

WHAT ARE YOUR
MEASUREMENT PRACTICES?

*Comment prenez-vous
vos mesures ?*

MENTORING IS ABOUT LEARNING,
DIALOGUE AND CHALLENGE

*Le mentorat : une question
d'apprentissage, de dialogue et de défi*

RISING
FARMLAND PRICES

*Hausse des prix des
terres agricoles*

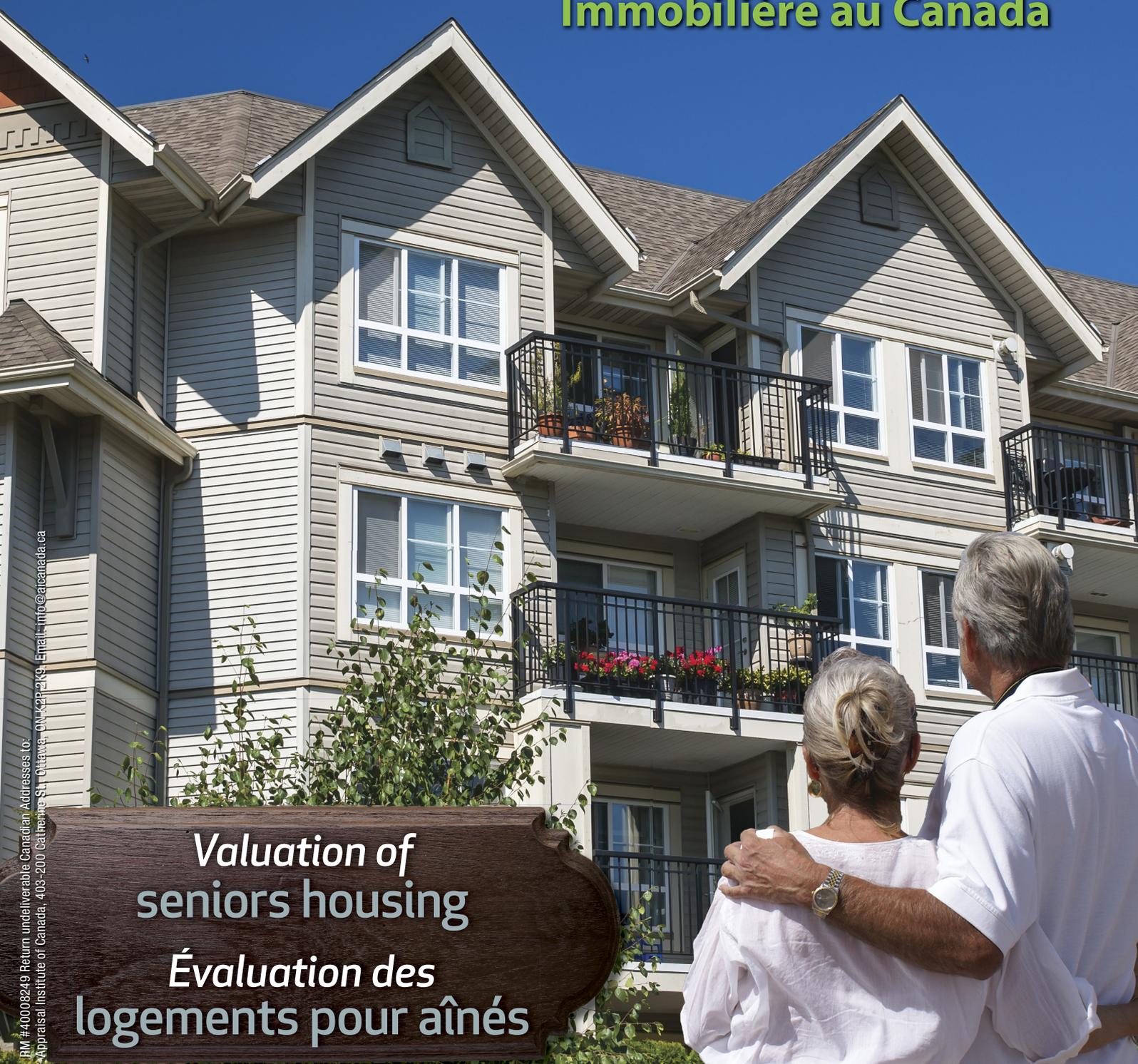


Canadian Property

VOL 57 | BOOK 4 / TOME 4 | 2013

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada



*Valuation of
seniors housing*
*Évaluation des
logements pour aînés*



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



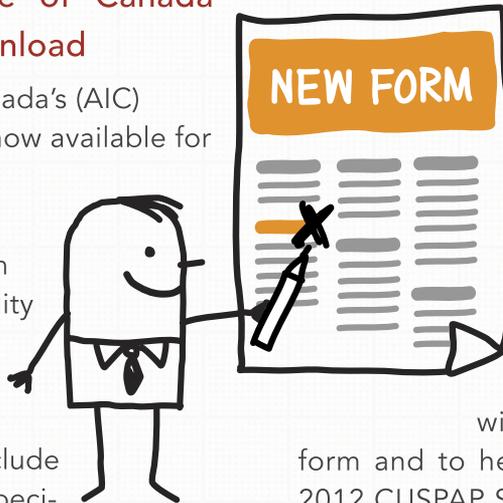
Report Pro™

The cutting-edge for compliance

NEW Appraisal Institute of Canada Forms Available for Download

The Appraisal Institute of Canada's (AIC) updated Residential Form is now available for ACI's Report Pro.

The updated Residential Form provides AIC members flexibility to customize their appraisal reports with the scope of work and requirements. The main report changes include strict requirements around speci-



fication of the intended use, new wording in regards to privacy, relocation of the cost approach section to the addendum, data source requirements, and the addition of a progress inspection report for new construction.

As your trusted software provider, ACI worked directly with the AIC to complete this form and to help appraisers comply with the 2012 CUSPAP Standards.

NEW Apex V5 for Report Pro - Intuitive Floor Plan Sketching

Sketch areas with ease using the same familiar Apex interface. Create a floor plan using your mouse, keyboard, or you can trace an existing image using photometrics.

Apex seamlessly integrates with Report Pro and can be installed alongside any existing sketching

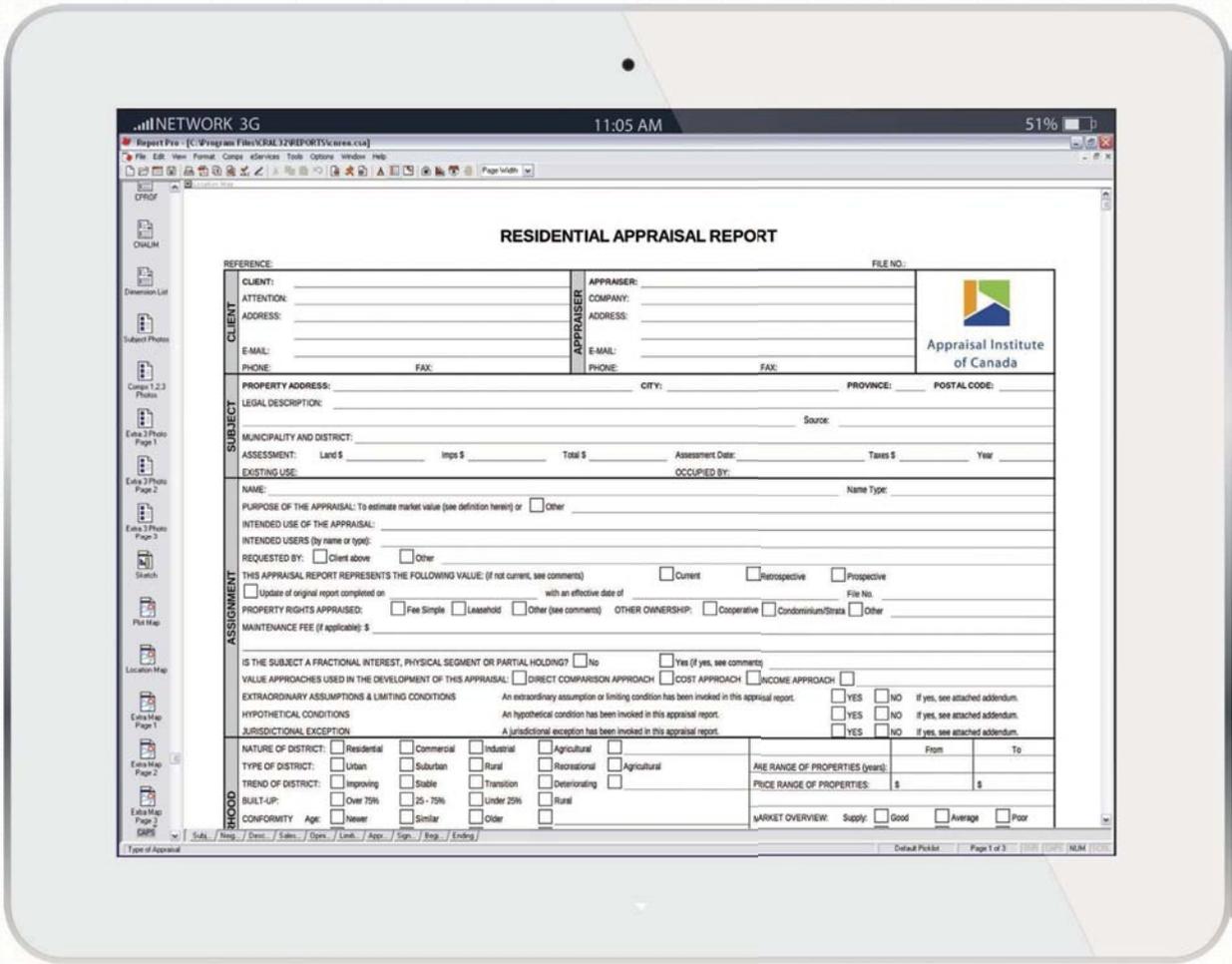


software. All menu items and commands are intuitive and make the Apex drawing experience fast and easy.



For more information or to purchase Apex V5, call ACI Sales at **800-234-8727**.

Apex V5 training is available via webinar. Visit **ACIweb.com** and click on the **Training** tab for dates and times.



Take Your Report On the Road

Run Report Pro™ on ANY
Windows® 8 Tablet.



ACI is a division of Verisk Analytics (NASDAQ: VRSK), a leading provider of risk assessment solutions to professionals in insurance, health care, mortgage lending, government, risk management, and human resources. Verisk Analytics includes the holdings of Insurance Services Office, Inc. (ISO) and its subsidiaries, which provide essential solutions to the insurance, mortgage lending, and healthcare markets. For more information, visit www.verisk.com.

Toll Free 800.234.8727
ACIsales@aciweb.com
www.ACIweb.com



ACCELERATE YOUR SUCCESS

With 502 offices in 62 countries, Colliers International has the global reach, massive resources, and market leading technology and research to ensure our appraisers have the support they need to achieve their business and career goals. With various positions open across Canada, there are several opportunities to join our growing team. To find out how you can accelerate your career with Colliers International, visit us online or send your resume directly to vascanada@colliers.com.



collierscanada.com/careers

ACCÉLÉRATEUR DE RÉUSSITE

Avec ses 502 bureaux répartis dans 62 pays, Colliers International jouit d'une portée globale, de ressources abondantes, d'une technologie de pointe et d'études novatrices sur lesquelles ses experts peuvent compter pour atteindre leurs objectifs professionnels. Des postes variés étant à pourvoir à travers le Canada, plusieurs opportunités s'offrent à vous pour vous greffer à notre équipe en pleine croissance. Pour découvrir comment Colliers International peut propulser votre carrière, visitez notre site Web ou envoyez votre curriculum vitae directement à vascanada@colliers.com.

collierscanada.com/careers



Colliers
INTERNATIONAL

Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 57 | BOOK 4 / TOME 4 | 2013

FEATURES / EN VEDETTE



06

75 MEMORABLE YEARS — TODAY'S AIC TAKES SHAPE 1981-2013
75 ANNÉES MÉMORABLES — L'ICE D'AUJOURD'HUI PREND FORME – 1981 À 2013



19

WHAT ARE YOUR MEASUREMENT PRACTICES? COMMENT PRENEZ-VOUS VOS MESURES ?



25

VALUATION OF SENIORS HOUSING AND LONG-TERM CARE PROPERTIES
ÉVALUATION DES LOGEMENTS POUR ÂÎNÉS ET DES PROPRIÉTÉS DE SOINS DE LONGUE DURÉE



32

RISING FARMLAND PRICES REAL ESTATE, REAL ASSETS AND REAL WEALTH
HAUSSE DES PRIX DES TERRES AGRICOLES BIENS RÉELS, ACTIFS RÉELS ET RICHESSES RÉELLES



40

EXPROPRIATION REQUIRES UNDERSTANDING AND QUANTIFYING VALUE IMPACT
L'EXPROPRIATION REQUIERT DE COMPRENDRE ET DE QUANTIFIER L'IMPACT DE LA VALEUR



44

MENTORING IS ABOUT LEARNING, DIALOGUE AND CHALLENGE
LE MENTORAT : UNE QUESTION D'APPRENTISSAGE, DE DIALOGUE ET DE DÉFI

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2013 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 2013 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

ISSN 0827-2697

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

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

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



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

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

COLUMNS / CHRONIQUES

14 *Executive Corner*
CONTINUAL CHANGE ELEVATES US ALL

16 *Le coin de l'exécutif*
LE CHANGEMENT CONTINUËL NOUS ÉLÈVE TOUS

48 *Professional Practice Matters*
BEYOND THE SCOPE. KNOWING YOUR LIMITATIONS.

50 *Parlons pratique professionnelle*
AU-DELÀ DES COMPÉTENCES. CONNAÎTRE SES LIMITES.

54 **DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS**

54 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS**

Check out the enhanced online Canadian Property Valuation!

www.kelmanonline.com/httpdocs/files/AIC/cpwwinter2013/index.html



Découvrir la version améliorée de l'Évaluation Immobilière au Canada en ligne!



TIMELINE 1981-2013

75 MEMORABLE YEARS

PROUD TO ADVANCE THE APPRAISAL PROFESSION

75
YEARS ANS

FIER DE L'AVANCEMENT DE NOTRE PROFESSION

Today's AIC Takes Shape – 1981 to 2013

In our previous three issues of *Canadian Property Valuation*, we recapped the highlights of AIC's evolution from 1930 to 1980. Now, in our final installment of 75 Memorable Years, we proudly present some of the key events and developments that have brought us to where we stand today – a professional organization that is respected world-wide for its integrity, professionalism and leadership. As we complete our review of the past 75 memorable years, we look forward to continuing our journey and the bright future that lies ahead.

1982

Council approves a Candidate articling program.

1984

AIM magazine is renamed *The Canadian Appraiser/L'Évaluateur Canadien*.

The Designation Retention Committee is renamed the National Recertification Committee. Council recommends (but does not require) university entrance or equivalent educational attainment as the minimum for admission to candidacy.

The Professional Appraiser (P. App) designation is formally recognized in the bylaws.



President Harold Butler takes the reins in 1986 during some challenging times.

1986

Voluntary participation in a recertification program is approved.

October

Council declares that all applicants be required to submit proof of university entrance attainment before being admitted as Candidates.

The Real Estate Association of British Columbia and AIC agree to recognize equivalence in their standards. RI(BC)s will be granted the AACI and vice versa. As well, an agreement between AIC and the Real Estate Institute of Canada (REIC) recognizes equivalence between the FRI and CRA designations.

When H.N. Butler assumes the presidency of AIC he has to address the financial fallout of seven straight years of shrinking membership. Hundreds who had flocked to enroll as Candidates in the boom years of the 1970s, lost interest and withdrew from membership in the 1980s. The freeze on federal government spending, downsizing of some departments and deregulation in some sectors means fewer opportunities for appraisers in the public service. The Institute loses 1982 members from 1980 through 1986. In 1986, AIC has a staff of 13, 27 committees of Council, 3000 Candidates, 2000 AACIs and 1000 CRAs.

1987

Council begins to transfer power and authority to the seven provincial associations. The functions of admissions, accreditation, education, exams, report grading, articling, professional practice and discipline are now under the authority of provincial councils.

1988

AIC celebrates its 50th anniversary and the annual national conference is held in Winnipeg.

A Mandatory Recertification Program is established.

March

AIC introduces the Professional Liability Insurance Program.

1995

AIC implements iMIS technology for management of membership data.



A major milestone is celebrated in 1988.

1981 - D.F. Hildebrand, AACI, P. App
 1982 - J.W. Oliver, AACI, P. App
 1983 - B.R. Jensen, AACI, P. App
 1984 - J.D.H. MacKenzie, AACI, P. App
 1985 - I. Jorgensen, AACI, P. App
 1986 - H.N. Butler, AACI, P. App
 1987 - J.M. Warren, AACI, P. App
 1988 - J.N. Perry, AACI, P. App
 1989 - R. Mason, AACI, P. App
 1990 - K.F. Stroud, AACI, P. App
 1991 - M.A. Martyn, AACI, P. App

1992 - B.F. McMullan, AACI, P. App
 1993 - A.M. Barber, AACI, P. App
 1994 - K.J. Stub, AACI, P. App
 1995 - D.H. Moore, AACI, P. App
 1996 - D.A. Beatty, AACI, P. App
 1997 - D.J. Rundell, AACI, P. App
 1998 - P.J. Clark, AACI, P. App
 1999 - R.E. Wade, AACI, P. App
 2000 - J.M. Kirkland, AACI, P. App
 2001 - J.A. Clark, AACI, P. App
 2002 - K. Goodwin, AACI, P. App

2003 - B. Wagar, AACI, P. App
 2004 - B. Duncan, AACI, P. App
 2005 - D. Highfield, AACI, P. App
 2006 - P. Olscamp, AACI, P. App
 2007 - G. Tomiuk, AACI, P. App
 2008 - G. Maurice, AACI, P. App
 2009 - S. Young, AACI, P. App
 2010 - G. Uba, AACI, P. App
 2011 - M. Mendela, AACI, P. App
 2012 - D. Shum, AACI, P. App
 2013 - D. Wilson, AACI, P. App

AIC PRESIDENTS 1981-2013

1996 1998 2000 2001 2002 2003 2005

AIC signs a Memorandum of Understanding with Public Works Government Services Canada (PWGSC).

To enhance and deliver the education program, AIC signs its first educational partnership agreement with the University of British Columbia (UBC) Real Estate Division and UBC.

AIC establishes a university degree requirement for the AACI designation.

AIC is an active partner in Valuation 2000, one of the largest gatherings of valuation professionals ever held (Las Vegas, US).

The first version of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* is implemented.

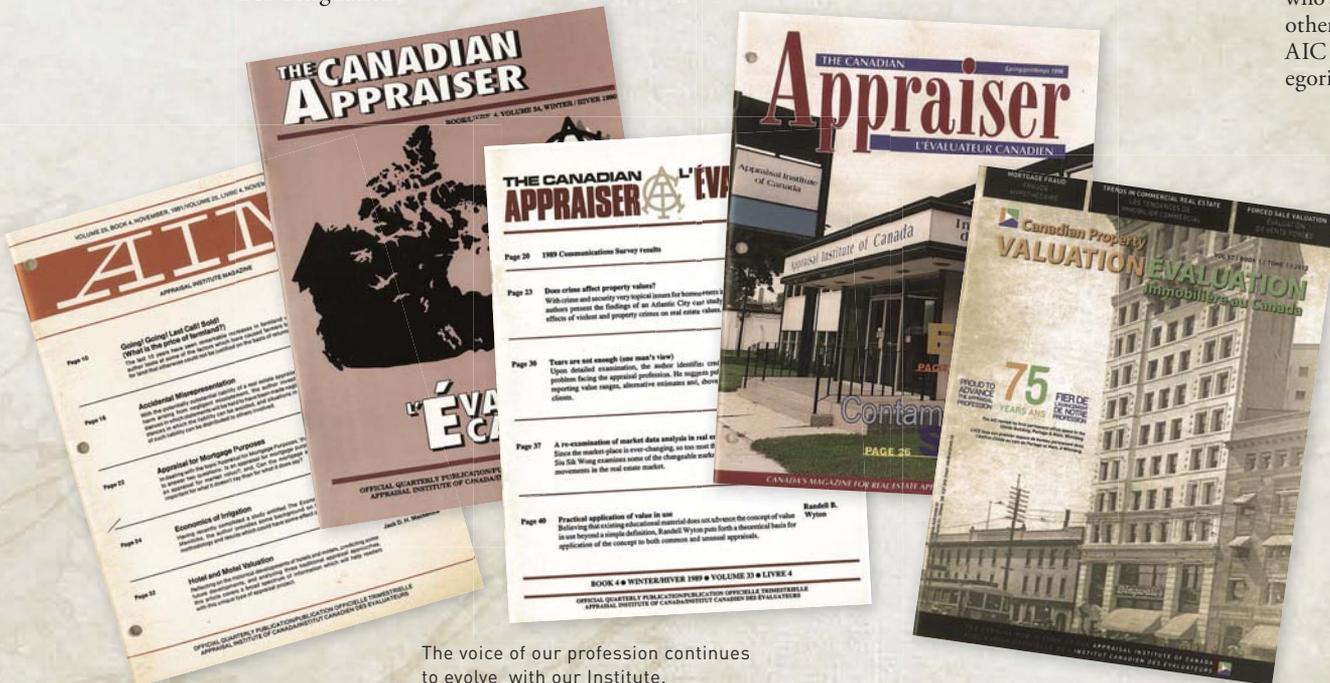
December
 AIC hires a new Chief Executive Officer, Georges Lozano.

AIC relocates its national office from Winnipeg to Ottawa.

AIC and education partner, the Real Estate Division, Sauder School of Business, UBC establish the Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV).

September
 AIC creates the Counsellor, Professional Practice position.

AIC introduces a new membership category: Associate membership – for individuals whose professional interests are served by access to information concerning real property valuation and who are not eligible for other active or retired AIC membership categories.



The voice of our profession continues to evolve with our Institute.

IMPROVING EDUCATION WAS ALWAYS A PRIORITY

"I lectured on a variety of appraisal courses at places like the University of Alberta, Grand Prairie College and Red Deer College, and also started tutoring correspondence course students with the AIC national office from 1984 to 1986, the University of Manitoba from 1985 to 1992, and St. Francis Xavier University from 1992 to 1998. After retirement, I became involved with national education at the Institute and started tutoring St. FX correspondence course students by phone and, eventually, by computer, which I had not used previously. The students would send their lessons to me, I would correct them and then speak with them on the phone to get things ironed out. It worked well and was excellent experience for me personally."

– Edward Prehodchenko, AACI, P. App, Retired



Ed welcomed participants to an AIC instructors workshop held at the U of Alberta in 1987.

2006

Establishment of Online Candidate Registry – Designated Members in good standing may co-sign the appraisal reports for up to four Candidate Members in good standing who are working under the guidance/supervision of the Designated Member.

January 1

The minimum educational requirement for Designated Members now includes an undergraduate degree from a Canadian university.

AIC launches the We Value Canada workshop.

January 1

All new Candidate Members are now required to obtain a designation within 10 years.

2008

AIC introduces its new logo.

Canadian Appraiser magazine is renamed *Canadian Property Valuation*.

The Board of Directors approves the prestigious new membership category – Honorary Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI, Hon).

Rebranding presents our fresh new image in 2008.

2009

AIC members are offered UBC-developed webinars for Continuing Professional Development (CPD) short courses.

2011

AIC appoints CEO Keith Lancaster.

2012

AIC improves its governance structure by reducing the number of committees and increasing its transparency, accountability and communication.

2013

AIC renews a five-year Memorandum of Understanding with Public Works Government Services Canada (PWGSC).

AIC celebrates its 75th anniversary.

AIC and the Real Estate Division, Sauder School of Business, UBC establish the Certificate in Residential Valuation (CRV).



ClickFORMS™ Canadian is so easy to use, you can begin creating reports in 10 minutes.



The Most Intuitive Appraisal Software Available

When Brookfield RPS wanted a solution that would create accurate and complete valuation reports, they turned to Bradford Technologies and ClickFORMS. Available to all Canadian appraisers, ClickFORMS Canadian efficiently enters data resulting in faster reporting and more valuations being completed. ClickFORMS has consistently set the benchmark for stability, reliability and ease of use.

**If you're spending time fighting software,
that's time you could be making money.**

Forms in English and French.

Formulaires disponible en anglais et en français.

Up-to-date forms in both English and French with a spell checker that also works in both languages.

**"My appraisal software needs to
be reliable, easy to use, affordable
and made for Canada."**

**ClickFORMS Canadian
is my choice!**

Download a free 15-day trial at:
www.BradfordSoftware.com/Canada

ClickFORMS 
Canadian

ClickFORMS is a trademark of Bradford Technologies, Inc.
Other brand and product names are the trademarks of their respective owners.

HISTORIQUE 1981-2013

75 ANNÉES MÉMORABLES

L'ICE d'aujourd'hui prend forme – 1981 to 2013

Dans nos trois numéros précédents d'Évaluation immobilière au Canada, nous avons dégagé les faits saillants de l'évolution de l'ICE de 1930 à 1980. Maintenant, dans le dernier volet de ces 75 années mémorables, nous présentons avec fierté certains des événements et développements clés qui nous ont amenés à notre présente situation, celle d'une organisation professionnelle respectée de par le monde pour son intégrité, son professionnalisme et son leadership. En terminant cette rétrospective des 75 années mémorables qui se sont écoulées, nous nous préparons à poursuivre notre cheminement et nous jetons un coup d'œil sur le brillant avenir devant nous.

PROUD TO
ADVANCE
THE APPRAISAL
PROFESSION

75
YEARS ANS

FIER DE
L'AVANCEMENT
DE NOTRE
PROFESSION

1982

Le Conseil approuve la création d'un programme de stagiaires.

1984

Le magazine AIM change de nom pour *The Canadian Appraiser/L'Évaluateur Canadien*.

Le nom du Comité de rétention des titres professionnels est remplacé par Comité de recertification national. Le Conseil recommande (sans toutefois l'exiger) un niveau d'études donnant droit d'accès à l'université ou l'équivalent comme minimum pour être admis comme stagiaire.

Le titre Professional Appraiser (P. App) est reconnu officiellement dans les règlements.



Le président Harold Butler assume la direction 1986, durant une période difficile.

1986

La participation volontaire au programme de recertification est approuvée.

Octobre

Le Conseil déclare que tous les aspirants stagiaires devront fournir la preuve qu'ils ont atteint un niveau d'études donnant droit d'accès à l'université avant d'être admis comme stagiaires.

La Real Estate Association of British Columbia et l'ICE conviennent de reconnaître l'équivalence de leurs normes. Les titulaires du RI(BC) seront reconnus comme AACI et vice-versa. De plus, une entente entre l'ICE et l'Institut canadien de l'immeuble (ICI) reconnaît l'équivalence entre les titres FRI et CRA.

Quand H.N. Butler accède à la présidence de l'ICE, il doit faire face aux conséquences financières de sept années consécutives de contraction des effectifs. Les centaines de nouveaux-venus qui s'étaient inscrits comme stagiaires au cours des années prospères de la décennie 1970 avaient perdu intérêt et annulé leur cotisation dans les années 1980. Le gel des dépenses du gouvernement fédéral, la réduction des effectifs de certains ministères et la déréglementation dans certains secteurs avaient entraîné une réduction des occasions d'emploi d'évaluateurs dans la fonction publique. L'Institut a donc perdu 1 982 membres de 1980 à 1986. En 1986, l'ICE comptait 13 employés, 27 comités du Conseil, 3 000 stagiaires, 2 000 AACI et 1 000 CRA.

1987

Le Conseil entreprend de transférer les pouvoirs et autorités aux sept associations provinciales. Les fonctions d'admission, d'accréditation, de formation, d'examen, de correction des rapports, de supervision des stagiaires, de pratique professionnelle et de discipline relèvent maintenant de l'autorité des conseils provinciaux.

1988

L'ICE célèbre son 50^e anniversaire et la conférence annuelle a lieu à Winnipeg.

Un Programme de recertification obligatoire est établi.

Mars

L'ICE introduit le Programme d'assurance responsabilité professionnelle.

1995

L'ICE met en place la technologie iMIS pour gérer les données sur ses effectifs de membres.



L'ICE célèbre une étape importante en 1988.

1981 - D.F. Hildebrand, AACI, P. App
 1982 - J.W. Oliver, AACI, P. App
 1983 - B.R. Jensen, AACI, P. App
 1984 - J.D.H. MacKenzie, AACI, P. App
 1985 - I. Jorgensen, AACI, P. App
 1986 - H.N. Butler, AACI, P. App
 1987 - J.M. Warren, AACI, P. App
 1988 - J.N. Perry, AACI, P. App
 1989 - R. Mason, AACI, P. App
 1990 - K.F. Stroud, AACI, P. App
 1991 - M.A. Martyn, AACI, P. App

1992 - B.F. McMullan, AACI, P. App
 1993 - A.M. Barber, AACI, P. App
 1994 - K.J. Stub, AACI, P. App
 1995 - D.H. Moore, AACI, P. App
 1996 - D.A. Beatty, AACI, P. App
 1997 - D.J. Rundell, AACI, P. App
 1998 - P.J. Clark, AACI, P. App
 1999 - R.E. Wade, AACI, P. App
 2000 - J.M. Kirkland, AACI, P. App
 2001 - J.A. Clark, AACI, P. App
 2002 - K. Goodwin, AACI, P. App

2003 - B. Wagar, AACI, P. App
 2004 - B. Duncan, AACI, P. App
 2005 - D. Highfield, AACI, P. App
 2006 - P. Olscamp, AACI, P. App
 2007 - G. Tomiuk, AACI, P. App
 2008 - G. Maurice, AACI, P. App
 2009 - S. Young, AACI, P. App
 2010 - G. Uba, AACI, P. App
 2011 - M. Mendela, AACI, P. App
 2012 - D. Shum, AACI, P. App
 2013 - D. Wilson, AACI, P. App

PRÉSIDENTS DE L'ICE 1981-2013

1996 1998 2000 2001 2002 2003 2005

L'ICE signe un Protocole d'entente avec Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).

Pour rehausser et livrer le programme d'études, l'ICE signe son premier accord de partenariat éducatif avec la Division de l'immobilier de l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.) et l'U.C.-B. même.

L'ICE établit une exigence de grade universitaire pour le titre d'AACI.

L'ICE est partenaire actif de Valuation 2000, l'un des plus importants rassemblements de professionnels de l'évaluation jamais tenu (à Las Vegas, aux É.-U.).

La première version des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* entre en vigueur.

Décembre
 L'ICE embauche un nouveau chef de la direction, Georges Lozano.

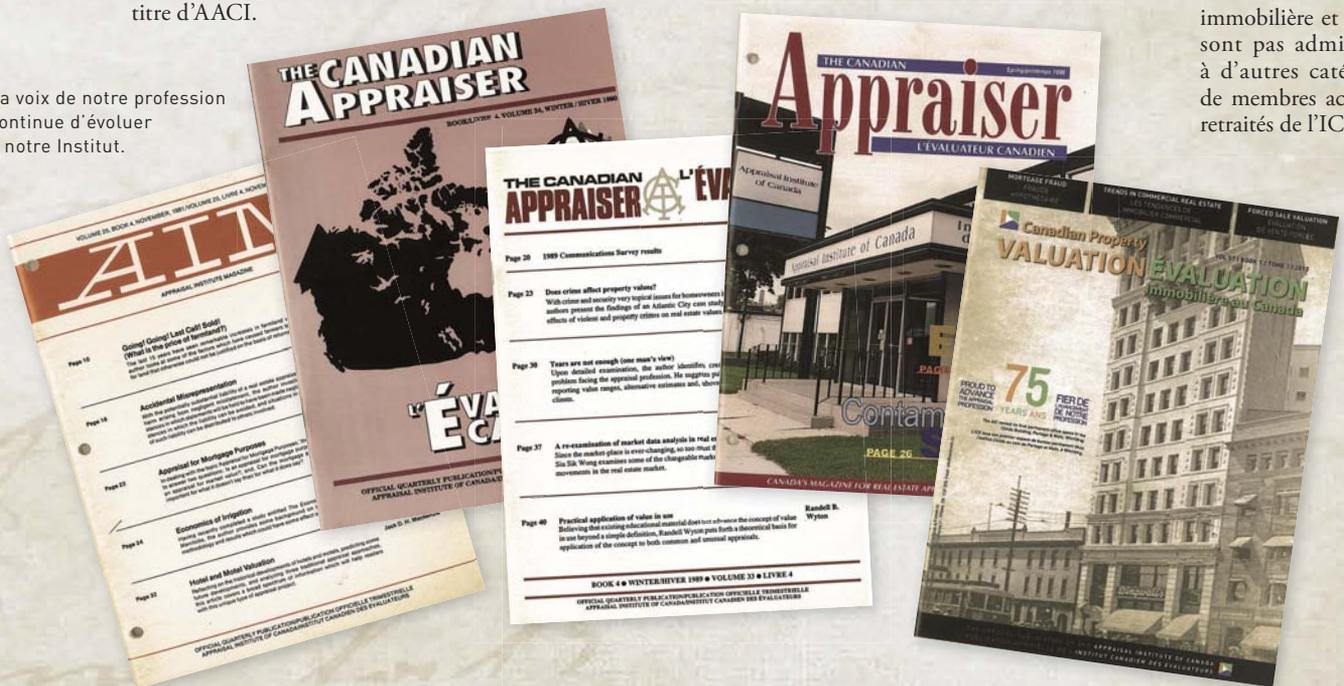
L'ICE déménage son bureau national de Winnipeg à Ottawa.

L'ICE et son partenaire en matière d'éducation, la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales la Sauder à l'U.C.-B., établissent le certificat d'études supérieures en évaluation immobilière (CESEI).

Septembre
 L'ICE crée le poste de conseiller en pratique professionnelle.

L'ICE institue une nouvelle catégorie de membres : celle de membre associé – pour les personnes dont les intérêts professionnels sont desservis par l'accès à des renseignements concernant l'évaluation immobilière et qui ne sont pas admissibles à d'autres catégories de membres actifs ou retraités de l'ICE.

La voix de notre profession continue d'évoluer à notre Institut.





Ed accueille les participants à un atelier de l'ICE pour instructeurs tenu à l'Université de l'Alberta en 1987.

NOUS AVONS TOUJOURS DONNÉ PRIORITÉ À L'AMÉLIORATION DE L'ÉDUCATION

« J'ai donné des cours en évaluation à des établissements comme l'Université de l'Alberta, le Collège de Grand Prairie et le Collège de Red Deer, et j'ai aussi commencé à agir comme tuteur d'étudiants inscrits à des cours par correspondance avec le Bureau national de l'ICE de 1984 à 1986, avec l'Université du Manitoba de 1985 à 1992, et avec l'Université Saint-François-Xavier de 1992 à 1998. Après ma retraite, j'ai pris une part active dans l'enseignement national et j'ai commencé à agir comme tuteur par téléphone, puis par ordinateur, ce qui était nouveau pour moi, auprès des étudiants inscrits aux cours par correspondance de l'USFX. Les étudiants m'envoyaient leurs travaux, j'en faisais la correction et nous en parlions au téléphone pour clarifier les détails. Ça fonctionnait bien et ce fut, pour moi personnellement, une excellente expérience. »

– Edward Prehodchenko, AACI, P. App, retraité

2006

Établissement du registre des stagiaires en ligne – les membres accrédités en règle peuvent cosigner les rapports d'évaluation de jusqu'à 4 stagiaires en règle qui travaillent sous les conseils/la supervision du membre désigné.

1^{er} janvier

L'exigence pédagogique minimale pour les membres désignés comprend désormais un grade de premier cycle d'une université canadienne.

L'ICE lance l'atelier Nous évaluons, au Canada.

1^{er} janvier

Tous les nouveaux stagiaires sont maintenant tenus d'obtenir un titre professionnel en 10 ans ou moins.

2008

L'ICE dévoile son nouveau logo.

Le magazine *The Canadian Appraiser/L'Évaluateur Canadien* prend le nom de *Canadian Property Valuation/Évaluation immobilière au Canada*.

Le Conseil d'administration approuve la nouvelle prestigieuse catégorie de membre – Honorary Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI, honoraire).

2009

Les membres de l'ICE ont accès à des webinaires élaborés par l'U.C.-B. pour les cours de perfectionnement professionnel continu (PPC).

2011

L'ICE nomme un nouveau chef de la direction, Keith Lancaster.

2012

L'ICE améliore ses pratiques de gouvernance en réduisant le nombre de comités, afin d'accroître la transparence, la responsabilisation et la communication.

2013

L'ICE renouvelle un Protocole d'entente de cinq ans avec Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).

L'ICE célèbre son 75^e anniversaire.

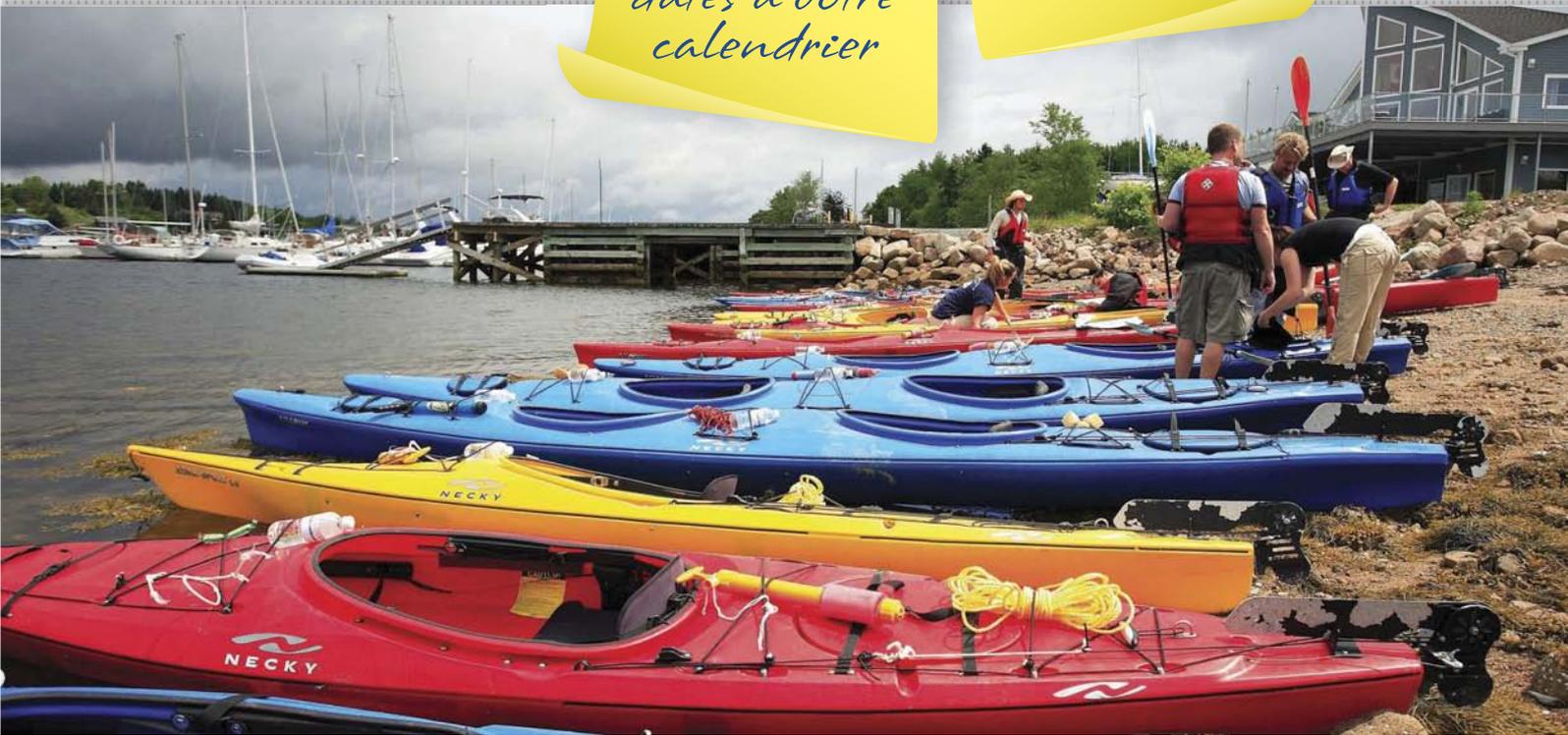
L'ICE et la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'U.C.-B. établissent le certificat d'évaluation résidentielle (CRV).



Notre nouvelle image de marque en 2008.

Inscrivez ces
dates à votre
calendrier

Mark your
Calendar



NOTICE OF Annual General Meeting

Appraisal Institute of Canada AGM 2014

Halifax Marriott Harbourfront Hotel
Halifax, Nova Scotia
Saturday, June 7, 2014 - 15:00

AGENDA

1. To confirm the Minutes of the June 8, 2013 AGM.
2. To receive Reports
 - a) President
 - b) Management
 - c) AIC Committee Reports
3. To receive audited financial statements for the past year and appoint auditors for the forthcoming year.
4. To elect the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada.
5. To consider resolutions submitted in accordance with the By-laws.
6. To consider all other business as may properly come before the meeting.



AVIS d'assemblée générale annuelle

Institut canadien des évaluateurs, AGA 2014

Hôtel Halifax Marriott Harbourfront
Halifax, Nouvelle-Écosse
Samedi, le 7 juin 2014 - 15 :00 h

ORDRE DU JOUR

1. Approbation du procès-verbal de l'AGA du 8 juin 2013.
2. Présentation des rapports
 - a) du Président
 - b) de la direction
 - c) des comités de l'ICE
3. Présentation des états financiers vérifiés du dernier exercice et nomination des vérificateurs pour le prochain exercice.
4. Élection des membres du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs.
5. Examen des résolutions présentées conformément aux règlements.
6. Étude de tous les autres points dûment présentés à l'Assemblée.



CONTINUAL CHANGE ELEVATES US ALL

DAN WILSON, AACI, P. APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



DAN WILSON



KEITH LANCASTLE

The Appraisal Institute of Canada (AIC) is going through a period of unprecedented change, the pace of which continues to accelerate both outside and inside our organization. The way we do things today is not the same way we did things even five years ago, and it is likely not the way we will be doing things in 10 years.

This change is positive, as it was prompted by our members. Let us share a few examples.

On the education front, our Boards of Examiners across the country have been telling us that we need a way to gauge the depth of experience of our Candidate Members for designation. The Boards have been looking to Candidates to demonstrate the practical application of their body of knowledge.

In response, a Work Product Review program will be coming back to the designation process as of January 1, 2014.

We have also recently finished a comprehensive external review of the core competencies of our profession. The core competencies of a professional

appraiser are important to know, as they help our members understand the core education, experience and attributes of a fully functioning and competent appraiser. With a better understanding of these competencies, we can fine-tune the education and applied experience process to ensure we are teaching our new members what they really need to know. It can also help existing members identify any training gaps they need to fill in order to acquire the required competencies. Furthermore, the information can be used by employers to determine the qualities of the best valuation candidates and to assist their staff with professional development.

On the marketing and communications front, many of our materials have been refreshed to correspond with the 75-year anniversary of the AIC. Print and online ads have been flowing to promote our members across the country.

The AIC website has been completely redesigned. Our members told us that our old site was well past its prime and the new site is something of which we are quite proud. It is easy to navigate

THE AIC IS GOING THROUGH A PERIOD OF UNPRECEDENTED CHANGE, THE PACE OF WHICH CONTINUES TO ACCELERATE BOTH OUTSIDE AND INSIDE OUR ORGANIZATION.

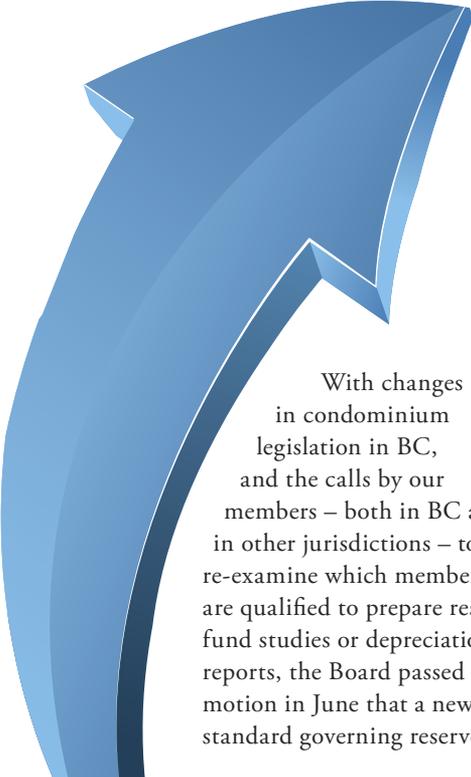


and the members' section is excellent and customizable.

The 'Find an Appraiser' tool is enhanced by our members' complete profiles – we encourage you to fill out your profile as completely as you can. A number of members have reported receiving inquiries based on the google map link on their member profile. It is linkable to your website, email address, LinkedIn, Facebook and Twitter accounts, etc.

On the professional practice side, the new *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2014* is underway and will be out in early 2014. This is no small task and takes the dedication of core volunteers and staff.

Members have been telling us for years that the two-day Professional Practice session needed revamping. The AIC has responded with a one-day option. Designated Members now have the choice of taking the one-day or two-day sessions. There are also online webinar options with revised content.



With changes in condominium legislation in BC, and the calls by our members – both in BC and in other jurisdictions – to re-examine which members are qualified to prepare reserve fund studies or depreciation reports, the Board passed a motion in June that a new standard governing reserve

fund studies be developed. Through this new standard, all members – both AACIs and CRAs – with the requisite and demonstratable competence would be able to complete these reports and be covered by our insurance program.

These changes are to come back to the Board by November for inclusion in the 2014 *CUSPAP* document.

Under the Professional Practice banner, the AIC is also running a pilot project in Québec wherein members are able to co-sign for defined, qualified non-members. This is an issue that is specific to the Québec marketplace wherein technical staff or technicians work along side professional staff in the preparation of appraisals reports. The project is running until April of 2014.

Finally, on the governance side, the restructure of AIC committees has significantly improved the work-flows and operational efficiency of our organization.

The strategic plan is coming to a close at the end of 2014 and the Board will be undertaking to complete a new strategic plan for the 2015-2018 period. Members will be consulted through surveys and other opportunities in order to provide their comments on the future of the profession and their organization.

Work also continues on the insurance renewal for the 2014 year and we continue to work towards a more risk-based premium allocation, as our members' requested.

The point is that things are constantly changing. This change is ignited by our members' suggestions and feedback, so we encourage you to keep them coming to continue to elevate the AIC and our profession. 

MEMBERS WILL BE CONSULTED THROUGH SURVEYS AND OTHER OPPORTUNITIES IN ORDER TO PROVIDE THEIR COMMENTS ON THE FUTURE OF THE PROFESSION AND THEIR ORGANIZATION.





LE CHANGEMENT CONTINUEL NOUS ÉLÈVE TOUS

DAN WILSON, AACI, P. APP, PRÉSIDENT
KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHEF DE LA DIRECTION



DAN WILSON



KEITH LANCASTLE

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) traverse une période de transformation sans précédent dont le rythme va toujours croissant, tant à l'extérieur qu'entre les murs de notre organisation. La façon dont nous menons nos affaires est différente d'il y a seulement cinq ans et ne sera fort probablement pas la même dans dix ans.

C'est un changement positif, car ce sont nos membres qui le demandent. Voyons quelques exemples ensemble.

Dans le domaine de l'éducation, nos Conseils d'examineurs à l'échelle du pays nous disent qu'il faut trouver un moyen de mesurer l'étendue de l'expérience des membres stagiaires qui souhaitent obtenir un titre. Les Conseils demandent aux stagiaires de démontrer l'application pratique de leur ensemble de connaissances.

En réponse à ce besoin, le programme d'Examen du produit du travail reviendra pour encadrer le processus de désignation, à compter du 1^{er} janvier 2014.

Récemment, nous avons aussi achevé un examen externe approfondi des compétences essentielles de notre profession. Il est important de connaître les compétences essentielles d'un évaluateur, car elles aident nos membres à connaître l'éducation, l'expérience et les attributs fondamentaux d'un évaluateur entièrement autonome et parfaitement compétent. En comprenant

mieux ces compétences, nous pouvons affiner le processus d'éducation et d'expérience appliquée pour nous assurer d'enseigner à nos nouveaux membres ce qu'ils ont vraiment besoin de savoir. Cela peut également aider nos membres actuels à relever les lacunes de formation à combler pour acquérir les compétences requises. Qui plus est, les employeurs peuvent utiliser cette information pour déterminer les qualités des meilleurs évaluateurs stagiaires et favoriser le perfectionnement professionnel de leurs employés.

Sur le front du marketing et des communications, nous avons rafraîchi plusieurs de nos documents à l'occasion du 75^e anniversaire de l'ICE. Les annonces imprimées et en ligne ont été nombreuses à promouvoir nos membres d'un coin à l'autre du pays.

Le site Web de l'ICE a été complètement refondu. Nos membres nous ont dit que l'ancien site avait fait plus que son temps et que nous pouvons tous être très fiers du nouveau site. Il est facile d'y naviguer, alors que la section des membres est excellente et peut être personnalisée.

L'outil « Trouver un évaluateur » s'est enrichi du profil complet de nos membres – nous vous invitons à remplir votre profil le plus complètement possible. Beaucoup de membres rapportent qu'on leur a demandé des renseignements par l'entremise du lien de carte Google inséré dans leur profil.



Ce dernier peut inclure un lien vers votre site Web, une adresse courriel, les comptes LinkedIn, Facebook et Twitter, etc.

Du côté de la pratique professionnelle, les nouvelles *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2014* sont en cours de préparation et seront publiées au début de l'année. C'est une tâche colossale qui demande l'engagement d'un noyau de bénévoles et d'employés.

Les membres disaient depuis des années que le Séminaire de pratique professionnelle de deux jours devait être rajeuni. L'ICE a répondu avec une option d'un jour. Les membres désignés peuvent maintenant choisir l'une ou l'autre. Nous mettons aussi à leur disposition des options de webinaire en ligne au contenu renouvelé.

À la lumière des modifications apportées aux lois visant les condominiums en Colombie-Britannique et suite aux appels de nos membres, dans cette province et d'autres, à revoir quels membres sont qualifiés pour préparer des études sur les fonds de réserve ou des rapports de dépréciation, le Conseil a adopté une motion en juin pour qu'on élabore une nouvelle norme régissant les études sur les fonds de réserve. Grâce à cette nouvelle norme, tous les membres – AACI aussi bien que CRA – possédant les compétences requises et probantes pourraient compléter ces rapports en bénéficiant de la protection de notre programme d'assurance.

Ces changements seront retournés au Conseil d'ici novembre, avant d'être inclus dans le document des *NUPPEC 2014*.

Concernant la pratique professionnelle, l'ICE teste un projet-pilote au Québec, où les membres peuvent contresigner les rapports de non-membres qualifiés définis. Il s'agit d'un enjeu propre au marché québécois, dans lequel le personnel technique ou les techniciens rédigent des rapports d'évaluation en collaboration avec des employés professionnels. Le projet a cours jusqu'en avril 2014.

Enfin, pour ce qui touche la gouvernance, la restructuration des divers comités de l'ICE a grandement amélioré le déroulement du travail ainsi que l'efficacité opérationnelle de notre organisation.

Le plan stratégique arrivera à sa conclusion fin 2014, alors que le Conseil s'affaira à terminer un nouveau plan stratégique pour la période 2015-2018. Nous mènerons des enquêtes et autres activités pour consulter les membres sur leur vision de la profession et de leur organisation pour l'avenir.

Nous poursuivons notre travail visant à renouveler l'assurance pour l'année 2014 et à établir une répartition des primes davantage axée sur les risques, comme l'ont demandé nos membres.

La chose à retenir est que le changement est constant. Comme il est le résultat des suggestions et contributions de nos membres, nous vous prions de continuer à nous en faire part afin de porter l'ICE ainsi que notre profession à des niveaux d'excellence toujours plus élevés. 📊

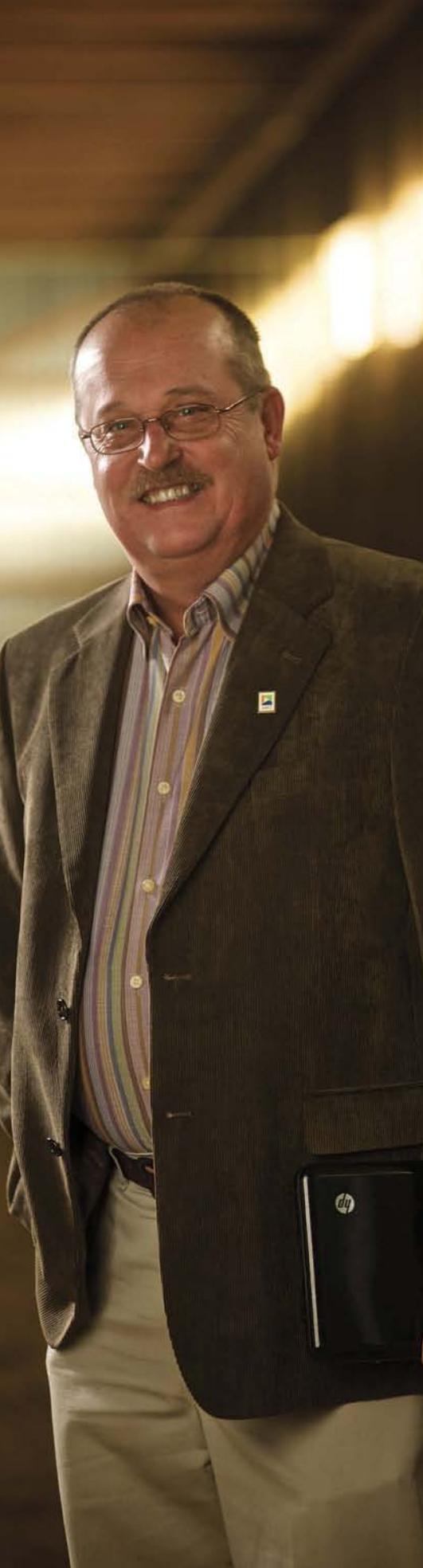
NOUS MÈNERONS DES ENQUÊTES ET AUTRES ACTIVITÉS POUR CONSULTER LES MEMBRES SUR LEUR VISION DE LA PROFESSION ET DE LEUR ORGANISATION POUR L'AVENIR.



WHAT'S YOUR BUSINESS WORTH?

Maximizing the value of your business tomorrow starts with knowing what your business is worth today. Whether you are involved with strategic planning, a merger or an acquisition, tax planning, financial reporting or even a dispute, you need a strong valuation and appraisal team behind you. MNP has local teams of Chartered Business Valuators, U.S. valuers, AIC real property and ASA machinery and equipment appraisers who will deliver independent, concise and industry specific valuations to make critical decisions with confidence.

Contact Chris Perret, B.Comm, AACI at 1.877.500.0786 or chris.perret@mnp.ca.



WHAT ARE YOUR MEASUREMENT PRACTICES?

GORDON J. TOMIUK, AACI, P. APP (Fellow), Volunteer Member, Appeal Sub-Committee

In recent years, there has been an increase in the number of professional practice complaints and professional liability insurance claims against real estate practitioners for incorrect or misstated square footage.¹ We all know that the square footage is but one (albeit important) component of the overall property value. Oftentimes, users of reports² make their claim by taking the difference in square footage from the appraiser's report and their source of data, and multiplying it by the gross sale price per square foot to assess the impact of the differential on the final estimate of value. While not technically accurate, it is how one may look at the value difference. Defendable...yes, costly to defend.... yes. The cost of such error is not only the amount that may have to be paid by your professional liability insurance on your behalf and your deductible, but also your time and the added stress in having to deal with the situation.

Quite often, at the complaint level, members are being criticized for stating the wrong square footage. This is hard to defend if the source stated is just municipal records, the multiple listing, the builder or the owner, for example. It is incumbent on the reasonable appraiser to make some attempt to verify this information. Consider the accuracy in quoting two sources that agree, one of

them being your personal measuring of the home or building.

This article is intended to make you aware of the pitfalls of a lack of due diligence and to provide resources on which to rely in your day-to-day practice. Interesting to note is that, while researching to write this article, I came across many articles, not only on the AIC website, but also on the website of other organizations such as the Building Owners and Managers Association (BOMA). When you are unsure, good quality information is available on the Internet and from your peers and colleagues.

One such publication by the Appraisal Institute of Canada (AIC) is the *Building Measurements Guidelines*. It states:

The Residential Commercial Measurement Guidelines handbook has been developed to provide the real estate appraiser, and those in related professions, with a recommended way of calculating the liveable area space in a variety of residential and commercial structures.

This not only is a must read, it would be wise to save the document to your computer for quick reference. The full document can be found at <http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>

Dianna LeBreton, CRA, wrote an article on residential measuring and guidelines taken from the handbook. (See Canadian

2014
now available!

Canadian Cost Estimating Guides

These comprehensive manuals are a MUST for estimating replacement costs!

Residential Costing Guide

BROKERS
ADJUSTERS
UNDERWRITERS!



ESTIMATE REPLACEMENT COST OF SINGLE FAMILY DWELLINGS

- 1 Storey • 1¼ Storey • Raised Ranch
- 2 story • Tri-Level • 2½ Storey
- 1½ Storey • Garages

DOUGLAS COST GUIDES INC

Agricultural Costing Guide



ESTIMATE REPLACEMENT COST OF AGRICULTURAL USE BUILDINGS

- ✓ Dairy ✓ Poultry ✓ Swine
- ✓ Produce Storage ✓ Horses ✓ Beef
- ✓ Feed Storage ✓ Machinery Storage

DOUGLAS COST GUIDES INC

**ONLINE VERSIONS
AVAILABLE**

PLEASE CALL, FAX or EMAIL FOR DETAILS

Toll Free: 877-284-0028

Fax: 519-238-6214

www.douglascostguide.com
kardouglas@hay.net

10341 Pinetree Drive, Grand Bend, ON N0M 1T0

www.douglascostguide.com

When you are unsure, good quality information is available on the Internet and from your peers and colleagues.



Property Valuation *Volume 53 | book 1 | 2009 Page 30.*) In the article, she writes:

When calculating total living area space, the livable floor area includes only livable area above-grade that is heated year round. This does not include three-season sun rooms, porches, verandas, or heated garages.

In establishing the livable floor area, consideration should be given to potential use of the space. Where in question, the methodology used to establish livable floor area should be defined and applied consistently.

Appraisers adhere to detailed criteria in calculating total or gross living area, typically distinguishing above-grade from below-grade.

- Above grade is space on any level of a dwelling with living area and, generally, has no earth adjacent to any exterior wall on that level, i.e., anything above the sill plate.
- Below-grade is space on any level which generally has earth adjacent to any exterior wall. If earth is adjacent to any portion of a wall, the entire level is generally considered to be below-grade.

Exceptions can apply, especially with dwellings built into hills or slopes. Established square footage guidelines should be followed for your jurisdiction.

To read more of this article, including diagrams, go to <http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>

Another article I came across is *Professional Excellence Bulletin PP-15-E*, August 1995, Revised November 2006 (<http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>) In part, this article states:

A number of claims against the Professional Liability Insurance Program have arisen, at least partially, as a result of measurement-related errors..... These could include a lack of care in taking on-site measurements resulting in incorrect dimensions and areas, simply not taking measurements and relying on best guess dimensions, using outdated building plans, not verifying the accuracy of plans or incorrectly employing accepted industry measurement standards.

Clearly, incorrect measurements leading to overstated or understated floor areas will have a significant effect on resulting value indications based on per square foot units of comparison, including construction cost, direct comparison estimates, floor area adjustments to comparable sales and retail income or expenses.

Furthermore, when two or more appraisals of the same property, brought together for legal or other reasons, have variances in the reported areas and dimensions, the reliability and credibility of each report is called into question and, in the broader picture, the perceived professionalism of all appraisers is tarnished.

The last sentence in that preamble shows how the effect of a mistake by one can affect us all. More of this informative bulletin can be found at (<http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>)

A fourth article worth mentioning is *Bulletin CP-09-E*, June 1993 Updated 2012 – Appraising the Individual

Continued on **PAGE 23**



GORDON J. TOMIUK, AACI, P. APP (Fellow), Membre bénévole, Sous-comité d'appel

COMMENT PRENEZ-VOUS VOS MESURES ?

Ces dernières années, on a vu augmenter le nombre de plaintes pour pratique professionnelle fautive et de réclamations d'assurance responsabilité professionnelle portées contre des évaluateurs pour des mesures en pieds carrés inexacts ou mal rapportées.¹ Nous savons tous que la superficie en pieds carrés n'est qu'un élément (bien qu'important) entrant dans le calcul de la valeur globale d'une propriété. Il arrive souvent que les utilisateurs des rapports² font leur réclamation en multipliant la différence entre la superficie en pieds carrés indiquée dans le rapport de l'évaluateur et celle de sa source de données par le prix de vente brut au pied carré, pour évaluer l'impact du différentiel sur l'estimation définitive de la valeur. Bien que ce ne soit pas

techniquement exact, c'est une façon de voir la différence de valeur. Défendable... oui, coûteux à défendre...oui. Le prix d'une telle erreur n'est pas seulement le montant que votre assurance responsabilité professionnelle devra peut-être verser en votre nom et celui de votre franchise, mais aussi le temps et le stress de faire face à la situation.

Dans les plaintes, on blâme fréquemment les membres pour avoir rapporté la mauvaise superficie en pieds carrés. C'est difficile à défendre si la source mentionnée n'est qu'un document municipal, un service interagences, le constructeur ou le propriétaire, par exemple. Il appartient à l'évaluateur raisonnable d'essayer de vérifier l'information. Pensez à citer deux sources concordantes pour être plus exact, l'une

suivant les mesures que vous avez vous-même prises de la maison ou du bâtiment.

Le présent article a pour but de vous montrer les pièges d'une absence de diligence raisonnable et de fournir des ressources à utiliser dans votre pratique quotidienne. Fait intéressant à noter : dans mes recherches préparatoires à la rédaction, j'ai trouvé beaucoup d'autres articles, non seulement dans le site Web de l'ICE, mais aussi dans celui d'autres organisations, comme la Building Owners and Managers Association (BOMA). En cas de doute, vous pourrez trouver de bonnes informations sur Internet et auprès de vos pairs et collègues.

Une de ces publications de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est *Building Measurements Guidelines*, qui stipule :

Le manuel *The Residential Commercial Measurement Guidelines* est conçu pour

offrir aux évaluateurs immobiliers et aux personnes des professions connexes une façon recommandée de calculer l'aire de parquet utilisable dans une variété de structures résidentielles et commerciales.

C'est un document essentiel à lire, qu'il serait également sage de sauvegarder sur votre disque dur pour consultation rapide. Vous trouverez le document complet à <http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>.

Dianna LeBreton, CRA, a rédigé un article sur le mesurage résidentiel, incluant des directives extraites du manuel. (*Voir Évaluation immobilière au Canada Volume 53 | livre 1 | 2009 Page 30.*) Dans l'article, elle écrit :

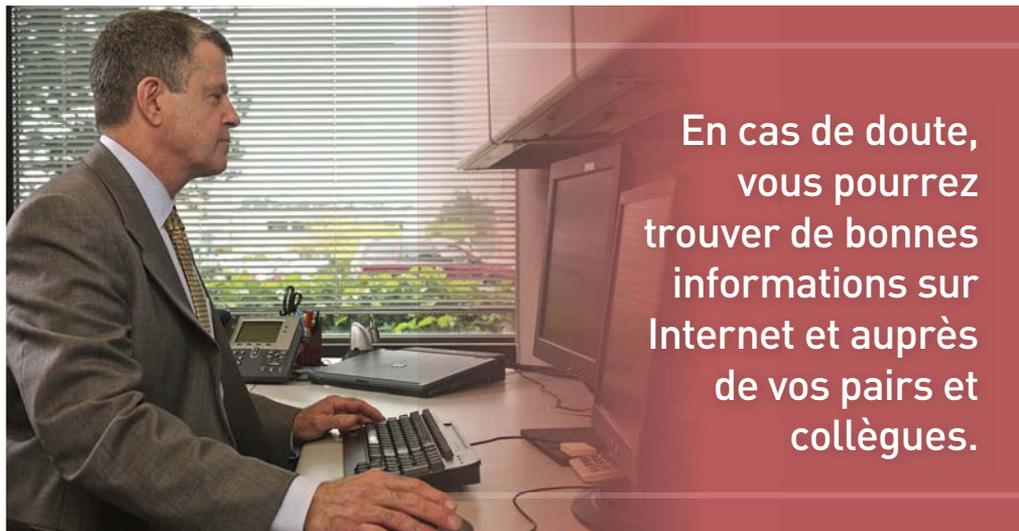
En calculant l'espace habitable total, l'aire de parquet utilisable inclut seulement l'espace habitable au-dessus du sol qui est chauffé toute l'année. Cela n'inclut pas les solariums trois saisons, les porches, les galeries, ni les garages chauffés.

En déterminant l'aire de parquet utilisable, on doit considérer l'utilisation potentielle de l'espace. Quand la question se pose, il faut définir et appliquer uniformément la méthode servant à déterminer l'aire de parquet utilisable.

Les évaluateurs respectent les critères détaillés dans le calcul de l'espace habitable total ou brut, distinguant habituellement les espaces situés au-dessus et au-dessous du sol.

- Au-dessus du sol est l'espace de tout étage d'une habitation comportant un espace habitable qui n'a généralement pas de terre adjacente à un mur extérieur de cet étage, soit rien au-dessus de la lisse basse.
- Au-dessous du sol est l'espace de tout étage ayant généralement de la terre adjacente à un mur extérieur. S'il y a de la terre adjacente à toute portion d'un mur, l'étage entier est en général considéré comme étant au dessous du sol.

Il peut y avoir des exceptions, notamment pour les habitations construites sur des collines ou des pentes. Suivez les directives établies dans votre région pour mesurer la



En cas de doute, vous pourrez trouver de bonnes informations sur Internet et auprès de vos pairs et collègues.

superficie en pieds carrés. Pour lire tout l'article et consulter ses diagrammes, rendez-vous à <http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>.

Un autre article rencontré est dans le Bulletin d'excellence professionnelle PP-15-E, août 1995, révisé en novembre 2006. (<http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>).

En voici quelques extraits :

Plusieurs plaintes ont été portées en vertu du Programme d'assurance responsabilité professionnelle, en partie à cause d'erreurs de mesure..... Elles peuvent inclure : négliger de prendre les mesures sur place, ce qui laisse des dimensions et des surfaces incorrectes; simplement estimer les dimensions à l'œil plutôt que de les mesurer; employer des plans désuets; ne pas vérifier l'exactitude des plans; et mal utiliser les normes de mesurage acceptées dans l'industrie.

De toute évidence, les mesures incorrectes menant à des surfaces de plancher surévaluées ou sous-évaluées auront des conséquences importantes sur les indications de valeur produites reposant sur les unités de comparaison au pied carré, y compris les coûts de construction, les estimations de comparaison directe, l'ajustement des surfaces de plancher aux ventes comparables, de même que les recettes et les dépenses commerciales.

En outre, lorsque deux

évaluations ou plus de la même propriété, réunies pour des raisons légales ou autres, comportent des différences dans les surfaces et dimensions rapportées, la fiabilité et la crédibilité de chaque rapport est remise en question et, dans un sens plus large, cela ternit l'image professionnelle de tous les évaluateurs.

La dernière phrase de ce préambule montre comment l'erreur d'une seule personne peut nous affecter tous. Vous trouverez le reste de cet article très instructif à (<http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>).

Un quatrième article digne de mention est le Bulletin CP-09-E, juin 1993, révisé en 2012 – L'évaluation de condominiums. (<http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>). Cet article explique ce qu'il faut inclure et ignorer en calculant la surface habitable d'un condominium. Il souligne aussi l'importance de savoir comment les autorités de votre localité prescrivent de le faire. Voici un extrait de l'article :

La plupart des chambres immobilières ont adopté des politiques sur la façon d'établir les dimensions d'un condominium. Le plus souvent, un évaluateur jugera bon d'utiliser ces politiques locales. D'ordinaire, elles stipulent que l'on peut définir le condominium lui-même par unité de mesure au carré résultant des mesures prises pour la ligne centrale des murs

mitoyens (séparateurs). Dans les condominiums de plusieurs étages, on ajouterait la surface de chaque plancher. Cette surface devrait coïncider avec l'unité de mesure au carré du condominium représentée dans le plan du condominium ou plan de l'unité. En cas de confusion, on peut obtenir les dimensions dans les plans conservés au registre ou au bureau d'enregistrement des titres fonciers.

Et si vous avez fait une erreur ?

Consultez le *Bulletin d'excellence professionnelle PP-25-E*, janvier 2004, pour avoir des conseils et des indications. Titre original : *Que faire si vous avez commis une erreur ?* (<http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>)

Enfin, comme pour toutes les affectations, je rappelle aux membres de l'ICE que leur travail doit être conforme aux dispositions des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC). (<http://www.aicanada.ca/fr/canadian-uniform-standards/>).

Je vous invite instamment à prendre le temps de lire et comprendre ces ressources. Chacune traite de la diligence raisonnable et de la bonne méthodologie. Assurez-vous de faire les vérifications avec les politiques adoptées³ par l'ICE et auprès de vos autorités locales. Le temps que vous passez maintenant pourrait vous sauver un nombre incalculables d'heures plus tard.

Notes de bas de page

- ¹ Aux fins du présent article, on parle de pieds carrés, mais ce pourrait être aussi des mètres carrés quand il est question de surfaces mesurées ou mesurables.
- ² Il peut s'agir de rapports d'évaluation, d'examen ou de consultation, tels que définis par les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* de l'ICE.
- ³ Vous trouverez la collection complète des Bulletins sur la prévention des réclamations et des Bulletins d'excellence professionnelle dans la section des membres du site Web de l'ICE, à <http://www.aicanada.ca/fr/professional-liability/claims-prevention-bulletin/> 

WHAT ARE YOUR MEASUREMENT PRACTICES?

Continued from **PAGE 20**

Condominium Housing Unit (<http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>). This article addresses what to include and what not to include when calculating the living area of a condominium unit. It also stresses the importance of knowing how your local jurisdiction states it should be done. In part, it states:

Most real estate boards have adopted policies for how condominium sizes are to be set out. In most cases, an appraiser will find it appropriate to utilize these local policies. Typically, these policies might stipulate the condominium unit itself be defined by the square area resulting from measurements taken for the centre line of the demising (separating or party) walls. In multiple level condominiums, the area of each floor would be added. This area should

coincide with the square area of the condominium as represented in the Condominium or Strata Plan. If confusion exists, the figures may be obtained from the plans registered at the registry or Land Titles Office.

What if you have made a mistake?

Refer to *Professional Excellence Bulletin PP-25-E*, January 2004, titled the same for advice and guidance. (<http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/>)

Finally, as with all assignments, AIC members are reminded that their work must be in compliance with the provisions of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* (<http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>).

I strongly urge you to take the time to read and understand these resources. Each of them has a recurring theme of

due diligence and proper methodology. Be sure to check with the adopted practices³ of the AIC as well as your local jurisdictions. The time you spend now could save you countless hours later.

End notes

- ¹ For the purposes of this article, the reference is square footage, however, it also infers square meters when referring to the measured/measurable area.
- ² Reports refers to appraisal, review and consulting reports as defined under AIC's *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.
- ³ The complete library of AIC's Claims Prevention and Professional Excellence Bulletins can be found in the Members Section of the AIC web site at <http://www.aicanada.ca/professional-liability/claims-prevention-bulletin/> 



AT NOTARIUS, WE'VE HEARD YOUR STORIES ABOUT REPORT TAMPERING.

Put a stop to it. Call us!

To schedule a live or webcast presentation of our Digital Signature Kit, contact us at 1-888-588-0011.

www.notarius.com/AIC



Appraisal Institute
of Canada

Institut canadien
des évaluateurs



Valuation of seniors housing and long-term care properties

Steve Hiscox, AACI, P.App | Director, CBRE Limited

Sean McCrorie, AACI, P. App, CFA, CBV, MRICS | Director, CBRE Limited, Toronto, ON



Canada's aging population has grabbed its fair share of headlines in recent years, and will continue to be a relevant topic given the economic and political power that the seniors segment of the population commands. Indeed, over the past 60 years, the Baby Boomer generational cohort has received special attention due to the sheer size of this population segment, and the cultural and economic impact resulting from trends precipitated by this group born between 1946 and 1965. According to Statistics Canada, the population of seniors age 75 years and older in Canada, the primary demand group for seniors housing accommodations, is expected to grow by 108.8% between 2013 and 2033, while the total population of Canada is only expected to increase by 21.2% over the same period. Investors and real estate developers have certainly honed in on this demographic event, resulting in increased capital flows and construction in the seniors housing and long-term care sector in Canada.

Valuation nuances

Are seniors housing and long-term care residences operating businesses, real estate, or both? The answer has important implications for the approach taken to appraising these specialized assets. To properly establish the value of seniors housing and long-term care properties, one must understand and appropriately reflect the distinct risks and characteristics of the real estate and business value components involved in a given residence.

Asset class overview

The seniors housing and long-term care industry provides both accommodation and an array of services and program options to seniors. The demand for these properties is primarily driven by the segment of the seniors population over the age of 75. The level of services and variety of options available to the seniors housing marketplace continues to evolve as the needs, preferences and demands of seniors and their families change.

The types of properties that facilitate the delivery of accommodation and care services to seniors are typically divided into five categories: independent living, independent supportive living, assisted living, memory care and long-term care. Continuing Care Retirement Communities (CCRCs) represent a hybrid model, and typically offer all of the care levels noted above on a single campus.



Property types by services provided

Exhibit 1 highlights the array of services offered across the different property types. Besides accommodation, seniors housing and long-term care properties typically offer hospitality services (meals, housekeeping, activities programming), care services (assistance with activities of daily living (ADLs) such as bathing, grooming, dressing, eating and medication management), and medical services (skilled nursing, rehab therapy). Independent living properties service the most able residents who require little, if any, assistance with ADLs. At the other end of the range, long-term care properties provide the most intensive services to the most frail and dependent seniors. This spectrum of property types is commonly referred to as the Continuum of Care.

Independent Living (IL) accommodation is typically an apartment which has a full kitchen and which forms part of a larger seniors' community. Suites may be owned or rented and cater to seniors who require minimal or no assistance with daily living. Sometimes a limited meals package and housekeeping are included in the basic rental fee, but, typically, services such as meals, housekeeping and laundry are normally provided on request for an additional charge. IL residences are not typically subsidized by the government and residents are responsible for the entire cost of accommodation and services.

From a rental perspective, IL is most common in the province of Quebec. In other provinces, it is typically encountered in the non-profit sector as rentals or life-lease projects. An emerging trend for IL in Ontario and BC is ownership in the form of condominium dwelling units which are often attached in some fashion to a rental seniors housing residence. Amenities and services of the rental building are made available to owners of the condos for a fee.

Independent Serviced Living (ISL) and Assisted Living (AL) are typically associated with the term 'Retirement Home' and play the most significant role in the seniors housing industry, providing for the lifestyle wants of seniors while also catering to their physical needs as they age over time. They offer services such as 24-hour supervision and emergency response, two to three daily meals and snacks, planned social and physical activities, housekeeping and laundry services, and assistance with one or more activities of daily living.

ISL residences are more lifestyle oriented than AL, typically providing assistance with 'instrumental' activities of daily living such as meal preparation, housekeeping and laundry, and with limited personal care services such as medication administration and/or assistance with weekly bathing. AL residences are a combination of housing, personalized supportive services and health care designed to meet the needs of those who require assistance with activities of daily living. Although the target market is 75+ years of age, the average age is typically about 85 years old. Typical services include assistance with transferring, bathing, grooming,

medications, special diets, etc.

Long-Term Care (LTC) homes are designed to accommodate residents who no longer are able to live independently and who require onsite nursing care, 24-hour supervision or personal support. LTC residences offer higher levels of personal care and support than is typically provided by the other forms of seniors housing. Accommodation may include shared, semi-private or private units. Most residences are licensed or require some level of government approval to operate and are eligible for government funding subject to regulation and care standards.

Seniors housing and long-term care appraisals

To estimate the value of any complex property, where the income and expenses are driven by both real estate and the related business, one must rely on a recognized methodology supported with market data to properly account for the components of tangible real property and intangible personal property. As with any appraisal, an in-depth understanding of the business model and knowledge of the market environment is critical to developing a credible estimate of market value. The process is often more involved and time-consuming because both standard real estate due diligence and the business/management due diligence must be completed.

Beyond the simple direct capitalization of income approach to valuation, for most purposes, appraisers will need to explore a cost approach and a hybrid dual capitalization of earnings approach in order to produce a reliable and supported allocation between real

Exhibit 1: Continuum of Care



Source: NIC Investment Guide

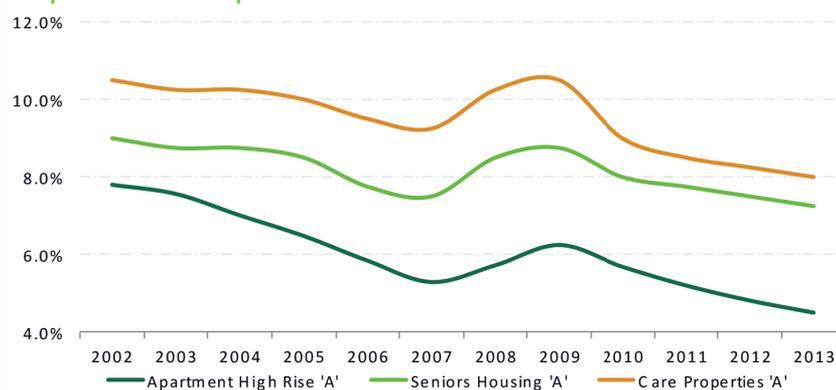
real property and business personal property value components of a going concern seniors housing or long-term care property.

Asset components: a mixture of real and personal property

Seniors housing and long-term care properties are businesses that require a specific mix of tangible real property and intangible business personal property assets in order to operate effectively. Unlike certain other forms of income producing commercial real estate, a meaningful component of the value of going-concern seniors housing and long-term care properties relates to intangible assets.

Compared to the typical commercial real estate business model, where a landlord conveys the use of physical space to a tenant in exchange for rent, the seniors housing and long-term care property business model is often more involved. Beyond offering residential space to the tenants of a property (the 'Real Estate Component'), the seniors housing landlord typically provides its residents integrated services offering to address the varied needs of the property's population of seniors (the 'Services Component'). Unless otherwise stated, we are referring to seniors housing and long-term care properties in the context of the most common ownership model in Canada, which is the concurrent ownership of the real estate and management of the residence by an integrated owner-operator.

Graph 1: National Cap Rate Trends



* Class A seniors housing (IL/AL) assets

Source: CBRE Limited

The tangible real property assets, including the land, improvements and fixtures, are obvious essential components of a seniors housing and long-term care property. However, without the significant personal property, including furniture, equipment and intangible assets noted in table 1, the physical property would be little more than a special-purpose property without an obvious alternative use. This 'active management' component is correctly viewed by the market as adding incremental risk and complexity versus the conventional commercial real estate asset classes, which translates into higher return expectations by investors.

The higher perceived level of risk associated with seniors housing and long-term care properties is evident in the premium yield that investors command when pricing seniors housing and long-term care assets relative to ordinary multi-family residential apartments, as illustrated in Graph 1.

Conclusion

Seniors housing and long-term care properties are comprised of both tangible real property and intangible business personal property components. A thorough understanding of the distinct risks and characteristics of each of these components is central to preparing a reliable and supported conclusion of market value.

End note

¹CANSIM. Projection scenario M2: medium-growth, 2006 to 2008 trends. Table 052-0005

Table 1: Typical component assets of a seniors housing and long-term care property

TANGIBLE ASSETS	INTANGIBLE ASSETS
Equipment	Operating policies & procedures
Furniture	Brand
Building envelope	Assembled workforce
HVAC & mechanical systems	Customer relationships
Elevator	License*
Land	Government service contracts*

* Issued/negotiated with the regulator (Ministry of Health) for long-term care homes in most jurisdictions





Évaluation des logements pour aînés et des propriétés de soins de longue durée

Steve Hiscox, AACI, P.App | directeur, CBRE Itée

Sean McCrorie, AACI, P. App, CFA, CBV, MRICS | directeur, CBRE Itée, Toronto, ON



La population vieillissante du Canada fait souvent la manchette depuis quelques années et demeurera un sujet pertinent, étant donné le pouvoir économique et politique que commande ce segment de la population, c'est-à-dire nos aînés. En effet, depuis soixante ans, la cohorte générationnelle du baby-boom retient beaucoup l'attention du simple fait de son importance et de l'impact culturel et économique résultant des tendances créées par les membres de ce groupe nés entre 1946 et 1965. Statistique Canada prévoit que la population des aînés ayant 75 ans et plus au pays – le principal groupe demandant des résidences pour aînés –, croîtra de 108,8 % de 2013 à 2033, tandis que la population canadienne totale n'augmentera que de 21,2 % durant la même période. Les investisseurs et promoteurs immobiliers ont certainement misé sur ce phénomène démographique, ce qui a accéléré le mouvement des capitaux et la construction dans le secteur du logement des aînés et des soins de longue durée au Canada.

Nuances d'évaluation

Les logements pour aînés et les résidences de soins de longue durée sont-ils des entreprises en exploitation, des biens immobiliers, ou les deux? La réponse a une grande influence sur l'approche adoptée pour l'évaluation de ces actifs spécialisés. Pour calculer correctement la valeur des logements pour aînés et des propriétés de soins de longue durée, on doit comprendre et représenter adéquatement les risques et les traits particuliers des composants de valeur immobilière et commerciale d'une résidence donnée.

Survol des catégories d'actifs

Le secteur du logement des aînés et des soins de longue durée fournit aux aînés le logement et une panoplie de services et de programmes facultatifs. La demande pour ces propriétés est principalement dictée par le segment de la population des aînés ayant plus de 75 ans. Le niveau de services et la variété d'options disponibles sur le marché des logements pour aînés continue à suivre l'évolution des besoins, préférences et demandes des aînés et de leurs familles.

Les types de propriétés facilitant la prestation des services de logement et de soins aux aînés se divisent habituellement en cinq catégories : vie autonome; vie autonome avec soutien; aide à la vie autonome; soins de la mémoire; et soins de longue durée. Les villages-retraites de soins de longue durée (VRSLD), un modèle hybride, offrent généralement tous ces niveaux de soins sur un même campus.

Types de propriétés par service fourni

La pièce 1 suivante montre l'ensemble des services offerts dans les différents types de propriétés. En plus de l'habitation, les logements pour aînés et les propriétés de soins de longue durée offrent habituellement des services d'accueil (repas, entretien ménager, programmes d'activités), des services de soins (aide aux activités de la vie quotidienne [AVQ]) comme le bain, les soins personnels, l'habillement, l'alimentation et la gestion des médicaments), de même que les services médicaux (nursing spécialisé, physiothérapie). Les propriétés de vie autonome desservent les résidents les plus aptes qui requièrent peu ou pas d'aide aux AVQ. À l'autre bout du spectre, les propriétés de soins de longue durée fournissent les services les plus intensifs aux aînés les plus fragiles et dépendants. Ce spectre des types de propriétés est communément appelé continuum de soins.

Le logement de vie autonome (VA) est le plus souvent un appartement équipé d'une cuisine complète et faisant partie d'une plus vaste collectivité d'aînés. Les suites peuvent être achetées ou louées et desservent les aînés qui requièrent peu ou pas d'aide aux activités de la vie quotidienne. Parfois, un forfait de repas limité et l'entretien ménager sont compris dans les frais de location de base, mais les services comme les repas, l'entretien ménager et la blanchisserie sont habituellement fournis sur demande moyennant des frais supplémentaires. Les résidences de VA bénéficient rarement d'une subvention gouvernementale et les résidents doivent défrayer le coût entier du loyer et des services.

Concernant la location, le logement de VA est le plus répandu au Québec. Dans

d'autres provinces, on le rencontre le plus fréquemment dans le secteur sans but lucratif comme les loyers ou les projets avec bail à vie. Une tendance émergente pour le logement de VA en Ontario et en Colombie-Britannique est la propriété sous forme d'unités d'habitation en copropriété souvent attachées d'une quelconque façon à une résidence locative de logements pour aînés. Les commodités et les services de l'immeuble locatif sont offerts aux propriétaires des unités d'habitation moyennant des frais.

La vie autonome avec soutien (VAS) et l'aide à la vie autonome (AVA) sont des notions ordinairement associées à la « maison de retraite » qui jouent un rôle prépondérant dans le secteur du logement des aînés, facilitant le mode de vie qu'ils souhaitent et subvenant à leurs besoins physiques à mesure qu'ils vieillissent. Elles offrent des services tels : supervision et intervention d'urgence 24 heures; 2 à 3 repas et collations par jour; activités sociales et physiques planifiées; entretien ménager; blanchisserie; et aide dans une ou plusieurs activités de la vie quotidienne.

Les résidences VAS sont plus axées sur le mode de vie que les AVA, apportant généralement une aide aux activités « instrumentales » de la vie quotidienne comme la préparation des repas, l'entretien ménager et la blanchisserie, ainsi que des services de soins personnels limités tels la gestion des médicaments et/ou l'aide au bain hebdomadaire. Les résidences AVA sont une combinaison de logement, de services de soutien adaptés et de soins de santé conçus pour répondre aux besoins des personnes ayant besoin d'aide dans les activités de la vie quotidienne. Même si le marché-cible est de 75 ans et plus, l'âge moyen est d'environ 85 ans. Les services habituels

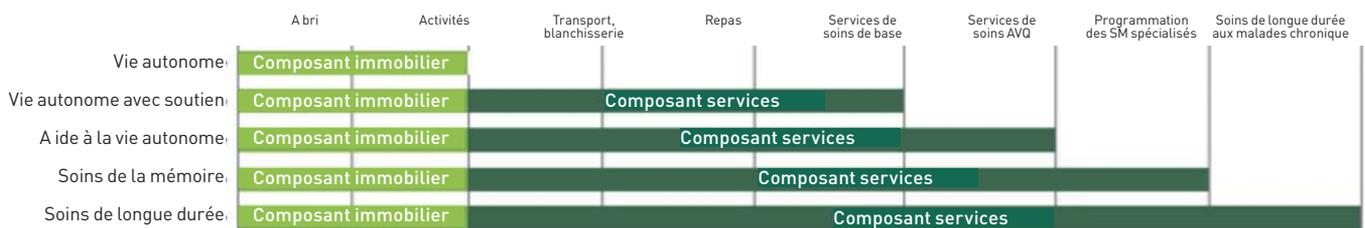
comprennent l'aide au transfert, au bain, aux soins personnels, médicaments, régimes spéciaux, etc.

Les maisons de soins de longue durée (SLD) sont conçues pour desservir les résidents qui ne peuvent plus vivre de manière autonome et nécessitent des soins infirmiers sur place, une supervision 24 heures ou un soutien personnel. Les résidences de SLD fournissent des soins personnels et du soutien plus intensifs que ceux généralement fournis par les autres types de logements pour aînés. Le logement peut inclure des unités partagées, semi-privées ou privées. La majorité des résidences sont autorisées ou requièrent un certain niveau d'approbation du gouvernement pour fonctionner et sont admissibles à son financement, en vertu du règlement et des normes de soins.

Évaluation des logements pour aînés et des soins de longue durée

Pour estimer la valeur d'une propriété complexe où les revenus et dépenses sont dictés tant par l'immobilier que l'activité commerciale associée, on doit recourir à une méthodologie reconnue reposant sur des données du marché pour tenir compte de tous les composants immobiliers tangibles et les composants de propriété personnelle intangibles. Comme pour toute évaluation, une compréhension approfondie du modèle de fonctionnement et une bonne connaissance du marché environnant sont critiques pour élaborer une estimation crédible de la valeur marchande. Le processus est souvent plus exigeant et coûteux en temps, car il faut respecter la diligence raisonnable standard de l'immobilier aussi bien que la diligence raisonnable d'entreprise et d'administration.

Pièce 1 - Graphique du continuum de soins



Source: NIC Investment Guide



Au-delà de la simple capitalisation directe de la méthode du revenu aux fins d'évaluation, dans la plupart des cas, les évaluateurs devront explorer une méthode du coût et une méthode de double capitalisation hybride des bénéficiaires pour produire une allocation fiable et justifiée entre les composantes valeur du bien immobilier et valeur du bien personnel commercial dans la continuité d'exploitation de logements pour aînés ou d'une propriété de soins de longue durée.

Composants des actifs : combinaison de propriété immobilière et personnelle

Pour fonctionner efficacement, les logements pour aînés et les propriétés de soins de longue durée sont des entreprises qui nécessitent une combinaison très spécifique d'actifs immobiliers tangibles et de propriétés personnelles commerciales intangibles. Au contraire de certains autres types de propriétés commerciales générant des revenus, un composant valeur important dans la continuité d'exploitation des logements pour aînés et des propriétés de soins de longue durée a trait aux actifs intangibles.

Comparativement au modèle de fonctionnement immobilier commercial habituel où un propriétaire permet l'usage de l'espace physique au locataire en échange d'un loyer, le modèle de fonctionnement de logements pour aînés et d'une propriété de soins de longue durée demande souvent plus d'attention. En plus d'offrir un espace résidentiel aux locataires d'une propriété (le « composant immobilier »), le propriétaire de logements pour aînés fournit généralement des services intégrés aux résidents afin de répondre aux divers besoins de la population d'aînés vivant dans la propriété (le « composant services »). Sauf indication contraire, nous parlons de logements pour aînés et de propriétés de soins de longue durée dans le contexte du modèle de propriété le plus courant au Canada, soit la copropriété immobilière et l'administration résidentielle assurée par un propriétaire-exploitant intégré.

Tableau 1: Actifs habituels des logements pour aînés et des propriétés de soins de longue durée

ACTIFS TANGIBLES	ACTIFS INTANGIBLES
Équipement	Politiques/procédures opérationnelles
Mobilier	Marque
Enveloppe de bâtiment	Main-d'œuvre assemblée
Systèmes CVCA et techniques	Relations avec la clientèle
Ascenseur	Permis*
Terrain	Services contractuels du gouvernement*

* Fournis/négociés avec l'organisme de réglementation (ministère de la Santé) pour les maisons de soins de longue durée dans la plupart des juridictions.

Les actifs immobiliers tangibles, y compris le terrain, les améliorations et les accessoires fixes, sont des composants essentiels évidents des logements pour aînés et des propriétés de soins de longue durée. Toutefois, sans la propriété personnelle d'importance comme le mobilier, l'équipement et les actifs intangibles apparaissant au tableau ci-dessus, la propriété physique serait à peine plus qu'un bien à vocation particulière sans autre usage évident. Ce composant « gestion active » est adéquatement considéré par le marché comme plus risqué et complexe par rapport aux catégories traditionnelles d'actifs immobiliers commerciaux, ce qui se traduit pour les investisseurs en des attentes plus élevées pour le rendement du capital investi.

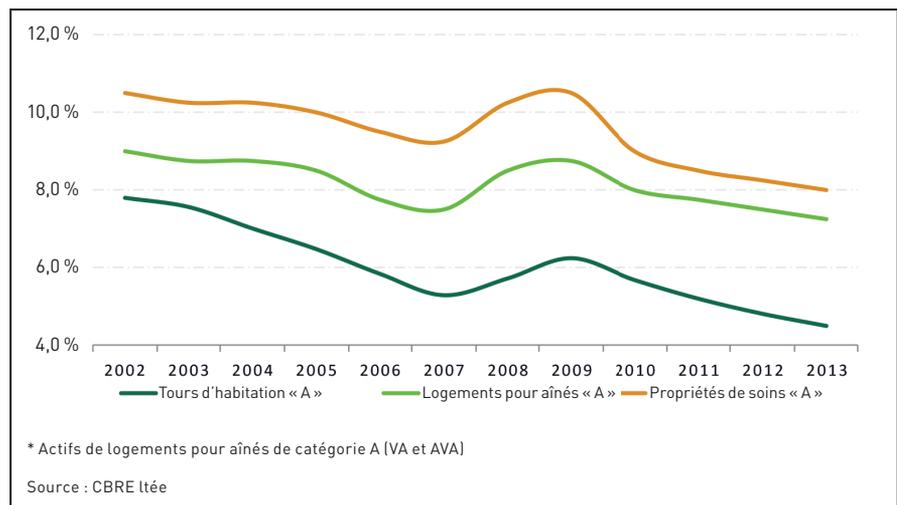
La perception du plus haut niveau de risque associé aux logements pour aînés

et aux propriétés de soins de longue durée apparaît clairement dans le taux de rendement des primes que les investisseurs exigent en établissant le coût des actifs de logements pour aînés et de soins de longue durée par rapport aux appartements résidentiels multifamiliaux ordinaires, tel qu'illustré dans le graphique 1.

Conclusion

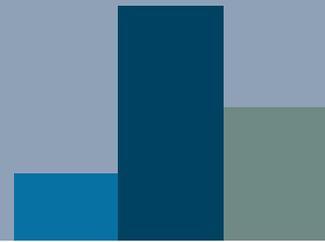
Les logements pour aînés et les propriétés de soins de longue durée comportent tant des composants immobiliers tangibles que des composants de propriété personnelle commerciale intangibles. Il est essentiel de bien comprendre les risques et caractéristiques propres à chacun avant de tirer une conclusion fiable et justifiée sur la valeur marchande. 🏡

Graphique 1: Tendances nationales des taux de capitalisation



Housing market intelligence
you can count on

Marché de l'habitation :
notre savoir à votre service



FREE REPORTS AVAILABLE ON-LINE:

- Canadian Housing Statistics
- Housing Information Monthly
- Housing Market Outlook, Canada
- Housing Market Outlook, Major Centres
- Housing Now, Canada
- Housing Now, Regional
- Monthly Housing Statistics
- Preliminary Housing Start Data
- Rental Market Reports, Major Centres
- Rental Market Statistics
- Residential Construction Digest, Prairie Centres
- Seniors' Housing Reports

RAPPORTS GRATUITS EN LIGNE :

- Statistiques du logement au Canada
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation, grands centres urbains
- Actualités habitation, Canada
- Actualités habitation, régions
- Statistiques mensuelles sur l'habitation
- Tableaux de données provisoires sur les mises en chantier
- Rapport sur le marché locatif, grands centres urbains
- Statistiques sur le marché locatif
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Rapports sur les résidences pour personnes âgées

Download CMHC's 2013 Mortgage Consumer Survey!

- Get a unique perspective on attitudes and behaviours of recent mortgage consumers.
- Find out just how easy it is to leverage the survey findings.
- Identify opportunities and build stronger relationships with your clients.

Download it today at www.cmhc.ca/2013survey

Téléchargez l'Enquête 2013 de la SCHL auprès des emprunteurs!

- Obtenez une perspective unique sur les attitudes et les comportements des récents emprunteurs hypothécaires.
- Découvrez à quel point il est facile de tirer parti des constatations de l'Enquête.
- Relevez les occasions et établissez des relations plus solides avec vos clients.

Téléchargez le document dès aujourd'hui à l'adresse : www.schl.ca/enquete2013



Get the market intelligence you need today!

Click www.cmhc.ca/housingmarketinformation to view, download or subscribe.

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Cliquez sur www.schl.ca/marchedelhabitation pour consulter ou télécharger des publications ou encore pour vous abonner.

Canada 


CMHC  SCHL

Rising farmland PRICES

REAL ESTATE, REAL ASSETS AND REAL WEALTH



David Enns, A.C.I., P. App., B. Sc. Agr., M. B. A., is founder (1984) and now a senior appraiser at Enns, MacEachern, Pace, Maloney & Associates Inc. in Cornwall, ON

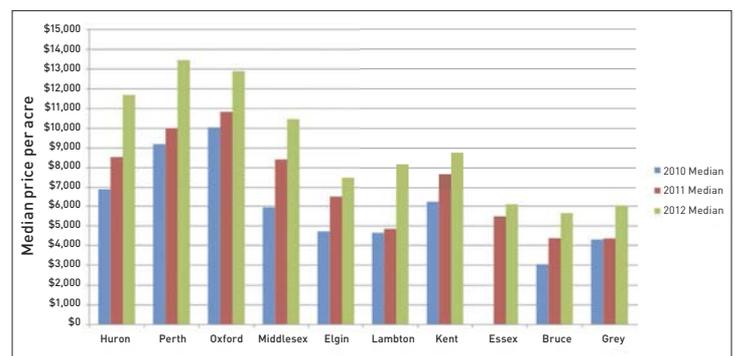
Note: This article is a revised and updated version of one first published in 1978 by this author in AIM magazine. That particular version dealt with rapidly rising residential property values rather than farmland values.

Farmland prices

Will Rodgers (an American humorist and showman 1879-1935) once wrote, “Buy land, they ain’t making any more of the stuff.”

Chart 1 shows the median price per acre of farmland in 10 counties in Western Ontario for 2010, 2011 and 2012. When first examining the chart, it is not hard to see why we often read that financial investments in real estate (farmland) will provide a good hedge against inflation. However, it is not as simple as it first seems.

CHART 1
2010-2012 LAND VALUES – BY COUNTY



This chart comes from a recent study of farmland prices in Southwestern Ontario completed by Ryan Parker, B. Comm, AACI, P. App, P. Ag, CAFA of Valco Consultants Inc. In his study, Mr. Parker calculated that the average percentage increase for the 10 counties between 2010 and 2011 was 21.4% and, between 2011 and 2012, was an astounding 29.13%.¹

Briefly, recent factors driving farmland prices in Ontario to higher levels include: (1) historically low interest rates, (2) liberal lending practices by certain lenders,² (3) better than average crop yields, (4) higher commodity prices, (5) Dairy Farmers of Ontario (DFO) policy regarding the availability of milk quota (dairy farmers are now buying farmland instead of milk quota),³ and (6) non-farm investment in farmland (both Canadian and foreign investment).⁴ While these factors can change, our interest in this article is in real and nominal values and real and financial assets.

Real assets and financial assets

Individuals and businesses use their savings to accumulate assets such as consumer durables, real estate (including farmland), equipment and inventory. These items are real assets whose values are not tied to a certain number of dollars. Individuals or companies may also acquire financial assets or claims against governments, businesses or other members of society. Examples of such claims would be government bonds, stocks, corporate bonds and mortgages.

Further, these financial assets can be broken into two categories. Some such as money, bonds, mortgages, savings accounts and many others are fixed in nominal value. This simply means that they are fixed in a certain number of dollars. On the other hand, other financial assets are not tied to a certain number of dollars. These instruments, if representing equity, indicate indirect ownership of real assets and an example would be common stock.

To return to real estate, we can see that real property (such as farmland) is a real asset, while a mortgage is a financial asset (to the mortgagor, of course, it is a liability) and is fixed in nominal terms. Perhaps surprisingly, we can show that it can be the mixture of fixed-nominal-value assets and liabilities on one's balance sheet that changes real wealth rather than changes in the nominal value of real assets.

"It can be the mixture of fixed-nominal-value assets and liabilities on one's balance sheet that changes real wealth rather than changes in the nominal value of real assets."

Inflation

For the moment, assume that you have no assets or liabilities and are able to consume because you earn wages. The price of all goods and services (and wages) rises by, say, 10%. You are no better off than before because you are able to purchase exactly the same amount of items as you did before the inflation.

Now, suppose you had one asset – \$1,000 in cash – no liabilities, and your wages and general prices rose by 10%. You are now able to purchase less after the inflation because the \$1,000 cash, still worth \$1,000 in 'nominal' terms, is worth less in 'real' terms because goods and services are now 10% more. The \$1,000 cash can now buy fewer goods and services. In actual fact, to convert the nominal value to a real value, we divide the nominal value by the price index (here 110) and multiply by 100. Thus, the \$1,000 would now have a real value of: $\$1,000 \times 100/110 = \909 .

Now, suppose you own farmland with a market value of \$800,000. For simplicity, assume it is your only asset and you have no liabilities. If all prices rose by 10%, the nominal value of your farmland rises, but its real value in terms of goods and services would remain the same and, hence, there would be no change in your net worth as seen in Table 1.

TABLE 1

Assets		Liabilities and net worth	
Current value	Farmland \$800,000	Liabilities	\$0
		Net worth	\$800,000
Nominal value (N.V.) after 10% inflation	Farmland \$880,000	Liabilities	\$0
		Net worth	\$880,000
Real value N. V. x 100/110	Farmland \$800,000	Liabilities	\$0
		Net worth	\$800,000

Now, suppose we change the mix on the balance sheet such that you have the same \$800,000 farmland, but also a mortgage of \$600,000 (75% of the farmland value) with a net worth of \$200,000. Again, assume it is your only asset and the mortgage is your only liability. Your balance sheet will change in Table 2, with a general inflationary rate of 10%. Notice the increase in your real wealth.

TABLE 2

Assets		Liabilities and net worth	
Current value	Farmland \$800,000	Mortgage	\$600,000
		Net worth	\$200,000
Nominal value (N.V.) after 10% inflation	Farmland \$880,000	Liabilities	\$600,000
		Net worth	\$280,000
Real value N. V. x 100/110	Farmland \$800,000	Liabilities	\$545,455
		Net worth	\$254,545

Further, if another individual held the \$600,000 mortgage on your property and it is his/her only asset, then that person's balance sheet before and after the 10% inflation would appear as in Table 3. Notice the decrease in real wealth for the creditor.

TABLE 3

Assets		Liabilities and net worth	
Current value	Mortgage \$600,000	Liabilities	\$0
		Net worth	\$600,000
Nominal value (N.V.) after 10% inflation	Mortgage \$600,000	Liabilities	\$0
		Net worth	\$600,000
Real value N. V. x 100/110	Mortgage \$545,455	Liabilities	\$0
		Net worth	\$545,455

We can see from Table 3 that a transfer, in terms of real wealth, takes place between the two individuals (this is a zero sum game). The debtor gained \$54,545 (\$254,545 - \$200,000) and the creditor lost \$54,545 (\$600,000 - \$545,455). There are two reasons for this: first, there has been inflation, and second,

there has been a financial arrangement between members of society in terms of fixed-nominal-value financial instruments.

We can see this zero sum game by combining Tables 2 and 3 into Table 4. When the fixed-nominal-value financial assets and liabilities equal one another on an individual's balance sheet, there will be no change in the individual's net worth. In Table 4, the individual owns farmland, has a mortgage (a liability) of \$600,000 and also holds a mortgage (an asset) of \$600,000.

TABLE 4

	Assets	Liabilities and net worth	
Current value	Farmland \$800,000	Mortgage \$600,000	\$800,000
Nominal value (N.V.) after 10% inflation	Farmland \$880,000	Mortgage \$600,000	\$880,000
Real value N. V. x 100/110	Farmland \$800,000	Mortgage \$545,455	\$800,000

Back to Table 2, we have taken the extreme case where the assets of one member of society took the form of only one real asset to make our point. However, it was not changing values in farmland that caused changes in real net worth, but rather the ratio of fixed-nominal-value financial assets to liabilities. Look again carefully at Tables 2 and 3. In Table 2, there is no fixed-nominal-value asset, while in Table 3 there is no liability.

In these cases, we have assumed that the general rate of inflation (10%) applied to all assets. In reality, as we see in Chart 1, real property (farmland in this instance) can, but not always does increase more rapidly than the general level of inflation. In that sense, it can be a hedge against inflation. By purchasing a real asset that increased faster than the rate of increase of other real assets, it can later be sold for a gain in real wealth. In Table 1, the farmland might have increased from \$800,000 to \$1,000,000 (a 25% increase) in nominal value. Then, if its nominal value is deflated by the general 10% inflation rate to its real value of \$909,091, we see the increase in real wealth to be \$109,091. In actual fact, in this case, the transfer of wealth is from the seller of the asset to the purchaser, and financing of the asset need not be a consideration.

Unanticipated inflation and financial assets

In addition, because one can finance the purchase of real estate with fixed-nominal-value instruments such as mortgages, there is a second situation that can benefit the holder of real estate.

Normally, holders of fixed-nominal-value instruments such as mortgages, in order to protect themselves against the effects of inflation, will demand a premium be incorporated into the interest rate they earn. This will be over and above both a pure rate of interest (for the use of money) and a risk premium. We have ignored this up to this point. However, if the 10% inflation was fully anticipated, then the mortgagee would demand an interest-inflation premium of 10%. Then, in Tables 2 and 3, the change in real net worth would not take place. Interest rates normally incorporate some premium for inflation, but because of a variety of complicated factors including (1) a lack of knowledge about future price increases, (2) forced and contractual savings, (3) the relationship between interest levels and savings rates, and (4) federal monetary policy,⁵ lenders

(savers) do not often get an adequate rate of return to fully compensate them for inflation such that our previous examples in Tables 2 and 3 become quite realistic.

We can see this effect in Table 5. Farm Credit Corporation (FCC) publishes a *Farmland Values Report* on a semi-annual basis and figures for farmland across Canada are presented in Table 5.

TABLE 5

Year	Percentage change in farmland values Canada ⁶	Lending rate (1-year fixed conventional mortgage rate)	Percentage change in the Consumer Price Index	Real rate of interest (3) - (4)
2008	5.8%	6.9%	2.3%	4.6%
2009	4.3%	5.0%	0.3%	4.7%
2010	3.3%	3.6%	1.8%	1.8%
2011	4.8%	3.3%	2.9%	0.4%
2012	7.8%	3.5%	1.5%	2.0%
2013	10.0%	3.0%	0.6%	2.4%

In 2011, farmland prices rose across Canada by 4.8% (as indicated previously, they rose by 21.4% in Southwestern Ontario) which was higher than the general inflation rate, leaving a real gain for the owner of the farmland. As well, the interest rate on mortgages was 3.3%, leaving only a 0.4% real rate after subtracting the rate of inflation of 2.9% for that year. This left the holder of the mortgage, the creditor, with only 0.4% to cover the burden of management, the risk and the reward for giving up the use of the money. When viewed against a historical real rate of interest of about 3%, this is clearly an inadequate amount for the creditor, but a benefit to the debtor who enjoyed the use of the real estate for a cost of 0.4%.

In 2012, again, both factors were at work. Farmland prices rose much more rapidly (7.8% across Canada and 29.1% in Southwestern Ontario) than the general rate of inflation, and the real rate of interest was only about 2%. As a result, there was a massive transfer of real wealth from creditors to debtors. In such a situation, heavily mortgaged real estate such as farmland was certainly a 'good hedge' against inflation.

Farmland prices have not always increased at a faster pace than inflation and, in some instances, have either stagnated or fallen.⁷

Extra leverage

Another aspect of real estate investment that should be mentioned is extra leverage. In Table 2, if we had assumed that the owner⁸ of the farmland had a mortgage for 90% of the

"Farmland's attractiveness as a vehicle for investment then depends in part on relative inflationary rates, the real rate of interest and the ratio of the mortgage to market value. These factors are at work simultaneously and add to the complexity of the real estate investment analysis."

value of the farmland (not the typical 75%, as indicated in Table 2), and farmland rose by 30%, then the real net worth would have increased from \$80,000 to \$290,909, as shown in Table 6, for a stunning gain of about 363% on the \$80,000 investment.⁹

TABLE 6

	Assets	Liabilities and net worth	
Current value	Farmland \$800,000	Mortgage Net worth	\$720,000 \$80,000
Nominal value (N.V.) after 30% inflation	Farmland \$1,040,000	Liabilities Net worth	\$720,000 \$320,000
Real value N. V. x 100/110	Farmland \$945,454	Liabilities Net worth	\$654,545 \$290,909

Conclusion

In addition to those factors mentioned at the outset of the article, farmland's attractiveness as a vehicle for investment then depends in part on relative inflationary rates, the real rate of interest and the ratio of the mortgage to market value. These factors are at work simultaneously and add to the complexity of the real estate investment analysis.

Two final points that we have ignored for simplicity are transaction cost and tax considerations. These can vary dramatically depending upon one's circumstances, but they can be incorporated into the analysis. Neither of which, however, change the underlying concepts about inflation, fixed-nominal-value financial instruments and real estate assets.

Some concluding notes of caution for appraisers

If there are few expanding farm operations in a particular market area, resulting in few buyers, farmland prices can stagnate.

Farmland markets are local by nature and averages can be misleading. For one thing, soils (and resulting productivity) can vary dramatically across a township, across a concession and, indeed, across a farm.

The fact that farmland markets are local can be illustrated by the following examples. Recently, a farmer sold some tiled farmland in Eastern Ontario for \$5,764/acre and then bought some tiled farmland for \$3,500/acre, for a difference in sale price of about 40%. The two parcels of farmland are only about 24 km apart, but are in two distinctly different markets.¹⁰

In another instance, five 2013 farmland sales in a single township in Eastern Ontario ranged from a low of \$10,000/acre to a high of \$15,000/acre. All of the parcels were tile drained at the date of sale. The parcels were across five concessions, but had reasonably similar soils. The range in sale price was 50% and reflected the imperfect nature of farmland markets.

Such variations in the price of farmland, even if the land has an identical soil, can come from factors such as the proximity of the property to the purchaser's operation, the purchaser's knowledge of the land base, field size, and the degree of market exposure (many farmland sales are private transactions between neighbours without full market exposure).

These variations create imperfect markets. Imperfect markets are markets where the same item sells at the same time for different prices. This is true of farmland and we need to indicate this fact to our clients in our appraisal reports.

"Imperfect markets are markets where the same item sells at the same time for different prices. This is true of farmland and we need to indicate this fact to our clients in our appraisal reports."

Farmland markets are also very thin and paired sales (to support adjustments) are difficult to find in thin markets. Paired sales involve the sale of two properties whose characteristics are highly similar, such that the only difference between them is the passage of time. Paired sales can also be used to support other adjustments, if there are sales of two properties at the same time whose characteristics are highly similar except for one feature. The difference in sale price would be attributable to the different feature (such as field size or shape). Generally, the market needs to be active (a large number of sales) and also deep (a high degree of similarity of properties) in order to find paired sales. In a similar manner, we need to indicate the fact that farmland markets are thin to our clients in our appraisal reports.

Finally, in rapidly rising markets, we need to be on top of the market using the most recent sales possible.

End notes

¹ Ryan Parker is an associate with Valco Consultants Inc., a real estate appraisal firm in London, ON. Chart 1 is reproduced with Mr. Parker's permission.

² In certain circumstances, the Farm Credit Corporation has loaned some farmers money to buy additional farmland with interest only, i.e., no principal payments. FCC is the largest farm lender, holding about 45% of all farm mortgages in Canada.

³ The Dairy Farmers of Ontario has a new policy that no longer allows the transfer of milk quota from one farm to another. A resulting incentive for dairy farmers who might wish to expand their operations is to purchase more farmland.

⁴ Bonnefield and the Walton Group are two examples of this. Bonnefield does not use borrowed money, as described in this article, rather, it relies on farmland values increasing at a greater rate than inflation.

⁵ The recent massive quantitative easing by central banks (led by the US Federal Reserve) has reduced interest rates to all-time lows.

⁶ FCC calculates the changes on a semi-annual basis. The figures in the table (except for 2008 and 2013) have been 'averaged' for each year for comparison purposes.

⁷ FCC calculations for PEI, for example, show farmland prices declining slightly in both 2008 and 2009 – see its spring 2013 *Farmland Values Report*.

⁸ The term 'owner' is used rather than farmer for good reason. In 2006, about 2/3 of all farmland in Ontario was owned (8,889,694 acres) and about 1/3 was rented (4,420,522 acres).

⁹ While the typical lending ratio is 75% on vacant farmland by the major banks, as indicated in Table 2, FCC will sometimes lend up to 100% of the value of farmland.

¹⁰ Since farmland (indeed any land) is fixed in location, no arbitrage can take place in farmland markets. 



Hausse des PRIX des terres agricoles

BIENS RÉELS, ACTIFS RÉELS ET RICHESSES RÉELLES

David Enns, AACI, P. App, B. Sc. Agr., M. B. A., fondateur (1984) et maintenant évaluateur principal chez Enns, MacEachern, Pace, Maloney et associés à Cornwall, en Ontario

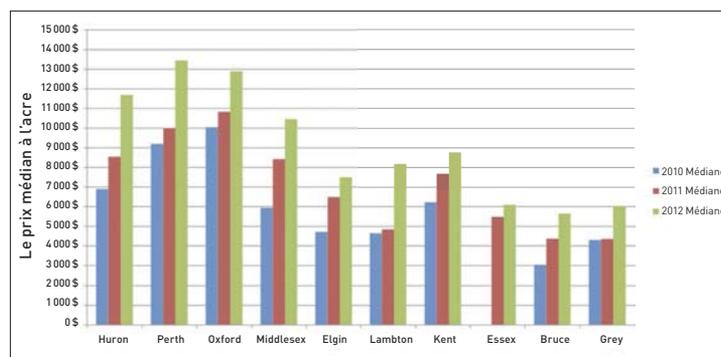
Nota : Cet article est une version révisée et mise à jour d'un article d'abord publié en 1978 par l'auteur dans le magazine AIM. La présente version traite de l'augmentation rapide de la valeur des propriétés résidentielles plutôt que de la valeur des terres agricoles.

Prix des terres agricoles

Will Rodgers (humoriste et artiste de la scène américain 1879-1935) a écrit « *Achetez du terrain, c'est quelque chose qui ne se fait plus.* »

Le tableau 1 montre le prix médian à l'acre des terres agricoles dans 10 comtés de l'ouest de l'Ontario en 2010, 2011 et 2012. De prime abord, on comprend facilement pourquoi on lit souvent que les placements financiers en biens fonciers (terres agricoles) est une bonne valeur refuge contre l'inflation. Cependant, ce n'est pas aussi simple qu'il paraît.

GRAPHIQUE 1 2010-12 VALEURS DES TERRES – PAR COMTÉ



Ce graphique est extrait d'une récente étude des prix des terres agricoles dans le sud-ouest de l'Ontario effectuée par Ryan Parker, B. Comm, AACI, P. App, P. Ag, CAFA chez Valco Consultants Inc. Dans cette étude, M. Parker a calculé que le pourcentage moyen d'augmentation

dans les 10 comtés a été de 21,4 % entre 2010 et 2011 et d'un étonnant 29,13 % entre 2011 et 2012.¹

En bref, les récents facteurs qui font augmenter le prix des terres agricoles en Ontario comprennent : (1) taux d'intérêt à un minimum historique, (2) pratiques de prêt libérales par certains prêteurs,² (3) rendement des cultures au-dessus de la moyenne, (4) prix des denrées plus élevés, (5) politique des Producteurs laitiers de l'Ontario (DFO) concernant la disponibilité des quotas de lait (les producteurs laitiers achètent maintenant des terres agricoles plutôt que des quotas de lait)³ et (6) les achats de terres agricoles par des investisseurs non agricoles (investisseurs canadiens et étrangers).⁴ Bien que ces facteurs puissent changer, notre intérêt dans cet article porte sur les valeurs réelles et nominales et sur les actifs financiers.

Actifs réels et actifs financiers

Les particuliers et les entreprises utilisent leurs épargnes pour accumuler des actifs, tels biens durables, biens réels (y compris les terres agricoles), équipements et inventaire. Ces biens sont des actifs réels dont la valeur n'est pas rattachée à un montant de dollars. Les particuliers ou les sociétés peuvent aussi acquérir des actifs financiers ou des réclamations contre les gouvernements, les entreprises ou les autres membres de la société. Des exemples de telles réclamations sont les obligations du gouvernement, les actions, les obligations de sociétés et les hypothèques.

De plus, on peut classer ces actifs financiers selon deux catégories. Certains, comme l'argent, les obligations, les hypothèques, les comptes d'épargne et de nombreux autres sont fixés à une valeur nominale. Cela signifie simplement qu'ils sont fixés à un certain nombre de dollars. D'autre

part, les autres actifs financiers ne sont pas rattachés à un certain nombre de dollars. Ces instruments, si représentés comme équité, indiquent la propriété indirecte d'actifs réels. Un exemple serait des actions ordinaires.

Pour revenir aux biens réels, on peut voir qu'un bien foncier (comme une terre agricole) est un actif réel, alors qu'une hypothèque est un actif financier (sauf évidemment pour le débiteur hypothécaire pour qui c'est un passif) dont la valeur nominale est fixe. Peut-être s'étonnera-t-on qu'il nous soit possible de démontrer que c'est le mélange des actifs et passifs à valeur fixe-nominale au bilan qui changent la richesse réelle et non des changements de la valeur nominale d'actifs réels.

Inflation

Supposons, pour le moment, que vous n'avez aucun actif et aucun passif et que vous êtes en mesure de consommer parce que vous touchez un salaire. Le prix de tous les produits et services (et votre salaire) augmente de, disons, 10 %. Vous n'êtes pas plus avancé qu'auparavant parce que vous pouvez acheter exactement les mêmes quantités d'articles qu'auparavant.

Maintenant, supposons que vous avez un actif – 1 000 \$ en espèces – et aucun passif, et que votre salaire et les prix en général augmentent de 10 %. Vous pouvez maintenant acheter moins de choses après inflation parce que votre 1 000 \$ en espèces, valant toujours nominalement 1 000 \$, vaut moins en termes réels parce que les produits et services coûtent maintenant 10 % de plus. Le 1 000 \$ en espèces peut maintenant acheter moins de produits et de services. En réalité, pour convertir la valeur nominale en valeur réelle, nous divisons la valeur nominale par l'indice des prix (110 dans cet exemple) et nous multiplions par 100. Par conséquent, votre 1 000 \$ aurait maintenant une valeur réelle de : $1\,000 \$ \times 100/110 = 909 \$$.

Maintenant, supposons que vous êtes propriétaire d'une terre agricole dont la valeur marchande est de 800 000 \$. Pour simplifier les choses, supposons que c'est votre seul actif et que vous n'avez aucun passif. Si tous les prix augmentaient de 10 %, la valeur nominale de votre terre agricole augmenterait, mais sa valeur réelle en termes de produits et services resterait la même et, par conséquent, votre valeur nette ne changerait pas, comme on peut le voir au Tableau 1.

TABLEAU 1

Actifs		Passifs et valeur nette	
Valeur courante	Terre agricole 800 000 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 800 000 \$
Valeur nominale (V.N.) après inflation de 10 %	Terre agricole 880 000 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 880 000 \$
Valeur réelle V.N. x 100/110	Terre agricole 800 000 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 800 000 \$

Supposons maintenant que nous changeons le mélange de votre feuille de bilan et que vous avez toujours votre terre agricole de 800 000 \$, mais aussi une hypothèque de 600 000 \$ (75 % de la valeur de cette terre agricole) et une valeur nette de 200 000 \$. Supposons encore une fois que c'est votre seul actif et votre seul passif. Votre bilan changera, comme on le voit au tableau 2, par suite d'un taux d'inflation de 10 %. Notez l'augmentation de votre richesse réelle.

TABLEAU 2

Actifs		Passifs et valeur nette	
Valeur courante	Terre agricole 800 000 \$	Hypothèque 600 000 \$	Valeur nette 200 000 \$
Valeur nominale (V.N.) après inflation de 10 %	Terre agricole 880 000 \$	Passifs 600 000 \$	Valeur nette 280 000 \$
Valeur réelle V.N. x 100/110	Terre agricole 800 000 \$	Passifs 545 455 \$	Valeur nette 254 545 \$

Par ailleurs, si une autre personne détient une hypothèque de 600 000 \$ sur votre propriété et que c'est son seul actif, le bilan de cette personne, avant et après inflation de 10 %, serait ce qu'on voit au tableau 3. Notez la diminution de la richesse réelle du créancier.

TABLEAU 3

Actifs		Passifs et valeur nette	
Valeur courante	Hypothèque 600 000 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 600 000 \$
Valeur nominale (V.N.) après inflation de 10 %	Hypothèque 600 000 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 600 000 \$
Valeur réelle V.N. x 100/110	Hypothèque 545 455 \$	Passifs 0 \$	Valeur nette 545 455 \$

Comme le montre le tableau 3, un transfert, en termes de richesse réelle, a eu lieu entre deux personnes (c'est un jeu à somme nulle). Le débiteur a gagné 54 545 \$ (254 545 \$ - 200 000 \$) et le créancier a perdu 54 545 \$ (600 000 \$ - 545 455 \$). Deux raisons expliquent cette situation : premièrement, il y a eu inflation et, deuxièmement, il y eu un arrangement financier entre deux membres de la société en termes d'instruments financiers à valeur fixe-nominale.

On peut voir ce jeu à somme nulle quand on combine les tableaux 2 et 3 dans le tableau 4. Quand les valeurs fixes-nominales des actifs et passifs sont équivalentes sur le bilan d'un particulier, la valeur nette de la personne ne change pas. Au tableau 4, le particulier est propriétaire d'une terre agricole, a une hypothèque (un passif) de 600 000 \$ et détient aussi une hypothèque (un actif) de 600 000 \$.

TABLEAU 4

Actifs		Passifs et valeur nette	
Valeur courante	Terre agricole 800 000 \$ Hypothèque 600 000 \$	Hypothèque 600 000 \$	Valeur nette 800 000 \$
Valeur nominale (V.N.) après inflation de 10 %	Terre agricole 880 000 \$ Hypothèque 600 000 \$	Hypothèque 600 000 \$	Valeur nette 880 000 \$
Valeur réelle V.N. x 100/110	Terre agricole 800 000 \$ Hypothèque 545 455 \$	Hypothèque 545 455 \$	Valeur nette 800 000 \$

Au tableau 2, nous avons pris le cas extrême où les actifs d'un membre de la société se soldaient à un seul bien réel pour faire ressortir un point. Cependant, ce ne sont pas les changements à la valeur des terres agricoles qui ont entraîné des changements dans la valeur nette réelle, mais plutôt le rapport entre les actifs et passifs des valeurs financières fixes-nominales. Examinez attentivement les tableaux 2 et 3. Dans le tableau 2, il n'y a pas d'actif à valeur fixe-nominale alors que dans le tableau 3 il n'y a pas de passif.

Dans ces cas, nous avons supposé que le taux d'inflation (10 %) s'appliquait uniformément à tous les actifs. En réalité, comme nous l'avons vu au graphique 1, les biens réels (en l'occurrence les terres agricoles) peuvent, même si ce n'est pas toujours le cas, augmenter plus rapidement que le taux général

de l'inflation. Elles peuvent donc, sur ce plan, constituer une protection contre l'inflation. En achetant un actif réel dont la valeur augmente plus rapidement que les autres actifs réels, on peut vendre ce bien plus tard et réaliser un gain de richesse réelle. Au tableau 1, la terre agricole peut avoir augmenté de 800 000 \$ à 1 000 000 \$ (une augmentation de 25 %) en valeur nominale. Si on réduit alors sa valeur nominale de 10 % en raison de l'inflation générale, la valeur réelle est de 909 091 \$ et l'augmentation de la richesse réelle est de 109 091 \$. En réalité, dans ce cas, le transfert de richesse se produit entre le vendeur du bien au profit de l'acheteur et le financement du bien n'a pas à être considéré.

Inflation imprévue et actifs financiers

De plus, parce qu'il est possible de financer l'achat de biens immobiliers avec des instruments à valeur fixe-nominale comme des hypothèques, il existe une autre situation qui peut avantager le propriétaire foncier.

Normalement, les titulaires d'instruments à valeur fixe-nominale comme des hypothèques, exigent qu'une prime soit incluse dans le taux d'intérêt qu'ils touchent, afin de se protéger contre les effets de l'inflation. Cette prime est en sus tant du taux d'intérêt proprement dit (pour l'utilisation de l'argent) et d'une prime de risque. Nous avons ignoré cette affaire jusqu'à maintenant. Toutefois, si un taux d'inflation de 10 % avait été entièrement prévu, le créancier hypothécaire aurait demandé une prime d'intérêt-inflation de 10 %. Ainsi, dans les tableaux 2 et 3, le changement à la valeur nette réelle n'aurait pas eu lieu. Les taux d'intérêt incluent normalement une prime risque-inflation, mais à cause de divers facteurs complexes, y compris (1) l'incertitude au sujet des futures augmentations de prix, (2) les économies forcées et contractuelles, (3) la relation entre les niveaux d'intérêt et les taux d'épargne et (4) la politique monétaire fédérale,⁵ les prêteurs (épargnants) obtiennent rarement un taux de rendement qui les dédommage entièrement des effets de l'inflation, de sorte que les exemples dans les tableaux 2 et 3 sont assez réalistes.

On peut voir cet effet dans le tableau 5. Financement agricole Canada (FAC) publie à chaque semestre le Rapport *Valeur des terres agricoles* et ces chiffres sur les terres agricoles au pays sont présentés au tableau.

TABLEAU 5

Année	Change-ment en pourcentage de la valeur des terres agricoles au Canada ⁶	Taux débiteur (hypothèque ordinaire fixe d'un an)	Changement en pourcentage de l'indice des prix à la consommation	Taux d'intérêt réel (3) - (4)
2008	5,8 %	6,9 %	2,3 %	4,6 %
2009	4,3 %	5,0 %	0,3 %	4,7 %
2010	3,3 %	3,6 %	1,8 %	1,8 %
2011	4,8 %	3,3 %	2,9 %	0,4 %
2012	7,8 %	3,5 %	1,5 %	2,0 %
2013	10,0 %	3,0 %	0,6 %	2,4 %

En 2011, les prix des terres agricoles au Canada ont augmenté de 4,8 % (comme nous l'avons vu auparavant, ils ont augmenté de 21,4 % dans le sud-ouest de l'Ontario) ce qui est une augmentation plus forte que le taux d'inflation général, donnant

un gain réel pour les propriétaires de terres agricoles. De plus, le taux d'intérêt hypothécaire était de 3,3 %, ne laissant qu'un taux réel de 0,4 % après soustraction du taux d'inflation de 2,9 % au cours de cette année. C'est donc dire que le titulaire d'hypothèque, le créancier, ne disposait que de 0,4 % pour couvrir le fardeau de gestion, le risque et la récompense de renoncer à l'utilisation de son argent. À la lumière d'un taux d'intérêt réel historique d'environ 3 %, c'est nettement un taux insuffisant pour le créancier mais une situation avantageuse pour le débiteur qui jouit de l'utilisation d'un bien foncier à un coût de 0,4 %.

En 2012, les deux facteurs étaient encore une fois à l'œuvre. Les prix des terres agricoles ont augmenté beaucoup plus rapidement (7,8 % dans l'ensemble du Canada et 29,1 % dans le sud-ouest de l'Ontario) que le taux d'inflation général et le taux d'intérêt réel a été de seulement environ 2 %. Par conséquent, il y a eu un énorme transfert de richesse réelle des créanciers aux débiteurs. En pareille situation, les biens fonciers fortement hypothéqués comme les terres agricoles constituaient certainement une bonne protection contre l'inflation.

Les prix des terres agricoles n'ont pas toujours augmenté à un rythme plus rapide que l'inflation et, dans certains cas, ont stagné ou chuté.⁷

Levier financier supplémentaire

L'effet de levier financier est un autre aspect digne de mention des placements immobiliers. Au tableau 2, si nous avons supposé que le propriétaire⁸ de la terre agricole avait une hypothèque de 90 % de la valeur de la terre agricole (et non la proportion caractéristique de 75 %, tel qu'indiqué au tableau 2) et que la valeur des terres agricoles avait augmenté de 30 %, la valeur réelle nette aurait augmenté de 80 000 \$ à 290 909 \$, comme on le voit au tableau 6, soit un gain étonnant d'environ 363 % sur un investissement de 80 000 \$.⁹

TABLEAU 6

		Actifs	Passifs et valeur nette
Valeur courante	Terre agricole	800 000 \$	Hypothèque Valeur nette 80 000 \$
Valeur nominale (V.N.) après inflation de 30 %	Terre agricole	1 040 000 \$	Passifs Valeur nette 320 000 \$
Valeur réelle V.N. x 100/110	Terre agricole	945 454 \$	Passifs Valeur nette 290 909 \$

Conclusion

Outre les facteurs mentionnés au début de cet article, l'attrait des terres agricoles comme véhicule de placement dépend en partie des taux inflationnistes relatifs, du taux d'intérêt réel et du rapport de l'hypothèque sur la valeur marchande. Ces facteurs interviennent simultanément et ajoutent à la complexité de l'analyse des investissements immobiliers.

Deux derniers points que nous avons laissés de côté par souci de simplicité : le coût des transactions et les considérations fiscales. Ces points peuvent varier considérablement selon les circonstances de chacun, mais ils peuvent certainement faire partie de l'analyse. Quoi qu'il en soit, ces deux derniers points ne changent aucunement les principes fondamentaux au sujet de l'inflation, des instruments financiers à valeur fixe-nominale et des actifs en biens réels.

Mises en garde aux évaluateurs

S'il n'y a que très peu d'exploitations agricoles en expansion dans un marché donné, résultant en un petit nombre d'acheteurs, les prix des terres agricoles peuvent stagner.

Les marchés des terres agricoles sont de nature locale et les moyennes peuvent être trompeuses. Ainsi, la qualité des sols (par conséquent, la productivité) peut varier considérablement dans un même canton, dans une même concession, voire sur une même ferme.

Les exemples suivants feront ressortir le fait que les marchés des terres agricoles sont de nature locale. Récemment, un agriculteur a vendu une terre agricole drainée dans l'est de l'Ontario pour 5 764 \$/acre puis a acheté une terre agricole drainée pour 3 500 \$/acre, soit une différence entre les prix de vente et d'achat d'environ 40 %. Les deux terres sont à seulement 24 km l'une de l'autre, mais sont de deux marchés complètement différents.¹⁰

Dans un autre cas, cinq terres agricoles dans un même canton de l'est de l'Ontario se sont vendues en 2013 entre 10 000 \$/acre et 15 000 \$/acre. Toutes ces terres étaient drainées au moment de la vente. Ces terres étaient réparties sur cinq concessions, mais leurs sols étaient passablement comparables. La fourchette des prix de vente était de 50 %, reflétant ainsi la nature imparfaite des marchés des terres agricoles.

De tels écarts dans les prix des terres agricoles, même quand les sols sont identiques, peuvent dépendre de facteurs comme la proximité par rapport à l'exploitation de l'acheteur, la connaissance de l'acheteur du répertoire foncier, de la taille du champ et du degré d'exposition sur le marché (de nombreuses terres agricoles sont vendues entre voisins sans exposition sur le marché).

Ces écarts créent des marchés imparfaits. Un marché imparfait est un marché sur lequel un même article se vend au même moment à des prix différents. Il en est ainsi des terres agricoles et nous devons en informer nos clients dans nos rapports d'évaluation.

Les marchés des terres agricoles sont également très clairsemés, de sorte qu'il est difficile de trouver des ventes appariées (pour étayer les ajustements) dans de tels marchés. Les ventes appariées concernent la vente de deux biens dont les caractéristiques sont très semblables au point que la seule différence entre les deux est le passage du temps. On peut aussi utiliser des ventes appariées pour appuyer d'autres ajustements, si deux propriétés qui se sont vendues en même temps ont des caractéristiques très semblables, sauf un aspect. La différence dans le prix de vente serait attribuable à cet aspect différent (par exemple, la taille ou la forme). En général, le marché doit être actif (un grand nombre de ventes) et profond (un haut degré de similarité entre les propriétés) pour qu'il soit possible de trouver des ventes appariées. En pareille circonstance, nous devons indiquer à nos clients dans nos rapports d'évaluation que les marchés des terres agricoles sont clairsemés.

Enfin, dans des marchés en hausse rapide, nous devons être au courant de la situation du marché et utiliser le plus possible les ventes les plus récentes.

"Un marché imparfait est un marché sur lequel un même article se vend au même moment à des prix différents. Il en est ainsi des terres agricoles et nous devons en informer nos clients dans nos rapports d'évaluation."

Notes en fin de texte

¹ Ryan Parker est un associé chez Valco Consultants Inc., un cabinet d'évaluation immobilière à London, en Ontario. Le graphique 1 est reproduit avec la permission de M. Parker.

² Dans certaines circonstances, Financement agricole Canada a prêté de l'argent à certains agriculteurs pour acheter d'autres terres agricoles avec paiement de l'intérêt seulement, c.-à-d. pas de paiement du principal. FAC est le plus important prêteur agricole; détenant environ 45 % de toutes les hypothèques d'exploitations agricoles au Canada.

³ Les Producteurs laitiers de l'Ontario ont une nouvelle politique en vertu de laquelle il n'est plus permis de transférer un quota de lait d'une exploitation laitière à une autre. Les producteurs laitiers qui désirent agrandir leur exploitation sont donc incités à acheter plus de terres agricoles.

⁴ Bonnefield et le groupe Walton sont deux exemples de cette pratique. Bonnefield n'a pas recours à l'emprunt d'argent, comme nous le décrivons dans cet article, se fiant plutôt sur l'augmentation de la valeur des terres agricoles à un rythme plus rapide que l'inflation.

⁵ La colossale détente quantitative autorisée récemment par les banques centrales (lancée par la Réserve fédérale américaine) a fait baisser les taux d'intérêt à des niveaux records.

⁶ FAC calcule les changements sur une base semestrielle. Les chiffres de ce tableau (sauf pour 2008 et 2013) ont été exprimés comme « moyenne » pour chaque année aux fins de comparaison.

⁷ Les calculs de FAC pour l'Î.-P.-É., par exemple, montrent que les prix des terres agricoles ont légèrement fléchi en 2008 et 2009 – voir le numéro du printemps 2013 de son Rapport *Valeur des terres agricoles*.

⁸ Le terme 'propriétaire' est utilisé plutôt que le terme 'exploitant' à juste titre. En 2006, environ 2/3 de toutes les terres agricoles en Ontario étaient exploitées par leur propriétaire (8 889 694 acres) et environ 1/3 étaient exploitées par un locataire (4 420 522 acres).

⁹ Si le pourcentage d'emprunt normalement consenti par les grandes banques est de 75 % de la valeur des terres agricoles vacantes, tel que l'indique le tableau 2, FAC prête parfois jusqu'à 100 % de la valeur d'une terre agricole.

¹⁰ Étant donné que les terres agricoles (comme tout bien foncier) sont de nature fixe quant à leur emplacement, les marchés des terres agricoles sont à l'abri des opérations d'arbitrage. 



EXPROPRIATION REQUIRES UNDERSTANDING AND QUANTIFYING VALUE IMPACT

WITH CARL NILSEN, AACI, P. APP



Carl Nilsen, AACI, P. App is a Senior Director with the Research, Valuation and Advisory division of Altus Group in Vancouver. He is also a member of two of the Altus Practice Groups: Expropriation and Expert Services.

EACH ASSIGNMENT HAS THE POTENTIAL TO PROCEED TO A HEARING OR TRIAL, WHERE THERE IS A HEIGHTENED RESPONSIBILITY TO PROVIDE OBJECTIVE AND UNBIASED OPINIONS.

What is your current involvement with expropriation work?

CN: Our office has a number of areas of practice, including acquisitions by public bodies. In BC and probably other provinces, many acquisitions for public projects result from negotiated agreements rather than actual expropriations. However, the context is one where the acquiring authority does have powers of expropriation. As a result, the work undertaken by appraisers retained by either the authority or the claimant is required to reflect the provisions of the relevant *Expropriation Act* or other legislation giving statutory powers.

As appraisers, we must be aware of current legislation and case law relating to expropriation. It is also important to be aware that each assignment has the potential to proceed to a hearing or trial, where there is a heightened responsibility to provide objective and unbiased opinions.

What property types or real estate transactions can be involved in expropriation?

CN: All real estate classes have the potential to be affected. We have been involved in everything from a partial taking from a retail/office project for a transit station to farmland acquired for a new freeway. The distinguishing feature of many compulsory takings is that the rights acquired are less than the entire fee simple. This may be because only part of the property is required or because limited rights (such as a statutory right of way) are needed for the project.

Can you give us examples of expropriation cases on which you have worked?

CN: I was involved with the acquisition of land slated for a new mixed-use project on the North Vancouver waterfront. The provincial government acquired this for the development of a terminal for the SeaBus linking the North Shore of Burrard Inlet to downtown Vancouver. There were a number of valuation issues the arbitrators (and eventually the courts) were required to resolve, including the impact of rezoning on value and whether 'special value' existed (which, if it did, may have affected the amount of compensation awarded).

I was also involved in conducting appraisals of acquisitions for the double-tracking of a railway line through an agricultural valley near Salmon Arm. This involved working with agricultural experts to help distinguish between real estate value impacts and those related to operational and business losses. Although a number of farms were affected, only one led to arbitration and that was settled during the hearing.

As well, I have been involved in major infrastructure projects throughout BC including the Island Highway on Vancouver Island, the Trans-Canada Highway in Kamloops, the Thornton Railway yards in Surrey, the East-West Connector Freeway through Richmond, and the Gateway Program, which involved different projects requiring extensive road building, bridge construction and interchange upgrades



throughout the region. The program commenced in 2003 and has required the involvement of appraisers in the land acquisition and compensation process. In an urban setting, there has been a broad spectrum of properties involved, ranging from industrial land, shopping centres and mixed-use development sites to rural acreage and single-family homes.

The development of new rapid transit facilities in Vancouver has created a need for understanding some of the more challenging areas of valuation. Most of the acquisitions have involved partial takings and require valuation of rights of way rather than fee simple. We have had to consider the valuation of surface, underground and overhead rights, taking into account the value of the rights taken and the impact on the remainder of the property. Because the transit routes are located in highly developed areas of Metro Vancouver, impacts on existing buildings require analysis of greater complexity.

What role does an appraiser typically play when expropriation is involved?

CN: The appraiser has a key role in any infrastructure projects requiring property acquisition. This can start early on when budgets or the cost of route alternatives need to be addressed. Front-line negotiators, many of whom are qualified appraisers, will also seek appraisal assistance prior to and during the acquisition process. Where a compulsory taking is required, there are statutory appraisal requirements in BC and other jurisdictions. If a settlement is not reached, the question of value will need to be resolved by a formal hearing or in a trial. Under those circumstances, the appraiser will need to anticipate cross-examination.

Although acquiring authorities initiate the need for appraisal services, those whose property is affected also require professional advice. Appraisers acting for claimants can act as consultants on valuation issues, prepare reviews of reports by others, or provide complete appraisal reports. The

potential for an appearance at a hearing or trial should not be ignored.

What unique challenges does expropriation present to an appraiser?

CN: The most challenging aspect is understanding and quantifying the impact of the taking on the remainder of the property. This often requires the assistance of engineers, planners and architects. The appraiser will likely be required to identify the need for other experts and to assist in providing the instructions required to address potential impacts. Armed with that advice, it is up to the appraiser to express an opinion as to highest and best use and to quantify the impact on market value.

In many instances, the difficulty of finding clear market evidence to assist in quantifying value impacts presents challenges not typically found in more conventional appraisal assignments. Value impacts can often be addressed by undertaking a 'before and after' valuation. The challenge is to exclude the impacts of the scheme 'before' the taking and include them in the 'after' valuation. There are also specific rules, depending on the jurisdiction, relating to the circumstances in which positive effects or benefits can be offset against negative impacts (injurious affection).

What are the rewards and/or drawbacks to expropriation work?

CN: The biggest distinguishing feature, particularly where there is a partial taking, is that each situation provides a new set of issues to resolve. This does not appeal to everyone, but it is very rewarding to be able to identify, analyze and, hopefully, provide solutions to the valuation problems presented. It is also a stimulating environment in which to work as a result of the greater degree of personal interaction between the appraiser, affected property owners, the taking authority and other professionals.

What skill set does an appraiser require in situations involving expropriation?

CN: Each situation has its own challenges that an appraiser must be willing to take on. An inquisitive nature is a useful asset, as is an ability to maintain an open mind in situations where obvious answers do not always present themselves. Tackling the more complex issues takes persistence; expect to take more time than you might have thought you would need. An ability to listen to those affected by potential takings is also important. Possible impacts are not always obvious and full information is needed for them to be properly addressed.

Is there significant demand for appraisal services where expropriation is involved?

CN: There is a strong and growing demand for appraisal services. No infrastructure project can commence until the required property interests have been identified and compensation quantified. The appraiser's involvement starts at the budget stage, continues through the negotiation and acquisition phases, and, in a limited number of cases, proceeds through to a hearing or trial. With the expansion of the energy sector in the Canadian economy, the need for training appraisers and developing new skills and experience has never been greater.

What can an appraiser do to promote and grow his or her expropriation business?

CN: At an individual level, there are a number of organizations where expropriation issues are discussed at conferences or seminars. Attending these functions will not only provide insight into different aspects of the field, but also introductions to a broad spectrum of practitioners in a variety of different professions.

What advice would you give an appraiser considering expropriation work?

CN: Develop your experience and knowledge with a well-rounded firm and do not be afraid to ask questions. 



L'EXPROPRIATION REQUIERT DE COMPRENDRE ET DE QUANTIFIER L'IMPACT DE LA VALEUR

RÉDIGÉ PAR CARL NILSEN, AACI, P.A.P.P



Carl Nilsen, AACI, P. App est un directeur principal à la division de Recherche, évaluation et consultation du Groupe Altus à Vancouver. Il appartient également à deux groupes de pratique Altus, soit Expropriation et Services spécialisés.

UN CONTRAT DE SERVICE PEUT ÉVENTUELLEMENT FAIRE L'OBJET D'UNE AUDIENCE OU D'UN PROCÈS, OÙ À NOS RESPONSABILITÉS S'AJOUTE CELLE DE FOURNIR DES OPINIONS OBJECTIVES ET IMPARTIALES.

Que faites-vous présentement dans le domaine de l'expropriation?

CN : Notre bureau évolue dans plusieurs champs de pratique, y compris les acquisitions par des organismes publics. En Colombie-Britannique – et probablement d'autres provinces, beaucoup d'acquisitions pour des projets de l'État résultent d'accords négociés plutôt que d'expropriations en tant que telles. Cependant, le contexte est celui où l'autorité d'acquisition possède les pouvoirs d'expropriation. Par conséquent, le travail effectué par les évaluateurs retenus par l'autorité ou le requérant doit respecter les dispositions de la *Loi sur l'expropriation* pertinente ou d'autres lois accordant des pouvoirs statutaires.

À titre d'évaluateurs, nous devons connaître la législation actuelle et la jurisprudence en matière d'expropriation. Nous devons aussi garder à l'esprit qu'un contrat de service peut éventuellement faire l'objet d'une audience ou d'un procès, où s'ajoute à nos responsabilités celle de fournir des opinions objectives et impartiales.

Quels types de propriétés ou de transactions immobilières l'expropriation peut-elle impliquer?

CN : Toutes les catégories immobilières sont susceptibles d'être touchées. Nous avons travaillé dans tous les domaines, de la prise partielle d'un projet de commerces ou de bureaux pour l'aménagement d'une gare de transit à l'acquisition de terres agricoles pour la construction d'une nouvelle autoroute. Un attribut distinctif de plusieurs prises obligatoires est que les droits acquis sont inférieurs

à tout le fief simple. Cela peut être dû au fait que l'on requiert seulement une partie de la propriété ou des droits limités pour le projet, comme un droit de passage obligatoire.

Pouvez-vous donner des exemples de cas d'expropriation où vous avez travaillé?

CN : J'ai participé à l'acquisition de terres riveraines à North Vancouver destinées à un nouveau projet à usage mixte. Le gouvernement provincial les a acquises en vue du développement d'un terminal SeaBus reliant la rive nord de l'inlet Burrard au centre-ville de Vancouver. Les arbitres (et éventuellement les tribunaux) ont dû trancher certaines questions d'évaluation, dont l'incidence du nouveau zonage sur la valeur, et pour déterminer s'il existait une « valeur spéciale », dans quel cas le montant de l'indemnité accordée pouvait être touchée.

J'ai en outre évalué des acquisitions pour le doublement d'une ligne ferroviaire traversant une vallée agricole près de Salmon Arm. J'aidais des experts agricoles à distinguer les impacts de la valeur immobilière de ceux liés aux pertes opérationnelles et commerciales. Même si plusieurs fermes étaient affectées, une seule a nécessité l'arbitrage, alors que le différend a été résolu lors de l'audience.

Je me suis également occupé de projets d'infrastructure majeurs à travers la Colombie-Britannique, incluant la route 19 (Island Highway) sur l'île de Vancouver, la route Transcanadienne à Kamloops, les gares de triage Thornton à Surrey, la route connectrice est-ouest traversant Richmond, de même



que le programme Gateway, créant différents projets à grande échelle pour la construction de routes et de ponts, et pour la mise à niveau d'échangeurs routiers à travers la région. Lancé en 2003, le programme a requis la participation d'évaluateurs à l'acquisition de terrains et au processus d'indemnisation. En zone urbaine, un large éventail de propriétés a été touché, allant des terrains industriels aux centres commerciaux, en passant par le développement de sites à usage mixte, les superficies rurales et les maisons unifamiliales.

L'aménagement de nouvelles installations de transport en commun rapide à Vancouver a fait en sorte qu'il fallait comprendre certains des enjeux les plus compliqués en ce qui concerne l'évaluation. La plus grande partie des acquisitions ont été des prises partielles où il fallait évaluer des droits de passage plutôt que des fiefs simples. Nous avons dû considérer l'évaluation des droits superficiels, souterrains et aériens, en tenant compte de la valeur des droits obtenus et de l'impact sur le reste de la propriété. Comme les lignes de transport sont situées dans des secteurs très développés du Grand Vancouver, les impacts des bâtiments existants demandent une analyse plus approfondie.

Quel rôle un évaluateur joue-t-il habituellement dans un cas d'expropriation?

CN : L'évaluateur joue un rôle clé dans les projets d'infrastructure où l'on doit acquérir des propriétés. Il peut entrer en scène tôt lorsque les budgets ou les coûts d'autres lignes de transport doivent être calculés. Les négociateurs de première ligne, plusieurs étant des évaluateurs qualifiés, chercheront également une assistance d'évaluation avant et pendant le processus d'acquisition. Lorsqu'une prise obligatoire est requise, il existe des exigences d'évaluation statutaires en Colombie-Britannique et d'autres compétences. Si l'on ne peut arriver à un règlement, il faudra résoudre la question de la valeur lors d'une audience formelle ou d'un procès. Dans ces circonstances, l'évaluateur devra se préparer à un contre-interrogatoire.

Même si les autorités d'acquisition créent le besoin de services d'évaluation, les gens dont les propriétés sont touchées ont aussi besoin de services professionnels. Les évaluateurs agissant

pour le compte des requérants peuvent aussi servir de consultants pour diverses questions d'évaluation, préparer des examens de rapports effectués par d'autres évaluateurs ou rédiger eux-mêmes des rapports d'évaluation complets. Il ne faut pas négliger la possibilité de comparaître à une audience ou un procès.

Quels défis particuliers un évaluateur doit-il relever dans un cas d'expropriation?

CN : L'aspect le plus exigeant est de comprendre et quantifier l'impact de la prise sur le reste de la propriété. On doit souvent recourir à l'assistance d'ingénieurs, de planificateurs et d'architectes. L'évaluateur devra vraisemblablement dégager le besoin d'autres experts et aider à fournir les instructions requises pour prévoir les impacts potentiels. Fort de ces avis, l'évaluateur doit alors donner une opinion sur l'utilisation optimale et quantifier l'impact sur la valeur marchande.

Il est souvent difficile de trouver des données claires sur le marché pour aider à quantifier les impacts sur la valeur, ce qui pose des problèmes qu'on ne trouve pas habituellement dans d'autres contrats de services. On peut fréquemment réduire les impacts sur la valeur en faisant une évaluation « avant-après ». Le défi consiste à exclure les impacts du mécanisme « avant » la prise et de les inclure dans l'évaluation « après ». Il y a aussi des règles spécifiques à la juridiction concernée ayant trait aux circonstances où les effets positifs ou bénéfiques peuvent être contrebalancés par les impacts négatifs (effets préjudiciables).

Quels sont les récompenses et/ou les inconvénients du travail d'expropriation?

CN : Ce qui ressort le plus, notamment en cas de prise partielle, c'est que chaque situation présente une nouvelle série de problèmes à résoudre. Cela ne sourit pas à tout le monde, mais c'est très enrichissant de pouvoir dégager, analyser et, l'espère-t-on, apporter des solutions aux problèmes d'évaluation en présence. C'est aussi un milieu stimulant pour travailler, car il y a plus d'interactions personnelles entre l'évaluateur, les propriétaires affectés, l'autorité d'acquisition et d'autres professionnels.

Quelles compétences l'évaluateur doit-il posséder dans le travail d'expropriation?

CN : Chaque situation comporte des défis particuliers que l'évaluateur doit être disposé à relever. La curiosité est un atout utile, tout comme la capacité de garder un esprit ouvert dans les cas où les réponses évidentes n'apparaissent pas toujours. Attaquer des questions plus complexes demande de la persévérance; attendez-vous à y passer plus de temps que vous ne l'auriez cru. Il est également important de bien écouter les personnes affectées par des prises potentielles. Les impacts possibles ne sautent pas toujours aux yeux et toute l'information est essentielle pour les aborder correctement.

La demande est-elle forte pour des services d'évaluation dans les cas d'expropriation?

CN : En effet, la demande de services d'évaluation est forte et même à la hausse. Aucun projet d'infrastructure ne peut démarrer avant que l'on ait déterminé les intérêts immobiliers et quantifié les indemnités. Le rôle de l'évaluateur débute au stade du budget, puis continue dans les phases de négociation et d'acquisition, allant parfois jusqu'à une audience ou un procès. Avec l'expansion du secteur énergétique que connaît l'économie canadienne, le besoin de former des évaluateurs, développer de nouvelles compétences et acquérir davantage d'expérience est plus grand que jamais.

Que peut faire un évaluateur pour promouvoir et favoriser ses activités d'expropriation?

CN : Au niveau individuel, il peut assister à des séminaires et conférences donnés par beaucoup d'organisations sur les enjeux concernant l'expropriation. Il pourra non seulement explorer les différents aspects du domaine, mais aussi rencontrer une grande diversité de professionnels œuvrant dans de nombreux domaines connexes.

Que conseillerez-vous à un évaluateur qui songe à faire du travail d'expropriation?

CN : Développez votre expérience et vos connaissances au sein d'une firme chevronnée et n'ayez pas peur de poser des questions. 

MENTORING IS ABOUT LEARNING, DIALOGUE AND CHALLENGE

BY MARIO MUSSO, AACI, P.APP
AND PETER MACLELLAN, AACI, P.APP

VOLUNTEER MEMBERS, ADMISSIONS & ACCREDITATION COMMITTEE



A commonly quoted definition for a mentor is “*Someone whose hindsight can become your foresight.*” The word ‘mentor’ is defined as both a noun (“a trusted counselor or guide”) and a verb (“to serve as a mentor for”). At points in our lives, we identify and seek to learn from, and often emulate, our mentors. Mentors become models for the development of problem-solving and decision-making techniques, technical skills, and interpersonal abilities, and they also provide personal guidance.

When we have looked for individuals or family members to assist us in taking over or learning a certain business or trade, you may recall them saying, “So you want to learn how to be a...” and then, “There are some things that books can’t teach you, but come on the job, work with me to learn the business, and when I feel you’re ready, you can go out on your own. Remember, I am always here if you need me.” We did not call that mentoring; we labeled it ‘training on the job.’

It is not much different today. In our current professional appraisal environment, this training method known as ‘mentorship’ is a personal development relationship in which a more experienced or more knowledgeable person helps to guide a less experienced person. The

relationship is more than answering occasional questions or providing ad hoc help. It is about an ongoing relationship of learning, dialogue and challenge. Mentoring entails informal communication, over a sustained period of time, between an experienced appraiser who is perceived to have greater relevance, knowledge and experience than the mentee. In the appraisal profession, the structured format includes academic course accomplishments within a timeline, types of sample jobs undertaken, evaluation of some of the challenges and issues encountered, and, most importantly, preferably face-to-face meetings and discussions.

In our appraisal profession and careers, we encounter many different appraisal challenges. Inexperienced and newer members to the profession will need assistance in meeting those challenges. They need help to learn the business and, when we step up to provide that support, we take on the role of mentors. If you can share experience, provide guidance and give advice to juniors in the business, then you can become a mentor. In our profession, this person is usually a Designated Member in good standing who has more than five years’ experience and may have other appraisers/Candidate Members/Student Members working under them.

There are many reasons why we might aspire to be a mentor, including attracting and retaining new members to the profession, increasing productivity of new members in the office, helping to assess and improve the technical standards of the profession and the professional organization, and keeping ourselves challenged to be up-to-date with professional standards of work and trends in the market. Remember, however, a mentor is not expected to provide the mentee with employment or to provide course tutoring.

But, do not make a promise to guide someone if you are not interested in getting involved. This is an undertaking requiring time and patience. You should be readily available, provide consistent appraisal review, and be willing to discuss work product. You must provide guidance and advice, help to keep your Candidate Member focused and up-to-date with the required education, and keep him or her challenged with assignments that will promote growth and thinking outside the box. The role of a mentor also includes helping the mentee develop good work habits, a thorough understanding of professional ethics, and above-standard report writing and analysis. In order to fully mentor your mentee, you must have a full understanding of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.

There are several different types of mentoring relationships:

- Informal mentoring: *no structure, no contracts, total chance, on an as-needed basis.*
- Non-facilitated mentoring: *supporting materials such as written guidelines or seminars, very little personal interaction.*
- Facilitated mentoring: *structured program, involves a coordinator who assigns or pairs mentors and understudies.*

MENTORING ENTAILS INFORMAL COMMUNICATION, OVER A SUSTAINED PERIOD OF TIME, BETWEEN AN EXPERIENCED APPRAISER WHO IS PERCEIVED TO HAVE GREATER RELEVANCE, KNOWLEDGE AND EXPERIENCE THAN THE MENTEE.

- Group mentoring: *involves a group of mentors, where each has different skills and experiences.*
- Multiple mentoring: *a mentee may wish to have a number of mentors for various reasons.*
- e-mentoring: *this is becoming more popular as it overcomes some problems caused by scheduling and travel.*

Before you make a commitment to a Candidate Member, you should assess the needs and direction of the mentoring relationship by taking a few important steps:

- Have an initial interview with the potential mentee to determine his or her goals and needs.
- Assess the mentee's level of dedication to the process; does it match your own?
- Set a plan for and determine the type of mentoring relationship with which both parties will be comfortable.
- Set up regular and scheduled meetings to go over initiatives.

It should be noted that, where a new Candidate Member does not have a mentor, his or her co-signer must also act as the mentor. When serving as both mentor and co-signer, the responsibilities and expectations for both roles are the same.

Few mentors are able to provide all aspects of what is required to ensure the success of the learner. In order to expand their contact network, the mentor should also assist the mentee in meeting other professionals in the business and related fields. One way this can be accomplished is attending

local chapter meetings with them and introducing them to other members. Support tools to assist both the mentor and mentee include the Lum Library, volunteering with the Appraisal Institute of Canada (AIC) at the local chapter level, as well as in the provincial associations or at the national level

Through the mentoring process, the Candidate Member will benefit to a great extent by receiving an excellent opportunity to grow both professionally and personally, to receive support in a new field, to help explore the new career, and to develop a realistic expectation and perspective of the appraisal profession.

Mentorship creates a win, win, win result. The Candidate Member gains the benefit of the experience and professional network of a knowledgeable and experienced appraiser. The mentor receives the personal satisfaction of assisting a new member to build a long and rewarding career, while keeping themselves fresh and interested in their profession. Finally, the appraisal profession has the benefit of increased numbers of well-trained members who are able to maintain or increase the level of professionalism within the industry.

For more information, go to www.AIcanada.ca/member/accreditation/applied-experience-and-mentoring-program/. If you are interested in becoming a mentor, please contact your provincial association for mentoring opportunities. 



LE MENTORAT : UNE QUESTION D'APPRENTISSAGE, DE DIALOGUE ET DE DÉFI

PAR MARIO MUSSO, AACI, P.A.P.P.
ET PETER MACLELLAN, AACI, P.A.P.P.

MEMBRES BÉNÉVOLES, COMITÉ DES ADMISSIONS ET DE L'ACCREDITATION



On a souvent recours à la citation suivante pour définir ce qu'est un mentor : « *quelqu'un dont la rétrospective peut devenir votre prospective.* » Le mot mentor signifie un confident servant de conseiller ou de guide. À certains stades de notre existence, nous ressentons le besoin d'apprendre de nos mentors et souvent de les émuler. En plus de prodiguer des conseils personnels, les mentors deviennent des modèles dans l'élaboration de techniques de résolution de problème et de prise de décision, de compétences techniques et de capacités interpersonnelles.

Quand vous avons demandé à des gens ou des membres de notre famille de nous aider à prendre en main une entreprise ou à apprendre un métier, peut-être vous ont-ils dit « Alors, tu veux apprendre comment devenir un ... » puis « Il y a des choses qu'on ne peut pas apprendre dans un livre, mais viens travailler avec moi et apprendre ce qu'il faut faire et, quand je serai d'avis que tu es prêt, tu pourras te lancer à ton compte. N'oublie pas que je serai toujours là si tu as besoin de moi. » Ce qu'on appelle maintenant 'mentorat' s'appelait à l'époque 'apprendre au travail'.

Ce n'est pas très différent de nos jours. Dans notre présent environnement d'évaluation immobilière, cette méthode de formation qu'on appelle 'mentorat' est une relation de perfectionnement personnel dans laquelle une personne

plus expérimentée ou mieux informée aide à guider une personne avec moins d'expérience. La relation va plus loin que la simple réponse occasionnelle à une question ou une intervention d'aide ponctuelle. Il s'agit plutôt d'une relation suivie d'apprentissage, de dialogue et de défi. Le mentorat comporte une communication informelle et soutenue dans le temps entre un évaluateur expérimenté et reconnu comme jouissant de plus grandes connaissances et expériences que son protégé. Au sein de la profession d'évaluateur, le format structuré comprend la réussite de cours dans un délai donné, les types de tâches entreprises, l'évaluation de certains des défis et difficultés rencontrés et, ce qui importe avant tout, préférablement des rencontres et discussions en personne.

Dans notre profession et carrière d'évaluateur, nous devons faire face à de nombreux défis d'évaluation. Les membres inexpérimentés et novices auront besoin d'aide pour relever ces défis. Ils ont besoin d'aide pour apprendre le métier et, quand nous intervenons en offrant cet appui, nous assumons le rôle de mentor. Si vous pouvez partager votre expérience, fournir une orientation et des conseils aux plus jeunes dans le métier, vous pouvez devenir un mentor. Dans notre profession, une telle personne est normalement un membre désigné en règle qui compte plus de cinq ans d'expérience

LE MENTORAT COMPORTE UNE COMMUNICATION INFORMELLE ET SOUTENUE DANS LE TEMPS ENTRE UN ÉVALUATEUR EXPÉRIMENTÉ ET RECONNU COMME JOUISSANT DE PLUS GRANDES CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCES QUE SON PROTÉGÉ.

et qui peut avoir d'autres évaluateurs, stagiaires ou étudiants à sa charge.

Nous pouvons vouloir devenir mentor pour plusieurs raisons, notamment pour attirer et retenir de nouveaux membres dans la profession, pour rehausser la productivité des nouveaux membres au bureau, pour aider à évaluer et à améliorer les normes techniques de la profession et de l'organisation professionnelle et pour se mettre au défi de demeurer à l'affût des normes professionnelles et des tendances du marché. Rappelons-nous toutefois que le mentor n'est pas responsable de fournir un emploi ou d'agir comme tuteur.

Ne promettez pas de guider quelqu'un si vous n'êtes pas intéressé à vous engager. C'est une entreprise qui exige du temps et de la patience. Vous devriez être disponible, fournir des examens d'évaluation cohérents et être prêt à discuter des travaux produits. Vous devez donner une orientation et prodiguer des conseils, aider à garder votre stagiaire concentré et à jour dans ses études et lui confier des tâches qui les aideront à développer leurs compétences et à poursuivre leurs propres réflexions. Le mentor a aussi la tâche d'aider son protégé à acquérir de bonnes habitudes de travail, une solide compréhension des normes d'éthique et des compétences supérieures en rédaction de rapport et en analyse. Pour vraiment jouer votre rôle de mentor, vous devez vous-même avoir une connaissance approfondie des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.

On peut dégager différents types de relations de mentorat :

- Mentorat informel : *pas de structure, pas de contrats, entièrement au hasard, lorsque nécessaire.*

- Mentorat impersonnel : *documentation d'appui comme lignes directrices écrites ou séminaires, très peu d'interaction personnelle.*
- Mentorat personnalisé : *programme structuré, intervention d'un coordonnateur qui assigne ou apparie les mentors et les protégés.*
- Mentorat de groupe : *repose sur un groupe de mentors, dans lequel chacun possède diverses compétences et expériences.*
- Mentorat multiple : *un membre peut, pour diverses raisons, avoir plus d'un mentor.*
- e-mentorat : *cette formule devient plus populaire parce qu'elle permet de surmonter certains des problèmes causés par les horaires de travail et les déplacements.*

Avant de vous engager à devenir le mentor d'un stagiaire, vous devriez évaluer les besoins et l'orientation de la relation de mentorat en suivant quelques étapes importantes :

- Tenir une entrevue initiale avec l'intéressé pour établir ses buts et ses besoins.
- Évaluer le degré d'engagement dans le processus; est-il compatible avec le vôtre?
- Dresser un plan et établir le type de mentorat dans lequel les deux parties se sentiront à l'aise.
- Dresser un calendrier de rencontres régulières de revue des initiatives.

Il convient de noter que lorsqu'un stagiaire n'a pas de mentor, c'est son cosignataire qui doit aussi agir en qualité de mentor. Les responsabilités et attentes du mentor et du cosignataire sont les mêmes quand les deux rôles sont cumulés.

Rares sont les mentors qui sont en mesure de couvrir tous les aspects de ce qui est requis pour assurer le succès de l'apprenant. Le mentor devrait donc aider l'apprenant à élargir son réseau de contacts en l'orientant vers d'autres professionnels du métier et dans les domaines connexes. Une façon de faire consiste à assister avec lui à des réunions du chapitre local et à le présenter aux autres membres. Les ressources visant à aider tant les mentors que les stagiaires comprennent la bibliothèque Lum, les occasions de bénévolat au niveau du chapitre local de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), ainsi que dans les associations provinciales et au niveau national.

Par le processus de mentorat, le stagiaire peut bénéficier grandement de l'excellente occasion de se perfectionner, tant professionnellement que personnellement, de recevoir l'appui dont il a besoin dans un nouveau domaine, de considérer tous les aspects d'une nouvelle carrière et de constituer des attentes réalistes et une juste perspective de la profession d'évaluateur.

Le mentorat est une solution gagnante pour tous. Le stagiaire gagne, parce qu'il bénéficie de l'expérience et du réseau professionnel d'un évaluateur compétent et expérimenté. Le mentor gagne, parce qu'il retire la satisfaction personnelle d'aider un nouveau membre à se lancer dans une carrière longue et fructueuse, tout en ayant l'occasion de se renouveler et de raviver son intérêt pour la profession. Enfin, la profession d'évaluateur gagne, parce qu'elle augmente ses effectifs de membres bien formés qui sont capables de maintenir ou de rehausser le niveau de professionnalisme au sein de l'industrie.

Pour de plus amples renseignements, visitez www.AIcanada.ca/fr/members/accreditation/applied-experience-and-mentoring-program/. Si vous êtes intéressé à devenir un mentor, veuillez vous informer des occasions de mentorat auprès de votre association provinciale. 



BEYOND THE SCOPE. KNOWING YOUR LIMITATIONS.

BY NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.A.P.P

AIC DIRECTOR-COUNSELLOR, PROFESSIONAL PRACTICE
directorprofessionalpractice@aicanada.ca



THE STANDARD IS CLEAR THAT THE CRA DESIGNATION (UNLESS APPROPRIATELY CO-SIGNED) LIMITS CRA MEMBERS TO PROFESSIONAL SERVICES ON UNDEVELOPED RESIDENTIAL SITES AND RESIDENTIAL PROPERTIES CONTAINING NO MORE THAN FOUR SELF-CONTAINED FAMILY HOUSING UNITS.

One of the most common issues brought before an Adjudicating Hearing Panel are complaints against CRA Members who completed appraisal, review or consulting assignments that were beyond the scope of their CRA designation. The Standard is clear that the CRA designation (unless appropriately co-signed) limits CRA Members to professional services on undeveloped residential sites and residential properties containing no more than four self-contained family housing units.

Being out of scope *IS* an ethical violation. Under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* 2012 Ethics Standard Rule 4.2.6, it is unethical for a member to claim qualifications improperly. In determining the scope of practice for a CRA Member undertaking an assignment, **the test lies in the highest and best use (HBU) – actual or assumed – of the property being appraised.** [Ethics Standard Comment 5.5]

In the context of a professional practice complaint, ethical violations are subject to investigation and sanctions under the AIC disciplinary process (Consolidated Regulations, <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/aic-consolidated-regulations.pdf>).

In the event of a professional liability insurance claim, there would be no coverage for professional services (appraisal, review or consulting) provided out of scope.

Holding a designation from another professional organization **DOES NOT** allow AIC members to complete assignments that are not permitted under *CUSPAP*, nor does it allow members to drop their AIC designation to complete such assignments. [Ethics Standard Comment 5.5.3]

Beyond the scope (examples)

- Purpose-built, income-producing residence for persons with disabilities. Features a kitchen, 10 bedrooms, four full bathrooms, two living rooms, full finished basement, double garage. *HBU as large family dwelling cannot be assumed.*
- Former faith-based property for which the HBU is for conversion to an income-producing bed and breakfast. *HBU as large family dwelling cannot be assumed.*
- Commercially-zoned property improved with a single-family dwelling and a commercial garage. Client wants an appraisal on the house only. According to the zoning, residential use can only be auxiliary, only commercial use can be primary. *Residential HBU cannot be assumed.*
- Commercially-zoned property improved with main floor commercial use and separate second floor residential use. Client wants an appraisal assuming residential use only. *Residential HBU cannot be assumed.*



Understanding the scope

Scope of work refers to the due diligence undertaken by the practitioner and is driven by the client’s terms of reference. For mortgage financing purposes, lending institutions may not require a value on the property as a whole. For risk mitigating purposes, they may require a value estimate on parts of the property. The most common requests are for agriculturally-zoned acreage properties improved with a residential dwelling, garage and some outbuildings. For example, the lender is looking for a value of the property on the assumption that it has five acres (not the actual 50 acres), the residential dwelling and the double attached garage only (no outbuildings). Is this beyond the scope of a CRA? While most expect a simple yes

or no answer, the truth is, *the answer lies in the HBU – actual or assumed – of the property being appraised* [Ethics Standard Comment 5.5.4]. *Since no two properties are the same, there is no simple answer, this is always on a case-by-case basis.*

The purpose of this article is to guide practitioners, clients and intended users in understanding the scope of an assignment to determine whether the report can be signed by a CRA or requires the co-signature of an AACI.

Defining and analyzing the HBU

What follows are key questions for the practitioner to reflect on as part of assessing the HBU – *actual or assumed* – of the property being appraised.

Know the limitations

Ordinary assumptions and limiting conditions are typically grouped together in a specific section of the report. While they may apply to most assignments, the practitioner is cautioned against the practice of copying and pasting and using boilerplate statements without any customization to the assignment at hand.

Hypothetical conditions can apply whether the assignment is for the purpose of developing a retrospective, current, prospective, or update value opinion. When invoking hypothetical conditions, it must be clear to the reader that *the property condition does not in fact exist* as at the date of appraisal, and the analysis

[Continued on page 52]

Working your way through CUSPAP	In layman’s terms
What is the purpose of the appraisal?	Defining the value. What value is being estimated?
What are the terms of reference and the required scope of work?	What is your client asking you to do?
What is the site’s zoning? What are the permitted uses and land use controls?	Analyzing the immediate and surrounding areas. <ul style="list-style-type: none"> • What is happening in the area? What are the trends? • What are the surrounding land uses? Are they similar to the subject <i>actual or assumed</i> HBU? • Who are the buyers? • What are the supply and the demand for properties with similar <i>actual or assumed</i> HBUs?
Based on the above, what is the <i>actual or assumed</i> HBU?	<ul style="list-style-type: none"> • Is the <i>actual or assumed</i> HBU legally permissible, financially possible? Will it generate the highest net return? • Is it reasonable to <i>assume</i> the HBU based on the market conditions, zoning and permitted uses? • Is it possible for the HBU to be something other than the <i>actual or assumed</i> HBU? • Is it possible that what your client is asking you to provide may not be a permissible or possible <i>assumed</i> HBU?
Does the appraiser have the qualifications to complete the assignment?	Does the report have to be co-signed by a competent AACI?
What ordinary assumptions, limiting conditions, hypothetical conditions, extraordinary assumptions and/or extraordinary limiting conditions need to be invoked?	In the report, the appraiser must identify the value being provided, whether current, retrospective, prospective, or an update [Appraisal Standard Rule 6.2.5]. Depending on the value, the appraiser may need to make certain assumptions.
What are the data and appraisal procedures relevant to the assignment?	The data used in the analysis must be comparable to the property being appraised. <ul style="list-style-type: none"> • Actual HBU (‘as is’ value) will require sales with similar improvements, zoning and permitted uses, etc. (e.g., property as a whole with 50 acres, income-producing farm, dwelling, garage and outbuildings). • Assumed HBU (‘as if’ value) will require data with comparable acreage, improvements, assumed zoning and permitted uses, etc. (e.g., five acres, dwelling and garage).



AU-DELÀ DES COMPÉTENCES. CONNAÎTRE SES LIMITES.

TEXTE DE NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.A.P.P

DIRECTRICE-CONSEILLÈRE EN PRATIQUE PROFESSIONNELLE, ICE
directorprofessionalpractice@aicanada.ca



LA NORME STIPULE CLAIREMENT QUE LE TITRE CRA (À MOINS D'ÊTRE ADÉQUATEMENT CONTRESIGNÉ) LIMITE LES MEMBRES CRA AUX SERVICES PROFESSIONNELS LIÉS À DES SITES NON AMÉNAGÉS ET À DES HABITATIONS RÉSIDENTIELLES NE CONTENANT PAS PLUS DE QUATRE UNITÉS DE LOGEMENT FAMILIAL AUTONOMES.

L'une des affaires soumises le plus fréquemment lors d'une audience devant le Comité d'adjudication est une plainte portée contre un membre qui a rempli une affectation d'évaluation, d'examen ou de consultation qui dépassait les compétences de son titre CRA. La norme stipule clairement que le titre CRA (à moins d'être adéquatement contresigné) limite les membres CRA aux services professionnels liés à des sites non aménagés et à des habitations résidentielles ne contenant pas plus de quatre unités de logement familial autonomes.

Outrepasser ses compétences *EST* une infraction à la norme relative à l'éthique. En vertu de la règle 4.2.6 de la norme relative aux questions d'éthique dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2012*, il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre de prétendre posséder les qualifications requises. La détermination de l'étendue de la pratique d'un membre CRA durant l'affectation **réside au niveau de la détermination de l'utilisation optimale (UO) réelle ou supposée de la propriété à évaluer.** [Commentaire 5.5 de la norme relative aux questions d'éthique]

Dans le contexte d'une plainte visant la pratique professionnelle, les infractions à la norme relative à l'éthique sont sujettes à enquête et passibles de sanctions en vertu du processus disciplinaire de l'ICE (Règlements consolidés de l'Institut canadien des évaluateurs, www.aicanada.ca/fr/professional-standards/).

Dans le cas d'une réclamation d'assurance responsabilité professionnelle, il n'y aurait aucune couverture pour des services professionnels (évaluation, examen ou consultation) rendus au-delà des compétences.

Détenir le titre d'une autre organisation professionnelle **NE PERMET PAS** aux membres de l'ICE de remplir des affectations non permises par les NUPPEC, ni de mettre de côté leur titre de l'ICE pour remplir de telles affectations. [Commentaire 5.5.3 de la norme relative aux questions d'éthique]

Au-delà des compétences (exemples)

- Résidence productive de revenu construite spécialement pour des personnes handicapées. Comprend une cuisine, 10 chambres à coucher, quatre salles de bains complètes, deux salons, le sous-sol entièrement fini et un garage double. *On ne peut supposer que l'UO est pour une grande maison familiale.*
- Ancienne église pour laquelle l'UO vise la conversion à un gîte touristique productif de revenu. *On ne peut supposer que l'UO est pour une grande maison familiale.*
- Propriété zonée commerciale améliorée avec une maison unifamiliale et un garage commercial. Le client veut faire évaluer seulement la maison. Selon le zonage, l'utilisation résidentielle ne peut être qu'auxiliaire, seul l'utilisation commerciale peut être primaire. *On ne peut supposer que l'UO est résidentielle.*
- Propriété zonée commerciale améliorée avec l'utilisation commerciale du rez-de-chaussée et l'utilisation résidentielle séparée du deuxième étage. Le client désire une évaluation en supposant uniquement l'utilisation résidentielle. *On ne peut supposer que l'UO est résidentielle.*



Comprendre les compétences

L'envergure du travail est la diligence raisonnable dont fait preuve l'évaluateur et elle est dictée par le mandat du client. Pour les fins de financement hypothécaire, les établissements de crédit n'exigent pas nécessairement une valeur de toute la propriété. Pour réduire le risque, elles peuvent exiger une estimation de la valeur pour certaines parties. Les demandes les plus courantes visent des propriétés de plusieurs acres zonées agricoles améliorées avec une habitation résidentielle, un garage et quelques dépendances. Par exemple, le prêteur veut calculer la valeur de la propriété sur l'hypothèse qu'elle s'étend sur cinq acres (pas les 50 acres réelles) et comprend l'habitation résidentielle et le garage double accolé seulement (aucune dépendance). Cela dépasse-t-il les compétences

d'un CRA ? Alors qu'on s'attend généralement à un simple oui ou non comme réponse, *l'affectation réside au niveau de la détermination de l'utilisation optimale réelle ou supposée de la propriété à évaluer [commentaire 5.5.3 de la norme relative aux questions d'éthique]. Étant donné qu'il n'y a pas deux propriétés identiques, il n'y pas de réponse simple; il faut toujours procéder en fonction de chaque cas.*

Cet article vise à aider les évaluateurs, les clients et les utilisateurs prévus à comprendre l'envergure d'une affectation pour déterminer si un rapport peut être signé par un CRA ou s'il doit être contresigné par un AACI.

Définir et analyser l'utilisation optimale

Voici des questions-clés auxquelles voudra réfléchir l'évaluateur relativement à la

détermination de l'UO *réelle ou supposée* de la propriété à évaluer.

Connaître les limites

Les **hypothèses et conditions limitatives ordinaires** sont habituellement regroupées dans la même section du rapport. Même si elles peuvent s'appliquer à la plupart des affectations, l'évaluateur ne doit pas les copier-coller en incluant des phrases passe-partout sans rien adapter à l'affectation en cours.

Les **conditions hypothétiques** peuvent s'appliquer, que l'affectation serve à former une opinion sur la valeur actuelle, rétrospective, prospective ou mise à jour. Si une condition hypothétique est invoquée, le lecteur doit comprendre clairement que *la condition*

En passant par les NUPPEC	En termes simples
Quel est le but de l'évaluation ?	Définir la valeur. Quelle valeur est estimée ?
Quel est le mandat et l'envergure du travail requis ?	Qu'est-ce que le client vous demande de faire ?
Quel est le zonage du site ? Quelles sont les utilisations permises et les contrôles de l'utilisation des terres ?	Analyser les secteurs immédiats et environnants. <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce qui se passe dans le secteur ? Quelles sont les tendances ? • Quelles sont les utilisations des terres environnantes ? Ressemblent-elles à l'UO <i>réelle ou supposée</i> de la propriété à évaluer ? • Qui sont les acheteurs ? • Quelles sont l'offre et la demande de propriétés aux UO <i>réelles ou supposées</i> similaires ?
Selon l'information ci-dessus, quelle est l'UO <i>réelle ou supposée</i> ?	<ul style="list-style-type: none"> • L'UO <i>réelle ou supposée</i> est-elle légalement permmissible et financièrement possible ? Est-ce qu'elle produira le meilleur rendement net ? • Est-il raisonnable de <i>supposer</i> l'UO d'après les conditions du marché, le zonage et les utilisations permises ? • Est-il possible que l'UO soit autre chose que l'UO <i>réelle ou supposée</i> ? • Est-il possible que ce que votre client vous demande de fournir ne soit pas une UO <i>supposée</i> permmissible ou possible ?
L'évaluateur possède-t-il les qualifications requises pour remplir l'affectation ?	Un AACI qualifié doit-il contresigner le rapport ?
Quelles hypothèses et conditions limitatives ordinaires, conditions hypothétiques, hypothèses extraordinaires et(ou) conditions limitatives exceptionnelles faut-il invoquer ?	Dans son rapport, l'évaluateur doit préciser s'il s'agit d'une évaluation actuelle, rétrospective, prospective, ou s'il s'agit d'une mise à jour [règle 6.2.5 de la norme relative aux activités d'évaluation]. Selon la valeur, l'évaluateur devra peut-être invoquer certaines hypothèses.
Quelles sont les données et les procédures d'évaluation pertinentes à l'affectation ?	Les données d'analyse doivent être comparables à celles de la propriété à évaluer. <ul style="list-style-type: none"> • L'UO réelle (valeur « telle quelle ») nécessitera des ventes avec des améliorations, un zonage, des utilisations permises similaires, etc. (p. ex. ensemble de la propriété avec 50 acres, ferme productive de revenu, habitation, garage et dépendances). • L'UO supposée (valeur « telle quelle ») nécessitera des données de superficie, améliorations, zonage supposé et utilisations permises comparables, etc. (p.ex. cinq acres, habitation et garage).



n'existait pas à la date de l'évaluation et que l'analyse réalisée pour établir une estimation de la valeur est fondée sur une hypothèse (p. ex. la question des cinq acres où l'on suppose que la propriété est une habitation sur un terrain de cinq acres, alors que ce n'est pas le cas). **Chaque condition hypothétique doit s'accompagner d'une hypothèse extraordinaire dans le rapport.**

Les **hypothèses extraordinaires** sont des hypothèses – supposées ou non confirmées – qui, si elles sont fausses, pourraient altérer les opinions et conclusions de l'évaluateur.

- Zonage supposé, si le zonage est inconnu ou incertain (p. ex. valeur « comme si le zonage avait été changé de A à B »)
- Condition supposée, si une inspection intérieure est impossible (p. ex. évaluation sommaire ou toute affectation où l'accès à l'intérieur et (ou) l'extérieur de la propriété est interdit ou limité).

Hypothèses extraordinaires avec conditions hypothétiques (exemples)

- Réparations ou rénovations sont terminées (valeur « comme si elles étaient complétées »).
- Nouvelle construction (p. ex. valeur « comme si elle était complétée », plus pourcentage complétée « telle quelle »).
- Évaluation prospective – une prévision qui peut nécessiter des hypothèses sur des événements pouvant survenir (p. ex. valeur « comme si les événements s'étaient produits »).
- Évaluation rétrospective – une valeur du passé où certaines hypothèses (c. à-d. condition de la propriété) peuvent être requises (p. ex. valeur comme à la date réelle, supposant que la condition est la même que celle observée à la date d'inspection).

Les **conditions limitatives exceptionnelles** sont des modifications ou exclusions nécessaires à une règle de la norme (exemples).

- Exclusion d'une méthode d'évaluation pertinente (p. ex. méthode du coût non utilisée, expliquer pourquoi).
- Pas d'inspection intérieure des améliorations de la propriété à évaluer (p. ex. inspection sommaire).

Les limites d'une affectation influent sur le risque accepté par chaque partie à l'affectation. Dans certaines affectations, il peut être raisonnable d'appliquer une condition limitative extraordinaire pour reconnaître les restrictions de l'affectation; toutefois, dans d'autres affectations, l'emploi de la même condition limitative ne sera peut-être pas acceptable. Comprendre l'envergure du travail dans le contexte de l'utilisation prévue des conclusions est critique pour l'évaluateur. Éduquer le client sur les risques inhérents d'une affectation limitée est tout aussi critique. N'ouvez pas vos compétences. Dans le doute, consultez un collègue, un AACI ou la directrice-conseillère en pratique professionnelle. 



performed to develop the opinion of value is based on a hypothesis (e.g., the five acre question whereby the property is assumed to be a dwelling on five acres when, in fact, it is not). **For every hypothetical condition, an extraordinary assumption is required in the report.**

Extraordinary assumptions refer to a hypothesis – either supposed or unconfirmed – which, if not true, could alter the appraiser's opinions and conclusions.

- Assumed zoning where the zoning is unknown or uncertain (e.g., value 'as if zoning has been changed from A to B')
- Assumed condition where an interior inspection is not possible (e.g., drive-by appraisals or any assignment where interior and/or exterior access to the property is denied or limited)

Extraordinary assumptions with

hypothetical conditions (examples)

- Repairs or renovations have been completed (e.g., value 'as if complete')
- New construction (e.g., value 'as if complete' with 'as is' percentage complete)
- Prospective appraisal – is a forecast and may require assumptions that certain events will occur (e.g., value 'as if events have occurred')
- Retrospective appraisal – is a value in the past, therefore some assumptions (i.e., regarding the condition of the property) may be required (e.g., value as at effective date assumes condition is the same as observed as at date of inspection)

Extraordinary limiting conditions refer to a necessary modification or exclusion of a Standard Rule (examples)

- Exclusion of a relevant valuation approach (e.g., cost approach is not being used, explain why)
- No interior inspection of the subject improvements (e.g., drive-by)

Assignment limitations affect the level of risk accepted by each party to an assignment. In some assignments, it might be reasonable to apply an extraordinary limiting condition to recognize assignment restrictions; however, in other assignments, the use of the same limiting condition may not be acceptable. Understanding the scope of the work in the context of the intended use of the conclusions is critical for the practitioner. Educating the client on the inherent risks of a limited assignment is equally critical. Do not be out of scope. When in doubt, consult with a colleague, an AACI or the Director-Counsellor, Professional Practice. 



IN MEMORY OF BILL O'BRIEN / À LA MÉMOIRE DE BILL O'BRIEN



1937-2013

WILLIAM (BILL) O'BRIEN, former executive director of the Appraisal Institute of Canada (AIC), passed away peacefully in Winnipeg on August 22, 2013. Bill was born in Dublin, Ireland on May 17, 1937. He was educated in Ireland and came to Canada in 1957. He was very proud of his Canadian citizenship, which he applied for and was granted as soon as he was eligible. After stints in banking and accounting, Bill commenced his association management career in 1964 with the Real Estate Institute of Canada in Toronto. In 1968, he was persuaded to join the AIC in Winnipeg, where he served six years as executive assistant to Bill Mulock. In 1974, he became the AIC's executive director and served in that capacity for the next 14 years, before becoming executive director of the Insurance Brokers Association of Manitoba (IBAM). Bill was particularly proud and pleased when he was voted an Honorary Life Member by the Boards of Directors of both the AIC and IBAM. On behalf of everyone involved with the Appraisal Institute of Canada, we extend our sympathies to Bill's wife Ros and family.

WILLIAM (BILL) O'BRIEN, ancien directeur exécutif de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), s'est éteint paisiblement à Winnipeg le 22 août 2013. Bill est né à Dublin, en Irlande, le 17 mai 1937. Il a fait ses études en Irlande et est venu au Canada en 1957. Il était très fier de sa citoyenneté canadienne qu'il a demandée et obtenue dès qu'il y était admissible. Après quelques stages dans le domaine bancaire et en comptabilité, Bill a commencé sa carrière de gestionnaire en 1964 avec l'Institut canadien de l'immeuble à Toronto. En 1968, il fut invité à se joindre à l'ICE à Winnipeg, où il exerça les fonctions d'adjoint exécutif auprès de Bill Mulock pendant six ans. En 1974, il devenait directeur exécutif de l'ICE, poste qu'il a occupé pendant 14 ans, avant de devenir directeur exécutif de l'Insurance Brokers Association of Manitoba (IBAM). Bill a été particulièrement fier et heureux d'être voté membre honoraire à vie par les Conseils d'administration de l'ICE et de l'IBAM. Au nom de toutes les personnes associées à l'Institut canadien des évaluateurs, nous tenons à exprimer nos condoléances à Ros, son épouse, et aux membres de sa famille.



IN MEMORIAM

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

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

Walter Baron, AACI, P. App,
Doolan, Australia

Lareine Brock, CRA,
Estevan, SK

Aldéo Daigle, AACI, P. App (Retired),
Edmundston, NB

Jocelyne Saucer, Candidate
Red Deer, AB

John K. Walker, AACI, P. App,
Trenton, NS

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4
President: **John F. Wasmuth, AACI, P. App., P.Ag.**



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

www.crvg.com

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

E-mail: jwasmuth@crvg.com



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 16, 2013:

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 16 octobre, 2013 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

These members are congratulated on the successful completion of the AACI, P.App designation requirements.

Nous félicitons ces membres pour avoir complété avec succès le programme menant à la désignation AACI, P.App.

ALBERTA

Steven N. Hill

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Jordan Leore
Defeng Zhang

MANITOBA

Kassy J. Phillips-Hnatyshyn
Rod Slaughter

**NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK**

Guy Chiasson

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Jeff McLean

ONTARIO

Timothy W. Loch

**P.E.I. / ÎLE DE
PRINCE ÉDOUARD**

Dean MacKinnon

QUEBEC/QUÉBEC

Chad Ruel
Mario Santini

SASKATCHEWAN

Caden S. Chalack
Laura Pugh

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

These members are congratulated on the successful completion of the CRA designation requirements.

Nous félicitons ces membres pour avoir complété avec succès le programme menant à la désignation CRA.

ALBERTA

Manpreet S. Sidhu

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Margaret Kotarska
Calvin C. K. Lai
Warren N. Severn
Youliana Stoyanov

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Gerard Gillis

SASKATCHEWAN

Kelly Machart

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period July 19 to October 16, 2013

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 19 juillet au 16 octobre, 2013

ALBERTA

Nathan Benoit
Gordon Chan
Kevin Cornish
Karen Danforth
Kelly D. Gehlen-Tobler
Daryn Hobal
Peter Jerrard
Mark N. Sandul
Trevor J. Sheehan

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Angela E. Chekaluk
Ria Cooke
Liam Fast
Eric Freudenreich

John W. Horchik

Raul Jaime
Jarret Krantz
Mitchell Kuramoto
Rebecca Morris
Joey Smith
Janelle Somerville
Aaron Wittstock

MANITOBA

Mark Chubey
Alana Hinton
Mike Marchant
Jennifer Queen
Mahipaul Sidhu
Lindsay Wareham

**NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK**

Rob Newman

**NEWFOUNDLAND
& LABRADOR/
TERRE NEUVE ET
LABRADOR**

Keri L. Greenland

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Daniel L. Belliveau

ONTARIO

Qais-Akhter Baloch
Nathan Barratt

Cameron Bazilli

Chris C. Bell
Richard D. Billany
Zheng Liang Chan
Gordon Chan
Christopher A. Contino
Jason Dubecki
Otabor Ehigie
Allen Yonggang Fu
Tracey Griesbach
Vladimir Gubarev
Michael P. Harrison
Neil Kapoor
Farzad Khomamizadeh
Bennett Kim
Alona Kulikov
Wai Thong M. Lai

Byung Jae Lee

Robert Macfarlane
Ali Mahfoud
Jenika Mclean
John M. Mekitiak
Graham Morrison
Eslam Nady
Rainer Neufeld
Mary Omorogbe
Dylan A. Osborne
Bhaumikumar Pandya
Cynthia Payne
Milan Radovic
Stephen Roberts
Katrina Sluzynski
Vid Stambolovic
Alexander H. Von Buttler

QUEBEC/QUÉBEC

Dardy Jean-Jacques

SASKATCHEWAN

Kaylyne Detillieux
Jonathan Dolinsky

STUDENTS / ÉTUDIANTS

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

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

ALBERTA

Edward W. Foy

**BRITISH COLUMBIA/COLUMBIE-
BRITANNIQUE**

Mackenzie R. Wells

MANITOBA

Paul J. McMullan

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR
/ TERRE NEUVE ET LABRADOR**

Christopher Snow

ONTARIO

Lindsey M. Lippert
Jacob MacDonald
Giovanni Melchiorre
Karen C. Nunnenmacher
Stephen Vanderkoff



Market intelligence.

Industry leadership.

National Coverage.

As Canada's most diverse consultants in the industry, Altus has unparalleled expertise in:

- Real estate market forecasting and analysis
- Market information and perspective
- Annual property and portfolio valuation
- Financial due diligence
- Legal support (including expert witness)

Connaissance approfondie du marché.

Leader de l'industrie.

Portée nationale.

À titre de société-conseil canadienne la plus diversifiée de l'industrie, Altus possède une expertise inégalée dans les domaines suivants :

- Analyse et prévisions relatives au marché immobilier
- Renseignements et perspectives sur le marché
- Évaluation annuelle de propriétés et de portefeuilles
- Vérification foncière préalable
- Soutien juridique (notamment témoin expert)

JOIN OUR TOP TALENT CBRE Valuation and Advisory Services

Over the past year, **CBRE Valuation and Advisory Services** has made numerous senior staff additions, attracting some of the best valuation talent in the country. We remain committed to providing the Canadian real estate industry with a unique national offering: **independent valuation services informed by CBRE's best in class research and market data coupled with industry leading expertise and a commitment to the highest level of client service.**

CBRE Valuation and Advisory Services is continuing to grow and is looking for strong professionals across Canada. For more information regarding career opportunities at CBRE, please contact Paul Morassutti.

Paul Morassutti
Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com

CBRE

www.cbre.ca