisation basée sur les membres et de bâtir sur ses succès, et c'est donc avec enthousiasme que j'ai appris que l'ICE offrait un poste de chef de la direction. Comme vous le savez, il s'agit d'une association basée sur l'adhésion, que j'ai une grande expérience de la gestion, et dans un secteur qui était nouveau pour moi. Il s'agissait d'une opportunité passionnante où j'avais le sentiment de pouvoir faire la différence, mais aussi d'apprendre beaucoup des autres.

L'ICE est également une organisation extrêmement intéressante. Il n'y a pas beaucoup d'organismes professionnels qui défendent les intérêts de leurs membres, publient leurs normes professionnelles, disposent d'un organisme d'autoréglementation, supervisent le processus de désignation, y compris l'éducation et la formation, et fournissent également une assurance responsabilité professionnelle. C'est une organisation incroyablement unique et je pense que nous pouvons tous en être très fiers.



« Il n'y a pas beaucoup d'organismes professionnels qui défendent les intérêts de leurs membres, publient leurs normes professionnelles, disposent d'un organisme d'autoréglementation, supervisent le processus de désignation, y compris l'éducation et la formation, et fournissent également une assurance responsabilité professionnelle. C'est une organisation incroyablement unique et je pense que nous pouvons tous en être très fiers.



Je tends moi-même vers un style de leadership « au service des autres », en me concentrant sur la manière dont je peux faire une différence positive et aider les autres à donner le meilleur d'eux-mêmes, et mon parcours à ce jour m'a aidé à devenir très efficace dans mes communications en adoptant une approche centrée sur les personnes.

Q. Vous avez sans aucun doute fait l'expérience d'un grand nombre de personnes, de structures organisationnelles et d'environnements de travail différents. Comment ces expériences ont-elles façonné votre philosophie de gestion ou de leadership?

Il n'y a pas deux organisations identiques; toutes ont des domaines dans lesquels elles excellent et d'autres qui sont plus difficiles. Nous sommes tous sur la voie de l'apprentissage et du développement continus, et les organisations ne sont pas différentes. Tout au long de ma carrière, j'ai eu la chance de travailler avec des dirigeants extraordinaires et j'ai beaucoup appris d'eux. Je tends moi-même vers un style de leadership « au service des autres », en me concentrant sur la manière dont je peux faire une différence positive et aider les autres à donner le meilleur d'eux-mêmes, et mon parcours à ce jour m'a aidé à devenir très efficace dans mes communications en adoptant une approche centrée sur les personnes. Dans l'ensemble, je me décrirais comme un leader positif, plein d'énergie et motivé, qui crée une culture innovante, s'appuie sur des idées et donne au personnel les moyens de donner le meilleur de lui-même.

Q. Outre votre philosophie personnelle, quelles sont les principales qualités que vous apportez au poste de chef de la direction de l'ICE?

Je comprends les défis actuels des associations de membres et l'importance de démontrer la valeur et les avantages par le biais de produits, de services, de programmes et de messages. L'écoute et l'établissement de relations solides et significatives, fondées sur la confiance, sont extrêmement importants pour moi. La croissance continue et la défense des besoins des membres sont des éléments clés de la réussite d'une association, et l'établissement de relations solides avec d'autres organisations pour des opportunités gagnant-gagnant est une nécessité. Je me considère comme une leader motivée, orientée vers les résultats et digne de confiance, qui tire parti de ses compétences interpersonnelles, du travail d'équipe et de la planification pour atteindre les buts et les objectifs qui correspondent aux besoins des membres.



L'écoute et l'établissement de relations solides et significatives, fondées sur la confiance, sont extrêmement importants pour moi.

Q. Que peuvent attendre les membres de l'ICE de votre style de gestion au quotidien?

Je suis une dirigeante très transparente - ce que vous voyez est ce que vous obtenez. Mon style est également très collaboratif. Je crois en la valeur et en l'importance d'une collaboration étroite avec les membres de l'équipe et les partenaires pour élaborer des stratégies, définir des priorités et prendre des décisions.

Q. Quelle sera votre principale préoccupation au sein de l'ICE dans les premiers temps de votre entrée en fonction au poste de chef de la direction?

Dans un premier temps, mon objectif principal est de comprendre où nous en sommes aujourd'hui en tant qu'organisation et où les membres voudraient que nous allions à l'avenir. J'ai la chance de pouvoir compter sur le fait que le groupe de travail « Façonner notre avenir » se soit appuyé sur les commentaires de nos membres. En m'appuyant sur le succès de ce travail, ainsi que sur notre plan stratégique, je chercherai à identifier nos prochaines priorités tout en continuant à maintenir l'ICE à l'avant-garde de notre secteur d'activités.

Q. Comme vous l'avez mentionné, l'une des principales initiatives récentes de l'ICE a été son groupe de travail « Façonner notre avenir », qui a formulé un certain nombre de recommandations. Que pensez-vous de ces recommandations et de votre rôle dans leur mise en œuvre à l'avenir?

J'ai étudié le rapport du groupe de travail « Façonner notre avenir » et j'ai été immédiatement impressionnée par son niveau de détail. J'ai été ravie de constater que des représentants de tout le pays ont participé à l'élaboration de ce rapport et que les 21 recommandations qu'il contient ont fait l'objet d'une réflexion et d'un effort considérables. Je sais que le travail



Je crois en la valeur et en l'importance d'une collaboration étroite avec les membres de l'équipe et les partenaires pour élaborer des stratégies, définir des priorités et prendre des décisions.

a déjà commencé sur certaines de ces recommandations, et je vais donc travailler avec notre personnel et nos comités talentueux pour comprendre où nous en sommes dans ces initiatives et décider lesquelles devraient faire l'objet de notre prochaine attention. Ce rapport a nécessité beaucoup de temps et d'efforts, et il faudra en consacrer beaucoup pour donner suite à toutes les recommandations qu'il contient.

À l'interne, la création d'une culture où chacun se sent en sécurité, valorisé et a un sentiment d'appartenance peut conduire à un environnement où nous nous donnons les moyens d'atteindre notre plein potentiel.

Q. Une autre initiative récente de l'ICE a été le Conseil du Président sur l'équité, la diversité et l'inclusion (EDI). Quelle a été votre expérience personnelle dans ce domaine? Dans le passé, j'ai beaucoup travaillé sur la promotion de l'équité, de la diversité et de l'inclusion, à la fois à l'interne au sein des associations professionnelles et à l'externe pour les membres qu'elles servent. Parmi les exemples, citons la mise à jour d'un règlement pour y inclure une affirmation sur l'EDI, la création de conseils consultatifs axés sur l'EDI et la publication de déclarations connexes. J'ai également veillé à ce que les politiques internes s'alignent sur les efforts de l'organisation en matière d'EDI et à ce que des mesures soient prises pour donner suite au rapport de la Commission de vérité et de réconciliation en organisant des séances d'information à l'intention du Conseil d'administration, du personnel et des membres.



En tant qu'individu, je vais apprendre autant que possible ce qui est important pour nos membres et pour l'industrie. Pour continuer à bâtir sur les succès de l'ICE à ce jour, il sera important pour moi d'approfondir ma compréhension sur ces deux fronts.

Q. Qu'est-ce que l'initiative EDI de l'ICE signifie pour vous personnellement?

Je pense que les initiatives EDI de l'ICE sont extrêmement importantes. À l'interne, la création d'une culture où chacun se sent en sécurité, valorisé et a un sentiment d'appartenance peut conduire à un environnement où nous nous donnons les moyens d'atteindre notre plein potentiel. C'est un avantage à la fois pour les individus et pour l'organisation dans son ensemble. J'ai pu constater de mes propres yeux que des perspectives différentes et l'échange d'idées permettent de prendre de meilleures décisions et d'accroître l'innovation.

Sur le plan externe, cela signifie qu'il faut veiller à ce que nos programmes et services soient adaptés à nos membres et au public qu'ils servent. Cela signifie également que tous les membres se sentent représentés au sein de leur association nationale.

Q. Quels changements attendez-vous à l'avenir au sein de l'ICE à la suite de ses efforts en matière d'EDI?

Je souhaite vivement que nos initiatives en matière d'EDI se traduisent par un véritable changement au sein de l'ICE, tant au niveau de la composition des bénévoles que de celle des dirigeants. Tout aussi important, j'aimerais que tous les membres actuels et futurs aient un sentiment d'appartenance à l'ICE et que notre Conseil d'administration et nos comités reflètent le public canadien dans son ensemble.

Q. Quels sont, selon vous, les plus grands défis de l'année à venir pour vous personnellement et pour l'ICE en général?

En tant qu'individu, je vais apprendre autant que possible ce qui est important pour nos membres et pour l'industrie. Pour continuer à bâtir sur les succès de l'ICE à ce jour, il sera important pour moi d'approfondir ma compréhension sur ces deux fronts.

Pour ce qui est de l'ICE, je n'en suis qu'à mes débuts, mais mon premier objectif est de fixer les bonnes priorités et de faire avancer les recommandations du groupe de travail.

Q. Qu'aimeriez-vous que les membres de l'ICE sachent d'autre sur vous?

Je voudrais que les membres de l'ICE sachent que leur voix compte. J'aimerais que tous les membres du pays se sentent étroitement liés à leur organisme national, qu'ils aient le sentiment que nous sommes pertinents et que nous contribuons à faire la différence dans leur vie professionnelle, tout en protégeant le public canadien. J'encourage tous les membres à participer à des sondages et à des enquêtes, à s'engager dans les médias sociaux et à faire du bénévolat dans le cadre des nombreuses possibilités qui leur sont offertes. Ensemble, nous sommes plus forts. ■



Je voudrais que les membres du pays se sentent étroitement liés à leur organisme national, qu'ils aient le sentiment que nous sommes pertinents et que nous contribuons à faire la différence dans leur vie professionnelle, tout en protégeant le public canadien.



EXCELLENCE IN PROFESSIONALISM: RAISING THE BAR
L'EXCELLENCE GRÂCE AU PROFESSIONNALISME : VISER PLUS HAUT

2024 National Conference

SAVE THE DATE

It's time to start preparing for your trip to beautiful Charlottetown, PEI!

AIC's 2024 Conference Committee has been hard at work planning another dynamic and memorable conference experience. Discover Excellence in Professionalism: Raising the Bar from June 5 to 8, 2024 in Charlottetown, PEI. The prestigious AIC National Conference promises to elevate your expertise, broaden your horizons, and strengthen your network in the appraisal profession!

Reconnect with colleagues from across Canada, connect with thought leaders and industry experts, earn CPD credits, and experience the best of what Charlottetown has to offer!

For more details:

www.aicanada.ca/aic-events/2024-national-conference

Le Congrès de l'ICE 2024

RÉSERVEZ LA DATE!

C'est le temps de commencer à planifier votre voyage à la belle ville de Charlottetown, ÎPE!

Le comité du Congrès de l'ICE 2024 travail fort pour mettre au point une expérience de congrès des plus dynamiques et mémorables. Découvrez l'Excellence grâce au professionnalisme du 5 au 8 juin 2024 à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard. Le prestigieux Congrès national de l'ICE promet de rehausser votre expertise, d'élargir vos horizons et de renforcer votre réseau au sein de la profession d'évaluateur!

Renouez avec des collègues de tout le Canada, rencontrez des leaders d'opinion et des experts de l'industrie, obtenez des crédits de PPC et découvrez ce que Charlottetown a de mieux à offrir!

Pour plus de détails, visitez :

www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/congres-national-de-lice-2024



Trends and considerations for APPRAISING AGRICULTURAL PROPERTIES

By Brandon Wilcox, P. App., AACI, S.W. Irvine & Associates; and Kim Passmore, P. App., AACI, S.W. Irvine & Associates

Appraising farms, like any other asset class, requires a certain level of competence from a Professional Appraiser (P. App.). A high degree of knowledge and professionalism is expected by clients in the agricultural space – and deservedly so. Part of the allure of being an appraiser is meeting the challenges of diverse projects to learn the nuances that determine value in any market. Fortunately, we do not have to walk a mile in someone else's 'boots' to get an idea of what they find valuable about a farm property, although it definitely helps. Despite general agriculture zoning and permitted uses typically being similar, a cash cropper's land requirements will vary considerably from those of a market garden grower and, even more so, from a horse farm or other livestock operation. Considering highest and best use in more specific detail is paramount to learning the driving forces behind farm values in certain areas.

So, let's harvest some of real estate's general principles and apply them to a farming context by examining how wars,

disease, weather, and interest rates will keep prices of farmland dynamic for years to come, and how basic valuation adjustments and units of comparison differ by consumer types in agricultural appraisal.

Prime location can have very different meanings based on how a land user intends to apply its features. For example, boarding horses close to an urban centre is convenient, as recreational horse-riding often draws from suburban participants as opposed to a rural crowd. By the same token, standard and thoroughbred racehorses are often located near racetracks. These, again, rely on urban populations. On the other hand, livestock farm values are less inclined to correlate with urban proximity, but instead

prioritize geographies with fertile soil. Other more traditional farming areas place a high value on flat grounds for large machinery, uniformly shaped parcels, and proximity to grain elevators or livestock producers, as opposed to urban areas.

The Direct Comparison Approach (DCA) to value is often the primary method of valuation for the average farm. When considering more improved farms, support from the Cost Approach (CA) can be helpful to supply reassurance that the values shown in the Direct Comparison Approach are reliable. There are very few instances where the Income Approach has relevance when valuing farms. This is mostly to do with the fact that most farms

“Prime location can have very different meanings based on the land user and how they intend to apply its features.”



“In addition to selecting the best comparable sales, selecting the most relevant unit of comparison is a crucial exercise when using the Direct Comparison Approach to value farms and farmland.”

and accompanying structures are typically owner occupied and the ones that are not often have unique rental circumstances and limited market data to deliver reliable lease or capitalization rates.

In addition to selecting the best comparable sales, selecting the most relevant unit of comparison is a crucial exercise when using the Direct Comparison Approach to value farms and farmland. At a high level, cash croppers are primarily concerned with workable land, so using a rate per workable acre is often the most relevant approach. When the subject has less than 75% workable acres on their entire farm, there are circumstances where overall rate per acre might be more applicable than using a rate per workable acre.

“Using sales of properties which would appeal to similar market participants provides the best information to then make sound conclusions and arrive at a final estimate of value.”

When farms are bought for more recreational or rural residential purposes, comparing the total sale price and making adjustments thereon is more practical than trying to apply a rate per acre, because these buyers are not necessarily using the number of acres to make their buying decision.

Overall, selecting sales most comparable to the subject is always the key to substantiating value. Using sales of properties which would appeal to similar market participants provides the best information to then make sound conclusions and arrive at a final estimate of value.

The COVID-19 pandemic has been talked about enough over the past few years, so we will keep the point short and sweet here as to some of the pandemic-related trends we witnessed from 2020 through 2023.



“The metropolis exodus is more or less over and many people are returning to their regular commuter lifestyles. The appeal of owning rural property and hobby farms has subsided, as maintenance and upkeep of these property types takes a great deal of money and, more importantly, time.”

The metropolis exodus is more or less over and many people are returning to their regular commuter lifestyles. The appeal of owning rural property and hobby farms has subsided, as maintenance and upkeep of these property types takes a great deal of money and, more importantly, time. During the pandemic, the 10- to 50-acre farms just outside of urban centres saw some of the biggest jumps in value, as borrowing costs were low and people flocked to have more space. Fast forward to 2023 and Canadians are essentially back to work and areas of the country with bad cell reception or poor internet connectivity might not fit the hybrid model that many now follow in their workplaces. The country lifestyle that so many dreamed of during the pandemic does not always facilitate the hybrid work model that so many now follow. In fact, we have noticed that these hobby farms and rural estate properties experienced the largest decline in value as interest rates began to increase.

As the housing market cooled in some urban areas in early 2022, the working farm not only maintained its value, but increased in value. The 2022 FCC Farmland Values Report illustrates this growth, with land value increases of 8.0% to 19.4% making the average national increase in farmland value 12.8% for the period between 2021

and 2022. (Note: Due to lack of data, these figures exclude Newfoundland and Labrador, Northwest Territories, Nunavut, and Yukon.) This increase in value is the highest since the farmland value boom of 2012/2013.

Like all things in our economy, value is driven by supply and demand. Events such as Russia invading Ukraine, a major world corn and soybean producer, created fears of supply shortages. In turn, commodity prices shot up. When prices of animal food like corn and soybeans rise, so do prices of those animals, as well their meat and byproducts like eggs, milk, and cheese.

In addition to supply and demand, inflation has seemingly played a large role as well. For a period, the traditional bank barn, older livestock barns, and even farm sheds were nearing the end of their useful lives. However, when the costs to replace or rebuild some of these structures skyrocketed, farmers began to use repairs,

“As the housing market cooled in some urban areas in early 2022, the working farm not only maintained its value, but increased in value.”

TABLE 1

SECTOR	TYPE	IMPLICATIONS
Poultry	Broiler Barns (Growing Barns)	Modifications for modular loading: third storeys no longer having utility as they are no longer safely accessible by loading vehicles (i.e., forklifts). Second floors requiring alterations (increased loading door sizes and ability to withstand second storey weight bearing requirements of the new modular/crate sizes)
	Layer Barns	Enriched layer cages (group housing with perch areas, nesting areas, scratch pads, etc.) replacing individual cage layers
Dairy	Tie Stall Barns	New barns must allow for daily non-tethered freedom of movement year-round
Hog	Sow Barns	Open/loose housing instead of confined sow stalls when not farrowing (birthing piglets)

additions, and alterations to squeeze some extra utility out of structures that would otherwise be 'taken out to pasture'. Contributory values placed on some older farmhouses and livestock buildings saw a definitive bump from years past, when some of these structures would have been, for all intents and purposes, written off. In general,

some of these trends are starting to return to what would have been seen pre-pandemic, but appraisers have had to be cognizant of these trends over the last few years.

Staying up to date with trends in agricultural building code is also important while valuing livestock buildings. Nearly all sectors have had some guideline changes

centered around improving animal welfare.

Table 1 indicates a few notable changes.

The S.W. Irvine & Associates internal databases suggest construction cost increases between 54% and 68% across all three of these livestock housing sectors from 2019 to 2022/2023. These cost increases are not directly associated with the previously mentioned animal welfare changes, but rather a combination of supply shortages in both labour and material, primarily lumber and concrete. More recently, interest rate increases and high construction costs have impacted plans for farmers considering building new structures. Instead, they are choosing to modify and modernize their existing building envelopes, or delay construction until costs normalize somewhat.

The importance of Canadian agriculture is increasingly at the forefront of conversations around the national economy. This is due, in large part, to pressure to expand urban areas in order to meet housing demand, increasing concerns around food security, and climate change. Although there is much to be considered in determining the competence of a given appraiser, especially since agriculture is such a diverse sector, chief among these considerations is an appraiser's ability to keep up to date with changing factors, such as supply, demand, inputs, and regulations. Gaining or increasing competency as a Professional Appraiser (P. App.) takes time and effort, whether it be through research, courses, and/or aligning yourself with a subject matter expert. Besides our *Canadian Uniform Standard of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* requirements, farmers are the real industry experts and they are owed the courtesy of being knowledgeable, professional, and up to date on the rapidly changing industry that is their business and livelihood. ■

“Although there is much to be considered in determining the competence of a given appraiser, especially since agriculture is such a diverse sector, chief among these considerations is an appraiser's ability to keep up to date with changing factors, such as supply, demand, inputs, and regulations.”

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



Tendances et considérations en matière

D'ÉVALUATION DES PROPRIÉTÉS AGRICOLES

Par Brandon Wilcox, P. App., AACI, S.W. Irvine & Associates et Kim Passmore, P. App., AACI, S.W. Irvine & Associates

L'évaluation des exploitations agricoles, comme toute autre classe d'actifs, requiert un certain niveau de compétence de la part d'un Évaluateur Professionnel (P. App.). Les clients du secteur agricole s'attendent, à juste titre, à un niveau élevé de connaissances et de professionnalisme. L'attrait du métier d'évaluateur réside en partie dans le fait de relever les défis de divers projets afin d'apprendre les nuances qui déterminent la valeur d'un bien, quel que soit le marché. Heureusement, il n'est pas nécessaire de marcher un kilomètre dans les « bottes » de quelqu'un d'autre pour se faire une idée de ce qu'il trouve de précieux dans une propriété agricole, bien que cela soit certainement utile. Bien que le zonage agricole général et les utilisations autorisées soient généralement similaires, les besoins en terres d'un agriculteur commercial sont très différents de ceux d'un producteur maraîcher et,

plus encore, de ceux d'une ferme équestre ou d'une exploitation d'élevage. Il est essentiel d'examiner de manière plus détaillée l'utilisation optimale des terres pour connaître les forces motrices qui sous-tendent la valeur des exploitations agricoles dans certaines régions.

Appliquons donc certains principes généraux de l'immobilier au contexte agricole en examinant comment les guerres, les maladies, les conditions météorologiques et les taux d'intérêt maintiendront le prix des terres agricoles à un niveau dynamique dans les années à venir, et comment les ajustements de base de l'évaluation et les unités de comparaison diffèrent selon les types de consommateurs dans l'évaluation agricole.

Un emplacement de choix peut avoir des significations très différentes en fonction de la manière dont l'utilisateur de la terre a l'intention d'utiliser ses caractéristiques. Par exemple, il est pratique de mettre des chevaux en pension à proximité d'un centre urbain, car l'équitation de loisir attire souvent des participants de la banlieue plutôt que de la campagne. De même, les chevaux de course standard et pur-sang sont souvent situés près des hippodromes. Là encore, ces derniers s'appuient sur des populations urbaines. D'autre part, la valeur des fermes d'élevage a moins tendance à être corrélée à la proximité des villes, mais privilégie plutôt les zones géographiques au sol fertile. D'autres régions agricoles plus traditionnelles accordent une

« Un emplacement de choix peut avoir des significations très différentes en fonction de la manière dont l'utilisateur de la terre a l'intention d'utiliser ses caractéristiques. »



« En plus de faire la sélection des meilleures ventes comparables, le choix de l'unité de comparaison la plus pertinente est un exercice crucial lorsque l'on utilise la méthode de comparaison directe pour évaluer les exploitations et les terres agricoles. »

grande importance aux terrains plats pour les grosses machines, aux parcelles de forme uniforme et à la proximité de silos à grains ou de producteurs de bétail, par opposition aux zones urbaines.

La méthode de comparaison directe est souvent la principale méthode d'évaluation de l'exploitation agricole moyenne. Lorsqu'il s'agit d'exploitations plus améliorées, la méthode des coûts peut s'avérer utile pour garantir la fiabilité des valeurs indiquées dans la méthode de comparaison directe. Il y a très peu de cas où la méthode du revenu est pertinente pour l'évaluation des exploitations agricoles. Cela s'explique principalement par le fait que la plupart des exploitations agricoles et des structures qui les accompagnent sont généralement occupées par leur propriétaire et que, pour celles qui ne le sont pas, les conditions de location sont souvent particulières et les données du marché trop limitées pour pouvoir fournir des taux de location ou de capitalisation fiables.

En plus de faire la sélection des meilleures ventes comparables, le choix de l'unité de comparaison la plus pertinente est un exercice crucial lorsque l'on utilise la méthode de comparaison directe pour évaluer les exploitations et les terres agricoles. À un niveau élevé, les producteurs de cultures commerciales sont principalement concernés par les terres exploitables, de sorte que l'utilisation d'un taux par acre exploitable est souvent l'approche la

« L'utilisation de ventes de biens susceptibles d'intéresser des acteurs similaires du marché fournit les meilleures informations pour tirer de solides conclusions et parvenir à une estimation finale de la valeur. »



plus pertinente. Lorsque le bien visé a moins de 75 % d'acres exploitables sur l'ensemble de son exploitation, il y a des circonstances où le taux global par acre peut être plus applicable que le taux par acre exploitable.

Lorsque les fermes sont achetées à des fins plus récréatives ou résidentielles rurales, il est plus pratique de comparer le prix de vente total et de procéder à des ajustements en conséquence que d'essayer d'appliquer un taux par acre, car ces acheteurs n'utilisent pas nécessairement le nombre d'acres pour prendre leur décision d'achat.

Dans l'ensemble, la sélection des ventes les plus comparables au bien en objet est toujours la clé de la justification de la valeur. L'utilisation de ventes de biens susceptibles d'intéresser des acteurs similaires du marché fournit les meilleures informations pour tirer de solides conclusions et parvenir à une estimation finale de la valeur.

La pandémie de COVID-19 a fait l'objet de longues discussions au cours des dernières années, c'est pourquoi nous nous en tiendrons ici dégager les quelques tendances liées à la pandémie que nous avons observées entre 2020 et 2023. L'exode vers les métropoles est plus ou moins terminé et de nombreuses personnes reviennent à leur mode de vie habituel. L'attrait pour les propriétés rurales et les fermes d'agrément s'est estompé, car l'entretien et la maintenance de ces types de propriétés nécessitent beaucoup d'argent et, surtout, de temps. Pendant la pandémie, les fermes de 10 à 50 acres situées juste à l'extérieur des centres urbains ont connu l'une des plus fortes hausses de valeur, car les coûts d'emprunt étaient faibles et les gens se pressaient pour avoir plus d'espace.

« L'exode vers les métropoles est plus ou moins terminé et de nombreuses personnes reviennent à leur mode de vie habituel. L'attrait pour les propriétés rurales et les fermes d'agrément s'est estompé, car l'entretien et la maintenance de ces types de propriétés nécessitent beaucoup d'argent et, surtout, de temps. »

En 2023, les Canadiens ont repris le travail et les régions du pays où la réception cellulaire est mauvaise ou la connectivité internet médiocre risquent de ne pas correspondre au modèle hybride que beaucoup de travailleurs ont adopté. Le style de vie à la campagne dont tant de gens rêvaient pendant la pandémie ne facilite pas toujours le modèle de travail hybride que tant de gens suivent aujourd'hui. En fait, nous avons remarqué que ces fermes d'agrément et ces propriétés rurales ont connu la plus forte baisse de valeur lorsque les taux d'intérêt ont commencé à augmenter.

Lorsque le marché de l'immobilier s'est refroidi dans certaines zones urbaines au début de l'année 2022, les exploitations agricoles ont non seulement conservé leur valeur, mais l'ont même augmentée. Le rapport 2022 sur la valeur des terres agricoles (2022 FCC Farmland Values Report) illustre cette croissance, avec des augmentations de la valeur des terres allant de 8,0 % à 19,4 %, ce qui fait que

TABLEAU 1

SECTEUR	TYPE	ENJEUX
Volaille	Poulet à griller (poulaillers d'élevage)	Modifications pour le chargement modulaire : les troisièmes étages n'ont plus d'utilité car ils ne sont plus accessibles en toute sécurité par les véhicules de chargement (par ex., les chariots élévateurs à fourche). Les deuxièmes étages doivent être modifiés (augmentation de la taille des portes de chargement et capacité à supporter le poids du deuxième étage en fonction des nouvelles dimensions des modules et des caisses).
	Poulaillers de poudeuses	Pondeuses dans des cages enrichies (logement en groupe avec perchoirs, aires de nidification, coussins de grattage, etc.) remplaçant les cages individuelles.
Laitier	Étables à stabulation entravée pour vaches laitières	Les nouvelles étables doivent permettre une liberté de mouvement quotidienne, sans attache, tout au long de l'année.
Porc	Porcheries	Logement ouvert/libre au lieu de stalles confinées pour les truies lorsqu'elles ne mettent pas bas (naissance des porcelets).

« Lorsque le marché de l'immobilier s'est refroidi dans certaines zones urbaines au début de l'année 2022, les exploitations agricoles ont non seulement conservé leur valeur, mais l'ont même augmentée. »

l'augmentation moyenne nationale de la valeur des terres agricoles a été de 12,8 % pour la période allant de 2021 à 2022. (Note : En raison du manque de données, ces chiffres excluent Terre-Neuve-et-Labrador, les Territoires du Nord-Ouest, le Nunavut et le Yukon). Cette augmentation de la valeur est la plus élevée depuis le boom de la valeur des terres agricoles de 2012/2013.

Comme toute chose dans notre économie, la valeur est déterminée par l'offre et la demande. Des événements tels que l'invasion de l'Ukraine par la Russie, l'un des principaux producteurs mondiaux de maïs et de soja, ont fait craindre une pénurie de l'offre. Les prix des produits de base ont alors grimpé en flèche. Lorsque les prix des aliments pour animaux, tels que le maïs et le soja, augmentent, il en va de même pour les prix de ces animaux, de leur viande et de leurs sous-produits, tels que les œufs, le lait et le fromage.

Outre l'offre et la demande, l'inflation semble également avoir joué un rôle important. Pendant un certain temps, la grange bancaire traditionnelle, les anciens bâtiments d'élevage et même les hangars agricoles approchaient de la fin de leur cycle de vie utile. Cependant, lorsque les coûts de remplacement ou de reconstruction de certaines de ces structures sont montés en flèche, les agriculteurs ont commencé à récupérer des structures qui, autrement, auraient été mises au rancart, en les réparant, en les agrandissant et en les modifiant. La valeur contributive de certaines vieilles fermes et de certains bâtiments d'élevage a connu une nette augmentation par rapport aux années précédentes,

lorsque certaines de ces structures auraient été, à toutes fins utiles, rayées de la carte. D'une manière générale, certaines de ces tendances commencent à revenir à ce qu'elles étaient avant la pandémie, mais les évaluateurs ont dû être attentifs à ces tendances au cours des dernières années.

Il est également important de se tenir au courant des tendances du code des bâtiments agricoles lors de l'évaluation des bâtiments d'élevage. Presque tous les secteurs ont connu des changements de lignes directrices axés sur l'amélioration du bien-être des animaux. Le **tableau 1** indique quelques changements notables.

Les bases de données internes de S.W. Irvine & Associates indiquent une augmentation des coûts de construction comprise entre 54 % et 68 % pour les trois secteurs d'élevage pour la période de 2019 à 2022-2023. Ces augmentations de coûts ne sont pas directement liées aux changements mentionnés précédemment en matière de bien-être animal, mais plutôt à une combinaison de pénuries de main-d'œuvre et de matériaux, principalement le bois d'œuvre et le béton. Plus récemment, les hausses des taux d'intérêt et les coûts de construction élevés ont eu un impact sur les projets des agriculteurs qui envisagent

de construire de nouvelles structures. Ils choisissent plutôt de modifier et de moderniser leurs bâtiments existants ou de retarder la construction jusqu'à ce que les coûts se normalisent quelque peu.

L'importance de l'agriculture canadienne est de plus en plus au premier plan des conversations sur l'économie nationale. Cela est dû, en grande partie, aux pressions exercées pour étendre les zones urbaines afin de répondre à la demande de logements, aux préoccupations croissantes en matière de sécurité alimentaire et au changement climatique. Bien qu'il y ait beaucoup à prendre en compte pour déterminer la compétence d'un évaluateur donné, en particulier parce que l'agriculture est un secteur très diversifié, la principale considération est la capacité d'un évaluateur à se tenir au courant des facteurs changeants, tels que l'offre, la demande, les intrants et les réglementations. L'acquisition ou l'amélioration des compétences en tant qu'Évaluateur Professionnel (P. App.) demande du temps et des efforts, que ce soit par le biais de recherches, de cours ou d'une collaboration avec un expert en la matière. Outre les exigences des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC), les agriculteurs sont les véritables experts de l'industrie et on leur doit la courtoisie d'être bien informés, professionnels et à jour sur l'évolution rapide de l'industrie qui constitue leur activité et leur gagne-pain. ■

« Bien qu'il y ait beaucoup à prendre en compte pour déterminer la compétence d'un évaluateur donné, en particulier parce que l'agriculture est un secteur très diversifié, la principale considération est la capacité d'un évaluateur à se tenir au courant des facteurs changeants, tels que l'offre, la demande, les intrants et les réglementations. »



THE TIME IS NOW FOR CANADA'S APPRAISERS TO DEVELOP AN ESG VALUATION STRATEGY

BY **ROB PURDY**, P. APP., AACI,
VICE PRESIDENT, COLLIER'S
CANADA'S VALUATION AND
ADVISORY SERVICES GROUP



While chatting recently with the owner of several properties occupied by a Canadian grocery company, the topic of ESG came up. The thrust of the conversation was that achieving environmental, social, and governance (ESG) excellence – especially on the environment side – remains a bit of a mystery. Questions were raised such as: How do we become ESG-compliant to meet tenants' corporate policies or potential

government regulations? What are the implications if we do not? Are ESG considerations just a fad? What is the value of this property, or its resale value, if it falls behind other competing assets when it comes to ESG factors?

These are increasingly important questions that the broader commercial real estate industry and Professional Appraisers (P. App.) and valuation experts should be tangling with.

"IN THE NEAR FUTURE, ESG WILL HAVE A GREATER INFLUENCE WITHIN THE PROPERTY VALUATION AND TRANSACTION MARKET ACROSS THE VARIOUS ASSET CLASSES, AND IT IS ESSENTIAL FOR EXPERTS TO START FIGURING OUT HOW TO ESTABLISH A SOLID APPRAISAL PROCESS THAT CONSIDERS VARIOUS ESG ELEMENTS, ESPECIALLY ON THE SUSTAINABILITY SIDE."



“IT IS LIKELY THAT SOME ESG PUSHBACK COULD EMERGE (MOST LIKELY ALONG PARTISAN LINES), BUT IT WILL BE THE REALITY OF THE SITUATION OUR ENVIRONMENT, OUR CITIES, OUR COMMUNITIES, AND OUR BUILDINGS ARE FACING, THAT DICTATES THE PATH AND STAYING POWER OF THE ESG MOVEMENT AND SUSTAINABILITY REQUIREMENTS.”

In the near future, ESG will have a greater influence within the property valuation and transaction market across the various asset classes, and it is essential for experts to start figuring out how to establish a solid appraisal process that considers various ESG elements, especially on the sustainability side.

We are already starting to get a sense of what is in store for us based on data that is emerging in Europe, where they are further along in their ESG journey.

In London, we have seen a gap emerge in the last four years between the average purchase prices of buildings with sustainability ratings versus those without, according to research by the MSCI published last year. I wrote recently in *SustainableBiz.ca* that the gap last year had touched 25%, with buyers in London placing a higher value on buildings that had achieved sustainability requirements from organizations like the Building Research Establishment (BREEAM), U.S. Green Building Council (LEED), and GBC Alliance. That same research suggested the value gap had reached 35% in Paris in 2022.

“OPINIONS WILL MATTER LESS AS REAL CONSEQUENCES WITH MEASURABLE COSTS CONTINUE TO CHALLENGE OUR BUILT ENVIRONMENT. APPRAISERS SHOULD BE PREPARING THEMSELVES FOR THIS MOVEMENT TO PROPERLY SUPPORT CLIENTS AS THEY SEEK TO APPROPRIATELY POSITION THEIR ESG-READY OR CERTIFIED BUILDINGS IN THE MARKET.”

The North American market is lagging behind Europe on this front. We also face the challenge of not having a clear picture of comparable valuations given that our national CRE transaction market has been slow amid post-pandemic economic challenges and elevated interest rates, and we also have not yet reached a large enough inventory of ESG-ready or certified buildings that are transacting to give us a base of data.

IS ESG JUST A FAD?

Some may be hoping that ESG is just a fad that eventually becomes an issue they do not have to deal with. I am not convinced that is going to happen.

It is likely that some ESG pushback could emerge (most likely along partisan lines), but it will be the reality of the situation our environment, our cities, our communities, and our buildings are facing, that dictates the path and staying power of the ESG movement and sustainability requirements.

Insurance companies, financial institutions, and permitting governments are already adjusting their processes and policies to react to extreme weather events brought by climate change. In the Canadian context, we do not need to search very hard for instances of extreme weather events directly threatening our infrastructure. British Columbia just experienced its most devastating wildfire season on record. For a time this summer, it appeared the entire city of Yellowknife would be lost to wildfire. This comes only two years after the record-setting and fatal Heat Dome in Western Canada, which was followed in the fall of that year by devastating mudslides and floods that overwhelmed communities and destroyed sections of major highways,

essentially severing the Lower Mainland from the rest of Canada. These disasters are costing us billions.

Opinions will matter less as real consequences with measurable costs continue to challenge our built environment. Appraisers should be preparing themselves for this movement to properly support clients as they seek to appropriately position their ESG-ready or certified buildings in the market.

“A GOOD STARTING POINT FOR AN ESG-FRIENDLY APPRAISAL STRATEGY IS TO THINK ABOUT RISK.”

THINK ABOUT ESG VALUATION STRATEGY IN TERMS OF RISK

A good starting point for an ESG-friendly appraisal strategy is to think about risk. The risk is that, by ignoring the ESG movement, property owners in Canada will start falling behind in the market when aiming to secure large, corporate, global clients. We know, for instance, that 42% of *Fortune Global 500* companies have made public commitments to major climate targets by 2030. Sixty-six per cent of companies have set carbon reduction targets for 2050, according to the Climate Impact Partners Report.

That means there is a larger contingent of companies that will need to find and secure space that achieves net-zero criteria for their own corporate responsibilities. It is possible that that roster of global companies will grow; 2030 is just around the corner.

It is also interesting to take a look at the Net Zero Tracker – a website that tracks



“AS APPRAISERS, WE MUST ACCEPT THE CHALLENGE OF DEVELOPING A STRATEGY TO ASSESS RISK AND INTERPRET THE MARKET AS IT PERTAINS TO A SINGLE PROPERTY AT A CERTAIN POINT IN TIME.”

and publishes information on the net-zero commitments and strategies of companies around the world. The list of companies with targets to eventually achieve net zero carbon or carbon neutrality includes Walmart, Apple, Amazon, Toyota, Volkswagen, and Samsung.

There is not a simple formula to achieve this, but a good starting point is to perceive the risk associated with doing nothing. There is risk in losing ground or value as a property owner, as government ESG regulations expand or increase. There is also the potential to lose out on the carrots or incentives emerging to support the movement in Canada, as policies and grants coalesce around ESG. Another risk is being considered archaic by tenants and being left with an asset that is orphaned or relegated by the market.

START WITH DECARBONIZATION

Carbon neutrality, whether it is with an industrial building or an office building, is the low-hanging fruit that will probably be the first domino to fall. It is already happening. Toronto-based KingSett Capital, for instance, has an asset portfolio of 5.4 million square feet to decarbonize by 2027. If achieved, it would equate to a 35% drop in carbon emissions from the company's baseline.

In speaking with partners and stakeholders in the national market who are involved in this right now, we are seeing signs in the design-build process that reveal a desire to futureproof buildings, especially on the office and industrial side. The first step tends to be decarbonization efforts.

ESG is an emerging focus in our built environment and valuation experts must take a nuanced approach, as more clarity emerges in our marketplaces. This clarity will factor in various elements, including the marketability of buildings, financing availability, tenant demand and lease-ability, and adherence to corporate or government policies.

As appraisers, we must accept the challenge of developing a strategy to assess risk and interpret the market as it pertains to a single property at a certain point in time.

“AS APPRAISERS, WE NEED TO ENGAGE WITH THE MOVEMENT AND DEVELOP A STANDARD FOR ESG VALUATION TODAY, SO THAT WE ARE READY FOR TOMORROW.”

We are at an interesting inflection point where some major institutional groups are on top of the ESG movement – they are engaging with ESG consultants and updating their corporate stack to futureproof their real estate holdings. On the other hand, some groups appear indifferent and are taking no action.

As appraisers, we need to engage with the movement and develop a standard for ESG valuation today, so that we are ready for tomorrow. 

“CARBON NEUTRALITY, WHETHER IT IS WITH AN INDUSTRIAL BUILDING OR AN OFFICE BUILDING, IS THE LOW-HANGING FRUIT THAT WILL PROBABLY BE THE FIRST DOMINO TO FALL.”



IL EST TEMPS QUE LES ÉVALUATEURS DU CANADA ÉLABORENT UNE STRATÉGIE D'ÉVALUATION ESG

PAR **ROB PURDY**, P. APP., AACI,
VICE-PRÉSIDENT,
GROUPE D'ÉVALUATION ET
DE CONSULTATION CHEZ
COLLIERS CANADA



En discutant récemment avec le propriétaire de plusieurs biens immobiliers occupés par une épicerie canadienne, on s'est mis à parler d'ESG. La conversation portait sur le fait que l'atteinte de l'excellence Environnementale, Sociale et de Gouvernance – surtout pour l'environnement – demeure quelque peu mystérieuse. Voici des questions soulevées dans nos échanges : Comment peut-on se conformer à l'approche ESG pour respecter les politiques générales des locataires ou l'éventuelle réglementation

gouvernementale? Que se passe-t-il si on ne le fait pas? Les considérations ESG sont-elles une mode passagère? Que vaut cette propriété, ou quelle est sa valeur de revente, si elle est défavorisée par rapport à d'autres actifs concurrentiels lorsqu'il s'agit des facteurs ESG?

Ce sont là des questions de plus en plus importantes auxquelles devraient s'attaquer la plus vaste industrie immobilière commerciale et les Évaluateurs Professionnels (P. App.). Dans un avenir rapproché, la stratégie ESG aura davantage d'influence au sein du

« DANS UN AVENIR RAPPROCHÉ, LA STRATÉGIE ESG AURA DAVANTAGE D'INFLUENCE AU SEIN DU MARCHÉ DES ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES ET DES TRANSACTIONS, À TRAVERS LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'ACTIFS, ET IL EST ESSENTIEL QUE LES EXPERTS COMMENCENT À COMPRENDRE COMMENT ÉTABLIR UN ROBUSTE PROCESSUS D'ÉVALUATION QUI TIENNE COMPTE DES DIVERS ÉLÉMENTS ESG, EN PARTICULIER CONCERNANT LA DURABILITÉ. »

marché des évaluations immobilières et des transactions, à travers les différentes catégories d'actifs, et il est essentiel que les experts commencent à comprendre comment établir un robuste processus d'évaluation qui tienne compte des divers éléments ESG, en particulier concernant la durabilité.

Nous entrevoyons déjà ce qui nous attend en analysant les données qui émergent en Europe, où on a poussé plus loin le développement ESG.

À Londres, nous avons observé un écart qui se creuse depuis quatre ans entre les prix d'achat moyens des bâtiments dotés d'une note de durabilité par rapport à ceux qui n'en n'ont pas, si l'on en croit la recherche de MSCI publiée l'année dernière.

« IL EST VRAISEMBLABLE QU'UN CERTAIN REcul ESG SURVIENNE (TRÈS PROBABLEMENT SELON DES LIGNES PARTISANES), MAIS C'EST UNE RÉALITÉ QUE NOTRE ENVIRONNEMENT, NOS VILLES, NOS COMMUNAUTÉS ET NOS BÂTIMENTS DOIVENT AFFRONTER ET QUI DICTE LA VOIE À SUIVRE ET L'ENDURANCE DU MOUVEMENT ESG ET DES EXIGENCES DE DURABILITÉ. »

J'écrivais récemment dans *SustainableBiz.ca* que l'écart en 2022 avait atteint 25 %, les acheteurs londoniens mettant davantage l'accent sur les bâtiments qui répondaient à certaines exigences de durabilité grâce aux évaluations d'organisations telles que la Building Research Establishment (BREEAM), l'US Green Building Council (LEED) et la GBC Alliance. La même étude avançait que l'écart des valeurs avait atteint 35 % à Paris en 2022.

Le marché nord-américain est à la traîne derrière l'Europe à cet égard. Nous avons aussi le désavantage de ne pas comprendre clairement les évaluations de comparables, étant donné que notre marché national des transactions immobilières commerciales a été lent suite aux difficultés économiques d'après pandémie et au taux d'intérêts élevés, alors que nous n'avons pas accumulé d'inventaire suffisamment important de bâtiments prêts ou certifiés à la norme ESG faisant l'objet de transactions pour nous fournir un ensemble potable de données.

L'APPROCHE ESG EST-ELLE UNE MODE QUI VA PASSER?

Certains espèrent peut-être que cette approche est une tendance passagère qui ne soulèvera pas de difficultés et dont ils n'auront pas à se préoccuper. Je ne suis pas convaincu que ce sera le cas.

Il est vraisemblable qu'un certain recul ESG survienne (très probablement selon des lignes partisans), mais c'est une réalité que notre environnement, nos villes, nos communautés et nos bâtiments doivent affronter et qui dicte la voie à suivre et l'endurance du mouvement ESG et des exigences de durabilité.

« UN BON POINT DE DÉPART POUR UNE STRATÉGIE D'ÉVALUATION ESG CONVIVIALE EST DE PENSER AU RISQUE. »

Les compagnies d'assurance, les institutions financières et les gouvernements d'autorisation ajustent déjà leurs processus et politiques afin de réagir aux événements météorologiques extrêmes causés par le changement climatique. Dans le contexte canadien, nous n'avons pas besoin de chercher longtemps pour trouver des exemples de phénomènes environnementaux intenses qui menacent directement notre infrastructure. La Colombie-Britannique vient de vivre sa pire saison des feux de forêt jamais enregistrée. Pendant quelque temps cet été, on a même cru que toute la ville de Yellowknife serait détruite par les flammes. Cela survient seulement deux ans après le dôme de chaleur record et fatal dans l'Ouest canadien, suivi à l'automne de la même année par des coulées de boue et des inondations dévastatrices qui ont accablé les collectivités et détruit des tronçons d'autoroutes majeures, coupant essentiellement les basses-terres continentales du reste du Canada. Ces catastrophes nous coûtent des milliards.

Les opinions compteront moins alors que les véritables conséquences aux coûts mesurables continuent de mettre au défi notre environnement bâti. Les évaluateurs devraient se préparer à ce mouvement pour soutenir adéquatement leurs clients qui veulent bien positionner leurs bâtiments prêts ou certifiés à la norme ESG dans le marché.

« LES OPINIONS COMPTERONT MOINS ALORS QUE LES VÉRITABLES CONSÉQUENCES AUX COÛTS MESURABLES CONTINUENT DE METTRE AU DÉFI NOTRE ENVIRONNEMENT BÂTI. LES ÉVALUATEURS DEVRAIENT SE PRÉPARER À CE MOUVEMENT POUR SOUTENIR ADÉQUATEMENT LEURS CLIENTS QUI VEULENT BIEN POSITIONNER LEURS BÂTIMENTS PRÊTS OU CERTIFIÉS À LA NORME ESG DANS LE MARCHÉ. »

PENSEZ À LA STRATÉGIE D'ÉVALUATION ESG EN TERMES DE RISQUE

Un bon point de départ pour une stratégie d'évaluation ESG conviviale est de penser au risque. Le risque, c'est qu'en ignorant le mouvement ESG, les propriétaires de biens immobiliers au Canada commenceront à tirer de l'arrière dans le marché quand ils voudront gagner des clients importants, corporatifs et mondiaux. Nous savons, par exemple, que 42 % des entreprises Fortune 500 se sont engagées publiquement à atteindre des cibles climatiques majeures d'ici 2030. Et 66 % des entreprises ont fixé des cibles de réduction du carbone pour 2050, selon le Climate Impact Partners Report.

Cela signifie que plus d'entreprises devront trouver et sécuriser un espace qui réalise des critères à zéro émission nette pour leurs propres responsabilités corporatives. La liste des entreprises internationales va probablement s'allonger ; 2030 approche à grands pas.

« LA NEUTRALITÉ CARBONE, QUE CE SOIT POUR UN BÂTIMENT INDUSTRIEL OU UN IMMEUBLE DE BUREAUX, EST UNE SOLUTION À NOTRE PORTÉE QUI FERA PROBABLEMENT TOMBER LE PREMIER DOMINO »

Il est également intéressant de jeter un coup d'œil sur Net Zero Tracker, un site Web qui suit et publie de l'information sur les engagements et stratégies à zéro émission nette des entreprises à travers le monde. La liste des entreprises ayant adopté des cibles pour atteindre éventuellement zéro émission nette ou la neutralité carbone inclut Walmart, Apple, Amazon, Toyota, Volkswagen et Samsung.

Il n'y a pas de formule simple pour réaliser cela, mais un bon point de départ est d'imaginer le risque qui existe si on ne

« À TITRE D'ÉVALUATEURS, NOUS DEVONS ACCEPTER LE DÉFI D'ÉLABORER UNE STRATÉGIE POUR ANALYSER LE RISQUE ET INTERPRÉTER LE MARCHÉ EN CE QUI TOUCHE UNE PROPRIÉTÉ UNIQUE À UN MOMENT PRÉCIS. »

fait rien. Il y a le risque de perdre du terrain ou de voir diminuer la valeur d'un bien pour son propriétaire, à mesure que s'étend ou qu'augmente la réglementation ESG des gouvernements. On pourrait également perdre sur les carottes ou les incitatifs émergents pour soutenir le mouvement au Canada, alors que les politiques et les subventions se fondent dans l'approche ESG. Un autre risque est que l'approche soit considérée comme archaïque par les locataires, dont les actifs pourraient devenir orphelins ou relégués par le marché.

COMMENCER PAR LA DÉCARBONATION

La neutralité carbone, que ce soit pour un bâtiment industriel ou un immeuble de bureaux, est une solution à notre portée qui fera probablement tomber le premier domino. Ça se produit déjà. La société KingSett Capital, basée à Toronto, dispose par exemple d'un portefeuille d'actifs de 5,4 millions de pieds carrés à décarboniser d'ici 2027. Si l'objectif se réalise, cela équivaldrait à 35 % moins d'émission de carbone comparativement à la base de référence de l'entreprise.

En parlant à des partenaires et des intervenants du marché international présentement engagés dans cet enjeu, nous voyons des signes dans le processus de conception qui révèlent un désir d'assurer l'avenir des bâtiments, particulièrement dans le secteur des bureaux et des industries. La première étape tend à impliquer les initiatives de décarbonation.

La stratégie ESG est une nouvelle cible dans notre environnement bâti et les experts de l'évaluation doivent adopter

une méthode nuancée, à mesure que l'on voit de plus en plus clairement cet enjeu évoluer dans le marché. Cette limpidité permettra d'intégrer divers éléments, y compris la qualité marchande des bâtiments, la disponibilité du financement, les demandes des locataires et leur admissibilité locative, de même que l'adhérence aux politiques corporatives et gouvernementales.

À titre d'évaluateurs, nous devons accepter le défi d'élaborer une stratégie pour analyser le risque et interpréter le marché en ce qui touche une propriété unique à un moment précis.

Nous nous trouvons à un point d'inflexion intéressant, où certains groupes institutionnels importants sont au sommet du mouvement ESG, travaillant avec des conseillers ESG et actualisant leurs ressources corporatives pour assurer l'avenir de leurs avoirs immobiliers. À l'autre bout du spectre, certains groupes semblent indifférents et ne prennent aucune mesure.

En tant qu'évaluateurs, nous devons nous engager dans le mouvement et développer une norme pour l'évaluation ESG aujourd'hui, afin d'être prêts pour demain. ■

« EN TANT QU'ÉVALUATEURS, NOUS DEVONS NOUS ENGAGER DANS LE MOUVEMENT ET DÉVELOPPER UNE NORME POUR L'ÉVALUATION ESG AUJOURD'HUI, AFIN D'ÊTRE PRÊTS POUR DEMAIN. »



Loss of Use analysis:

A fresh look at the Proxy Model

By John E Farmer, P. App., AACI, MRICS, Q.Arb.; Gina Gallant, BComm, P. App., AACI; and Norris Wilson, BA, P. App., AACI



The famed astronomer Galileo Galilei said that mathematics is the language of the universe. He perhaps meant that mathematics is fundamental to our understanding of life. Professional Appraisers (P. App.) are well-versed in applying simple mathematical concepts which form the basis of appraisal.

In a simple example, if an appraiser found that a 10,000-square foot warehouse sold for \$1 million, this transaction is distilled by basic division into a market indicator as such: $\$1,000,000 \div 10,000$ square feet = \$100 per square foot. Or, in other words, price divided by area equals unit rate per dollar. If that same property was generating \$100,000 in annual net rent, the appraiser would then demonstrate, using simple division, that the ratio between the annual income and the sale price was a 10% return. Supposing that the income was perpetual, the investor would expect a 10% capitalization rate.

Historically, appraisers have been trained to consider equity return with an eye to the loan-to-value ratio and the return net of financing. Today, through the use of tools such as discounted cash flow (DCF) analysis software, calculations are more comprehensive. The power of DCF analysis is that it can employ numerous assumptions over a forecast timeline and convert future annual performance into a present value estimate in seconds.

In addition, today's Professional Appraiser (P. App.) must work to comprehend the issues at play in a given valuation assignment. Using the universal language of mathematics, they can provide answers to complex questions.

Poignant examples can be found in cases where the complex issue of Loss of Use arises, such as in a First Nation land claim. Where questions arise such as 'surrender of parts of original reserves,' or 'shortfall in treaty land entitlement,' how can an appraiser use pure mathematical principles to calculate values?

Appraisers are familiar with the 'principle of anticipation' in real estate valuation: the idea that the property's market value is the present value of the sum of anticipated future benefits. Returning to our earlier example of a property acquired for \$1 million, with an anticipated income of \$100,000 per year, and supposing that the income was derived from land rent instead of a warehouse building, the answer is still the same. The return is embodied in the 10% capitalization rate.

The Proxy Model is a variation of the land rental approach to value. In this case, the land rental rate is a *proxy* for the economic return for land which, when applied to the market value of the land, results in an estimate of nominal annual rent. The power of this technique is that the appraiser can point to any point in time and project the anticipated return for a given property or plot to the present day. Therefore, this estimated historical income stream is processed into a present value which, in theory, reflects compensation for the Loss of Use of the land over time.

WHAT IS LOSS OF USE?

The concept of value presumes that the purchaser/owner is motivated by future returns on their investment (i.e., enjoyment of living in their home, collecting rent from a tenant, raising livestock, harvesting a crop to sell at market, etc.). But what happens when that was taken away a century ago or more; how do you calculate what was lost?

The loss to an owner of a single tenant industrial property would be the lost rent for each year. Similarly, the landowner that has lost the use of their land is deprived of their ability to rent the land to a tenant. In each instance, not only has the owner been deprived of income, but, theoretically, that rental income could have been saved in a bank or invested, to generate financial returns.

The Proxy Model, therefore, is not only a means by which to consider the loss of revenue for each year, but also to calculate the loss of the *return* on that revenue for each year. Once these amounts have been calculated for the duration of the loss, this provides an insight into a claim for Loss of Use.

It may be argued that the landowner that suffered the loss could have used their revenue for their own purposes over time. But this stance simply ignores the reality that the owner was deprived of their ability to enjoy this revenue and never had the opportunity to deploy this revenue. Even if it had been spent rather than invested, economists agree that the future benefits arising from whatever the revenue was spent on would be at least as advantageous as saving the money in an investment account.

In applying the theory of the Proxy Model, the Loss of Use of the land is measured on the basis of imputed land rent foregone by the landowner over the period between the loss and present day. The foundation of the rates applied is based upon observations of market activity over this period and these represent the proxy for the losses endured.

EXAMPLE SCENARIO

A landowner in Alberta lost the use of their 1,000 acres of farmland on January 1, 1913. The price of land at that time was hypothetically \$3,000 (\$3.00 per acre). As of the date of loss, the land had been cleared and used for pasture and some crop production. It had been surveyed under the township system and patents registered at land titles.

At the present effective date, (December 31, 2020), the same 1,000 acres has a hypothetical current value appraised at \$1,000

per acre. For the sake of simplicity, we will say that the land has not changed in terms of either use or development.

The following evaluates the compensation owed to the landowner from the date of loss to the current effective date.

GENERAL APPROACH

There are four main components to the Proxy Model:

1. Define land value at the date of Loss of Use 1(a) and the current date 1(b)
2. Define annual growth rates in land value over time since 1(a)
3. Define the return on the land (annual rental rate) for each year for the duration of the loss
4. Define return on annual land rent proceeds received for each year as if it had been invested

The Proxy Model requires the estimation of several variables.

1(a) Retrospective value of the land

Establishing the value of land at a past date presents challenges to the appraiser; the further back in time the appraiser needs to delve, the greater the effort to complete diligent research into historical transactions.

For example, say the appraiser in Alberta has access to online records back to the mid-1980s. For earlier periods, requests must be made directly to the historical department of the land titles office. An added complication is that the province did not officially exist until April 1905, so historical transactions prior to 1905 need to be traced through federal archives, museum records, and other library sources.

The quality of the land is also something to establish as of the retrospective effective date. Early settlers to the western provinces were faced with land in a raw and natural state. This was advantageous if the homestead was in an area of grassland, but more challenging if it was covered in trees and the settlers needed to clear stumps or drain swampy low-lying areas. Either way, the price of the land from the government or railway company (liquidating their land holdings) would reflect the raw state.

An adjustment for clearing costs is then required to reflect the time and cost to bring the land into a productive state for agricultural purposes, a painfully slow and laborious process initially done without the help of modern machinery.

1(b) Current value of the land

Establishing the current value of the land follows current valuation approaches, which are outside the scope of this article.

2 Estimating the annual change in land value between dates 1(a) and 1(b)

Once the values have been established at their respective points in time, it follows that there is an annual change in value over time between the two dates – historical and present.

The rate of annual change can be derived from empirical evidence. Several approaches have been used in past applications of the Proxy Model, including prorating the growth between the start and end value estimates on a straight-line basis, or using Canadian inflation, which may or may not give a result to match

the current value estimate in the appraisal. Other time series have been estimated using inflation as measured by the Consumer Price Index for the period up to 1949 and then a rate which inflates the 1950 value forecast in a straight line to match the current appraised value, or by estimating retrospective value at points along the timeline, say every 25 or 30 years, and straight lining the projected value between these.

Generally, it is not believed that general inflation is a suitable guide to the fluctuations of land value over time. Estimating values at intermediate check-in dates is not always considered to be a practical solution either, as the choice of dates may miss important inflection points in the economy and result in over or under estimating the changes in value over time.

The authors recommend that the appraiser create a *time series* on which to base an imputed land rent cash flow. For example, Altus Group uses the long-term value trend indicated by the blend of provincial (post-1921, when Statistics Canada information became available) and Kansas farm value data (pre-1921). Using statistical rates provides a strong proxy for a logical growth rate.

The farm value time series is a general statistical trend used to provide the annual change in land values over time. Just using this series alone leaves the calculation vulnerable to a basic weakness – that the appraiser would be unable to link the retrospective date (1a) to the current date (1b). Therefore, the appraiser needs to buffer the value trend data with a constant, so that the annual inflator applied to 1(a) arrives at a unit value mathematically consistent with 1(b). The buffer constant is a fixed number that is calculated in the spreadsheet to align the time series to arrive at the current value (1b). This is a simple process with today's spreadsheet technology.

Figure 1 provides an example (not all years shown):

A	B	C	D	E
YEAR	Data Trend	Buffer Constant	Adj Trend with Buffer Constant	Land Value Trend
			B + C	Value x (1 + D)
1913 (1a)				\$3,000
1914	4.65%	0.77%	5.43%	\$3,163
1915	4.44%	0.77%	5.22%	\$3,328
1916	6.25%	0.77%	7.02%	\$3,562
1917	5.88%	0.77%	6.66%	\$3,799
1918	7.27%	0.77%	8.05%	\$4,104
1919	11.29%	0.77%	12.07%	\$4,600
1920	0.00%	0.77%	0.77%	\$4,635
1921	-12.73%	0.77%	-11.95%	\$4,081
	↓	↓	↓	↓
2016	7.73%	0.77%	8.51%	\$775,751
2017	8.20%	0.77%	8.97%	\$845,365
2018	6.16%	0.77%	6.94%	\$904,025
2019	5.10%	0.77%	5.88%	\$957,168
2020 (1b)	3.70%	0.77%	4.47%	\$1,000,00

Figure 1 © Altus Group

Column A the effective years, between 1913 and 2020

Column B statistical farm value time series
(Kansas to 1920, Stats Canada 1921 onwards)

Column C the buffer constant

Column D the adjusted statistical farm value time series

Column E the annual projected value of the land for each year of the timeline, arriving at the current value (1b)

Understanding how land prices have changed through time involves some basic understanding of history. For example, Statistics Canada has records going back to 1921. Since then, as shown in **Figure 2**, the agricultural economy was affected by a spike in farm value immediately after WW1, the downturn in the 1930s, increases in land value in the late 1960s when chemical fertilizer enhanced crop yields and profitability, and the downturn in the 1980s because of high inflation and interest rates, followed by generally increasing land prices up to present date.

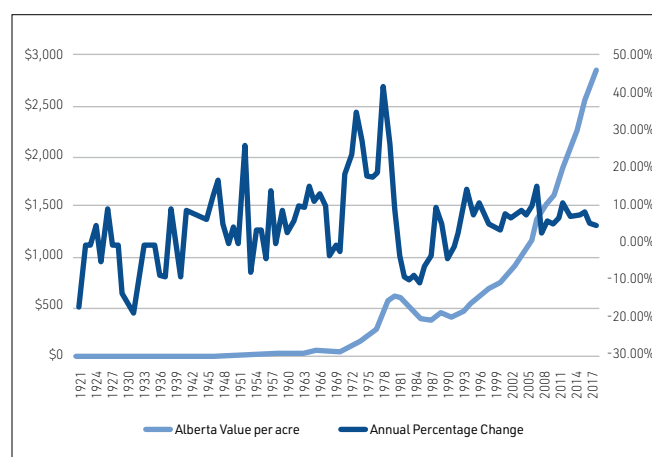


Figure 2 © Altus Group

To extend this back to the retrospective date, reference is made to the statistics on Kansas farm values which are available back to 1860. When the Alberta vs Kansas data is compared (between the available Alberta data 1921 and 2019), it is found that there is a strong correlation coefficient of 97%, as illustrated in **Figure 3**.

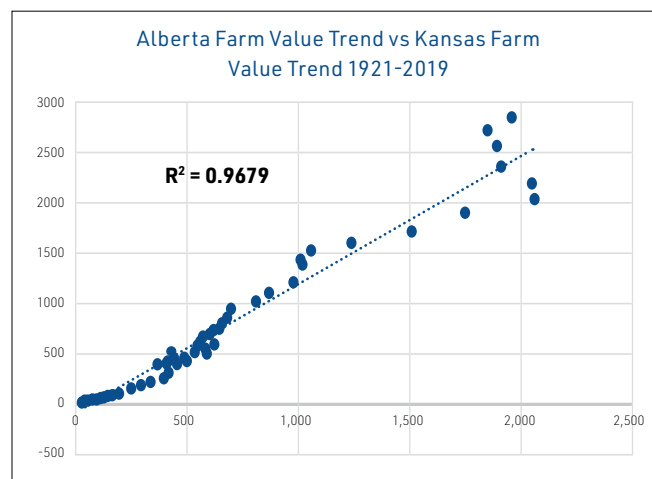


Figure 3 © Altus Group

This gives great confidence in using annual changes in Kansas farm values to backfill the period in the farm value trend series prior to 1921, back to the retrospective date (1a).

3 Annual land rental rate

This is the more challenging concept to understand, as there are two moving parts to the equation. First, the underlying assumption is that the Loss of Use of the land has led to a loss of revenue to the former owner. This needs to be calculated for each year of the duration of the loss. Second, it is assumed that this revenue would have been saved and invested in a savings account, accumulating compound interest.

At this point, it is important to remember that the point of the Loss of Use analysis is that the owner lost the use and revenue from their land every year. Because they never received that income, they never had the opportunity to make the revenue work for them, in whatever way they would have chosen to do so. Thus, the compensation claim using the Proxy Model assumes that this revenue would have been saved and would have earned interest in the intervening years.

LAND RENT ESTIMATE

Return on land is generally perceived as the residual yield after all the agents employed in the business on the land have been satisfied. In other words, the gross revenue from the business enterprise is allocated first to labour, then to capital, management and profit, and, finally, to land.

Land capitalization rates are the ratio between cash rent for land and the value of that land at a point in time. An example of the dynamic of this statistic is illustrated in **Figure 4** based on statistics on land rents and land values for the State of Kansas produced by the USDA for the period from 1985 to 2009.

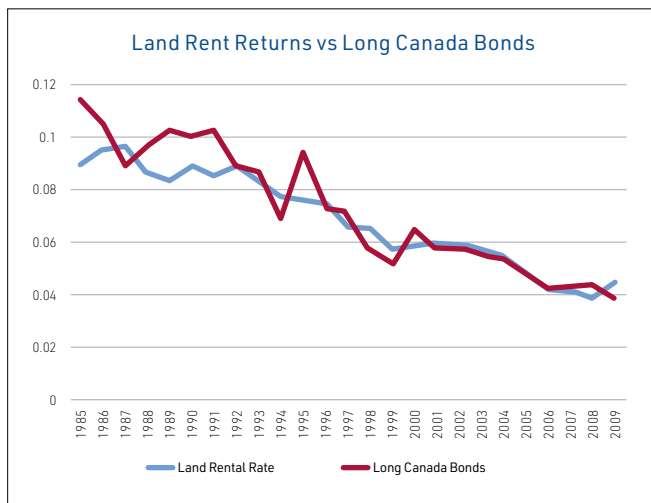


Figure 4

Source: Bank of Canada and USDA statistics

Due to the lack of a long-term series of such land rental rate data, the Kansas data was compared to several financial instruments to try to find a reasonable proxy for land rent returns that could

be applied over a long period of history. Long Canada bonds are graphed against the available Kansas land rent series and there is a reasonable similarity between them over time.

To test this, we created a scatter plot (**Figure 5**) to investigate the degree of similarity between the two series and found a correlation coefficient of 0.86, which we regard as being reasonably similar. Taking into account the fact that long bond rates are among the lowest rates of return offered and are thus considered a 'safe rate,' the resulting rent estimates should be viewed as conservative.

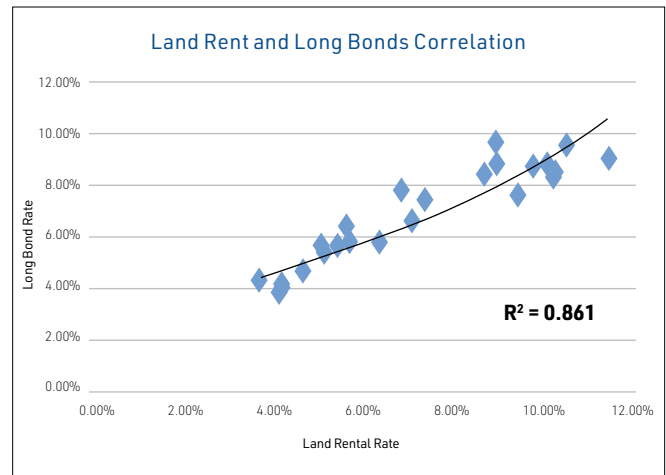


Figure 5 © Altus Group

Given the similarity between land rates of return and long Canada/US bond rates, long bond rates are used as a proxy for land capitalization rates used to estimate annual land rent amounts.

PART I: BOND RATES

Past application of the model has used an inflation adjusted yield rate based on real return Canada bonds. The real return or 'real rate' concept is useful to gauge the effective return to the investor net of inflation, but no one would invest in a bond which did not provide some protection from future inflation.

In fact, the use of the face rate of return (real rate) only reflects part of the story of these investments.

The Canadian real return bond series, which some analysts have referred to for Loss of Use cases, does not simply return a rate of interest shown on the face of the bond but also adjusts the value of the bond at maturity for inflation in step with the Consumer Price Index. In truth, the actual return on a real return bond is a combination of the face interest rate and an adjustment for inflation to preserve the capital value of the investment. The correct rate of return to land must be one that includes inflation or at least a risk buffer for anticipated future inflation.

There is a problem, however, in that historical records of Canada long-term bond rates (10 years and up) are only available back to 1919. In order to supplement this time series for earlier periods previous to 1919, reference can be made to a bond return series developed by US economics professor Robert Shiller. His data provides long bond interest rates back to 1871 for the US – but are they reasonably similar to Canada bonds?

Plotting the Canada series and the US series over their common history shows a strong correlation (**Figure 6**). The correlation coefficient derived from a scatter plot (**Figure 7**) on these series was over 0.96, which is considered statistically significant and indicates the two series moved in near perfect tandem over the study period. We conclude one can reasonably be substituted for the other.

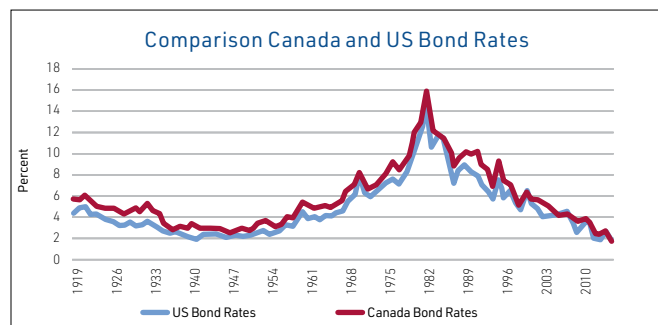


Figure 6

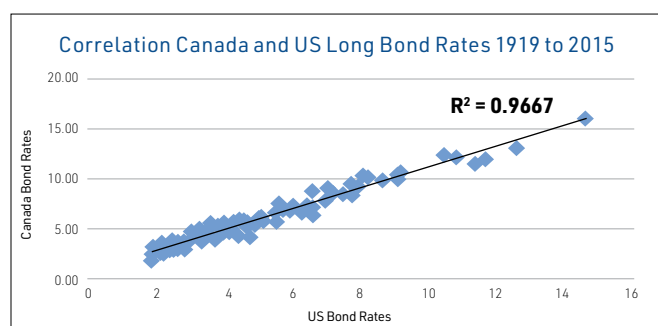


Figure 7

► Source: Robert Shiller: US Long Bond Rates

www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm

► Source: Bank of Canada Long Canada Bond Rates

www.bankofcanada.ca/rates/interest-rates/canadian-bonds/

Therefore, if required, the appraiser can supplement the Canadian data from Statistics Canada with the US data for 1871 to 1918. Doing so provides the result shown (**Figure 8**).

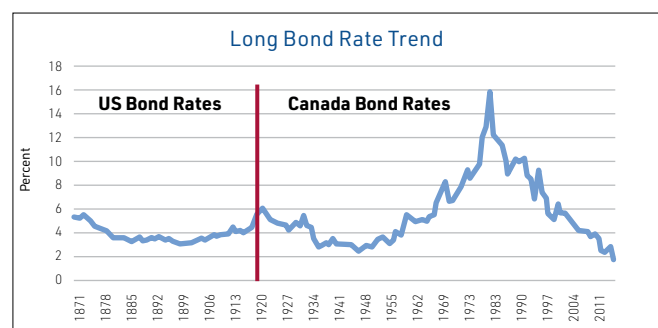


Figure 8

Source: Robert Shiller and Bank of Canada

To continue with this hypothetical example, rates of return are thus a blend of rates from the US (1913 to 1918) and then long Canada bond rates (**Figure 9**).

A	E	F	G
YEAR	Land Value Trend	Bond Rate 10yr+	Land Rent
	Value $x (1 + D)$		Revenue $D \times E$
1913 (1a)	\$3000	3.00%	\$90
1914	\$3,163	3.50%	\$111
1915	\$3,328	4.00%	\$133
1916	\$3,562	4.00%	\$142
1917	\$3,799	5.00%	\$190
1918	\$4,104	3.00%	\$123
1919	\$4,600	5.00%	\$230
1920	\$4,635	5.00%	\$232
1921	\$4,081	5.50%	\$224
2016	\$775,751	3.71%	\$28,780
2017	\$845,365	2.55%	\$21,557
2018	\$904,025	2.47%	\$22,329
2019	\$957,168	2.80%	\$26,801
2020 (1b)	\$1,000,000	1.75%	\$17,500

Figure 9 © Altus Group

Column E represents the annual land value (inflated over time to current value).

Column F represents the Bond Rate proxy for a rate of return from the land, with US data prior to 1918 and Canadian data from 1919 onwards.

Column G estimated annual land rent

PART II: RETURN ON RENT

In the normal course of business, it is expected that any land rent earned by a First Nation would have been deposited in a band trust account maintained by the Government of Canada and would earn the interest rates set over time by Indigenous Services Canada (ISC) and its precursors. In applying this model to a private sector situation, the assumption would be that a safe rate of return as represented by Canada long term bonds would be appropriate. The band trust account rate was prescribed by ISC up to 1969 and thereafter reflects Canada long bond rates, so relatively similar results can be expected.

PART III: INTEREST CALCULATION

A December 2016 decision by the Specific Claims Tribunal (SCT) *Huu-Ay-Aht First Nations v. Her Majesty the Queen in Right of Canada*, 2016 SCTC 14¹ awarded Loss of Use compensation for timber revenue. The interest rate applied to the loss forecast was based on a blend of short- and long-term Canada bonds and the band trust rate. All the forecast foregone revenue was brought forward to current date on the basis of 100% compound interest.

Also, in December 2016, in *Beardy's & Okemasis Band #96 and #97 v. Her Majesty the Queen in Right of Canada*, 2016 SCTC 15,² the SCT awarded compensation for withheld annuity payments from 1885-1888 based on compound interest using the band trust fund rate.

A	E	F	G	H	I	J
YEAR	Land Value Trend	Bond Rate 10yr+	Land Rent	Band Trust Rate	Interest on Land Rent Calculation Annual	Account Balance Gross Cash Flow
	Value x (1 + D)		Revenue D x E	Interest Rate on revenue	Interest G x H	accumulator (prior yr J + current yr G) x (1 + prior yr H)
1913 (1a)	\$3000	3.00%	\$90	3.00%	\$2.70	\$93
1914	\$3,163	3.50%	\$111	3.00%	\$3.32	\$209
1915	\$3,328	4.00%	\$133	3.00%	\$3.99	\$353
1916	\$3,562	4.00%	\$142	3.00%	\$4.27	\$510
1917	\$3,799	5.00%	\$190	3.00%	\$5.70	\$721
1918	\$4,104	3.00%	\$123	3.00%	\$3.69	\$870
1919	\$4,600	5.00%	\$230	3.00%	\$6.90	\$1,133
1920	\$4,635	5.00%	\$232	3.00%	\$6.95	\$1,405
1921	\$4,081	5.50%	\$224	3.00%	\$6.73	\$1,679
						
2016	\$775,751	3.71%	\$28,780	2.92%	\$840.39	\$5,218,281
2017	\$845,365	2.55%	\$21,557	2.33%	\$502.27	\$5,392,841
2018	\$904,025	2.47%	\$22,329	2.83%	\$631.92	\$5,541,344
2019	\$957,168	2.80%	\$26,801	2.39%	\$640.54	\$5,725,723
2020 (1b)	\$1,000,000	1.75%	\$17,500	2.05%	\$358.75	\$5,880,486
						Rounded: \$5,880,000

Figure 10 © Altus Group

Most recently, the decision in *Southwind v. Canada*, 2021 SCC 28³ affirmed the use of compound interest in bringing loss of use nominal annual rent estimates forward to current date.

In keeping with these decisions, in our example we base our model on 100% compound interest at the band trust rate.

In **Figure 10**, the land rent (Column G) is invested at the band trust rate (Column H) to generate the annual interest on the rent saved.

Therefore, in 1913, the claimant would have received \$90 in land rent (G) and banked \$2.70 (I) interest at 3.0% band trust rate on \$90, thus ±\$93 (J).

In the following year (1914), the claimant would also receive land rent (\$111) (G) and band trust rate interest of \$3.32 (I). However, the accumulator column also reflects that the claimant would have had \$93 in the bank that would gain interest at the band trust rate. Thus \$111 + \$93 (\$203) is inflated by the band trust rate, resulting in \$209.

Then in 1915, the land rent (G) is \$133, which is added to the amount accumulated from the previous two years. This is inflated by the band trust rate. Thus (\$133 + \$209 = \$343) x 1.03 = ±\$353, and so on.

Once all years have been considered, the accumulated loss of value in the above hypothetical example would be \$5,880,000, reflecting not only the loss of rent income, but also the loss of return on that rent.

CLEARING COSTS AND DEVELOPMENT

As noted earlier, the land may be in a raw state as of the retrospective date. The appraiser will need to research the cost and rate of clearing and reflect these in the model as well. It has been quoted by historians that a homesteader may be able to manage to clear 20 acres per year. Land granted to homesteaders was often on the basis that they could enter the land and, subject to their periodic

clearing of the land, the balance of the purchase price would be due once the land was in an altered and productive state.

In some situations, the land in question may have been further subdivided and developed at later points in time. The appraiser needs to evaluate the cost of capitalizing on these periodic changes in highest and best use and make additions or deductions in the revenue forecast as a result and where appropriate.

CONCLUSION

The example featured in this article was simplified to illustrate the basic assumptions and calculations required for Loss of Use cases, but, in practice, the model can also be configured to account for costs of development for agriculture and for evolving land uses, as well as to reflect any income earned by a First Nation from sales proceeds from surrendered land over time.

It is equally important to coordinate the assumptions in the Loss of Use model and the changes in highest and best use of land over time with the valuation at current date to ensure that no double accounting takes place.

As you can see, the Proxy Model is theoretically sound and results in well supported estimates of Loss of Use compensation. However, this is only possible when credible estimates of land value, land rent, and investment returns are based on historical evidence which is relevant to the real estate market over long periods of time.

END NOTES

¹ <https://canlii.ca/t/h3z9n>

² <https://canlii.ca/t/h3z98>

³ <https://canlii.ca/t/jh0pr> 



Analyse de la perte d'usage :

un nouveau regard sur le modèle de procuration

Par John E Farmer, P. App., AACI, MRICS, Q.Arb.; Gina Gallant, BComm, P. App., AACI; et Norris Wilson, BA, P. App., AACI



Le célèbre astronome Galilée a dit que les mathématiques sont le langage de l'univers. Il voulait peut-être dire que les mathématiques sont fondamentales pour notre compréhension de la vie. Les Évaluateurs Professionnels (P. App.) sont rompus à l'application de concepts mathématiques simples qui constituent la base de l'évaluation.

Par exemple, si un évaluateur constate que le prix de vente d'un entrepôt de 10 000 pieds carrés a été de 1 million de dollars, cette transaction est transformée en un indicateur de marché par une division de base, à savoir : $1\,000\,000 \$ \div 10\,000 \text{ pieds carrés} = 100 \$ \text{ le pied carré}$. En d'autres termes, le prix divisé par la surface est égal au taux unitaire par dollar. Si ce même bien générerait un loyer net annuel de 100 000 dollars, l'évaluateur démontrerait alors, en utilisant la division simple, que le rapport entre le revenu annuel et le prix de vente représentait un rendement de 10 %. En supposant que le revenu soit perpétuel, l'investisseur s'attendrait à un taux de capitalisation de 10 %.

Historiquement, les évaluateurs ont été formés à considérer le rendement des capitaux propres en tenant compte du ratio prêt/valeur et du rendement net de financement. Aujourd'hui, grâce à l'utilisation d'outils tels que les logiciels d'analyse des flux de trésorerie actualisés, les calculs sont plus complets. La puissance de l'analyse des flux de trésorerie réside dans le fait qu'elle peut utiliser de nombreuses hypothèses sur une période de prévision et convertir les performances annuelles futures en une estimation de la valeur actuelle en quelques secondes.

En outre, l'Évaluateur Professionnel (P. App.) d'aujourd'hui doit s'efforcer de comprendre les enjeux d'un contrat de service d'évaluation donné. En utilisant le langage universel des mathématiques, il peut apporter des réponses à des questions complexes.

Des exemples convaincants peuvent être trouvés dans les cas où la question complexe de la perte d'usage se pose, comme dans le cas d'une revendication territoriale d'une Première Nation. Lorsque des questions se posent, telles que la « cession d'une partie des réserves initiales » ou le « manque de droits fonciers issus d'un traité », comment un évaluateur peut-il utiliser des principes mathématiques purs pour calculer des valeurs?

Les évaluateurs connaissent bien le « principe d'anticipation » en matière d'évaluation immobilière : l'idée selon laquelle la valeur marchande d'un bien est la valeur actuelle de la somme des bénéfices futurs anticipés. Si l'on reprend notre exemple précédent d'un bien acquis pour 1 million de dollars, avec un revenu anticipé de 100 000 dollars par an, et si l'on suppose que ce revenu provient de la location d'un terrain plutôt que d'un entrepôt, la réponse est toujours la même. Le rendement est incorporé dans le taux de capitalisation de 10 %.

Le modèle de remplacement est une variante de la méthode de la valeur fondée sur la location d'un terrain. Dans ce cas, le taux de location du terrain est une approximation du rendement économique du terrain qui, lorsqu'il est appliqué à la valeur marchande du terrain, permet d'estimer le loyer annuel nominal. L'intérêt de cette technique réside dans le fait que l'évaluateur peut se référer à n'importe quel moment dans le temps et projeter le rendement anticipé d'une propriété ou d'un terrain donné jusqu'à aujourd'hui. Par conséquent, ce flux de revenus historiques estimés est transformé en une valeur actuelle qui, en théorie, reflète la compensation de la perte d'usage du terrain au fil du temps.

QU'EST-CE QUE LA PERTE D'USAGE?

Le concept de valeur suppose que l'acheteur/propriétaire est motivé par les rendements futurs de son investissement (c'est-à-dire

le plaisir de vivre dans sa maison, de percevoir un loyer d'un locataire, d'élever du bétail, de récolter une culture pour la vendre sur le marché, etc.). Mais que se passe-t-il lorsque ces avantages ont été supprimés il y a un siècle ou plus ; comment calculer ce qui a été perdu ?

La perte subie par le propriétaire d'une propriété industrielle à locataire unique correspondrait au loyer perdu pour chaque année. De même, le propriétaire qui a perdu l'usage de son terrain est privé de la possibilité de le louer à un locataire. Dans chaque cas, non seulement le propriétaire a été privé de revenus, mais, théoriquement, ces revenus locatifs auraient pu être épargnés dans une banque ou investis, pour générer des rendements financiers.

Le modèle de procuration n'est donc pas seulement un moyen d'évaluer la perte de revenus pour chaque année, mais aussi de calculer la perte de rendement de ces revenus pour chaque année. Une fois que ces montants ont été calculés pour la durée de la perte, ils donnent un aperçu de la demande d'indemnisation pour perte d'usage.

On peut faire valoir que le propriétaire foncier qui a subi la perte aurait pu utiliser ses revenus à ses propres fins au fil du temps. Mais cette position ne tient pas compte du fait que le propriétaire a été privé de la possibilité de jouir de ces revenus et qu'il n'a jamais eu l'occasion de les utiliser. Même s'ils avaient été dépensés plutôt qu'investis, les économistes s'accordent à dire que les bénéfices futurs découlant de l'utilisation de ces revenus seraient au moins aussi avantageux que d'épargner l'argent sur un compte d'investissement.

En appliquant la théorie du modèle de procuration, la perte d'usage des terres est mesurée sur la base du loyer foncier imputé auquel le propriétaire foncier a renoncé au cours de la période allant de la perte à aujourd'hui. Les taux appliqués sont basés sur les observations de l'activité du marché au cours de cette période et ils représentent l'approximation des pertes subies.

EXEMPLE DE SCÉNARIO

Un propriétaire terrien de l'Alberta a perdu l'usage de ses 1 000 acres de terres agricoles le 1^{er} janvier 1913. Le prix de ce terrain, à cette époque, était hypothétiquement de 3 000 \$ (3,00 \$ l'acre). À la date de la perte, la terre avait été défrichée et utilisée comme pâturage et pour quelques cultures. Elle avait été arpentée dans le cadre du système des cantons de l'époque et les brevets avaient été enregistrés dans les titres fonciers.

À la date d'entrée en vigueur actuelle (le 31 décembre 2020), les mêmes 1 000 acres ont une valeur actuelle hypothétique évaluée à 1 000 \$ l'acre. Par souci de simplicité, nous dirons que les terres n'ont pas changé en termes d'utilisation ou de développement.

Les paragraphes suivants évaluent l'indemnisation due au propriétaire foncier depuis la date de la perte jusqu'à la date réelle actuelle.

MÉTHODE GÉNÉRALE

Le modèle de procuration comporte quatre tâches principales :

1. Définir la valeur du terrain à la date de la perte d'usage 1(a) et à la date actuelle 1(b)
2. Définir les taux de croissance annuels de la valeur du terrain depuis 1(a)
3. Définir le rendement du terrain (taux de location annuel) pour chaque année pendant la durée de la perte.

4. Définir le rendement du loyer annuel du terrain reçu pour chaque année comme s'il avait été investi.

Le modèle de procuration nécessite l'estimation de plusieurs variables.

1(a) Valeur rétrospective du terrain

L'établissement de la valeur d'un terrain à une date antérieure présente des défis pour l'évaluateur; plus l'évaluateur doit remonter dans le temps, plus il doit faire d'efforts pour effectuer une recherche diligente sur les transactions historiques.

Par exemple, supposons que l'évaluateur en Alberta ait accès à des dossiers en ligne remontant jusqu'au milieu des années 1980. Pour les périodes antérieures, les demandes doivent être adressées directement au service historique du bureau des titres fonciers. Une complication supplémentaire réside dans le fait que la province n'a officiellement existé qu'en avril 1905, de sorte que les transactions historiques antérieures à 1905 doivent être recherchées dans les archives fédérales, les dossiers des musées et d'autres sources bibliothécaires.

La qualité des terres doit également être établie à la date d'entrée en vigueur rétroactive. Les premiers colons des provinces de l'Ouest se trouvaient face à des terres à l'état brut et naturel. Cette situation était avantageuse si la propriété était située dans une zone de prairie, mais plus difficile si elle était couverte d'arbres et que les colons devaient enlever les souches ou drainer les zones marécageuses à basse altitude. Quoi qu'il en soit, le prix de la terre achetée du gouvernement ou de la compagnie de chemin de fer (qui liquident leurs propriétés foncières) reflète l'état brut de la terre.

Un ajustement des coûts de défrichement est alors nécessaire pour refléter le temps et le coût nécessaires pour rendre la terre productive à des fins agricoles, un processus douloureusement lent et laborieux réalisé initialement sans l'aide de machines modernes.

1(b) Valeur actuelle du terrain

L'établissement de la valeur actuelle de la terre suit les méthodes d'évaluation actuelles, qui sortent de la portée de cet article.

2 Estimation de la variation annuelle de la valeur du terrain entre les dates 1(a) et 1(b)

Une fois que les valeurs ont été établies à leurs moments respectifs, il s'ensuit qu'il y a une variation annuelle de la valeur au fil du temps entre les deux dates - historique et actuelle.

Le taux de variation annuelle peut être calculé à partir de données empiriques. Plusieurs approches ont été utilisées dans les applications antérieures du modèle de procuration, notamment le calcul au prorata de la croissance entre les estimations de la valeur initiale et de la valeur finale sur une base linéaire, ou l'utilisation de l'inflation canadienne, qui peut ou non donner un résultat correspondant à l'estimation de la valeur actuelle dans l'évaluation. D'autres séries chronologiques ont été estimées en utilisant l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation pour la période allant jusqu'à 1949, puis un taux qui gonfle la valeur prévue pour 1950 en ligne droite pour qu'elle corresponde à la valeur d'expertise actuelle, ou en estimant la valeur rétrospective à des points de la chronologie, par exemple tous les 25 ou 30 ans, et en alignant la valeur projetée entre ces deux points.

D'une manière générale, on ne pense pas que l'inflation générale soit un guide approprié pour les fluctuations de la

valeur des terrains dans le temps. L'estimation des valeurs à des dates intermédiaires n'est pas toujours considérée comme une solution pratique non plus, car le choix des dates peut manquer des points d'inflexion importants dans l'économie et entraîner une surestimation ou une sous-estimation des changements de valeur au fil du temps.

Les auteurs recommandent à l'évaluateur de créer une série temporelle sur laquelle il pourra baser un flux de trésorerie de loyer foncier imputé. Par exemple, Altus Group utilise la tendance à long terme de la valeur indiquée par la combinaison de données provinciales (postérieures à 1921, lorsque les informations de Statistique Canada sont devenues disponibles) et de données sur la valeur des fermes du Kansas (antérieures à 1921). L'utilisation de taux statistiques permet d'obtenir une bonne approximation d'un taux de croissance logique.

La série chronologique de la valeur agricole est une tendance statistique générale utilisée pour fournir l'évolution annuelle de la valeur des terres au fil du temps. L'utilisation de cette seule série rend le calcul vulnérable à une faiblesse fondamentale : l'évaluateur ne serait pas en mesure de relier la date rétrospective (1a) à la date actuelle (1b). C'est pourquoi l'évaluateur doit ajouter une constante aux données relatives à l'évolution de la valeur, de sorte que l'inflation annuelle appliquée à 1(a) aboutisse à une valeur unitaire mathématiquement cohérente avec 1(b). La constante tampon est un nombre fixe qui est calculé dans le tableur pour aligner les séries temporelles afin d'obtenir la valeur actuelle (1b). Il s'agit d'un processus simple grâce à la technologie actuelle des tableurs.

La **figure 1** en donne un exemple (toutes les années ne sont pas représentées) :

A	B	C	D	E
ANNÉE	Tendance des données	Constante tampon	Tendance avec constante	Tendance de la valeur des terres
			B + C	Valeur x (1 + D)
1913 (1a)				3 000\$
1914	4,65 %	0,77 %	5,43 %	3 163\$
1915	4,44 %	0,77 %	5,22 %	3 328\$
1916	6,25 %	0,77 %	7,02 %	3 562\$
1917	5,88 %	0,77 %	6,66 %	3 799\$
1918	7,27 %	0,77 %	8,05 %	4 104\$
1919	11,29 %	0,77 %	12,07 %	4 600\$
1920	0,00 %	0,77 %	0,77 %	4 635\$
1921	-12,73 %	0,77 %	-11,95 %	4 081\$
2016	7,73 %	0,77 %	8,51 %	775 751\$
2017	8,20 %	0,77 %	8,97 %	845 365\$
2018	6,16 %	0,77 %	6,94 %	904 025\$
2019	5,10 %	0,77 %	5,88 %	957 168\$
2020 (1b)	3,70 %	0,77 %	4,47 %	1 000 00\$

Figure 1 © Altus Group

Colonne A les années effectives, entre 1913 et 2020

Colonne B les séries chronologiques de la valeur agricole statistique (Kansas jusqu'à 1920, Statistique Canada à partir de 1921)

Colonne C la constante tampon

Colonne D la série chronologique ajustée de la valeur agricole statistique

Colonne E valeur annuelle projetée de la terre pour chaque année du calendrier, pour arriver à la valeur actuelle (1b)

Pour comprendre comment les prix des terrains ont évolué dans le temps, il faut avoir quelques notions d'histoire. Par exemple, Statistique Canada dispose de données remontant à 1921. Depuis lors, comme le montre la **figure 2**, l'économie agricole a été affectée par un pic de la valeur des exploitations immédiatement après la Première Guerre mondiale, le ralentissement des années 1930, l'augmentation de la valeur des terres à la fin des années 1960 lorsque les engrais chimiques ont amélioré les rendements et la rentabilité des cultures, et le ralentissement des années 1980 en raison de l'inflation et des taux d'intérêt élevés, suivis d'une augmentation générale des prix des terres jusqu'à aujourd'hui.

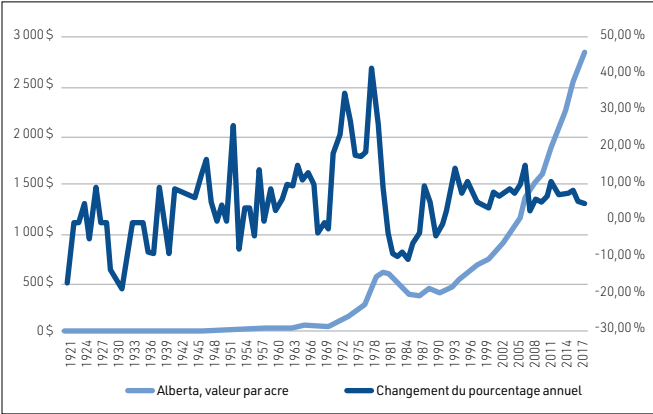


Figure 2 © Altus Group

Pour étendre ce phénomène à la date rétrospective, on se réfère aux statistiques sur les valeurs agricoles du Kansas, qui remontent à 1860. Lorsque l'on compare les données de l'Alberta à celles du Kansas (entre les données disponibles pour l'Alberta en 1921 et en 2019), on constate qu'il existe un coefficient de corrélation élevé de 97 %, comme le montre la **figure 3**.

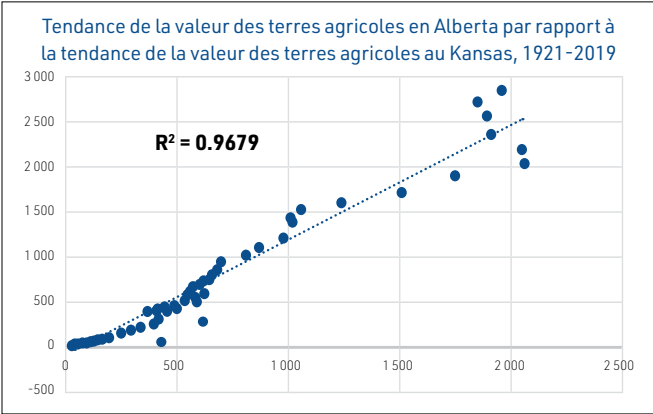


Figure 3 © Altus Group

Cela permet d'utiliser avec une grande confiance les variations annuelles de la valeur des exploitations agricoles au Kansas pour combler la période de la série de tendances de la valeur des exploitations agricoles antérieure à 1921, jusqu'à la date rétrospective (1a).

3 Taux annuel de location des terres

Ce concept est le plus difficile à comprendre, car l'équation comporte deux parties mobiles. Tout d'abord, l'hypothèse sous-jacente est que la perte d'usage des terres a entraîné une perte de revenus pour l'ancien propriétaire. Cette perte doit être calculée pour chaque année de la durée de la perte. Deuxièmement, on suppose que ces revenus auraient été épargnés et placés dans un compte d'épargne, accumulant ainsi des intérêts composés.

À ce stade, il est important de se rappeler que le but de l'analyse de la perte d'usage est que le propriétaire a perdu l'usage et les revenus de sa terre chaque année. Comme il n'a jamais perçu ce revenu, il n'a jamais eu la possibilité de le faire fructifier, quelle que soit la manière dont il aurait choisi de le faire. Par conséquent, la demande d'indemnisation fondée sur le modèle de procuration suppose que ces revenus auraient été épargnés et auraient produit des intérêts au cours des années écoulées.

ESTIMATION DE LA RENTE FONCIÈRE

La rente foncière est généralement perçue comme le rendement résiduel après que tous les agents employés dans l'entreprise sur la terre ont été satisfaits. En d'autres termes, le revenu brut de l'entreprise est d'abord alloué au travail, puis au capital, à la gestion et au profit, et enfin à la terre.

Les taux de capitalisation des terres sont le rapport entre le loyer en espèces des terres et la valeur de ces terres à un moment donné. Un exemple de la dynamique de cette statistique est illustré dans la **figure 4**, basée sur les statistiques relatives aux loyers et à la valeur des terres pour l'État du Kansas, produites par l'USDA pour la période allant de 1985 à 2009.

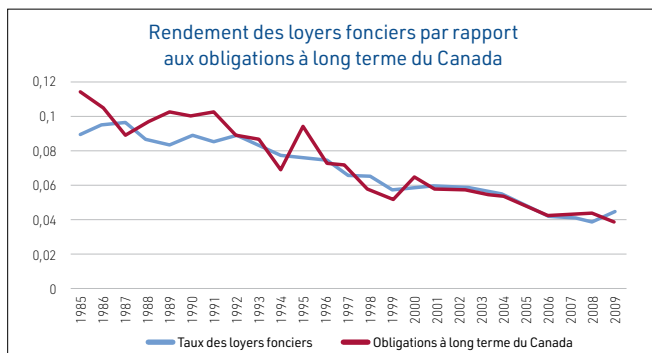


Figure 4

Source : Banque du Canada et statistiques de l'USDA

En raison de l'absence d'une série à long terme de données sur les loyers fonciers, les données du Kansas ont été comparées à plusieurs instruments financiers pour tenter de trouver une approximation raisonnable des rendements des loyers fonciers qui pourrait être appliquée sur une longue période. Les obligations à long terme du Canada sont représentées graphiquement par rapport aux séries de loyers fonciers disponibles au Kansas et l'on constate une similitude raisonnable entre elles au fil du temps.

Pour le vérifier, nous avons créé un diagramme de dispersion (**figure 5**) afin d'étudier le degré de similitude entre les deux séries et nous avons trouvé un coefficient de corrélation de 0,86, que nous considérons comme raisonnablement similaire. Compte tenu du fait que les taux des obligations à long terme sont parmi les taux de rendement les plus bas offerts et sont donc considérés comme un « taux sûr », les estimations de loyer qui en résultent doivent être considérées comme prudentes.

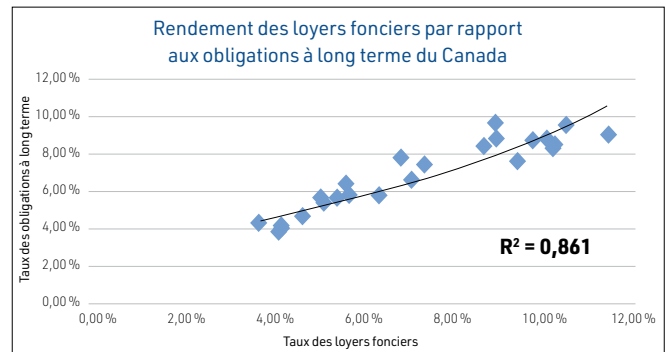


Figure 5 © Altus Group

Étant donné la similitude entre les taux de rendement des terres et les taux des obligations à long terme Canada/États-Unis, les taux des obligations à long terme sont utilisés comme approximation des taux de capitalisation des terres utilisés pour estimer les montants annuels de la rente foncière.

PARTIE I : TAUX OBLIGATAIRES

Dans le passé, le modèle a utilisé un taux de rendement ajusté à l'inflation basé sur le rendement réel des obligations du Canada. Le concept de rendement réel ou de « taux réel » est utile pour évaluer le rendement effectif pour l'investisseur après déduction de l'inflation, mais personne n'investirait dans une obligation qui n'offrirait pas une certaine protection contre l'inflation future.

En fait, l'utilisation du taux de rendement nominal (taux réel) ne reflète qu'une partie de l'histoire de ces investissements.

La série d'obligations canadiennes à rendement réel, à laquelle certains analystes se sont référés pour les cas de perte d'usage, ne se contente pas de rapporter un taux d'intérêt indiqué au recto de l'obligation, mais ajuste également la valeur de l'obligation à l'échéance pour tenir compte de l'inflation en fonction de l'indice des prix à la consommation. En réalité, le rendement réel d'une obligation à rendement réel est une combinaison du taux d'intérêt nominal et d'un ajustement pour l'inflation afin de préserver la valeur en capital de l'investissement. Le taux de rendement correct pour la terre doit être un taux qui inclut l'inflation ou au moins une marge de risque pour l'inflation future anticipée.

Un problème se pose toutefois : les données historiques sur les taux des obligations à long terme du Canada (10 ans et plus) ne sont disponibles qu'à partir de 1919. Afin de compléter cette série chronologique pour les périodes antérieures à 1919, il est possible de se référer à une série de rendements obligataires développée par le professeur d'économie américain Robert Shiller. Ses données fournissent les taux d'intérêt des obligations à long terme depuis 1871 pour les États-Unis – mais sont-ils raisonnablement similaires à ceux des obligations canadiennes?

La représentation graphique de la série canadienne et de la série américaine sur leur histoire commune montre une forte corrélation (**figure 6**). Le coefficient de corrélation dérivé d'un diagramme de dispersion (**figure 7**) sur ces séries est supérieur à 0,96, ce qui est considéré comme statistiquement significatif et indique que les deux séries ont évolué en tandem presque parfait au cours de la période étudiée. Nous en concluons que l'une peut raisonnablement être substituée à l'autre.

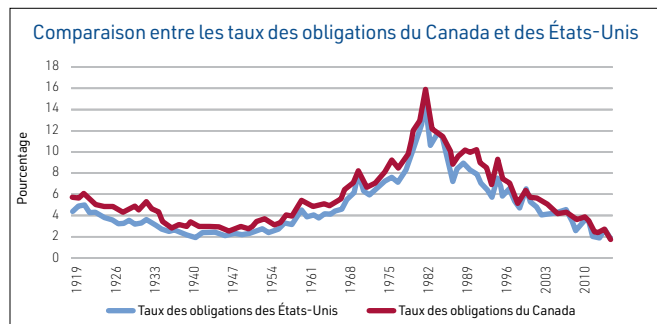


Figure 6

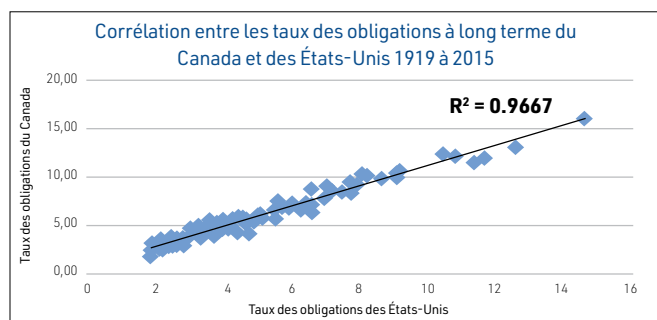


Figure 7

► Source: Robert Shiller: US Long Bond Rates <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>

► Source: Banque du Canada Long Canada Bond Rates <https://www.bankofcanada.ca/rates/interest-rates/canadian-bonds>

Par conséquent, si nécessaire, l'évaluateur peut compléter les données canadiennes de Statistique Canada par les données américaines pour les années 1871 à 1918. Ce faisant, il obtient le résultat illustré (**figure 8**).

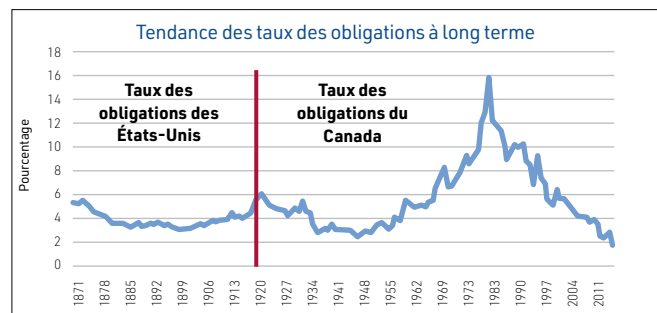


Figure 8

Source : Robert Shiller et Banque du Canada

Pour continuer avec cet exemple hypothétique, les taux de rendement sont donc un amalgame des taux américains (de 1913 à 1918) et des taux des obligations à long terme du Canada (**figure 9**).

A	E	F	G
ANNÉE	Tendance de la valeur des terres	Taux des obligations 10 ans+	Loyer des terres
	Valuer $x (1 + D)$		Revenu $D \times E$
1913 (1a)	3000 \$	3,00 %	90 \$
1914	3 163 \$	3,50 %	111 \$
1915	3 328 \$	4,00 %	133 \$
1916	3 562 \$	4,00 %	142 \$
1917	3 799 \$	5,00 %	190 \$
1918	4 104 \$	3,00 %	123 \$
1919	4 600 \$	5,00 %	230 \$
1920	4 635 \$	5,00 %	232 \$
1921	4 081 \$	5,50 %	224 \$
	↓		↓
2016	775 751 \$	3,71 %	28 780 \$
2017	845 365 \$	2,55 %	21 557 \$
2018	904 025 \$	2,47 %	22 329 \$
2019	957 168 \$	2,80 %	26 801 \$
2020 (1b)	1 000 000 \$	1,75 %	17 500 \$

Figure 9 © Altus Group

Colonne E représente la valeur annuelle du terrain (gonflée au fil du temps pour atteindre la valeur actuelle).

Colonne F représente le taux d'intérêt des obligations pour un taux de rendement de la terre, avec des données américaines avant 1918 et des données canadiennes à partir de 1919.

Colonne G représente la rente foncière annuelle estimée

PARTIE II : RENDEMENT DU LOYER

Dans le cours normal des affaires, on s'attend à ce que tout loyer foncier gagné par une Première Nation soit déposé dans un compte en fiducie maintenu au nom de la bande par le gouvernement du Canada et qu'il produise les taux d'intérêt fixés au fil du temps par Services aux Autochtones Canada (SAC) et ses précurseurs. En appliquant ce modèle à une situation dans le secteur privé, l'hypothèse serait qu'un taux de rendement sûr, tel que représenté par les obligations à long terme du Canada, serait approprié. Le taux du compte en fiducie de la bande a été prescrit par SAC jusqu'en 1969 et, par la suite, il reflète les taux des obligations à long terme du Canada, de sorte que l'on peut s'attendre à des résultats relativement similaires.

PARTIE III : CALCUL DES INTÉRÊTS

Une décision rendue en décembre 2016 par le Tribunal des revendications particulières (TRPC) dans l'affaire *Premières Nations Huu-Ay-Aht c. Sa Majesté la Reine du chef du Canada*, 2016 TRPC 14¹ a accordé une indemnité pour perte de jouissance pour les revenus tirés du bois. Le taux d'intérêt appliqué aux prévisions de pertes était basé sur une combinaison d'obligations du Canada à court et à long termes et sur le taux de fiducie de la bande. Toutes les prévisions de recettes perdues ont été reportées à la date actuelle sur la base d'un taux d'intérêt composé de 100 %.

De même, en décembre 2016, dans l'affaire *Bande Beatty's et Okemasis nos 96 et 97 c. Sa Majesté la Reine chef du Canada*, 2016 TRPC 15², le TRPC a accordé une indemnisation pour les paiements

A	E	F	G	H	I	J
ANNÉE	Tendance de la valeur des terres	Taux des obligations 10 ans+	Loyer du terrain	Taux de fiducie de la bande	Intérêt sur calcul annuel du loyer du terrain	Flux de trésorerie brut au solde du compte
	Valuer x (1 + D)		Revenu D x E	Taux d'intérêt sur le revenu	Intérêts G x H	Accumulateur (année antérieure J + année courante G) x (1 + année antérieure H)
1913 (1a)	3000 \$	3,00 %	90 \$	3,00 %	2,70 \$	93 \$
1914	3 163 \$	3,50 %	111 \$	3,00 %	3,32 \$	209 \$
1915	3 328 \$	4,00 %	133 \$	3,00 %	3,99 \$	353 \$
1916	3 562 \$	4,00 %	142 \$	3,00 %	4,27 \$	510 \$
1917	3 799 \$	5,00 %	190 \$	3,00 %	5,70 \$	721 \$
1918	4 104 \$	3,00 %	123 \$	3,00 %	3,69 \$	870 \$
1919	4 600 \$	5,00 %	230 \$	3,00 %	6,90 \$	1 133 \$
1920	4 635 \$	5,00 %	232 \$	3,00 %	6,95 \$	1 405 \$
1921	4 081 \$	5,50 %	224 \$	3,00 %	6,73 \$	1 679 \$
						
2016	775 751 \$	3,71 %	28 780 \$	2,92 %	840,39 \$	5 218 281 \$
2017	845 365 \$	2,55 %	21 557 \$	2,33 %	502,27 \$	5 392 841 \$
2018	904 025 \$	2,47 %	22 329 \$	2,83 %	631,92 \$	5 541 344 \$
2019	957 168 \$	2,80 %	26 801 \$	2,39 %	640,54 \$	5 725 723 \$
2020 (1b)	1 000 000 \$	1,75 %	17 500 \$	2,05 %	358,75 \$	5 880 486 \$
						Arrondi : 5 880 000 \$

Figure 10 © Altus Group

d'annuités retenus de 1885 à 1888 sur la base d'intérêts composés en utilisant le taux du fonds fiduciaire de la bande.

Plus récemment, l'arrêt *Southwind c. Canada, 2021 CSC 28³* a confirmé l'utilisation d'intérêts composés pour avancer à la date actuelle les estimations de loyers annuels nominaux pour perte d'usage.

Conformément à ces décisions, dans notre exemple, nous basons notre modèle sur des intérêts composés à 100 % au taux de la fiducie de la bande.

Dans la **figure 10**, le loyer du terrain (colonne G) est investi au taux de la fiducie de la bande (colonne H) pour générer l'intérêt annuel sur le loyer économisé.

Par conséquent, en 1913, le demandeur aurait reçu un loyer foncier de 90 \$ (G) et aurait accumulé 2,70 \$ (I) d'intérêts au taux de fiducie de la bande de 3,0 % sur 90 \$, soit ± 93 \$ (J).

Au cours de l'année suivante (1914), le demandeur aurait également reçu un loyer foncier (111 \$) (G) et des intérêts de 3,32 \$ (I) au taux de fiducie de la bande. Cependant, la colonne de l'accumulateur indique également que le demandeur aurait eu 93 \$ à la banque qui aurait rapporté des intérêts au taux de fiducie de la bande. Ainsi, 111 \$ + 93 \$ (203 \$) sont gonflés par le taux de fiducie de la bande, ce qui donne 209 \$.

En 1915, le loyer de la terre (G) est de 133 \$ et s'ajoute au montant accumulé au cours des deux années précédentes. Ce montant est majoré du taux de fiducie de la bande. Ainsi, (133 \$ + 209 \$ = 343 \$) x 1,03 = ± 353 \$, et ainsi de suite.

Une fois que toutes les années ont été prises en compte, la perte de valeur cumulée dans l'exemple hypothétique ci-dessus serait de 5 880 000 \$, reflétant non seulement la perte de revenus locatifs, mais aussi la perte de rendement de ces loyers.

COÛTS DE DÉFRICHEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT

Comme nous l'avons indiqué précédemment, le terrain peut être à l'état brut à la date de rétrospection. L'évaluateur devra rechercher le coût et le taux de défrichement et en tenir compte dans le modèle. Selon certains historiens, un colon peut réussir à défricher 20 acres

par an. Les terres accordées aux colons l'étaient souvent sur la base d'un droit d'entrée et, sous réserve d'un défrichement périodique, le solde du prix d'achat était dû une fois que les terres avaient été modifiées et étaient devenues productives.

Dans certains cas, le terrain en question peut avoir été subdivisé et développé ultérieurement. L'évaluateur doit évaluer le coût de la capitalisation de ces changements périodiques de l'utilisation optimale et faire des ajouts ou des déductions dans les prévisions de revenus en conséquence et le cas échéant.

CONCLUSION

L'exemple présenté dans cet article a été simplifié pour illustrer les hypothèses et les calculs de base requis pour les cas de perte d'usage, mais, en pratique, le modèle peut également être configuré pour tenir compte des coûts de développement de l'agriculture et de l'évolution de l'utilisation des terres, ainsi que pour refléter tout revenu gagné par une Première Nation grâce au produit de la vente des terres cédées au fil du temps.

Il est également important de coordonner les hypothèses du modèle de perte d'usage et les changements dans l'utilisation optimale des terres au fil du temps avec l'évaluation à la date actuelle afin de s'assurer qu'il n'y a pas de double comptabilisation.

Comme vous pouvez le constater, le modèle de procuration est théoriquement solide et permet d'obtenir des estimations bien étayées de l'indemnisation pour perte d'usage. Toutefois, cela n'est possible que lorsque des estimations crédibles de la valeur du terrain, de la rente foncière et du rendement des investissements sont basées sur des données historiques pertinentes pour le marché de l'immobilier sur de longues périodes.

NOTES DE FIN

¹ <https://canlii.ca/t/h3z9n>

² <https://canlii.ca/t/h3z98>

³ <https://canlii.ca/t/jh0pr> 

Parliament Hill Day builds vital relationships with federal officials

In this edition of Advocacy in Action, our spotlight is on the Appraisal Institute of Canada's 6th Annual Parliament Hill Day, which was held along with the Advocacy Committee meetings in Ottawa from September 20-22, 2023.

Parliament Hill Days provide an important opportunity for AIC Members and leadership to meet as many Ministers, Members of Parliament (MPs), and staff as possible. Our goal, as always, is to introduce the AIC to these government stakeholders and discuss the important role appraisers play in the real estate industry and the Canadian economy. The relationships we build on these occasions – and subsequently reinforce, year after year – are beneficial for AIC Members and for the protection of the public, and they ensure that the AIC has a seat at the table in federal conversations related to appraisal and the Canadian real estate industry.

Further, these meetings open the door for the AIC to advocate for certain issues in

housing and real estate where we would like to see the federal government take action.

This year, AIC Advocacy and Executive Committees had 25 very successful and informative meetings as part of Parliament Hill Day. In addition to general awareness and outreach, these meetings focused on AIC's 2024 pre-budget consultation, reiterating the need for prudent mortgage underwriting guidelines, the need to address the housing crisis by focusing on supply initiatives, and exempting mortgage renewals from the application of the stress test when moving between federally regulated financial institutions so that Canadians can obtain the most competitive rates possible.

The full pre-budget submission can be read on the AIC website, and is also available here: www.aicanada.ca/wp-content/uploads/AIC-2024-Pre-Budget-Submission.pdf.

This feedback will be shared with Finance Committee Members as they prepare a report to be sent to the Federal Finance Minister.

As the AIC brand continues to build after several successful Hill Days, this was the first year we held a reception on Parliament Hill the day prior to meetings. The event was sponsored by MP Francesco Sorbara and was an overwhelming success, leading to many positive discussions with legislators and providing an excellent opportunity to continue to build relationships with decision-makers.

AIC leadership will continue to engage with Federal Ministers, Members of Parliament, and officials throughout 2023/2024, as we forge ahead with fostering these important relationships. In a time where housing supply and affordability are some of the most important issues facing Canadians, it is as important as ever for the AIC to continue to focus on these advocacy efforts.

To view images from some of the meetings that occurred, please visit AIC's Facebook page, Twitter page, LinkedIn page, and Instagram page. ■



Minister of Crown-Indigenous Relations, Gary Anandasangaree, Interim CEO Keith Lancastle, Minister of Housing, Sean Fraser, and AIC President Claudio Polito P. App., AACI.



Dan Brewer P. App., AACI, Fellow, Conservative Shadow Minister for Housing, MP Scott Aitchison, Brad Brewster P. App., AACI, and AIC Coordinator of Public Affairs and Communications Brandyn Hayes.



Christina Bhalla BA, DULE, NDP Housing Critic, MP Jenny Kwan, Andy Pham P. App., AACI, and Terry Dowle, P. App., AACI.

Written submission for the pre-budget consultation in advance of the 2024 federal budget

Overview of recommendations

1. Exempt mortgage renewals from the application of the stress test when moving between federally regulated financial institutions: so that Canadians can obtain the most competitive rate possible
2. Address housing challenges by focusing on housing supply initiatives
3. Continue to apply prudent underwriting guidelines

About the AIC

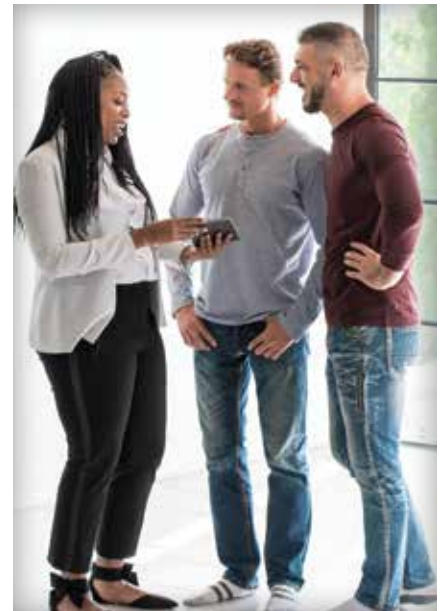
The Appraisal Institute of Canada (AIC) is the premier real property valuation organization in Canada with the mission to "Advance the Canadian real property appraisal profession in the public interest through education, self-regulation and member support." Founded in 1938, AIC is a self-regulating professional organization that grants the distinguished Professional Appraiser (P. App.) trademark accompanied by either the Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) or Canadian Residential Appraiser (CRA) designations to individuals across Canada and around the world. Our Members adhere to the nationally and internationally recognized *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and are respected worldwide for meeting the rigorous AIC designation program and its ongoing professional development requirements.

An integral part of the real estate market in Canada, Professional Appraisers are hired by residential, commercial and industrial market participants as well as the public, to provide independent, real-time opinions of the value of real property to help them make informed decisions.

Each year, AIC Professional Appraisers conduct over one million appraisals valuing over one trillion dollars.

Introduction

Over the past few years, our lifestyles and our entire economy have been upended. The impact of inflation, coupled with the seemingly perpetual rise in interest rates, have reduced purchasing power for many that have still not entered the housing market. While conventional thinking would suggest house prices would fall when purchasing power is considerably impacted, various factors (i.e., immigration, low unemployment, low housing inventory) have either minimized the decline in prices or made them stagnate. For those who have purchased a home at the peak of the housing boom, their equity has been reduced, or even eliminated, and many are seeing their monthly payments rise. The Bank of Canada (BOC) has recognized that the share of households affected by higher interest rates and the inability to service their debts will continue to rise over the next few years (*2023 BOC Financial System Review*¹).



The AIC and, by extension, its Members have a strong focus on consumer protection. We – the AIC and its Members – uphold independent, third-party valuation fundamentals that help mitigate risks by ensuring lenders, insurers, and consumers have the information they need to make informed decisions. Appraisers, working alongside home builders, realtors,

mortgage brokers, and home buyers, are an important part of Canada's real estate industry.

To continue supporting Canadians, it is important to make policy decisions that help home buyers and homeowners, while ensuring the health of the financial system and the real estate market.

The AIC believes that the **following three recommendations** will help mitigate risk in the market as well as make housing more affordable to those aspiring to purchase a home.

Exempt mortgage renewals from the application of the stress test under B20 Guidelines

The *B20 Guidelines* under the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) call for a "stress test" to be applied to mortgage loans. This entails Federally Regulated Financial Institutions (FRFIs) applying a Minimum Qualifying Rate (MQR) equal to the greater of: the mortgage contractual rate, plus two percentage points, or 5.25%. The stress test applies to all mortgage loans whether they are new originations, renewals, or refinances.

Of concern is the application of the stress test to mortgage renewals and its impact on the consumer's ability to obtain the most competitive interest rate possible amongst FRFIs – especially in the current interest rate environment (10 increases since March 2022, representing a 1900% increase). We believe that all existing FRFI mortgage borrowers should have the option to switch FRFI lenders, without being restricted by the application of the stress test, should they find a better interest rate at another FRFI. Applying the stress test on borrowers who want to switch lenders at renewal could result in a higher interest rate for the consumer at its current FRFI, resulting in even higher interest payments than the potential alternative and what the

market is offering. With many Canadians facing the challenges of higher costs in practically every aspect of daily life, a competitive interest rate can have a substantial impact on consumer cash flow.

Whether it is at the end of the mortgage's first term or several terms down the road, mortgage borrowers seeking to renew their mortgage at an FRFI have already completed and met the obligations of their original mortgage term and have demonstrated their ability and capacity to repay their loans. These individuals have proven to be responsible borrowers, have not accumulated additional debt on their mortgages, and have prudently managed their financial obligations.

Furthermore, transferring a mortgage from one FRFI to another does not add any additional financial risk to FRFIs, as the original lender would be renewing the mortgage in the vast majority of, if not all, cases. The stability of FRFIs would not be affected.

Certain parameters could be applied, such as restricting the borrower's ability to refinance at renewal/obtaining a home equity line of credit, or verifying whether the borrower increased their loan amount through the lifespan of the mortgage. Further, a loan-to-value (LTV) ratio threshold could be instituted to determine whether the 'stress test' should still apply. If transferring from one FRFI to another, the new FRFI could obtain a professional appraisal to determine the current LTV ratio. Finally, the application of the stress test can continue to be a requirement if the consumer is seeking to renew a mortgage at an FRFI from a non-FRFI.

As such, we recommend that mortgage renewals be exempt from the application of the stress test so that Canadians can obtain the most competitive rate possible within FRFIs. We believe that this policy change is well aligned with the spirit and objectives of *B20*, as it would not impose

any additional risks to the solvency of FRFIs. It would also demonstrate that the regulator is making adjustments based on the realities of the market.

Address housing challenges by focusing on housing and supply initiatives

It goes without saying that the need for/ access to/availability of housing is a major issue and challenge for governments across Canada. The last few years have seen governments focus more on supply as opposed to continuous policy changes on the demand side.

The AIC applauds the federal government's recent launch of the Housing Accelerator Fund which will help address the shortage of housing supply, however, more needs to be done as soon as possible to incentivize new housing starts. Targeted policies that help to increase the supply of housing in Canada are necessary to address housing affordability, a continuing concern for Canadians. While the housing market saw modest price declines due to rising interest rates, the shortage of housing supply remains, and will intensify as immigration numbers continue to climb and unemployment and inventory remains low. These factors are forcing house prices to remain high and hinders the efficacy of BOC interest rate adjustments to reduce inflation.

The AIC believes a holistic approach to supply needs to be considered, where industry and municipal, provincial and federal governments all work together if there is any possibility for solving the lack of inventory and encouraging affordable housing prices.

There are many factors impeding housing starts/construction/completion. Many of them are due to approval delays (permits, inspections, etc.), the lack of trained/skilled labour, NIMBYism, and restrictive or improper zoning

requirements. As an example, permit delays should be reduced by creating a program to train individuals in the use of e-permitting. The issue of permit delays in Canada is well known. For example, in Toronto, a developer must wait 249 days, while in Singapore it takes just 36 days and in Denmark and Finland only 65 days.² By funding training for individuals currently working in and with today's paper permitting system, both in government and industry, the federal government can reduce these delays that hamper the building of new housing supply in Canada.

While housing starts in June 2023 were up 2.3% from May 2023, corresponding to the six-month moving average of seasonally adjusted and annualized monthly housing starts across Canada, the year-to-date housing starts for the first half of 2023 were 8% lower than they were over the same period in 2022.³ The federal government should expand its focus on the supply aspect in all facets of home building, including an increase in education and availability of skilled labourers and other home building professionals, as well as the accessibility and affordability of building materials.

To address housing supply shortage there needs to be people to build them. With the construction industry expected to lose 20% of its 2022 labour force due to retirement,⁴ the federal government should prioritize investment in training programs and recruitment strategies that equip individuals with the necessary skills for the various construction trades, collaborating with trade unions, educational institutions and industry associations. There is a significant opportunity to offer this training and career path to the hundreds of thousands of immigrants choosing Canada as their new home over the next several years.

Regarding home building affordability, Canada's residential construction price

index (CPI) has increased by record levels – up 51% since the start of the pandemic – due to rising costs of building materials such as concrete, steel and lumber.⁵ Providing builders with access to affordable and quality building supplies is crucial to boost housing supply. The federal government should work with all levels of government to implement initiatives that would lower the cost of building supplies. This could include implementing reduced tariffs, taxes and import fees on essential building materials or increasing investment in local manufacturing of building supplies through grants or tax incentives – including avoiding and eliminating any intra-provincial costs currently being applied.

Continue to apply prudent underwriting guidelines

A core element of a healthy and balanced real estate market is the timely availability of reliable property valuations. AIC Professional Appraisers play an essential role in providing independent, third-party opinions of value to help stabilize and secure the market, as well as protect Canadians, while supporting the real estate market by contributing their expertise and knowledge to the lending industry and providing sound valuation advice to consumers and key stakeholders.

The *Residential Mortgage Underwriting Practices and Procedures (B-20 Guidelines)*, under the authority of OSFI, include provisions for FRFIs to obtain appropriate numbers of on-site inspections and independent appraisals to verify the value of collateral used during the mortgage underwriting process.

As always, knowing and understanding the value of the collateral is important to mitigate risk when there is a high loan-to-value ratio, when markets are in flux, such as in the current case, or when the creditworthiness of the borrower may be in doubt.

In Canada's current economic state, continued application of prudent underwriting guidelines, which include strong valuation fundamentals, is equally, if not more important than ever. Many mortgages are now over the 100% loan to value ratio threshold – proper valuation criteria could mitigate those elevated risks by obtaining an accurate and real time opinion of value.

While many participants in the market are seeking to expedite transactions, ultimately, the proper due diligence offered by an independent, third-party Professional Appraiser ensures that decision-makers have a reliable appraisal report providing a well-supported opinion of value.

Requiring FRFIs to apply proper due diligence by requiring valuation reports based on on-site, in-person inspections performed by qualified appraisers is a sound practice. It enables lenders to confirm the current valuation of the collateral when processing a mortgage loan application and provides the assurance that they are doing so with a valuation carried out in a fair and objective manner. In summary, we recommend that the Government of Canada continue to mandate, enhance, and enforce strong valuation fundamentals within FRFIs.

End notes

- ¹ <https://www.bankofcanada.ca/2023/05/financial-system-review-2023/>
- ² <https://www.cdhowe.org/expert-op-eds/three-ways-ottawa-could-really-help-boost-housing-supply-without-crossing-line-financial-post-op-ed>
- ³ <https://www.cmhc-schl.gc.ca/media-newsroom/news-releases/2023/record-month-to-month-increase-saar-housing-starts-reverses-trend-june>
- ⁴ <https://www.buildforce.ca/en/node/12330>
- ⁵ <https://thoughtleadership.rbc.com/proof-point-soaring-construction-costs-will-hamper-canadas-homebuilding-ambitions> 

La Journée sur la Colline du Parlement permet d'établir des relations vitales avec les représentants fédérales

Dans cette édition de défense des intérêts, nous mettons l'accent sur la 6^e Journée annuelle de l'Institut canadien des évaluateurs sur la Colline du Parlement, qui s'est tenue en même temps que les réunions du Comité de défense des intérêts à Ottawa, du 20 au 22 septembre 2023.

Les journées sur la Colline du Parlement constituent une occasion importante pour les membres et les dirigeants de l'ICE de rencontrer le plus grand nombre possible de ministres, de députés et de membres du personnel. Notre objectif, comme toujours, est de présenter l'ICE à ces intervenants gouvernementaux et de discuter du rôle important que jouent les évaluateurs dans l'industrie immobilière et l'économie canadienne. Les relations que nous établissons à cette occasion - et que nous renforçons par la suite, année après année - sont bénéfiques pour les membres de l'ICE et pour la protection du public, et elles garantissent à l'ICE un siège à la table des discussions fédérales relatives à l'évaluation et à l'industrie canadienne de l'immobilier.

En outre, ces réunions permettent à l'ICE de défendre certaines questions relatives au logement et à l'immobilier pour lesquelles

nous aimerions que le gouvernement fédéral prenne des mesures.

Cette année, les comités de défense des intérêts et de direction de l'ICE ont tenu 25 réunions très fructueuses et instructives dans le cadre de la Journée de la Colline du Parlement. En plus de la sensibilisation générale, ces réunions ont porté sur la consultation fédérale prébudgétaire de l'ICE pour 2024, réitérant le besoin de lignes directrices prudentes en matière de souscription hypothécaire, la nécessité de s'attaquer à la crise du logement en se concentrant sur les initiatives d'offre, et l'exemption des renouvellements hypothécaires de l'application de la simulation de crise lorsqu'ils sont effectués entre des institutions financières sous réglementation fédérale, afin que les Canadiens puissent obtenir les taux les plus concurrentiels possible.

Le mémoire prébudgétaire complet peut être lu sur le site web de l'ICE, et est également disponible ici : www.ourcommons.ca/Content/Committee/441/FINA/Brief/BR12564157/br-external/AppraisalInstituteOfCanada-10790489-f.pdf.

Ces commentaires seront transmis aux membres du Comité des finances de la Chambre des communes qui préparent un

rapport à l'intention de la ministre fédérale des Finances.

L'image de marque de l'ICE continue de se développer après plusieurs Journées de la Colline couronnées de succès. C'était la première année que nous organisions une réception sur la Colline du Parlement le jour précédant les réunions. L'événement était parrainé par le député Francesco Sorbara et a connu un succès retentissant, donnant lieu à de nombreuses discussions positives avec les législateurs et offrant une excellente occasion de continuer à nouer des relations avec les décideurs.

La direction de l'ICE continuera de s'engager auprès des ministres fédéraux, des députés et des fonctionnaires tout au long de la période 2023/2024, alors que nous allons de l'avant pour favoriser ces relations importantes. À une époque où l'offre et l'accessibilité du logement sont parmi les questions les plus importantes pour les Canadiens, il est plus important que jamais pour l'ICE de continuer à se concentrer sur ces efforts de défense des intérêts.

Pour voir des images de certaines des réunions qui ont eu lieu, veuillez consulter les pages Facebook, Twitter, LinkedIn et Instagram de l'ICE. 📸



Gary Anandasangaree, ministre des Relations Couronne-Autochtones; Keith Lancaster, chef de la direction par intérim de l'ICE; Sean Fraser, ministre du Logement; et Claudio Polito, P. App., AACI, président national de l'ICE.



Dan Brewer, P. App., AACI, Fellow; le ministre du Cabinet fantôme responsable du Logement, le député Scott Aitchison; Brad Brewster, P. App., AACI; et coordonnateur, affaires publiques et communications de l'ICE, Brandyn Hayes.



Christina Bhalla BA, DULE; porte-parole du NPD en matière de logement, la députée Jenny Kwan; Andy Pham P. App., AACI; et Terry Dowle, P. App., AACI.

Mémoire pour les consultations prébudgétaires en vue du budget fédéral de 2024

Aperçu des recommandations

1. S'assurer que les renouvellements hypothécaires sont dispensés de la simulation de crise lorsqu'ils passent d'une institution financière sous réglementation fédérale à une autre afin que les Canadiens puissent obtenir le taux le plus concurrentiel possible.
2. S'attaquer aux problèmes de logement en mettant l'accent sur les initiatives relatives à l'offre de logements.
3. Continuer à appliquer des lignes directrices de souscription prudentes.

À propos

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est la principale association d'évaluation des biens immobiliers au Canada. Sa mission consiste à « [f]aire progresser la profession d'évaluateur de biens immobiliers au Canada dans l'intérêt du public par l'éducation, l'autoréglementation et le soutien des membres ». Fondé en 1938, l'ICE est une organisation professionnelle d'autoréglementation qui accorde le titre prestigieux d'évaluateur professionnel (P. App.) accompagné des désignations d'Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) (Évaluateur accrédité de l'Institut canadien) et de Canadian Residential Appraiser (CRA) (Évaluateur résidentiel canadien) aux évaluateurs situés autant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Nos membres observent des normes reconnues à l'échelle nationale et internationale, soit les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC), et sont respectés partout dans le monde en raison du programme d'études rigoureux et de la formation professionnelle continue qu'ils doivent suivre.

Faisant partie intégrante du marché immobilier au Canada, les évaluateurs professionnels sont embauchés par des

participants aux marchés résidentiels, commerciaux et industriels et des membres du grand public pour fournir des opinions indépendantes, en temps réel, sur la valeur de biens immobiliers afin de les aider à prendre des décisions éclairées. Chaque année, les évaluateurs professionnels de l'ICE réalisent plus de 1 million d'évaluations d'une valeur totale supérieure à 1 billion de dollars.

Introduction

Ces dernières années, notre mode de vie et notre économie tout entière ont été bouleversés. Les effets de l'inflation, conjugués à la hausse apparemment perpétuelle des taux d'intérêt, ont réduit le pouvoir d'achat de nombreuses personnes qui n'ont pas encore accédé au marché du logement. Alors qu'on pourrait être porté à croire que le prix des logements diminuerait lorsque le pouvoir d'achat est réduit considérablement, divers facteurs (c.-à-d. l'immigration, le faible taux de chômage et le faible stock de logements) ont soit minimisé la baisse des prix, soit fait en sorte que ces derniers stagnent. Les gens ayant acheté un logement au plus fort du boom immobilier ont vu la valeur nette de leur logement être réduite, voire éliminée, et bon nombre d'entre eux voient leurs paiements mensuels augmenter. La Banque du Canada a reconnu que la part des ménages touchés



par l'augmentation des taux d'intérêt et incapables d'assurer le service de leur dette continuera de progresser au cours des prochaines années (Revue du système financier – 2023 de la Banque du Canada¹).

L'ICE et, par extension, ses membres mettent beaucoup l'accent sur la protection des consommateurs. Nous – l'ICE et ses membres – défendons les principes fondamentaux de l'évaluation par des tiers indépendants qui contribuent à atténuer les risques en garantissant que les prêteurs,

les assureurs et les consommateurs disposent de l'information nécessaire pour prendre des décisions éclairées. Travaillant de concert avec les constructeurs d'habitations, les agents immobiliers, les courtiers en prêts hypothécaires et les acheteurs de propriété, les évaluateurs jouent un rôle déterminant dans le secteur immobilier canadien.

Pour continuer à soutenir les Canadiens, il est important de prendre des décisions stratégiques qui aident les acheteurs et propriétaires, tout en garantissant la santé du système financier et du marché immobilier.

L'ICE croit que les trois recommandations suivantes contribueront à atténuer les risques sur le marché, ainsi qu'à rendre les logements plus abordables pour ceux qui aspirent à acheter une maison.

Dispenser les renouvellements hypothécaires de la simulation de crise selon les modalités de la Ligne directrice B-20

La Ligne directrice B-20 du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) exige l'application d'une « simulation de crise » aux prêts hypothécaires. Ainsi, les institutions financières fédérales (IFF) doivent appliquer un taux admissible minimal équivalent au montant le plus élevé entre le taux hypothécaire contractuel, majoré de 2 %, et 5,25 %. La simulation de crise s'applique à tous les prêts hypothécaires, qu'il s'agisse d'un nouveau prêt, d'un renouvellement ou d'un refinancement.

L'application de la simulation de crise aux renouvellements hypothécaires et son incidence sur la capacité du consommateur d'obtenir le taux d'intérêt le plus concurrentiel possible parmi les IFF sont préoccupantes, surtout dans le contexte actuel des taux d'intérêt (10 augmentations depuis mars 2022, ce qui représente une hausse de 1 900 %). Nous croyons que tous les emprunteurs hypothécaires actuels auprès d'IFF devraient pouvoir changer de prêteur sans être limités par l'application de la simulation de crise, s'ils trouvaient un taux d'intérêt plus favorable chez une autre IFF. L'application de la simulation de crise aux emprunteurs qui souhaitent changer de

prêteur lors du renouvellement pourrait se traduire par un taux d'intérêt plus élevé pour le consommateur à son IFF actuelle, d'où des paiements d'intérêt encore plus élevés qu'à une autre IFF et que l'offre du marché. Alors que de nombreux Canadiens doivent composer avec des coûts plus élevés dans pratiquement tous les aspects de leur vie quotidienne, un taux d'intérêt concurrentiel peut avoir une incidence considérable sur les liquidités des consommateurs.

Que ce soit à la fin du premier terme de l'hypothèque ou de plusieurs termes plus tard, les emprunteurs hypothécaires qui souhaitent renouveler leur prêt hypothécaire auprès d'une IFF ont déjà satisfait aux obligations du terme initial et ont prouvé leur capacité de rembourser leur prêt. Ces gens ont prouvé qu'ils sont des emprunteurs responsables, n'ont pas accumulé de dettes supplémentaires sur leurs prêts hypothécaires et ont géré prudemment leurs obligations financières.

De plus, le transfert d'une hypothèque d'une IFF à une autre n'ajoute aucun risque financier pour les IFF puisque le prêteur initial renouvelerait l'hypothèque dans la grande majorité des cas, sinon la totalité. Cela n'aurait aucun effet sur la stabilité des IFF.

On pourrait appliquer certains paramètres, comme la limitation de la capacité de l'emprunteur de se refinancer au moment du renouvellement ou de l'obtention d'une marge de crédit hypothécaire, ou de la vérification de l'augmentation du montant du prêt par l'emprunteur pendant la durée de l'hypothèque. En outre, on pourrait établir un ratio prêt-valeur pour déterminer si la simulation de crise devrait encore s'appliquer. En cas de transfert d'une IFF à une autre, la nouvelle IFF pourrait obtenir une évaluation professionnelle pour déterminer le ratio prêt-valeur actuel. Enfin, l'application de la simulation de crise peut continuer d'être exigée si le consommateur cherche à renouveler un prêt hypothécaire d'une institution financière non fédérale à une institution financière fédérale.

Nous recommandons donc que les renouvellements hypothécaires soient dispensés de la simulation de crise afin

que les Canadiens puissent obtenir le taux le plus concurrentiel possible dans les institutions financières sous réglementation fédérale. Nous croyons que ce changement d'orientation cadre bien avec l'esprit et les objectifs de la Ligne directrice B-20, car il n'imposerait pas de risques supplémentaires à la solvabilité des IFF. Cela démontrerait aussi que l'organisme de réglementation apporte des modifications en fonction des réalités du marché.

S'attaquer aux problèmes de logement en mettant l'accent sur les initiatives en matière de logement et d'offre

Il va sans dire que le besoin, l'accessibilité et la disponibilité de logements constituent des problèmes et des défis majeurs pour les gouvernements à l'échelle du Canada. Ces dernières années, les gouvernements ont mis davantage l'accent sur l'offre, plutôt que de constamment chercher à modifier les politiques relatives à la demande.

L'ICE salue le lancement récent par le gouvernement fédéral du Fonds pour accélérer la construction de logements, qui contribuera à remédier à la pénurie de logements. Toutefois, il faut en faire plus dès que possible pour encourager les nouvelles mises en chantier. Des politiques ciblées qui contribuent à augmenter l'offre de logements au Canada sont nécessaires pour résoudre le problème de l'abordabilité du logement, une préoccupation constante pour les Canadiens. Bien que le marché du logement ait connu de modestes baisses de prix dues à la hausse des taux d'intérêt, la pénurie de logements persiste et s'intensifiera, à mesure que l'immigration continue d'augmenter et que le taux de chômage et le stock de logements restent faibles. Ces facteurs forcent le prix des logements à demeurer élevés et nuisent à la capacité des ajustements des taux d'intérêt de la Banque du Canada de réduire l'inflation.

L'ICE estime qu'il faut envisager une approche globale de l'offre, dans laquelle l'industrie et les autorités municipales, provinciales et fédérales collaborent en vue de tenter de résoudre le problème du manque de stocks et de favoriser l'abordabilité des logements.

De nombreux facteurs entravent les mises en chantier, la construction et l'achèvement des logements. Bon nombre d'entre eux sont attribuables aux retards dans le processus d'approbation (permis, inspections, etc.), au manque de main-d'œuvre formée et qualifiée, au nombrilisme, ainsi qu'aux exigences restrictives ou inappropriées en matière de zonage. Par exemple, il faudrait réduire les retards dans l'obtention de permis en créant un programme de formation sur l'utilisation de permis électroniques. Le retard dans l'obtention de permis est un problème bien connu au Canada. Par exemple, à Toronto, un promoteur doit attendre 249 jours, alors que, à Singapour, cela prend juste 36 jours et, au Danemark et en Finlande, seulement 65 jours.² En finançant la formation des personnes qui travaillent actuellement dans le système de délivrance des permis sur papier, tant au sein du gouvernement que de l'industrie, le gouvernement fédéral peut réduire les retards qui entravent la construction de nouveaux logements au Canada.

Même si les mises en chantier en juin 2023 ont augmenté de 2,3 % par rapport à mai 2023, ce qui correspond à la moyenne mobile de six mois du nombre mensuel désaisonnalisé et annualisé de mises en chantier d'habitations à l'échelle du Canada, le cumul annuel des mises en chantier d'habitations au premier semestre de 2023 a été inférieur de 8 % à ce qu'il était à la même période en 2022.³ Le gouvernement fédéral devrait se concentrer davantage sur l'offre dans tous les aspects de la construction de logements, notamment en améliorant la formation et la disponibilité d'ouvriers qualifiés et d'autres professionnels de la construction, ainsi que l'accessibilité et le prix des matériaux de construction.

Pour remédier à la pénurie de logements, il faut des gens pour les construire. Alors que le secteur de la construction devrait perdre 20 % de sa population active de 2022 en raison des départs à la retraite,⁴ le gouvernement fédéral devrait donner la priorité aux investissements dans les programmes de formation et les stratégies de recrutement

qui permettent aux gens d'acquérir les compétences nécessaires aux différents métiers de la construction, en collaboration avec les syndicats, les établissements d'enseignement et les associations sectorielles. Il y a une belle occasion d'offrir cette formation et ce parcours professionnel aux centaines de milliers d'immigrants qui choisiront le Canada comme nouvelle patrie au cours des prochaines années.

En ce qui concerne l'abordabilité de la construction des logements, l'indice des prix de la construction résidentielle (IPCR) au Canada a atteint des niveaux records – en hausse de 51 % depuis le début de la pandémie – à cause de l'augmentation des coûts des matériaux de construction tels que le béton, l'acier et le bois d'œuvre.⁵ Pour stimuler l'offre de logements, il est essentiel que les constructeurs aient accès à des matériaux de construction abordables et de qualité. Le gouvernement fédéral devrait travailler avec tous les ordres de gouvernement pour mettre en œuvre des initiatives qui réduiraient le coût des matériaux de construction. Il pourrait, entre autres, réduire les droits de douane, les taxes et les droits à l'importation sur les matériaux de construction essentiels ou augmenter les investissements dans la fabrication locale de matériaux de construction par l'entremise de subventions ou d'incitations fiscales, y compris en évitant et en éliminant tous les coûts intraprovinciaux actuellement appliqués.

Continuer à appliquer des lignes directrices de souscription prudentes

Un élément fondamental d'un marché immobilier sain et équilibré est l'accès, en temps utile, à des évaluations fiables des biens immobiliers. Les évaluateurs professionnels de l'ICE jouent un rôle essentiel en fournissant des avis de valeur indépendants, émis par des tiers, afin de stabiliser et de sécuriser le marché, ainsi que de protéger les Canadiens, tout en soutenant le marché immobilier en apportant leur expertise et leurs connaissances au secteur des prêts et en fournissant des conseils d'évaluation judicieux aux consommateurs et aux principales parties prenantes.

Les lignes directrices B-20 (Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels), sous l'autorité du BSIF, comprennent des dispositions permettant aux IFF d'obtenir un nombre approprié d'inspections sur place et d'évaluations indépendantes afin de vérifier la valeur des garanties utilisées au cours du processus de souscription des prêts hypothécaires. Comme toujours, il est important de connaître et de comprendre la valeur de la garantie pour atténuer le risque lorsque le ratio prêt-valeur est élevé, lorsque les marchés fluctuent, comme c'est le cas actuellement, ou lorsque la solvabilité de l'emprunteur peut être mise en doute.

Dans la situation économique actuelle du Canada, il est tout aussi important, voire plus important que jamais, de continuer à appliquer des lignes directrices prudentes en matière de souscription, qui comprennent des bases d'évaluation solides. De nombreux prêts hypothécaires dépassent aujourd'hui le seuil de 100 % du ratio prêt-valeur. Des critères d'évaluation appropriés pourraient atténuer ces risques élevés en donnant une opinion précise et en temps réel de la valeur.

Bien que de nombreux acteurs du marché cherchent à accélérer les transactions, en fin de compte, la diligence raisonnable offerte par un évaluateur professionnel indépendant et tiers garantit que les décideurs disposent d'un rapport d'évaluation fiable fournissant un avis de valeur bien étayé.

Exiger des IFF qu'elles fassent preuve d'une diligence raisonnable en demandant des rapports d'évaluation fondés sur des inspections sur place et en personne effectuées par des évaluateurs qualifiés est une pratique saine. Elle permet aux prêteurs de confirmer l'évaluation actuelle de la garantie lorsqu'ils traitent une demande de prêt hypothécaire et donne l'assurance qu'ils le font sur la base d'une évaluation effectuée de manière équitable et objective. En résumé, nous recommandons au gouvernement du Canada de continuer à rendre obligatoire, à renforcer et à appliquer des principes fondamentaux d'évaluation solides au sein des IFF. 



Equity, diversity, and inclusion (EDI): Why the hype?

BY SHAFANA MITHA, CCIP, MBA, CPA-CMA

Principal, aKollage Consulting Inc.

Organizations are making Equity, Diversity, and Inclusion (EDI) a priority by investing in their most important resource: their workforce. After many organizations have spent decades on this focus, it's now evident that it's not a buzzword or fad. It's a reality that our workforces, stakeholders, and professions are diverse. It's how we use this diversity to strengthen our practice and the profession that makes the difference.

Many professional associations are investing in this priority to ensure that their respective professions are fueled by the best of current and future talent and to support the diverse needs of Canadians seeking services from their members. EDI connects all aspects of the appraisal profession, including reporting, leadership, policy development, and communications. As a result, it can create a sense of safety and belonging with your colleagues and clients.



Excluded Workplaces:

- Demotivated
- Complaints
- Unempowered
- Feel like doing less than expected
- Want to put in less effort
- Time goes by slowly

VS

Inclusive Workplace

Increased employee engagement

Promotes creativity and innovation

Retains and motivates staff

Accelerates on the job performance and productivity

Reduces cost associated with recruitment

Improves employer brand and reputation

Why is EDI an important focus?

As Canadians, we know that diversity is our reality. We know that there is more we want and need to know to better understand the lived experiences of our fellow Canadians and, in the professional setting, your clients. In turn, the more able you are to provide supports that are inclusive of their diverse needs.

EDI work is also an opportunity to better understand how the appraisal profession can continue to strengthen the services that Professional Appraisers (P. App.) offer in the Canadian real estate market.

Appraisers know the importance of data in monitoring the trends in a given real estate market, and EDI is no different. Within each EDI journey, one needs to measure and analyze data. Well-designed indicators can demonstrate whether or not an organization is representative of society, but also whether or not it has the right tools to help its members succeed and excel in a changing professional landscape.

Furthermore, attracting diverse lived experiences to a profession brings new best practices to the table for everyone. This means engaging with individuals from a broad range of professional experiences, including those who have been trained abroad or young people entering the profession right out of post-secondary. Each person can bring a unique perspective to the profession that continues to challenge the status quo and bring innovation, collaboration, and whole new ways of thinking.

As employers or leaders in an organization, understanding how to maintain an inclusive workplace where each individual feels that they belong and that their unique perspectives and lived experiences are valued creates an environment where employees are empowered to be their best selves. This can result in far less turnover and more productivity in your team, as your employees become highly engaged and vested in their work.

At the end of the day, focusing on EDI helps your bottom line. EDI efforts can result in cost savings in human resource costs, as well as add productivity and innovation to your workplace that can increase profitability. EDI is not just great sense, but great dollars and cents.

Where can we go from here?

As a membership body, the AIC is enhancing its leadership in EDI by creating more education and development opportunities, benchmarking progress, removing unintended barriers in its policies and processes, and continuing to enhance its practices in attracting diverse Members and volunteers.

Join us on this exciting journey. Bring your diverse voices to the table – whether it's participating in networking events, by volunteering your time and knowledge, being a mentor, or promoting the profession in diverse spaces.

Bring EDI to your own workplace. Invest in learning more about EDI, look to incorporate more inclusive language into your reporting and communications, assess your organizational policies and processes using an EDI lens, discuss with your clients what their diverse needs are, and create partnerships to make your workplace safer and more inclusive for all.

Last but not least, share your knowledge, experiences, and expertise so that the AIC can continue to incorporate your lived experience in its work and strive for excellence in the appraisal profession for all. 📌



Looking for a career with purpose?

Share your expertise and appraise some of Canada's most progressive agricultural, commercial and industrial assets.

Sound interesting? Reach out to Hugues Laverdure, FCC Senior Director, at hugues.laverdure@fcc.ca.

Vous voulez donner un élan à votre carrière?

Mettez votre expertise à profit et évaluez certains des actifs agricoles, commerciaux et industriels les plus modernes au Canada.

Ça vous intéresse?

Communiquez avec Hugues Laverdure, premier directeur à FAC, par courriel à l'adresse hugues.laverdure@fac.ca.



A properly handled claim can make a large difference in the outcome of the claim

The approach of Verity Claims Management to every claim will be to provide "Fundamental True Value." Our claims handling services are grounded in the following principles:

- Client-focused service
- Collaboration with other service providers
- Careful and thorough analysis and investigation
- Prompt and clear reporting to clients

1860 Appleby Line-Suite 420, Burlington, ON L7L 7H7
KatjaK@verityclaims.ca | 647-884-5065
9776478 Canada Inc.



Équité, diversité et inclusion (EDI) : Pourquoi toute cette médiatisation?

BY SHAFANA MITHA, CCIP, MBA, CPA-CMA

Principal, aKollage Consulting Inc.

Les organisations font de l'équité, de la diversité et de l'inclusion (EDI) une priorité en investissant dans leur ressource la plus importante : leur personnel. Après que de nombreuses organisations ont consacré des décennies à cette question, il est désormais évident qu'il ne s'agit pas d'un mot à la mode ou d'un feu de paille. C'est une réalité : nos effectifs, nos parties prenantes et nos professions sont diversifiés. Ce qui fait une différence, c'est la façon dont nous utilisons cette diversité pour renforcer notre pratique et la profession.

De nombreuses associations professionnelles investissent dans cette priorité pour s'assurer que leurs professions respectives sont alimentées par les meilleurs talents actuels et futurs et pour soutenir les divers besoins des Canadiens qui recherchent des services auprès de leurs membres. L'EDI relie tous les aspects de la profession d'évaluateur, y compris les rapports, le leadership,

l'élaboration des politiques et les communications, et peut ainsi créer un sentiment de sécurité et d'appartenance auprès de vos collègues et de vos clients.

Pourquoi l'EDI est-il un sujet important?

En tant que Canadiens, nous savons que la diversité est notre réalité. Nous savons que nous voulons et devons en savoir plus pour mieux comprendre les expériences vécues par nos concitoyens et, dans le cadre professionnel, par nos clients. En retour, vous serez plus à même de fournir des aides qui tiennent compte de la diversité de leurs besoins.

Le travail sur l'EDI est également l'occasion de mieux comprendre comment la profession d'évaluateur peut continuer à renforcer les services que les Évaluateurs Professionnels (P. App.) offrent sur le marché immobilier canadien.

Lieux de travail exclus :

- Démotivés
- Plaintes
- Démunis
- Envie d'en faire moins qu'attendu
- Désir de faire moins d'efforts
- Le temps passe lentement

VS

Lieu de travail inclusif

Augmentation de l'engagement des employés

Conserve et motive le personnel

Réduit les coûts liés au recrutement

Favorise la créativité et l'innovation

Accélère performance et productivité au travail

Améliore la marque et la réputation de l'employeur



Les évaluateurs connaissent l'importance des données pour suivre les tendances d'un marché immobilier donné, et l'EDI n'est pas différent. Dans le cadre de chaque parcours EDI, il est nécessaire de mesurer et d'analyser les données. Des indicateurs bien conçus peuvent montrer si une organisation est représentative de la société, mais aussi si elle dispose des bons outils pour aider ses membres à réussir et à exceller dans un paysage professionnel en mutation.

En outre, le fait d'attirer des expériences vécues diverses dans une profession apporte de nouvelles bonnes pratiques pour tout le monde. Cela signifie qu'il faut s'engager avec des personnes ayant un large éventail d'expériences professionnelles, y compris celles qui ont été formées à l'étranger ou les jeunes qui entrent dans la profession dès la fin de leurs études postsecondaires. Chaque personne peut apporter une perspective unique à la profession qui continue de remettre en question le statu quo et d'apporter l'innovation, la collaboration et de toutes nouvelles façons de penser.

En tant qu'employeurs ou dirigeants d'une organisation, comprendre comment maintenir un lieu de travail inclusif où chaque individu se sent à sa place et où ses perspectives uniques et ses expériences vécues sont valorisées crée un environnement où les employés sont habilités à donner le meilleur d'eux-mêmes. Cela peut se traduire par une diminution du taux de rotation et une augmentation de la productivité au sein de votre équipe, car vos employés s'engagent et s'investissent dans leur travail.

En fin de compte, le fait de se concentrer sur l'EDI contribue à votre résultat net. Les efforts en matière d'EDI peuvent se traduire par des économies sur les coûts des ressources humaines, ainsi

que par une augmentation de la productivité et de l'innovation sur le lieu de travail, ce qui peut accroître la rentabilité. L'EDI n'est pas seulement une question de bon sens, c'est aussi une question de dollars et de centimes!

Que pouvons-nous faire à présent?

En tant qu'association de membres, l'ICE renforce son leadership en matière d'EDI en créant davantage d'opportunités de formation et de développement, en évaluant les progrès, en supprimant les obstacles involontaires dans ses politiques et processus, et en continuant à améliorer ses pratiques pour attirer des membres et des bénévoles diversifiés.

Rejoignez-nous dans cette aventure passionnante! Apportez vos voix diverses à la table - que ce soit en participant à des événements de réseautage, en offrant votre temps et vos connaissances, en devenant un mentor ou en promouvant la profession dans des espaces diversifiés.

Apportez l'EDI sur votre propre lieu de travail! Investissez dans l'apprentissage de l'EDI, cherchez à intégrer un langage plus inclusif dans vos rapports et vos communications, évaluez vos politiques et processus organisationnels à l'aune de l'EDI, discutez avec vos clients de la diversité de leurs besoins et créez des partenariats pour rendre votre lieu de travail plus sûr et plus inclusif pour tous et toutes.

Enfin et surtout, partagez vos connaissances, vos expériences et votre expertise afin que l'ICE puisse continuer à intégrer votre expérience vécue dans son travail et à viser l'excellence dans la profession d'évaluateur pour tous et toutes. 



Forge your own path to success

Join CBRE's Valuation & Advisory Services Team

At CBRE, you are empowered to take your career where you want it to go. Enjoy workplace flexibility with tremendous scale—in an inclusive, collaborative environment with supportive teammates. Work on an industry-leading national team that provides unmatched client service by leveraging best in class research, superior technology and industry expertise.

Adam Hannah, MBA

Head of Valuation & Advisory Services (Canada)
adam.hannah@cbre.com
+1 416 815 2393

cbre.ca/vas

CBRE



Julie Dubé, P. App., AACI, É.A.

You were recently nominated for the Tyler Beatty Award for being a top appraiser under the age of 40. Can you describe what it means to you to be nominated for such a prestigious award?

It is a great recognition to highlight my professional career, though it is still in its early stages. Seeing that my efforts and accomplishments are recognized motivates me to continue on this path and to become an example for younger professionals. Completing the exercise of presenting my candidacy has also been a great opportunity to have a retrospective view on my career and reflect on my achievements.

What is your educational background?

I completed a bachelor's degree in Business Administration at Laval University in 2008. I then obtained my CRA designation in 2009 and my AACI in 2018. In between, I completed an MBA at HEC Montréal from 2017 to 2019.

You first worked with your father in the appraisal field, subsequently with the Altus Group, and now Ivanhoé Cambridge. How did those moves come about, and what does your current position entail?

I started my position in 2008 in my hometown, Montmagny, Québec, where I worked with my father for four years. I then got a call to work for the Altus Group and returned to Québec City in 2012. In 2014, I moved to the Montréal office where I did appraisals for seniors' residences and shopping centres and began to have national-level mandates. In 2018, I joined the asset valuation team at Ivanhoé Cambridge, where I am still working to this day. Our team's role is to manage the valuation process for the update of the company's financial statements. In this position, we are required to collaborate with appraisers located all over the world, which is a rewarding experience as a professional.

What made you decide to become an appraiser?

When I was completing my bachelor's degree at Laval University, I had to choose a specialty. I hesitated between finance and real estate because I had a strong preference for both fields. I eventually leaned into real estate since I was more familiar with it – my father himself was a designated appraiser. Real estate is an interesting profession for me because it is often complemented by several other fields such as law, engineering, and finance. Even though I majored in real estate at school, my current job combines both real estate and finance, so it is the best of both worlds.

You earned your AACI designation in 2018 while completing your MBA. Can you tell us about that process and any challenges you faced?

It was a busy time. I was working full-time and going to school part-time, which required about 15 to 25 hours per week of studies. Since time was a limited resource, I had to prioritize, manage imbalances, and accept that not everything would be perfect. It is at times like this that the effort-impact concept helps decide what needs to be prioritized.

You recently became President-Elect of the Montréal Chapter of the CREW Network. What is that organization all about and why did you become involved with it?

CREW M is part of the CREW Network. Created in 1989, it is the first network in the industry dedicated to promoting and supporting the success of women in commercial real estate. The 12,000 members represent almost every discipline in the commercial real estate industry and meet in 78 chapters covering major North American markets, including seven chapters in Canada. The Montréal-Québec Chapter (Crew M) includes over 200 members and celebrated its 20-year anniversary in 2023. The organization's challenge is to contribute to the emergence of a business model based on diversity and to value the influence of women in the industry.

THE FUTURE IS BRIGHT

I joined CREWM in 2015 and immediately felt the benefits in my career, professional development, and networking. This is an organization that is close to my heart because it has brought me so much from a professional and personal point of view. It was natural for me to give back to this organization that complements my values.

What does it mean to you to be a leader in the promotion and support of women in real estate?

The commercial real estate industry is male-dominated, and it is rare to find women who have not experienced prejudice or discrimination at work because of their gender. I am no exception, and that is why I have equipped myself to carve out my place in my field through mentorship, leadership training, and developing my network. Reaching a position as prestigious as CREWM president at such a young age (I will be the second president under the age of 40 in our 20 years of existence) gives me the conviction that my efforts bear fruit and that the results of our efforts can live up to our ambitions. With my appointment, I hope to inspire other young professionals to set ambitious challenges for the achievement of their professional goals.

The AIC is very involved in and committed to promoting equality, diversity, and inclusion in the profession. How would you describe the current situation for women in the profession and is it changing for the better?

It could be said that the status of women in real estate has improved in recent years because the labour market, in general, is more sensitive to the inclusion of women. For real estate, not only has the number of women joining the profession increased, but more importantly, they are reaching higher positions within the field. That said, we are still moving at a slow pace to achieve parity for executive positions, even though the female leadership model is increasingly recognized in organizations. There also continues to be male camaraderie in interpersonal relationships, which makes it more difficult for women to develop their network of contacts.

I find the actions undertaken by the AIC for diversity, equity, and inclusion in our field very relevant. We must encourage all Members, regardless of gender, to recognize unconscious biases and be allies for all sources of diversity.

How long have you been a Member of the AIC and can you describe what that experience has been like so far?

I obtained my AACI designation in 2018 when the scope of my work became national and was no longer limited to the province of Quebec. I have held that designation now for five years, but I have been practicing the profession for 15 years. Although, in my current job, I no longer have to sign an appraisal deed, I find it important to keep the professional designation because I am proud to represent the profession both in company and with the appraisers I work with around the world.

Do you attend AIC events or participate as a volunteer with the AIC in any capacity? If so, why do you feel that is important?

Having earned my designation while working part-time on my MBA, it was difficult to allocate time for volunteering. Then there was the

COVID pandemic, and now I am very involved with CREWM. As a result, I have not had the opportunity to participate in AIC events. I do feel it is important and I would very much like to do so in the near future.

What advice would you give to someone looking to enter the appraisal profession?

To become a good appraiser, you need to have a good understanding of the market, keep up to date with trends, and know how to investigate real estate transactions through time. This can be difficult when you are just starting out, so I encourage new appraisers to find rigorous mentors who can teach them about the markets in which they work. It is also important for new appraisers to take their time to get to know the issues in the sector, the properties being appraised, and the market context. This may take some extra time initially, but it soon becomes easier, and the knowledge to be gained is worth the extra effort.

Finally, the real estate market is not the most transparent and the circulation of information can be difficult from profession to profession. That is why all appraisers should develop and nurture a reliable network of other professionals, right from the beginning of their career ... you will reap the benefits over the years. If you are not initially comfortable with networking, know that this is a skill you can develop over time and there is training available in this area.

What career plans do you have going forward?

Where do you see yourself in five years?

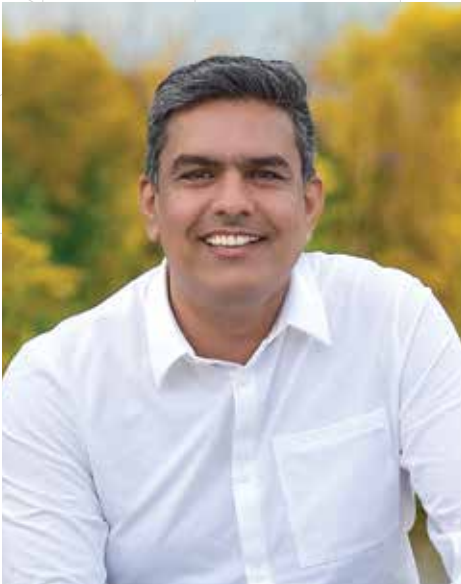
Surprisingly, I don't like to have a specific plan, because I want to give myself the flexibility to adapt my path according to the opportunities that arise. What guides me towards the future is to always invest myself as much as possible in my role and to continue to evolve professionally. This does not necessarily mean changing jobs, because you can very well evolve within the same position, or outside of work, like I do through my involvement with CREWM. So, standing still is not an option.

Do you have any personal goals that motivate you in your career? What does success look like to you?

Management and strategy are both important to my career. I find it interesting to be involved on the Board of Directors and, even if it is not directly related to my work, I see it as a professional accomplishment. The success of a career lies in achieving personal balance, which includes professional achievements, but also the maintenance of professional, personal, and family balance. The balance of these three components leads to the satisfaction of our achievements.

Outside of work-related activities, how do you enjoy spending your free time?

I live in a neighbourhood of Montréal where culture is very important, so I like to participate in cultural activities and attend plays, concerts, and comedy shows. I also devote myself to painting, even if the result is somewhat amateurish. This artistic side helps me develop my creativity and exploit another facet of my personality that is not necessarily found in my professional life. ■



Pardeep Punia, P. App., CRA

You were recently nominated for the Tyler Beatty Award for being a top appraiser under the age of 40. Can you describe what it means to you to be nominated for such a prestigious award?

Being nominated for the prestigious Tyler Beatty Award carries immense importance for me, as it serves as a testament to my professional accomplishments, mentorship contributions, and volunteer efforts within the field of residential appraisal in Canada since 2013. This recognition underscores my unwavering dedication to excellence and my commitment to advancing the industry through mentorship and community engagement.

Can you tell us about your educational background?

I hold two degrees: a Bachelor of Science and a Master of Biomedical Sciences from Delhi University in India.

What is your current position and what are your job responsibilities?

I have been actively engaged in the field of appraisal since 2013. In 2018, I earned the P. App., CRA designation. Since obtaining this designation, my professional focus has been primarily in Ontario, where I specialize in serving the Greater Toronto Area (GTA) and surrounding regions.

Currently, I am the proud owner of a boutique appraisal firm located in Oakville. Our clientele includes Appraisal Management Companies (AMCs), major Canadian banks, mortgage brokers, and private lenders. Within my firm, I have established a dedicated team comprising both of Candidate appraisers and proficient office managers.

In addition to overseeing the daily operations of my firm, I also hold the crucial responsibility of reviewing and co-signing appraisal reports submitted by our Candidates. This commitment to quality assurance ensures that our clients consistently receive accurate and reliable appraisals.

Furthermore, I am actively involved in volunteer activities within the Appraisal Institute of Canada (AIC), both at the local and national levels. My commitment to the profession extends beyond my business endeavors, driven by my fervor for contributing to and supporting the progress and enhancement of the appraisal sector.

Can you describe your career path and what made you decide to become an appraiser?

After relocating to Canada, I embarked on a career journey with an international restaurant franchise. In this role, I assumed responsibility for overseeing franchise operations locally and then across Western Canada. Subsequently, I transitioned to another role within the same company where I spearheaded operation compliance efforts and comprehensive business analyses for individual franchises across the country. This role provided me with the unique opportunity to travel extensively within Canada, which taught me the nuances of franchise real estate in diverse Canadian markets. This experience served as a catalyst for my interest in appraisals and ignited my interest in real estate risk management. Ultimately, these experiences led me to enroll in the courses to begin my career in real estate appraisal.

You earned your CRA designation in 2018. What was that process like and what challenges did it present?

I completed the Canadian Residential Appraiser (CRA) course curriculum at UBC's Sauder School of Business. This comprehensive program involved both coursework and a professional applied experience program, which I completed under the guidance of a mentor to attain the prestigious CRA designation. For me, this process spanned a total of five years.

Throughout my academic journey at UBC, I experienced exceptional support from my instructors, who provided clear and insightful course instructions. While the weekly assignments

and projects proved immensely beneficial, they also presented a substantial challenge due to my concurrent commitments to a full-time job and caring for a newborn. The completion of all my coursework, assignments, and projects demanded personal discipline, effective time management, and notably, unwavering support from my family.

Since, 2018, you have mentored over 15 AIC Candidates and reviewed more than 2,000 appraisal reports submitted by them. Why did you choose to get involved in that capacity?

After I earned my designation, I decided to take on a mentoring/co-signer role. This decision was motivated by my desire to reciprocate the support I received during my own CRA journey. To date, I have mentored a diverse group of Candidates from various demographic, personal, and professional backgrounds. While assisting Candidates' professional growth, I also benefited from a two-way learning process. It is worth noting that the Candidates I have mentor play an integral role within my team, actively contributing to the overall quality of our work and the financial success of our business operations.

You have also been involved as a volunteer with AIC Ontario, and more recently, became a member of the AIC Professional Practice Committee and the Investigating Sub-committee, which both operate at the national level. Can you describe what that experience has been like?

I began my volunteer work with a Local Chapter in Ontario, where my role involved organizing regular chapter meetings and Continuous Professional Development (CPD) events. This experience was personally fulfilling as it enabled me to establish valuable connections with my fellow appraisers, as well as with current and prospective clients. It has served as an excellent platform for fostering collaboration, continuous learning, and contributing to my professional development, while also contributing to the progress of the appraisal community in Canada.

My membership on the AIC national Professional Practice Committee and its Investigating Sub-committee has since provided me firsthand exposure to the complaint resolution process and emphasized for me the importance of adhering to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. This exposure has bolstered my confidence in the fairness and integrity of the investigative procedures instituted by the AIC.

Moreover, actively participating in meaningful exchanges during these volunteer gatherings has helped me stay well-informed about the evolving challenges and demands of our industry. Considering the advantages of volunteering, as outlined above, I highly recommend that young appraisers consider volunteering with the AIC.

You lived in India before coming to Canada. When you arrived in Canada, you lived in Manitoba, and now you're located in Oakville, Ontario. Has the experience of living and working

in different countries and cities created any advantages or disadvantages for you?

Advantages, absolutely! Relocating from a country with temperatures exceeding +40°C to one with temperatures plummeting to -40°C was a transformative experience for both me and my wife.

My background traces back to a farming family in a small Indian village. I then moved to a city for my schooling and later to the capital of India for my college and university education. Fifteen years ago, my wife and I decided to move to Canada, where we were welcomed with open arms and given the prospect of growing personally and professionally. I then had the opportunity to travel extensively throughout Canada, covering a wide range of regions and territories.

My appraisal journey started in Winnipeg, where I appraised properties in both urban and rural areas of Manitoba. I covered huge expanses of the province, exploring places I had never imagined I would go. Subsequently, we made a move to Ontario, which was different compared to Manitoba in many ways, including its demographics, economy, and weather.

My experiences across Canada and in India have cultivated resilience and perseverance within me, qualities that have proven invaluable in effectively balancing the demands of my family and my career. These attributes were also instrumental in successfully completing my designation and now, continue to benefit me when engaging with clients.

What advice would you give to someone looking to enter the appraisal profession?

It requires a substantial investment of time and unwavering dedication to become a successful appraiser.

What career plans do you have going forward? Where do you see yourself in five years?

I am enthusiastic about collaborating with both emerging talent and seasoned appraisers. I aspire to expand our team and the range of appraisal services we offer in the future.

Do you have any personal goals that motivate you in your career? What does success look like to you?

A commitment to continuous learning serves as my driving force, propelling me to excel in both my personal and professional endeavors. I define success as achieving financial stability, maintaining a happy and healthy family, and earning a respected reputation within the community.

Outside of your career demands, what do you enjoy doing in your free time?

Outside my work, I enjoy playing volleyball and coaching my son's flag football team. Additionally, I highly value my evening walks with my wife, a cherished routine, even though she occasionally playfully nudges me to partake in them. 🏡

CDCINC

Your Full Service National Appraisal Company

START YOUR CAREER WITH CDC &
APPLY TODAY

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

1 (866) 479-7922
www.cdcinc.ca

RESIDENTIAL

AGRICULTURAL

INDUSTRIAL

MULTI-FAMILY

OFFICE

RETAIL

LAND DEVELOPMENT



Julie Dubé, P. App., AACI, É.A.

Vous avez récemment été mis en nomination pour le prix Tyler Beatty pour avoir été l'une des meilleures évaluateurs de moins de 40 ans. Pouvez-vous décrire ce que cela signifie pour vous d'être nominée pour un prix aussi prestigieux?

C'est en effet une belle reconnaissance de vouloir souligner mon parcours professionnel, bien que ma carrière est encore jeune. Voir que les efforts et les accomplissements sont reconnus me motivent à continuer à ce sens et à devenir un exemple pour les plus jeunes dans la profession. C'est mon amie Ayda Chamcham impliquée à l'ICE qui m'a approché pour la soumission de ma candidature et je la remercie pour cette attention. Faire l'exercice de présenter sa candidature est également une belle occasion d'avoir une rétrospective sur son parcours et constater les acquis.

Quelle est votre formation?

J'ai fait un baccalauréat en administration des affaires à l'Université Laval, dont j'ai été diplômée en 2008. J'ai obtenu mon titre d'évaluateur agréé en 2009, puis celui de AACI en 2018. Entretemps, j'ai fait un MBA au HEC Montréal de 2017 à 2019.

Vous avez d'abord travaillé avec votre père dans le domaine de l'évaluation, ensuite avec le Groupe Altus et maintenant chez Ivanhoé Cambridge. Comment ces changements ont-ils eu lieu et en quoi consiste votre poste actuel?

J'ai commencé ma carrière en 2008 dans ma ville natale, Montmagny, où j'ai travaillé avec mon père pendant quatre ans. À un certain point, j'ai eu l'appel de la ville. Je suis donc retournée à Québec en 2012 pour travailler chez le Groupe Altus. En 2014, j'ai déménagé au bureau de Montréal où je faisais l'évaluation des résidences pour aînés et des centres commerciaux et je me suis mise à avoir des mandats à l'échelle nationale. En 2018, j'ai rejoint l'équipe d'évaluation des actifs chez Ivanhoé Cambridge, où je suis encore en poste à ce jour. Le rôle de notre équipe consiste à gérer le processus d'évaluation des actifs en détention direct pour la mise à jour des états financiers de l'entreprise. Nous sommes donc amenés à collaborer avec des évaluateurs localisés partout sur la planète, ce qui est une expérience enrichissante en tant que professionnelle.

Pourquoi avez-vous décidé de devenir évaluateur?

Lorsque je faisais mon baccalauréat à l'université Laval, je devais choisir une spécialité, j'ai hésité entre la finance et l'immobilier car

j'avais de forte préférence pour ces deux domaines. J'ai finalement penché vers l'immobilier puisque j'y étais familière – mon père étant lui-même évaluateur agréé. L'immobilier est une profession intéressante pour moi car il se complémente souvent à plusieurs autres domaines comme le droit, l'ingénierie et la finance. Nonobstant le fait que je me suis spécialisée en immobilier à l'école, mon travail actuel combine autant l'immobilier que la finance, c'est donc le meilleur des deux mondes !

Vous avez obtenu votre titre AACI en 2018 alors que vous terminiez votre MBA. Pouvez-vous nous parler de ce processus et des défis auxquels vous avez été confronté?

C'était en effet une période où mon horaire était bien rempli. Je travaillais à temps plein et j'allais à l'école à temps partiel, ce qui nécessitait environ 15 à 25 heures d'études par semaine. Puisque le temps était alors une ressource limitée, il me fallait déterminer les priorités, gérer les déséquilibres et accepter que tout ne serait pas parfait. C'est dans des moments comme celui-ci que le concept Effort-Impact prend tout son sens pour définir ce qui est à privilégier.

Vous êtes récemment devenu Présidente-Élue du chapitre Montréalais du réseau CREW. Parlez-nous de cette organisation et pourquoi vous y êtes-vous impliqué?

CREW M fait partie du réseau CREW Network créé en 1989, le premier réseau de l'industrie à se consacrer à la promotion et au soutien du succès des femmes en immobilier commercial. Les 12 000 membres représentent presque toutes les disciplines de l'industrie de l'immobilier commercial et se rencontrent dans 78 chapitres couvrant les grands marchés nord-américains, dont 7 chapitres au Canada. Le chapitre de Montréal-Québec (CREW M) inclut quelques 200 membres et célèbre son 20^e anniversaire cette année. L'enjeu de l'organisation est de contribuer à l'émergence d'un modèle d'affaires basé sur la diversité et de valoriser l'influence des femmes dans l'industrie.

Je me suis jointe à CREW M en 2015 et j'ai tout de suite ressenti les bénéfices sur ma carrière, développement professionnel et réseautage. Il s'agit d'une organisation qui me tient à cœur car cela me touche directement qui m'a tant apporté du point vu professionnel et aussi personnel. Il était normal pour moi de redonner à cette organisation qui rejoint mes valeurs.

Qu'est-ce que cela signifie pour vous d'être une leader dans la promotion et le soutien des femmes dans l'immobilier?

L'industrie de l'immobilier commercial est à prédominance masculine et rare sont les femmes qui n'ont pas vécu des préjugés ou des discriminations au travail en raison de leur genre. Je ne fais pas exception à la règle et c'est pourquoi je me suis outillée pour tailler ma place dans mon domaine par le biais du mentorat, formation sur le leadership ainsi qu'en développant mon réseau. Atteindre un poste aussi prestigieux que la présidence de CREW M à un si jeune âge (je serai la 2^e présidente de moins de 40 ans en 20 ans d'existence) me donne la conviction que les efforts portent fruits et que les résultats peuvent être à la hauteur de nos ambitions. J'espère avec ma nomination inspirer les d'autres jeunes professionnelles à se fixer des défis ambitieux pour l'atteinte de leurs objectifs professionnels.

L'ICE est très impliquée et engagée dans la promotion de l'équité, de la diversité et de l'inclusion dans la profession.

Comment décririez-vous la situation actuelle des femmes dans la profession et est-elle en train de changer pour le mieux?

On pourrait dire que la condition des femmes en immobilier s'est améliorée depuis les dernières années car le marché du travail en général est plus sensible à l'inclusion des femmes. Pour l'immobilier, non seulement le nombre de femmes qui rejoignent la profession a augmenté, mais surtout, celles-ci atteignent des positions plus élevées au sein du secteur. Cela dit, on tarde quand même à atteindre la parité pour les postes exécutifs même si le modèle de leadership féminin est de plus en plus reconnu en organisation. On observe aussi encore de la camaraderie masculine dans les relations interpersonnelles, ce qui rend plus difficile le développement du réseau de contacts pour les femmes.

Je trouve très pertinentes les actions entreprises par l'ICE pour la diversité, équité et inclusion dans notre domaine. Il faut encourager tous les membres, peu importe notre genre, à reconnaître les biais inconscients et être allié pour toutes les sources de diversité confondus.

Depuis combien de temps êtes-vous membre de l'ICE et pouvez-vous décrire votre expérience jusqu'à présent?

J'ai obtenu mon titre AACI en 2018 alors que l'étendue de mon travail était dorénavant d'envergure nationale et ne se limitait plus à la province de Québec. Cela fait donc 5 ans que je porte la désignation AACI, mais 15 ans que j'exerce la profession. Bien que dans mon travail actuel, je n'ai plus à signer d'acte d'évaluation, je trouve important de conserver le titre professionnel car je suis fière de représenter la profession autant au sein de mon entreprise que vis-à-vis les évaluateurs avec qui je collabore partout dans le monde.

Assistez-vous aux événements de l'ICE ou participez-vous à titre de bénévole à l'Institut à quelque titre que ce soit? Si oui, pourquoi pensez-vous que c'est important?

Ayant obtenu le titre en 2018, tout en faisant mon MBA à temps partiel, mon horaire était déjà bien rempli pour y allouer du temps au bénévolat. Par la suite, il y a eu la pandémie de la COVID et maintenant mon implication à CREW M qui est exigeant. Je n'ai donc pas eu l'opportunité

de m'impliquer ni participer aux événements de l'ICE. Mais je pense que c'est important et j'aimerais bien le faire dans un futur rapproché.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui cherche devenir évaluateur?

Pour devenir un bon évaluateur, il faut avoir une bonne connaissance du marché, se tenir au courant des tendances et savoir comment enquêter sur les transactions immobilières dans le temps. À nos débuts, on ne peut pas maîtriser tous ces concepts et c'est pourquoi je vous encourage à avoir des mentors rigoureux qui peuvent leur apprendre à connaître les marchés sur lesquels ils travaillent. Il est également important que les nouveaux évaluateurs prennent le temps d'apprendre à connaître les enjeux du secteur, les biens à évaluer et le contexte du marché. Cela peut prendre du temps au début, mais cela devient vite plus facile, et les connaissances acquises valent bien cet effort supplémentaire.

Finale, le marché immobilier n'est pas des plus transparents et la circulation des informations peut être difficile d'une profession à l'autre. C'est pourquoi tous les évaluateurs devraient développer et entretenir un réseau fiable d'autres professionnels, dès le début de leur carrière ... vous en récolterez les fruits au fil des ans. Si vous n'êtes pas à l'aise avec le réseautage, sachez qu'il s'agit d'une compétence que vous pouvez développer au fil du temps et qu'il y a également des formations en la matière.

Quels plans de carrière avez-vous pour l'avenir?

Où vous voyez-vous dans cinq ans?

Étonnamment, je n'aime pas avoir de plan précis car je veux me donner la flexibilité d'adapter mon parcours en fonction des opportunités qui se présentent. Ce qui me guide vers l'avenir est de toujours m'investir au maximum dans le rôle que j'exerce et de continuer d'évoluer professionnellement. Cela ne signifie pas nécessairement de changer d'emploi car on peut très bien évoluer au sein d'un même poste ou en-dehors du travail, comme je fais dans mon implication au sein de CREW M. Le sur-place n'est donc pas une option !

Avez-vous des objectifs personnels qui vous motivent dans votre carrière? À quoi ressemble le succès pour vous?

La gestion et la pensée stratégique sont importantes pour ma carrière. Je trouve important de m'impliquer au sein de Conseil d'administration et même si ce n'est pas relié directement à mon travail, je le vois comme un accomplissement professionnel. Le succès d'une carrière réside dans l'accomplissement de l'équilibre de notre personne, ce qui comprend les accomplissements professionnels, mais aussi le maintien de l'équilibre professionnel, personnel et familial, dont la répartition des poids est propre à chacun. La balance de ces trois composantes mène à la satisfaction de nos réalisations.

En dehors des activités liées au travail, qu'aimez-vous faire pendant votre temps libre?

Je vis dans un quartier de Montréal où la culture est très importante, j'aime donc participer à des activités culturelles, assister à des pièces de théâtres, des concerts et des spectacles d'humour. Je m'adonne également à la peinture même si le résultat est amateur. Ce côté artistique m'aide à développer ma créativité et exploiter une autre facette de ma personnalité qui ne se retrouve pas nécessairement dans ma vie professionnelle. 



Pardeep Punia, P. App., CRA

Vous avez récemment été mis en nomination pour le Prix Tyler Beatty en tant que meilleur évaluateur de moins de 40 ans. Pouvez-vous nous dire ce que cela signifie pour vous d'être candidat à un prix aussi prestigieux?

Ma mise en nomination au prestigieux Prix Tyler Beatty revêt une importance considérable pour moi, car elle témoigne de mes réalisations professionnelles, de mes contributions en tant que mentor et de mes efforts bénévoles dans le domaine de l'évaluation résidentielle au Canada depuis 2013. Cette reconnaissance souligne mon dévouement inébranlable à l'excellence et mon engagement à faire progresser l'industrie par le biais du mentorat et de l'engagement communautaire.

Pouvez-vous nous parler de votre bagage d'études?

Je suis titulaire de deux diplômes : un baccalauréat en sciences et une maîtrise en sciences biomédicales de l'université de Delhi, en Inde.

Quel est votre poste actuel et quelles sont vos responsabilités?

Je travaille activement dans le domaine de l'évaluation depuis 2013. En 2018, j'ai obtenu la désignation CRA. Depuis l'obtention de ce titre, je me concentre principalement sur l'Ontario, où je me spécialise dans le service de la région du Grand Toronto et des régions avoisinantes.

Actuellement, je suis l'heureux propriétaire d'un cabinet d'évaluation situé à Oakville. Notre clientèle comprend des sociétés de gestion des évaluations (SGE), de grandes banques canadiennes, des courtiers en hypothèques et des prêteurs privés. Au sein de mon entreprise, j'ai mis en place une équipe dévouée composée à la fois d'évaluateurs stagiaires et de gestionnaires de bureau compétents.

En plus de superviser les opérations quotidiennes de mon entreprise, j'ai la responsabilité cruciale de réviser et de cosigner les rapports d'évaluation soumis par nos stagiaires. Cet engagement en faveur de l'assurance qualité garantit à nos clients des évaluations précises et fiables.

En outre, je participe activement à des activités bénévoles au sein de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), tant au niveau local que national. Mon engagement envers la profession s'étend

au-delà de mes activités professionnelles, motivé par ma ferveur à contribuer et à soutenir le progrès et l'amélioration du secteur de l'évaluation.

Pouvez-vous décrire votre parcours professionnel et ce qui vous a amené à devenir évaluateur?

Après m'être établi au Canada, j'ai entamé une carrière au sein d'une franchise internationale de restauration. À ce titre, j'étais chargé de superviser les activités de la franchise au niveau local, puis dans l'Ouest du Canada. Par la suite, j'ai occupé un autre poste au sein de la même entreprise, où j'ai dirigé les efforts de mise en conformité des opérations et les analyses commerciales complètes pour les franchises individuelles dans tout le pays. Cette fonction m'a donné l'occasion unique de voyager beaucoup au Canada, ce qui m'a permis d'apprendre les nuances de la réalité immobilière des franchises dans divers marchés canadiens. Cette expérience a servi de catalyseur à mon intérêt pour les évaluations et a éveillé mon intérêt pour la gestion des risques immobiliers. En fin de compte, ces expériences m'ont amené à m'inscrire aux cours pour commencer ma carrière dans l'évaluation immobilière.

Vous avez obtenu votre désignation CRA en 2018.

Comment s'est déroulé le processus et quels ont été les défis que vous avez dû relever?

J'ai suivi le programme de cours de l'évaluateur résidentiel canadien (CRA) à la Sauder School of Business de l'UBC. Ce programme complet comprenait à la fois des cours et un programme d'expérience professionnelle appliquée, que j'ai suivi sous la direction d'un mentor pour obtenir le prestigieux titre de CRA. Pour moi, ce processus s'est étalé sur un total de cinq ans.

Tout au long de mon parcours universitaire à l'UBC, j'ai bénéficié d'un soutien exceptionnel de la part de mes professeurs, qui m'ont fourni des instructions claires et perspicaces. Si les devoirs et les projets hebdomadaires se sont révélés extrêmement utiles, ils ont également représenté un défi de taille en raison de mes engagements simultanés dans un emploi à temps plein et dans les soins à prodiguer à un nouveau-né. L'achèvement de tous mes cours, devoirs et projets a exigé une discipline personnelle, une gestion efficace du temps et, notamment, le soutien indéfectible de ma famille.

Depuis 2018, vous avez encadré plus de 15 stagiaires à l'ICE et examiné plus de 2 000 rapports d'évaluation qu'ils ont soumis. Pourquoi avez-vous choisi de vous impliquer à ce niveau?

Après avoir obtenu ma désignation, j'ai décidé d'assumer un rôle de mentor et de cosignataire. Cette décision a été motivée par mon désir de rendre la pareille au soutien que j'ai reçu au cours de mon propre parcours vers l'obtention d'une désignation CRA. À ce jour, j'ai encadré un groupe diversifié de stagiaires issus de différents milieux démographiques, personnels et professionnels. Tout en contribuant au développement professionnel des stagiaires, j'ai également bénéficié d'un processus d'apprentissage. Il convient de noter que les stagiaires que j'ai encadrés jouent un rôle essentiel au sein de mon équipe, contribuant activement à la qualité générale de notre travail et à la réussite financière de nos activités.

Vous avez également participé en tant que bénévole à l'ICE Ontario et, plus récemment, vous êtes devenu membre du comité de pratique professionnelle de l'ICE et du sous-comité d'enquête, qui opèrent tous deux au niveau national. Pouvez-vous nous décrire cette expérience?

J'ai commencé mon travail de bénévole au sein d'une section locale en Ontario, où mon rôle consistait à organiser des réunions régulières de la section et des événements de perfectionnement professionnel continu (PPC). Cette expérience a été très enrichissante sur le plan personnel, car elle m'a permis d'établir des liens précieux avec mes collègues évaluateurs, ainsi qu'avec des clients actuels et potentiels. Elle a constitué une excellente plateforme pour favoriser la collaboration, l'apprentissage continu et contribuer à mon développement professionnel, tout en contribuant au progrès de la communauté des évaluateurs au Canada.

Ma participation au Comité national de la pratique professionnelle de l'ICE et à son sous-comité d'enquête m'a permis de me familiariser avec le processus de résolution des plaintes et m'a fait prendre conscience de l'importance de respecter les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Cette expérience a renforcé ma confiance dans l'équité et l'intégrité des procédures d'enquête instituées par l'ICE.

De plus, la participation active à des échanges significatifs lors de ces rencontres de bénévoles m'a permis de rester bien informée sur les défis et les exigences en constante évolution de notre industrie. Compte tenu des avantages du bénévolat, tels que décrits ci-dessus, je recommande vivement aux jeunes évaluateurs d'envisager de faire du bénévolat au sein de l'ICE.

Vous avez vécu en Inde avant de venir au Canada. À votre arrivée au Canada, vous avez vécu au Manitoba et vous êtes maintenant installé à Oakville, en Ontario. L'expérience de vivre et de travailler dans des pays et des villes différents vous a-t-elle apporté des avantages ou des inconvénients?

Des avantages, absolument! Passer d'un pays où les températures dépassent les +40°C à un pays où les températures chutent à -40°C a été une expérience transformatrice pour moi et ma femme.

Je suis issu d'une famille d'agriculteurs d'un petit village indien. J'ai ensuite déménagé dans une ville pour aller à l'école, puis dans la capitale de l'Inde pour mes études supérieures. Il y a quinze ans, ma femme et moi avons décidé de nous installer au Canada, où nous avons été accueillis à bras ouverts et où nous avons eu la possibilité de nous épanouir sur le plan personnel et professionnel. J'ai alors eu l'occasion de voyager beaucoup à travers le Canada, couvrant un large éventail de régions et de territoires.

Mon parcours d'évaluateur a commencé à Winnipeg, où j'ai évalué des biens immobiliers dans les zones urbaines et rurales du Manitoba. J'ai couvert de vastes étendues de la province, explorant des endroits où je n'aurais jamais imaginé aller. Par la suite, nous nous sommes installés en Ontario, une province différente du Manitoba à bien des égards, notamment en termes de démographie, d'économie et de climat.

Mes expériences au Canada et en Inde m'ont permis de cultiver la résilience et la persévérance, qualités qui se sont révélées inestimables pour concilier efficacement les exigences de ma famille et de ma carrière. Ces attributs ont également joué un rôle déterminant dans l'obtention de ma désignation et continuent de m'être utiles dans mes relations avec les clients.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui souhaite entrer dans la profession d'évaluateur?

Pour devenir un bon évaluateur, il faut investir beaucoup de temps et faire preuve d'un dévouement inébranlable.

Quels sont vos projets professionnels pour l'avenir? Où vous voyez-vous dans cinq ans?

Je suis enthousiaste à l'idée de collaborer avec des talents émergents et des évaluateurs chevronnés. J'aspire à développer notre équipe et la gamme de services d'évaluation que nous offrirons à l'avenir.

Avez-vous des objectifs personnels qui vous motivent dans votre carrière? À quoi ressemble la réussite pour vous?

Mon engagement en faveur de la formation continue est ma force motrice et me pousse à exceller dans mes activités personnelles et professionnelles. Je définis le succès comme la stabilité financière, le maintien d'une famille heureuse et en bonne santé, et une réputation respectée au sein de la communauté.

En dehors des exigences de votre carrière, qu'aimez-vous faire pendant vos temps libres?

En dehors de mon travail, j'aime jouer au volley-ball et entraîner l'équipe de flag football de mon fils. En outre, j'accorde une grande importance à mes promenades avec ma femme en soirée, une routine qui me tient à cœur, même si elle doit parfois insister pour que j'y participe. 

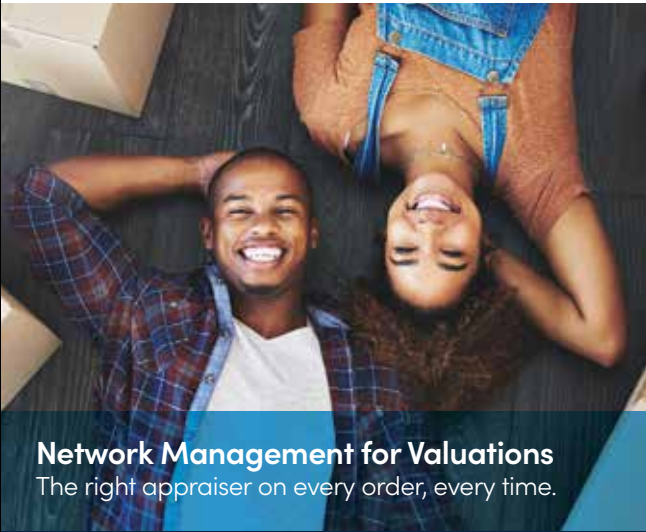
2024 calendar features amazing AIC photo contest images

Accompanying this issue of CPV magazine is our striking new 2024 AIC calendar. Once again, the calendar features some of the outstanding AIC photo contest entries from Members across the country. Included in these amazing images are the photo contest winning entries submitted by **John Farmer**, P. App., AACI (1st Place); **Ted Wojas**, P. App., AACI (2nd Place); and **Megan Simmons**, P. App., AACI (3rd Place). Thank you to all AIC Members who took this opportunity to showcase the built and natural beauty of Canada. 🇨🇦



Le calendrier 2024 présente les images splendides du concours de photo de l'ICE

Comme encart à ce numéro de la revue EIC, vous trouverez le remarquable nouveau calendrier 2024 de l'ICE. Encore une fois, le calendrier met en vedette certaines des plus belles photos du concours de photo de l'ICE, prises par les membres un peu partout au pays. Entre autres, vous verrez les photos gagnantes de **John Farmer**, P. App., AACI (1^{ère} place); **Ted Wojas**, P. App., AACI (2^e place); et **Megan Simmons**, P. App., AACI (3^e place). Nous remercions tous et toutes les membres de l'ICE qui ont profité de l'occasion pour faire valoir le patrimoine et la beauté naturelle du Canada. 🇨🇦



Network Management for Valuations
The right appraiser on every order, every time.

Solidifi provides appraisal services to the residential mortgage lending industry. Our clients include Canada's top lending institutions.

TRUSTED BY THE NATION'S LARGEST MORTGAGE LENDERS **solidifi**

support@solidifi.com | 866.583.3983 | solidifi.ca

YOUR TRUSTED SOURCE FOR FAST, ACCURATE & RELIABLE APPRAISALS



Fast. Accurate. Reliable.

Proudly Servicing The Greater Toronto & Hamilton Area

ADALEY
APPRAISAL & CONSULTING

www.adaleyappraisals.ca



Important Dates

- December 24, 2023 – Christmas Eve
- December 25, 2023 – Christmas Day
- December 25, 2023 – Hanukkah (Judaism)
- December 26, 2023 – Boxing Day
- **December 31, 2023 – 2022-2023 CPD Cycle Deadline**
- **December 31, 2023 – Insurance Renewal Deadline**
- January 1, 2024 – New Year's Day
- February 1, 2024 – Black History Month
- February 10, 2024 – Chinese Lunar New Year
- February 19, 2024 – Family Day (AB, BC, NB, ON, SK),
Islander Day (PEI), Louis Riel Day (MB), Nova Scotia
Heritage Day
- March 1, 2024 – Fraud Prevention Month
- March 8, 2024 – International Women's Days
- March 11, 2024 – Ramadan begins (Islam)
- March 17, 2024 – St. Patrick's Day
- March 19, 2024 – Spring Equinox
- March 20, 2024 – International Francophonie Day
- March 24, 2024 – Purim (Judaism)
- March 25, 2024 – Holi (Hinduism)
- March 31, 2024 – Easter
- April 1, 2024 – Easter Monday
- April 1, 2024 – Sikh Heritage Month
- April 10, 2024 – Eid al-Fitr (Islam)
- April 22, 2024 – Earth Day
- April 23, 2024 – Passover (Judaism)

Dates importantes

- 24 décembre 2023 – Veille de Noël
- 25 décembre 2023 – Noël
- 25 décembre 2023 – Hanukkah (Judaïsme)
- 26 décembre 2023 – L'Après Noël
- **31 décembre 2023 – Échéance du cycle de PPC 2022-2023**
- **31 décembre 2023 – Date limite de renouvellement des assurances**
- 1 janvier 2024 – Jour de l'An
- 1 février 2024 – Mois de l'histoire des Noirs
- 10 février 2024 – Nouvel An chinois (lunaire)
- 19 février 2024 – Journée de la famille (AB, BC, NB, ON, SK),
Jour de L'Île en fête (PEI), Journée Louis Riel (MB),
Jour du patrimoine de la Nouvelle-Écosse
- 1 mars 2024 – Mois de la prévention de la fraude
- 8 mars 2024 – Journée internationale des femmes
- 11 mars 2024 – Ramadan débute (Islam)
- 17 mars 2024 – Saint-Patrick
- 19 mars 2024 – Équinoxe de printemps
- 20 mars 2024 – Journée internationale de la Francophonie
- 24 mars 2024 – Pourim (Judaïsme)
- 25 mars 2024 – Holi (Hindouisme)
- 31 mars 2024 – Pâques
- 1 avril 2024 – Lundi de Pâques
- 1 avril 2024 – Mois du patrimoine sikh
- 10 avril 2024 – Eid al-Fitr (Islam)
- 22 avril 2024 – Journée de la Terre
- 23 avril 2024 – Pessah (Judaïsme)

In Memoriam / En mémoire

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

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

Donald Danbrook, Candidate
Port Moody, BC

William Lemieux, P. App., AACI
Calgary, AB

William R. Martheleur, P. App., CRA
Coxheath, NS

David C. Minnick, P. App., CRA
Stoney Creek, ON

John C. Norquay, ASM (Associate Member)
Barrie, ON

Anthony Simonetta, P. App., AACI
Vaughan, ON

AIC designations granted / Désignations obtenues de l'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following Members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period July 19 to October 11, 2023:

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 19 juillet au 11 octobre 2023 :

P. App., AACI

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Wing Shan Chan
Amandeep S. Dhanju
David Peltier
Jessica Rocque

Manitoba

Jennifer Arsenault

Newfoundland and Labrador/ Terre-Neuve-et-Labrador

Angela V. Barron

Ontario

Adam Fisher
Daejung (Winston) Kim
Eric Marc Leduc
Robert Steele
Spencer Andrew Stewart
Hyung-gun (Hugh) Yoo

Quebec/Québec

Véronique Robitaille

Saskatchewan

Haleigh Clements

P. App., CRA

Canadian Residential Appraiser

Manitoba

Brandy Enns

New Brunswick/ Nouveau-Brunswick

Anca Reid

Ontario

Otabor Ehigie
Sergio Nicolas
Sarmiento Grillo

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate Members during the period July 19 to October 11, 2023:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 19 juillet au 11 octobre 2023 :

Alberta

Ruairi Browne
Donald Howard Edgecombe
Breanne Huolt
Angela Hope Linnell
Diego Rizzuto
Tory Tews
Tony Tran
Pei Pei Wang

British Columbia/ Colombie-Britannique

Stefanie Annette Dolan
Gianna Fuller
Sol Hwang
Jake Jagpal
Joshua Luke Jaques
Rachel Lambert
Rickie Lavoie
Kenny Chit Leung Leung

Manitoba

Jerone Verga

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Ross Gerard Andrew Darlington
Maxwell John Fitzgerald

Ontario

Lucas Bruce
Chun Hau Chan
Jennifer Hopf
Quoc Le
Dancong Li
Juan Carlos Montilla
Jeremy Nantel
Parikshit Patel
Sarah Sarmiento
Danielle Soares
Asad Sultan
Lua Turcotte

Prince Edward Island/ Île-du-Prince-Édouard

Christina Rose

Quebec/Québec

Francis Lecuyer

Saskatchewan

Courtney Haggard

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 d'adhésion constitue la première étape sur la voie de la désignation pour ceux qui s'affairent à compléter les exigences de la catégorie de membres stagiaire. Les étudiants qui contemplent une carrière comme évaluateur professionnel sont accueillis dans cette catégorie de membres.

Alberta

Jim Chen

British Columbia/ Colombie-Britannique

Lindsay Anderson
Gurajvir Singh Bhatia
Sanampreet Singh Kler
Jessica Kun Leung

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Bachar Peter Dib
Sakher Mrishih

Ontario

Lydia Arnold
Yuri Chae
Jiayi Li
Brad Tindall

Quebec/Québec

Vanessa Sarah Cohen



Proud professional liability insurance partner of the Appraisal Institute of Canada

trisura.com



Trisura Guarantee Insurance Company is a Canadian specialty insurance and surety provider. We create custom insurance solutions for a niche industry of corporate clients, through a select broker network. Founded in 2006 on the premise that the insurance business can be done better, Trisura focuses on exceptional service for all our partners.



Altus Group

Growth & opportunity

That's *your* Altus Experience

Join a team of appraisers, economists, market researchers, advisors and planners.
View opportunities at careers.altusgroup.com