

USING *CUSPAP* TO BUILD A
WAR-TORN AFGHANISTAN ECONOMY
*Rebâtir l'économie afghane
à l'aide des NUPPEC*

VALUING
SOLAR ENERGY
Évaluer l'énergie solaire

BEST PRACTICES
- EXAMPLES FROM THE FIELD
*Pratiques exemplaires
- exemples sur le terrain*



Canadian Property

VOL 60 | BOOK 1 / TOME 1 | 2016

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

INJURIOUS AFFECTION and HVTL corridors

L'EFFET PRÉJUDICIABLE et corridors de LTHT

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



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

Delivering leading edge appraisal strategies



REAL PROPERTY APPRAISALS
 Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm

T: 1.866.479.7922

F: 1.877.429.7972

E: info@cdcinc.ca

W: www.cdcinc.ca

[@cdcincproperty](https://twitter.com/cdcincproperty)

facebook.com/cdcconsulting

Are your clients in
the market for a
mortgage? Thinking
of renovating?

A Mortgage Broker can help!

Ensure your clients receive
expert advice and unparalleled
choice by directing them to:
MortgageProsCan.ca/findabroker



MORTGAGE
PROFESSIONALS
CANADA

WE BROKER RESULTS



JUMP INTO YOUR CAREER



MAKE YOUR LEAP

Professionals Wanted

At Colliers, jump into your specialization. Colliers International is committed to paving a quick path to success for our employees. With access to hundreds of free courses through Colliers University and ongoing career mentorship, our staff is not only encouraged to excel, they are given the tools to do so. Our commitment to service excellence, coupled with our unparalleled market intelligence continues to differentiate us as the firm of choice in global valuation and advisory services.

collierscanada.com/careers

INVESTISSEZ DANS VOTRE CARRIÈRE

FAIRE LE SAUT

Professionals demandés

Chez Colliers, développez votre spécialisation. Colliers International s'engage à assurer le succès de ses employés. Avec un accès gratuit à des centaines de cours auprès de l'université Colliers ainsi qu'à son programme de mentorat; notre personnel est non seulement encouragé à exceller, mais nous leur fournissons tous les outils nécessaire pour le faire. Notre engagement envers l'excellence du service, additionné à notre connaissance inégalée du marché, permet à Colliers de se différencier comme étant la firme de choix en l'évaluation et services consultatifs.

collierscanada.com/careers



Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL. 60 | BOOK 1 / TOME 1 | 2016

FEATURES / EN VEDETTE



12

INJURIOUS AFFECTATION AND HVTL CORRIDORS
L'EFFET PRÉJUDICIABLE ET CORRIDORS DE LHHT



20

USING CUSPAP TO BUILD A WAR-TORN AFGHANISTAN ECONOMY
REBÂTIR L'ÉCONOMIE AFGHANE À L'AIDE DES NUPPEC



28

VALUING SOLAR ENERGY
ÉVALUER L'ÉNERGIE SOLAIRE



44

BEST PRACTICES – EXAMPLES FROM THE FIELD
PRATIQUES EXEMPLAIRES – EXEMPLES SUR LE TERRAIN

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

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

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

Publication Mails Agreement #40008249
Return undeliverable Canadian addresses to: Appraisal Institute of Canada, 403-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@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: Gayl Punzalan / Jackie Magat
Marketing Manager: Kris Fillion
Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



COLUMNS / CHRONIQUES

08 *Executive Corner*
EXCITING YEAR AHEAD

34 *The Future is Bright*
CHRISTINA DHESI: STAYING THE COURSE TO REACH HER GOALS

40 *Legal Matters*
APPRAISER'S REQUIREMENT OF 'GOOD FAITH' PART 2 - NON-CONTRACTUAL 'GOOD FAITH'

44 *Professional Practice Matters*
BEST PRACTICES – EXAMPLES FROM THE FIELD

50 *Marketing & Communications*
NEW AIC ADVERTISING CAMPAIGN

53 *CRA Diversification*
STEVE OTTO: ASSESSMENT APPEALS

60 **NEWS**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS**

10 *Le coin de l'exécutif*
UNE EXCELLENTE ANNÉE ENTRE EN SCÈNE

37 *L'avenir s'annonce bien*
CHRISTINA DHESI : GARDER LE CAP POUR ATTEINDRE SES BUTS

42 *Questions juridiques*
EXIGENCÉ DE « BONNE FOI » DE L'ÉVALUATEUR PARTIE 2 - « BONNE FOI » NON CONTRACTUELLE

47 *Parlons pratique professionnelle*
PRATIQUES EXEMPLAIRES – EXEMPLES SUR LE TERRAIN

51 *Marketing et Communications*
NOUVELLE CAMPAGNE DE PUBLICITÉ DE L'ICE

54 *Diversification des fonctions de CRA*
STEVE OTTO : APPELS EN MATIÈRE D'ÉVALUATION FONCIÈRE

60 **NOUVELLES**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS**

EMERGING HORIZON



AIC 2016 • WINNIPEG JUNE 8-11 JUIN



2016 Annual General Meeting

Friday, June 10, 2016 – 3:00 p.m. CDT
Fort Garry Hotel, Winnipeg, Manitoba

AGENDA

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of Past Presidents and Guests
4. Introduction of 2015 – 2016 Board of Directors
5. Introduction of Parliamentarian, Sergeant at Arms and Scrutineers
6. Moment of Silence in Honour of Deceased Members
7. Confirmation of Quorum and Proxy/Electronic Voting
8. Approval of Agenda
9. Approval of the Minutes of the 2015 Annual General Meeting
10. President's Report
11. CEO's Report
12. Presentation and Receipt of Audited Statements for the Year Ending December 31, 2015
13. Appointment of Public Accountant for Year Ending December 31, 2016
14. Election of the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada
15. New Business
16. Adjournment

Are you planning on attending the 2016 AIC Annual Conference in Winnipeg?

The Planning Committee is eagerly preparing and looking forward to welcoming you.

This year's Keynote speaker is gold medal Olympian, Jon Montgomery. And returning this year is our plenary session featuring valuation experts who will share their insights on national market forecasts and trends.

Interested in residential appraisal?

Various sessions are offered each day of the conference, including the residential housing forecast, diversification options for CRAs, residential construction and much more!

Focusing on non-residential appraisal?

There will be sessions on farm land trends, commercial lease analysis, discussions on machinery and equipment, the retail landscape in Canada and many more interesting topics.

Are you a Candidate Member?

For Candidates, there will be panel discussions with seasoned professionals and plenty of opportunities to ask questions on best practices and tips to help obtain your designation.

Join us in Winnipeg, where you can network with appraisal professionals nationwide in breathtaking venues, enjoy engaging education sessions and take in the interesting architecture of the Winnipeg region.

As a conference delegate, you will earn 15 discretionary CPD credits. That is almost all the credits you need to meet your two-year CPD cycle requirements.

Not available for the entire conference? We also have daily registration options to best suit your needs.

REGISTER TODAY! EARLY BIRD RATE AVAILABLE UNTIL APRIL 19, 2016

<http://www.aicanada.ca/aic-2016/>



Prévoyez-vous assister à la Conférence annuelle 2016 de l'ICE à Winnipeg?

Le Comité de planification a entrepris les préparatifs et a bien hâte de vous accueillir.

Cette année, le conférencier invité est l'Olympien, médaillé d'or, Jon Montgomery. Ensuite, nous aurons encore une fois cette année notre séance plénière mettant en vedette des experts de l'évaluation qui partageront leurs idées quant aux prévisions et tendances sur le marché national.

Cette année, le conférencier invité est l'Olympien, médaillé d'or, Jon Montgomery. Ensuite, nous aurons encore une fois cette année notre séance plénière mettant en vedette des experts de l'évaluation qui partageront leurs idées quant aux prévisions et tendances sur le marché national.

Vous vous intéressez à l'évaluation résidentielle?

Une variété de sessions auront lieu tous les jours de la conférence, y compris sur les prévisions du marché de l'habitation résidentielle, les options de diversification pour les CRA, la construction résidentielle et plus encore!

Vous concentrez sur l'évaluation non résidentielle?

Des sessions porteront sur les tendances entourant les terres agricoles, l'analyse des baux commerciaux, des discussions sur la machinerie et l'équipement, le secteur du détail au Canada et de nombreux autres sujets intéressants.

Êtes-vous membre stagiaire?

Pour les stagiaires, nous offrons des panels de discussion avec des professionnels bien avisés et de nombreuses occasions pour poser des questions sur les pratiques exemplaires et obtenir des conseils sur la façon d'obtenir votre titre.

Soyez des nôtres à Winnipeg où vous pourrez réseauter avec des professionnels de l'évaluation de partout au pays, tout en appréciant des paysages à en couper le souffle. Vous aurez aussi l'occasion de participer à des sessions éducatives de premier choix et de visiter les structures architecturales intéressantes de la région de Winnipeg.

Comme délégué à la conférence, vous obtiendrez 15 crédits discrétionnaires de PPC. C'est pratiquement le nombre de crédits dont vous avez besoin pour satisfaire les exigences de votre cycle de PPC de deux ans!

Vous ne pouvez assister à toute la conférence? Nous offrons également une inscription quotidienne pour répondre à vos besoins!

INSCRIVEZ-VOUS AUJOURD'HUI! LE TARIF PRÉ-INSCRIPTION EST DISPONIBLE JUSQU'AU 19 AVRIL 2016.

<http://www.aicanada.ca/fr/aic-2016/>

Assemblée générale annuelle 2016

Vendredi le 10 juin 2016 – 15 h
(heure avancée du centre)
Hôtel Fort Garry, Winnipeg (Manitoba)

ORDRE DU JOUR

1. Rappel à l'ordre
2. Remarques d'ouverture du président
3. Présentation des anciens présidents et invités
4. Présentation des membres du Conseil d'administration 2015 – 2016
5. Présentation du parlementaire, du sergent d'armes et des scrutateurs
6. Moment de silence en hommage aux membres décédés
7. Confirmation du quorum et des votes par procuration/voie électronique
8. Approbation de l'ordre du jour
9. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle 2015
10. Rapport du président
11. Rapport du chef de la direction
12. Présentation et réception des états financiers vérifiés pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2015
13. Nomination des experts-comptables pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2016
14. Élection des membres du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs
15. Nouveaux sujets
16. Levée de la séance



REMARKABLE 2015 SETS STAGE FOR EXCITING YEAR AHEAD

DANIEL DOUCET, AACI, P.APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



DANIEL DOUCET

The past year has been another remarkable year for the Appraisal Institute of Canada (AIC). Our growth, our partnerships, our exposure and our profile have taken us in new and exciting directions.

Since appraisers tend to prefer numbers rather than anecdotes, here are a few metrics that will tell the story of AIC's growth.

- There was a 3.1% increase of active membership, a 9% increase in Candidate Members, and a 16% increase in Student Members.
- There was an increase of 12.6% in students registered with the AIC Program of Studies through UBC since 2014 (1,120 vs 995).
- There were 697 participants in the *AIC 101: Introduction to the Appraisal Profession* webinar (a pre-requisite for Candidate Membership).
- There were 354,830 visitors to *www.AICanada.ca*, a 14% increase from 2014.
- There were 100,962 visits to *Find an Appraiser*, a 16% increase from 2014.
- 14,840,020 impressions were made with online and print advertisements and more than 696,046,268 impressions were made through earned media relations activity.

- There was increased chatter on social media including a 51% increase in followers on Twitter; a 23% increase in likes on Facebook; and a 10% increase in members joining our LinkedIn group.

All of those numbers add up to a very successful year. Furthermore, when we look at the Strategic Plan, there were several major accomplishments within each of our key results areas.

First, beneath the *Advocacy on Behalf of the Membership* pillar, the Advocacy Sub-Committee was launched in 2015. This new committee consists of a representative from each provincial affiliate working in collaboration with national representatives to identify and address key policy issues across the country. Since its inception, there have been national meetings with major banks and appraisal management companies to discuss appraisal fees and turn-around times, as well as provincial meetings with real estate boards, provincial governments and land registry offices to discuss access to data. The national office has also been active in contacting the new members of parliament and meeting with political advisors and bureaucrats regarding housing and financial economic policies.



KEITH LANCASTLE

“OUR GROWTH, OUR PARTNERSHIPS, OUR EXPOSURE AND OUR PROFILE HAVE TAKEN US IN NEW AND EXCITING DIRECTIONS.”



“AIC CONTINUES TO PUSH THE ENVELOPE TO ENSURE THAT ITS MEMBERS RECEIVE MORE OPPORTUNITIES TO SUCCEED.”

Second, within the *Diversification of the Appraisal Professional's Value Proposition* pillar, AIC has taken several steps to provide new opportunities for our members to diversify their practices. It has included a new set of standards within the new *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2016* to facilitate our members' ability to value machinery and equipment; and it has created a new course within the CRA accreditation – BUSI352 – which provides more guidance to CRAs to do appraisal review, litigation, expropriation, and much more. AIC has also been actively meeting with like-minded valuation associations such as the Appraisal Institute, The European Group of Valuers' Associations (TEGOVA), the International Association of Assessing Officers (IAAO), L'Ordre des évaluateurs agréés du Québec, and the International Valuation Standards Council (IVSC) to ensure national and international opportunities for our members to be recognized as the 'Professionals of Choice.' AIC also focused on educating members about the opportunities to diversify their practices through various CPD webinars, the 2015 AIC conference program, and articles within the *Canadian Property Valuation (CPV)* magazine.

Next, within the *Recognition of AIC Members as Professionals of Choice* pillar, millions of impressions were earned through advertising, social media and media relations activity that continue to position AIC members as 'Canada's real estate appraisers of choice.' New ads were designed to target our key clients including mortgage brokers, Realtors®, lawyers, financial advisors, condominium owners and government. All of these advertisements are focusing on driving traffic to the AIC website, which continues to experience significant growth, especially

the *Find an Appraiser* online search tool. AIC has also promoted our members at various events, including the 2015 CAAMP Fraud Summit and national conference, the Toronto Real Estate Forum, and the Credit Union Professionals Association.

Finally, within the *Vibrant and Engaged Membership* pillar, AIC is constantly striving to provide better service to its members. It has implemented a *Candidate Handbook* to guide new Candidates through the designation process; it hosts convenient webinars for both professional practice seminars and continuous professional learning opportunities; and it has updated all 10 affiliation agreements with the provinces to ensure seamless and

world class service to its members. A French Program of Studies was implemented in partnership with Université Laval, and a new award program – the Top Appraiser Under 40 Award – was also created to engage younger members in the profession.

Overall, AIC continues to push the envelope to ensure that its members receive more opportunities to succeed as it strives to address the issues that are challenging our members. Over the past year, our spirit of collaboration, our strong belief in our professional standards and designation process, and our ability to be nimble has enabled us to act strategically on behalf of our membership. And, we are confident that 2016 will continue to expand these boundaries to new horizons. 🌈

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

John F. Wasmuth, AACI, P. App, P. Ag.

Jeremy Wasmuth, AACI, P. App, B. Comm



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

www.crvg.com

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

Email: jwasmuth@crvg.com

Email: jeremy.wasmuth@crvg.com



LA REMARQUABLE ANNÉE 2015 A PRÉPARÉ L'ENTRÉE EN SCÈNE D'UNE EXCELLENTE ANNÉE

DANIEL DOUCET, AACI, P.APP, PRÉSIDENT
KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHEF DE LA DIRECTION



DANIEL DOUCET

L'an dernier a été une autre année remarquable pour l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Notre croissance, nos partenariats, notre visibilité et notre profil nous ont ouvert de nouveaux horizons.

Étant donné que les évaluateurs semblent préférer les chiffres aux anecdotes, voici quelques données qui donneront un aperçu de la croissance qu'a connue l'ICE.

- Il y a eu une augmentation de 3,1 % des effectifs de membres actifs, une augmentation de 9 % des membres stagiaires et une augmentation de 16 % des membres étudiants.
- Il y a eu une augmentation de 12,6 % du nombre d'étudiants inscrits au programme d'études de l'ICE dispensé par UBC depuis 2014 (1 120 contre 995).
- Un total de 697 participants ont suivi le webinaire *ICE 101 : Introduction à la profession d'évaluateur* (cours obligatoire à l'obtention du statut de membre stagiaire).
- Il y a eu 354 830 visiteurs au *www.AICanada.ca*, soit une augmentation de 14 % par rapport à 2014.
- Il y a eu 100 962 visites à Trouver un évaluateur, soit une augmentation de 16 % par rapport à 2014.

- Il y a eu 14 840 020 impressions par annonces en ligne et imprimées et il y a eu plus de 696 046 268 impressions par activité de relations médiatiques gagnées.
- Il y a eu une augmentation du clavardage sur les médias sociaux, y compris une augmentation de 51 % de « suiveurs » sur Twitter, de 23 % de « j'aime » sur Facebook et de 10 % de membres se joignant à notre groupe LinkedIn.

Tous ces chiffres donnent un excellent bilan pour l'année. De plus, en ce qui a trait à notre Plan stratégique, nous avons achevé plusieurs grandes réalisations dans chacun de nos domaines de résultats clés.

Premièrement, en ce qui concerne le pilier de *Défense et promotion au nom des membres*, le Sous-comité de la défense des droits a été mis sur pied en 2015. Ce nouveau comité consiste en un représentant de chaque affiliée provinciale travaillant avec les représentants nationaux à identifier et aborder les enjeux de politique clés au pays.

Depuis sa création, plusieurs rencontres nationales ont eu lieu avec les principales banques et les sociétés de gestion d'évaluation afin de



KEITH LANCASTLE

« NOTRE CROISSANCE, NOS PARTENARIATS,
NOTRE VISIBILITÉ ET NOTRE PROFIL NOUS ONT
OUVERT DE NOUVEAUX HORIZONS. »



« DES MILLIONS D'IMPRESSIONS ONT ÉTÉ GAGNÉES PAR ANNONCES, MÉDIAS SOCIAUX, RELATIONS AVEC LES MÉDIAS QUI CONTINUENT DE PLACER LES MEMBRES DE L'ICE PARMIS LES PROFESSIONNELS DE CHOIX EN MATIÈRE D'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE AU CANADA. »

discuter des honoraires d'évaluation et des délais de production, ainsi que des rencontres provinciales avec les conseils de l'immobilier, les gouvernements provinciaux et les bureaux d'enregistrement afin de discuter de l'accessibilité des données. Le bureau national a aussi approché les nouveaux députés et rencontré les conseillers politiques et les bureaucrates au sujet des politiques en matière de logement et de financement.

Deuxièmement, au chapitre du pilier *Diversification de la proposition de valeur des évaluateurs professionnels*, l'ICE a adopté plusieurs mesures visant à fournir à nos membres de nouvelles occasions de diversifier leur pratique. Ainsi, un nouvel ensemble de normes a été inséré dans les nouvelles *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPEC) 2016* afin de faciliter à nos membres la possibilité d'évaluer la machinerie et l'équipement; l'ICE a aussi créé un nouveau cours menant à l'accréditation des CRA – *BUSI352* – qui donne plus de détails aux CRA en matière d'examen d'évaluation, litiges, expropriations et plus encore.

L'ICE a aussi tenu des rencontres avec des associations d'évaluation compatibles telles l'Appraisal Institute, le Groupe européen des associations d'évaluateurs (TEGOVA), l'International Association of Assessing Officers (IAAO), l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec, et l'International Valuation Standards

Council (IVSC) pour donner à nos membres les occasions nationales et internationales de se faire reconnaître comme professionnels de choix.

L'ICE a aussi fait des efforts concertés pour éduquer ses membres au sujet des occasions de diversifier leur pratique au moyen de séminaires de PPC, du programme du congrès de 2015 et d'articles dans la revue *Évaluation immobilière au Canada (EIC)*.

Ensuite, en ce qui touche le pilier *Reconnaissance des membres de l'ICE comme professionnels de choix*, des millions d'impressions ont été gagnées par annonces, médias sociaux, relations avec les médias qui continuent de placer les membres de l'ICE parmi les professionnels de choix en matière d'évaluation immobilière au Canada. De nouvelles annonces ont été conçues dans le but de cibler nos clients clés, y compris les courtiers en hypothèques, courtiers en immeubles, avocats, conseillers financiers, propriétaires de condominium et gouvernements.

Toutes ces annonces visent à orienter le trafic vers le site Web de l'ICE, qui continue de connaître une forte croissance, notamment l'outil de recherche en ligne *Trouver un évaluateur*. L'ICE a aussi fait la promotion de ses membres à divers événements, y compris le CAAMP Fraud Summit et Congrès national de 2015, le Toronto Real Estate Forum et la Credit Union Professionals Association.

Enfin, au pilier *des membres dynamiques et impliqués*, l'ICE s'est efforcé constamment de fournir un meilleur service à ses membres. Il a produit un *Guide du stagiaire* afin de guider les nouveaux stagiaires dans le processus d'obtention d'une désignation; il tient des webinaires accessibles tant pour les séminaires de pratique professionnelle que pour les occasions de perfectionnement professionnel continu; et il a mis à jour les 10 accords d'affiliation avec les provinces afin d'assurer un service sans couture et de premier ordre à ses membres.

Un programme d'études en français a été mis en œuvre en partenariat avec l'Université Laval et un nouveau programme de prix – le Prix d'évaluateur par excellence de moins de 40 ans – a aussi été créé pour engager les membres plus jeunes dans la profession.

Dans l'ensemble, l'ICE continue de faire avancer le dossier cherchant à multiplier les occasions de ses membres à réussir en s'efforçant d'aborder et de résoudre les obstacles qui se dressent devant nos membres. Au cours de la dernière année, notre esprit de collaboration, notre ferme conviction dans la justesse de nos normes professionnelles et de notre processus de désignation et notre capacité d'être agiles nous ont permis d'agir stratégiquement au nom de nos membres. Nous sommes confiants que 2016 continuera de repousser les limites de nos nouveaux horizons. 🌈

« L'ICE CONTINUE DE FAIRE AVANCER LE DOSSIER CHERCHANT À MULTIPLIER LES OCCASIONS DE SES MEMBRES À RÉUSSIR. »

INJURIOUS AFFECTION and HVTL corridors:

a study of quantification of value loss related to expropriation

By Daniel Doucet, AACI, P.App; Norris Wilson, BA, AACI, P.App;
Paul D. Bender, MRICS, ASA, AACI, P.App

Introduction

In 2007, Altus Group undertook a study of injurious affection (loss in value to the remainder of property after takings by expropriation) related to the Bruce to Milton 500-kV transmission line reinforcement in Ontario. That study concluded that there was only nominal property value loss to properties. In 2011, Altus again undertook a study to confirm, revise, or deny the original hypothesis of injurious affection. A team of four appraisers and two staff analysts was involved in the wide-ranging study, which involved more than 70 properties on four electricity transmission corridors

in Ontario. The results of this study were tested in a series of arbitration hearings in 2013 with considerable success.

Negative or positive? A review of the literature and case law

The potential for negative impact on property value by high voltage transmission lines (HVTL) has been debated by real estate appraisers, environmental engineers and lawyers, and is frequently the subject of legal action before the courts and judicial tribunals. Concurrent to our analysis of actual properties, we conducted a review of the literature, specifically on the terms

‘paired sales analysis’ and ‘multiple regression analysis.’

Paired sales analysis is defined as the technique of selecting data for property sales affected by the presence of HVTL, as well as sales of similar properties not affected, and measuring the variance in selling prices between the paired data. The goal is to find the effect on value of one particular attribute. We found little published material that used paired sales analysis to determine any impairment of property value attributable to the presence of HVTL.

Multiple regression analysis, in which a number of property sales are



studied against sales in a ‘control’ area and analyzed and tested against specific variables for statistical significance, is criticized by some as unhelpful due to the heterogeneous nature of real estate.

Our review revealed the opinions that, because so many factors affect property value, the influence of HVTL may play only a minor role. Accordingly, results from both statistical and mathematical analysis are inconsistent. Several important issues surfaced in the literature including the nature of the path of the HVTL through a property resulting in severance damages; the size of the affected properties which could

mean closer proximity to the lines; visual impairment due to presence of the corridor and associated infrastructure; and, conversely, the view that the wide open space created by the HVTL corridor could positively affect property value (though this was likely only to occur for urban or suburban properties).

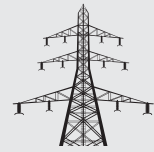
The results from analysis of the market remain contested by various researchers and authors, but there is agreement that the specific path of an HVTL corridor, its proximity to improvements and effect on view, are important concepts in determining the overall effect of HVTL on property value.

We also conducted a review of land compensation reports, to determine the degree of success landowners have had in claiming compensation for property value loss attributable to HVTL. Owners had some success claiming for a negative effect on homes and farming operations, but less so on vacant and unimproved land. HVTL infrastructure can have a negative impact on farm operations, but there is no evidence to support a claim that an HVTL can render a farm business uneconomic; any loss of value on the remaining lands is nominal at less than 5%.

It is important to discuss the perception that electromagnetic fields



The specific path of an HVTL corridor, its proximity to improvements and effect on view, are important concepts in determining the overall effect of HVTL on property value.



(EMFs) may have an effect on human and animal health, as a factor in perceptions of value. Health Canada has studied this issue and determined that there is no conclusive evidence of harm resulting from exposure to EMF, including in locations outside the boundaries of power line corridors. Regardless, the fear of health effects can have an effect on the behaviour of market participants and remains one of a set of factors that may impact property values.

Stakeholder interviews were another part of our review. We conducted interviews with real estate professionals — eight brokers and five appraisers. Their opinion was that mid or diagonal line crossings had a greater effect on value than other types, and that proximity was an important factor for rural residential properties. Impact was estimated at 10-20% by the brokers, who also said that marketing time for an affected property could be twice normal. Appraisers said they typically adjust downward by 3-5 % for residential properties adjacent to HVTL infrastructure. Perception of property value loss appears to be qualitative without direct market support.

A study of 10 years of data

In order to thoroughly study the relationship between HVTL and property value, we determined that the paired sales analysis approach was appropriate. We identified property sales occurring within the previous 10 years, where the properties were traversed by or abutting a high voltage transmission line. We adjusted for differences such as date of sale, the nature and age of any improvements, quality and characteristics of the land (e.g., wooded versus arable), and the parcel size. This process served to improve the comparability of properties not near the HVTL to the subject properties, so that the remaining differences in value could clearly be attributed to the effect of the power line.

Four transmission lines in Ontario were studied: Bruce to Milton; Darlington to Lennox; Lennox to Ottawa; and South Georgian Bay. In all, 77 sales of properties near the lines were identified. Transaction data was obtained from GeoWarehouse® and information on property class and improvements was from the Municipal Property Assessment Corporation (MPAC). No transactions involved the expropriating authority.

For each ‘on line’ (i.e., on the transmission line) sale, a search was completed in the township using MPAC propertyline™ for sales of similar type, using a date range of about 18 months before and after date of sale of the subject. This search was also refined to plus or minus \$200,000 of the subject sale price. The sales identified were further researched on GeoWarehouse to confirm details and names of the parties; each was plotted on maps depicting soil type and zoning, where appropriate. MPAC property reports provided details on the type, size and age of improvements.

Only the properties sold that possessed attributes similar to the subjects were analyzed; between one and six pairings were analyzed for a total of 210 properties off the transmission line corridors.

Results by line

The results differed slightly for each transmission corridor: for Bruce to Milton, impact on property value dropped rapidly with distance and was in the range of 0 to 5 % at 1,000 feet; Darlington to Lennox was similar with nominal impact defined as (<5%) at about 1,500 feet; Lennox to Ottawa and South Georgian Bay demonstrated a similar pattern, but the results were based on fewer data points.

For situations of multiple lines, data showed the same inverse relationship between property value loss and distance, which was particularly significant as

most of the properties studied were affected by two crossings, side by side. The value impact is not different from single line crossings: this suggests that impacts may not be cumulative. All the lines studied were built in the 1980s, which also suggests that time is a factor in the market perception of value.

Impacts by property type

Rural residential – pairings for this property type demonstrated the greatest negative impact. The properties are smaller (less than 20 acres), so improvements are closer to the transmission lines. Variances were attributed to screening, tower location, and actual distance from the line. On the positive side (for urban, suburban properties), the lines provide a green space.

Vacant land – three categories were analyzed: agricultural; potential house sites; and ‘Whitebelt’ land (future residential development). Results showed that in urban/suburban areas, vacant industrial lands (Bruce to Milton line) were least affected by HVTL. Land developers interviewed did not see a transmission line as an impediment to value when the holding period was long, such as 15 to 20 years.

In rural areas, the analysis showed that vacant agricultural land was the least affected by HVTL, while vacant potential rural residential land and rural residential properties were the most vulnerable, due to short separation distances. Whitebelt land seemed not to be affected.

Impact by crossing type

Five crossing types exist: side or edge clipping; diagonal; mid; rear; and side. For our study, only diagonal and rear crossings presented enough subjects for a useful sample. Our hypothesis was that a diagonal crossing would have more impact on value than a rear crossing.

The analysis confirmed that the impact of a rear crossing becomes nominal at a lesser distance (1,100 feet) than for a diagonal crossing (2,000 feet). At 500 feet, the diagonal line can result in a value loss, which is 30 % higher than for a rear crossing. Data was limited for other crossing types, but it appears the mid crossings have less impact than diagonal, while side, edge and clipping crossings are similar to rear crossings in value impact.

Conclusions

Following a detailed analysis, the conclusion is that there is a close relationship between separation and injurious affection. The impact is mainly on properties with improvements, and the value loss is averaged down in larger land holdings. There was seen to be only nominal injurious affection or loss of value on acreage properties, vacant or improved, as a result of the proposed second 500kV transmission line.

In addition, we concluded that: different types of crossings of the

Key variables in HVTL injurious affection

Separation distance
Property type
Crossing type
Location
Physical features (e.g., size, topography, presence of screening)

Altus Group

HVTL corridor can impact the utility of a property, to different degrees; HVTL placement can affect efficiency of farming operations where lines run across farmed areas; the market has a negative view on HVTLs in close proximity to improvements for rural residential and hobby farms; and transmission lines can be a visual intrusion on a property diminishing

the owner's enjoyment of the property. However, in the case of residential properties in urban or suburban areas, the green space of the lines can be seen as a positive factor on value.

Based on the data analyzed, we conclude that injurious affection ranges between a high of 25% for properties relatively close to the transmission lines, to a nominal range averaging 3.47% at a distance ranging from 1,000 to 2,000 feet, and 3.1% for properties at a distance of 2,000 feet or more.

As for the approach for valuation for injurious affection from HVTL, it is evident that a case-by-case evaluation is required to ascertain the specific impact of HVTL on value. The results of statistical analysis are inconclusive; therefore, a broadly based property analysis is more useful than simply applying a mathematically derived factor.

The authors are all Senior Directors in the Research, Valuation and Advisory division of Altus Group. www.altusgroup.com

The Personal +
Appraisal Institute
of Canada =
the right fit for your
home and auto
insurance needs



La Personnelle +
Institut canadien
des évaluateurs =
la bonne combinaison
pour vos besoins en
assurances auto et
habitation

Get a quote and compare

1-888-476-8737  + 
thepersonal.com/aicanada

Demandez une soumission et comparez

1 888 476-8737  + 
lapersonnelle.com/aicanada



thePersonal
Home and Auto Group Insurer

The right fit.

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Savings and discounts are subject to eligibility conditions, may vary by jurisdiction and may not apply to all optional coverages. The terms and conditions of the coverages described are set out in the insurance policy, which always prevails. Auto Insurance is not available in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia due to government-run plans.



laPersonnelle
Assureur de groupe auto et habitation

La bonne combinaison.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. Les économies et les rabais sont sous réserve des conditions d'admissibilité, peuvent varier selon la province ou le territoire et peuvent ne pas s'appliquer à toutes les protections optionnelles. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

L'EFFET PRÉJUDICIABLE et corridors de LTHT :

une étude de quantification de la perte de valeur liée à l'expropriation

Par Daniel Doucet, AACI, P.App; Norris Wilson, BA, AACI, P.App;
Paul D. Bender, MRICS, ASA, AACI, P.App

Introduction

En 2007, le groupe Altus a entrepris une étude des effets préjudiciables (perte de valeur du reste d'une propriété après son découpage par expropriation) relatifs à la ligne de transmission de renforcement de 500 kV entre Bruce et Milton, en Ontario. Cette étude a conclu que les propriétés concernées n'avaient subi qu'une perte de valeur nominale. En 2011, Altus entreprit encore une fois une étude pour confirmer, modifier ou réfuter l'hypothèse originale en matière d'effet préjudiciable. Une équipe de quatre évaluateurs et de deux analystes membres du personnel fut constituée pour mener

une vaste étude portant sur plus de 70 propriétés le long de quatre corridors de transmission d'électricité en Ontario. Les résultats de cette étude furent mis à l'épreuve dans le cadre d'une série d'audiences d'arbitrage en 2013 et ont connu un succès considérable.

Bilan négatif ou positif? Une revue de la littérature et de la jurisprudence

La possibilité de l'incidence négative sur la valeur d'une propriété que peuvent avoir des lignes de transmission de haute tension (LTHT) a fait l'objet d'un débat chez les évaluateurs immobiliers,

les ingénieurs en environnement et les avocats et fait souvent l'objet de poursuites en cour et devant les tribunaux. Parallèlement à notre analyse de propriétés concrètes, nous avons procédé à une revue de la littérature portant spécifiquement sur les termes « analyse des ventes appariées » et « analyse de régression multiple ».

On définit l'analyse des ventes appariées comme la technique consistant à sélectionner des données sur les ventes de propriétés affectées par la présence d'une LTHT, ainsi que les ventes de propriétés semblables non affectées, et à mesurer la variance des prix de vente entre



données appariées. Cette technique vise à dégager l'effet sur la valeur d'un attribut donné. Nous avons trouvé très peu de documentation publiée ayant eu recours à l'analyse des ventes appariées pour déterminer toute perte de valeur d'une propriété attribuable à la présence d'une LTHT.

L'analyse de régression multiple, par laquelle un certain nombre de ventes de propriété sont étudiées en comparaison des ventes dans une zone "témoin" et dont la signification statistique est analysée et testée par rapport à des variables, est dénoncée par certains comme inutile à cause de la nature hétérogène de l'immobilier.

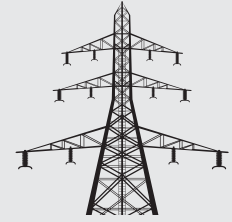
Notre revue a révélé les opinions que, étant donné que tellement de facteurs affectent la valeur d'une propriété, l'influence d'une LTHT peut ne jouer qu'un rôle mineur. Par conséquent, les résultats d'une analyse tant statistique que mathématique sont erratiques. Plusieurs importantes questions ont fait surface dans la littérature consultée, y compris la nature du parcours de la LTHT traversant une propriété entraînant des dommages résultants de la séparation; la taille des propriétés affectées qui pourrait dicter la proximité aux lignes; la dégradation visuelle causée par la présence du corridor et de

l'infrastructure associée; et, inversement, l'opinion que le grand espace ouvert créé par le corridor LTHT pourrait avoir une incidence positive sur la valeur de la propriété (bien que ce facteur ne serait déterminant que pour les propriétés urbaines ou suburbaines).

Divers chercheurs et auteurs continuent de contester les résultats de l'analyse du marché, mais tous sont d'accord que le parcours spécifique d'un corridor LTHT, sa proximité des aménagements et son effet sur le panorama sont des notions importantes dans la détermination de l'effet global d'une LTHT sur la valeur d'une propriété.



Le parcours spécifique d'un corridor LTHT, sa proximité des aménagements et son effet sur le panorama sont des notions importantes dans la détermination de l'effet global d'une LTHT sur la valeur d'une propriété.



Nous avons aussi effectué une revue des rapports d'indemnisation foncière afin de déterminer le degré de succès qu'ont connu les propriétaires fonciers réclamant une indemnisation pour perte de valeur de leur propriété attribuable à une LTHT. Les propriétaires ont connu un certain succès en faisant valoir l'effet négatif sur leurs maisons et exploitations agricoles, mais moins de succès en ce qui touche les terrains vacants et non améliorés. L'infrastructure d'une LTHT peut avoir des répercussions négatives sur les exploitations agricoles, mais aucune preuve n'existe pour appuyer une revendication voulant qu'une LTHT puisse rendre une entreprise agricole non rentable; toute perte de valeur des terres restantes est nominale, se situant à moins de 5 %.

Il est important d'aborder la perception que les champs électromagnétiques (CEM) peuvent avoir un effet sur la santé des humains et des animaux, comme un facteur dans les perceptions de valeur d'une propriété. Santé Canada a étudié cette affaire et a déterminé qu'il n'existe aucune preuve concluante de tort résultant de l'exposition à un CEM, y compris les emplacements à l'extérieur des limites d'un corridor de ligne de transmission. Quoi qu'il en soit, la peur d'effets nocifs sur la santé peut avoir un effet sur le comportement des participants au marché et demeure l'un des ensembles de facteurs qui peuvent affecter la valeur des propriétés.

Une autre partie de notre revue a consisté à interviewer des parties intéressées. Nous avons mené des entrevues auprès de professionnels de l'immobilier — huit courtiers et cinq

évaluateurs. Leur opinion était qu'une traversée au milieu ou en diagonale avait un plus grand effet sur la valeur que les autres types d'empiètement et que la proximité était un facteur important pour les propriétés résidentielles rurales. L'impact a été estimé à 10-20 % par les courtiers qui ont déclaré également que la durée de marketing d'une propriété affectée pourrait être le double de la normale. Les évaluateurs ont indiqué qu'ils rajustent normalement de 3-5 % vers le bas pour les propriétés résidentielles adjacentes à une infrastructure de LTHT. La perception de la perte de valeur d'une propriété semble être qualitative sans appui direct du marché.

Une étude de 10 ans de données

Afin d'étudier à fond la relation entre la LTHT et la valeur d'une propriété, nous avons décidé que l'approche par analyse des ventes appariées était pertinente. Nous avons relevé les ventes survenues dans les 10 années précédentes de propriétés qui étaient traversées ou longées par une ligne de transmission de haute tension. Nous avons rajusté en fonction de différences telles la date de la vente, la nature et l'âge des améliorations, la qualité et les caractéristiques du sol (boisé ou arable) et la taille de la parcelle. Ce processus a servi à améliorer la comparabilité des propriétés non voisines d'une LTHT avec les propriétés en objet de manière à ce que les différences de valeurs restantes puissent être clairement attribuées à la présence de la ligne de transmission.

Quatre lignes de transmission en Ontario ont été étudiées : de Bruce à Milton; de Darlington à Lennox; de Lennox à Ottawa; et au sud de la

baie Georgienne. En tout, 77 ventes de propriété près de ces lignes ont été identifiées. Les données de transaction furent obtenues de GeoWarehouse® et les renseignements sur la classe de propriété et ses améliorations furent obtenus de la Société d'évaluation foncière des municipalités (SEFM). Aucune de ces transactions n'impliquait l'autorité expropriante.

Pour chaque vente 'en ligne' (c.-à-d., sur la ligne de transmission), nous avons effectué une recherche dans le canton au moyen de propertyline™ de la SEFM afin de trouver des ventes de type similaire, en limitant la plage de dates à environ 18 mois avant et après la date de la vente de la propriété en objet. Cette recherche fut aussi raffinée à plus ou moins 200 000 \$ du prix de ventes de la propriété en objet. Les ventes ainsi dégagées furent ensuite documentées sur GeoWarehouse afin de confirmer les détails et les noms des parties; chacune fut repérée sur des cartes décrivant le type de sol et le zonage, le cas échéant. Les rapports de propriété de la SEFM fournirent des détails sur le type, la taille et l'âge des améliorations.

Seules les propriétés vendues qui possédaient des attributs semblables à ceux des propriétés en objet furent analysées; entre un et six appariements furent analysés pour un total de 210 propriétés non voisines de corridors de ligne de transmission.

Résultats par ligne de transmission

Les résultats variaient légèrement pour chaque corridor de transmission : pour celui de Bruce à Milton, l'incidence sur la valeur de la propriété chutait rapidement

avec la distance, se situant entre 0 et 5 % à 1 000 pieds; Darlington à Lennox était similaire, l'incidence nominale étant définie comme (<5 %) à environ 1 500 pieds; Lennox-Ottawa et sud de la baie Georgienne démontraient un modèle similaire, mais les résultats étaient basés sur moins de points de données.

Pour les situations de lignes multiples, les données ont montré la même relation inverse entre la perte de valeur de la propriété et sa distance de la ligne de transmission, ce qui était d'autant plus significatif parce que la plupart des propriétés étudiées étaient affectées par deux traversées côte à côte. L'impact sur la valeur n'est pas différent des cas de traversée unique : laissant supposer que les impacts ne sont peut-être pas cumulatifs. Toutes les lignes étudiées furent construites au cours des années 1980, ce qui suggère également que le temps est un facteur dans la perception de valeur du marché.

Incidences selon le type de propriété

Propriété résidentielle rurale – les appariements pour ce type de propriété ont démontré le plus fort impact négatif. Les propriétés sont plus petites (moins de 20 acres), de sorte que les améliorations sont plus près des lignes de transmission. Les variances étaient attribuées à la dissimulation, l'emplacement des tours et à la distance réelle de la ligne. Sur le plan positif (pour les propriétés urbaines, suburbaines), les lignes fournissent un espace vert.

Terrain vacant – trois catégories ont été analysées : agricole, à potentiel de construction résidentielle et terrain de « ceinture blanche » (futur aménagement résidentiel). Les résultats ont fait ressortir que, dans les zones urbaines/suburbaines, les terrains industriels vacants (sur la ligne de Bruce à Milton) étaient les moins affectés par une LTHT. Les promoteurs immobiliers interviewés ont déclaré ne pas voir une ligne de transmission comme un obstacle à la valeur quand la période de détention était longue, de 15 à 20 ans par exemple.

Dans les zones rurales, l'analyse a montré qu'une terre agricole vacante était la moins affectée par une LTHT, alors que les terrains à potentiel résidentiel

Variables clés des effets préjudiciables des LTHT

Distance d'espacement
Type de propriété
Type de traversée
Emplacement
Caractéristiques physiques
(p. ex., taille, topographie,
présence d'écrans visuels)

Groupe Altus

rural et les propriétés résidentielles rurales étaient les plus vulnérables à cause des courtes distances d'espacement. Les terrains dans les ceintures blanches n'étaient pas affectés.

Incidence selon le type de traversée

Il existe cinq types de traversées : accroc sur un côté ou sur un bord; diagonale; au milieu; à l'arrière; sur le côté. Dans notre étude, seules les traversées en diagonale et à l'arrière présentaient assez de cas pour constituer un échantillon utilisable. Notre hypothèse était qu'une traversée en diagonale aurait plus d'impact sur la valeur qu'une traversée à l'arrière.

L'analyse a confirmé que l'impact d'une traversée à l'arrière devient nominal à une plus courte distance (1 100 pieds) qu'une traversée en diagonale (2 000 pieds). À 500 pieds, la ligne diagonale peut causer une perte de valeur qui est 30 % plus élevée que ne l'est une traversée à l'arrière. Les données étaient limitées pour les autres types de traversée, mais il semble que les traversées au milieu avaient moins d'impact que les traversées en diagonal, alors que les traversées sur le côté et les accrocs sur un côté et sur un bord ont un impact sur la valeur semblable aux traversées à l'arrière.

Conclusions

À l'issue d'une analyse détaillée, on peut conclure qu'il existe une étroite relation entre l'espacement et les


effets préjudiciables. L'incidence se manifeste surtout sur les propriétés avec améliorations et la perte de valeur est moins forte dans les grands biens fonciers. On n'a observé qu'un trouble de jouissance nominal ou une perte de valeur minimale pour les propriétés grandes, vacantes ou améliorées par suite de la proposition d'ajouter une seconde ligne de transmission de 500kV.

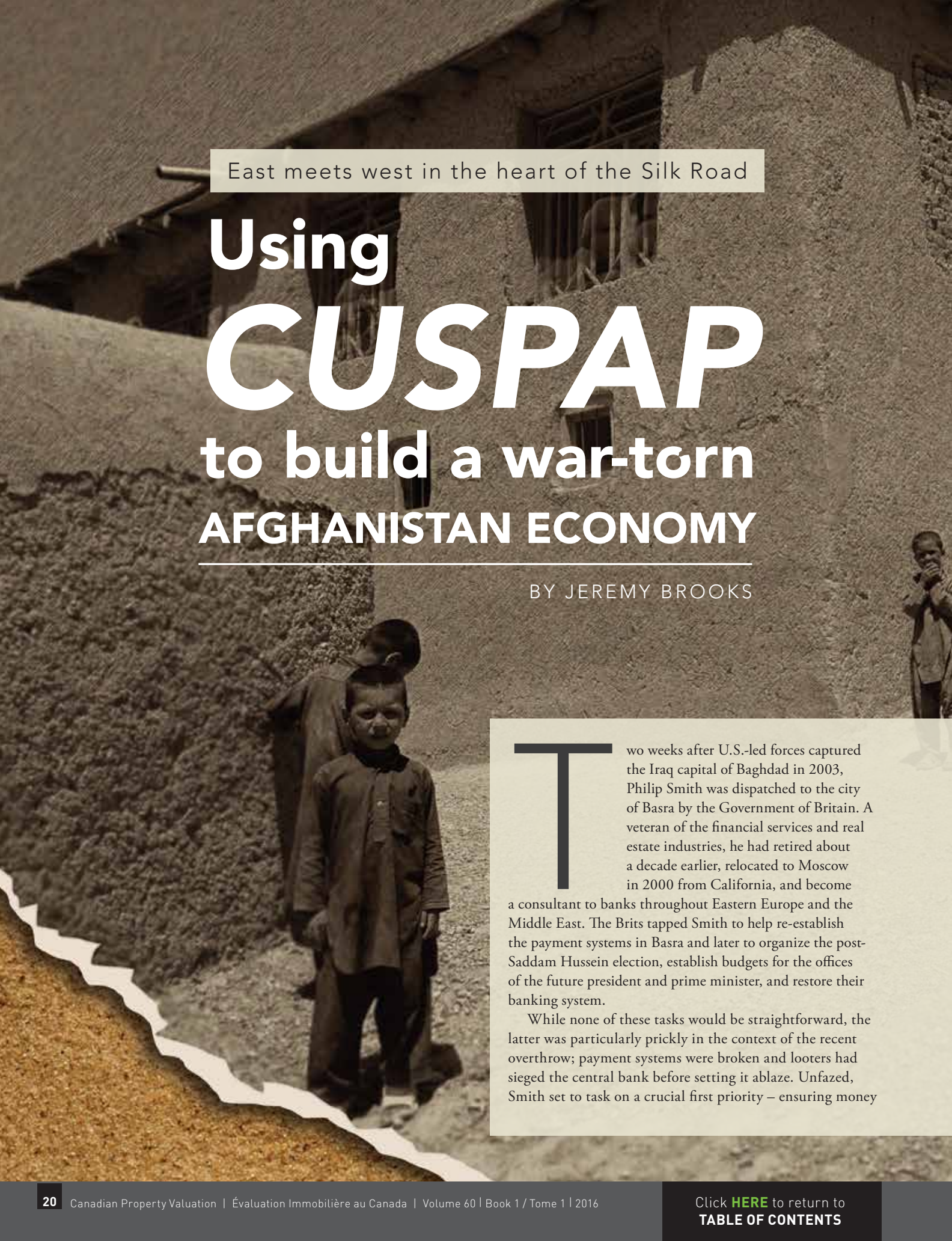
De plus, nous avons conclu que : différents types de traversées du corridor LTHT peuvent avoir une incidence sur l'utilité d'une propriété, à différents degrés; le placement de la LTHT peut affecter l'efficacité des exploitations agricoles lorsque les lignes traversent des zones en culture; le marché a une perception négative des LTHT situées à proximité des améliorations pour résidences rurales et fermes d'agrément; les lignes de transmission peuvent constituer une intrusion visuelle sur une propriété, diminuant ainsi la jouissance du propriétaire de son bien. Cependant, dans le cas de propriétés résidentielles en milieu urbain ou suburbain, l'espace vert des lignes peut être perçu comme un facteur de valeur positif.

En nous fondant sur les données analysées, nous concluons que les pertes de jouissance se situent entre un maximum de 25 % pour les propriétés relativement près des lignes de transmission et une moyenne nominale de 3,47 % à une distance entre 1 000 à 2 000 pieds et de 3,1% pour les propriétés situées à une distance de 2 000 pieds ou plus.

En ce qui a trait à l'approche cherchant à évaluer les effets préjudiciables résultant d'une for LTHT, il est évident que des évaluations cas par cas sont requises pour établir avec précision l'impact spécifique d'une LTHT sur la valeur. Les résultats de l'analyse statistique sont non concluants; par conséquent, une analyse d'ensemble des propriétés est plus utile que la simple application d'un facteur dérivé mathématiquement.

Les auteurs sont tous directeurs principaux de la Division de recherche, évaluation et consultation du groupe Altus.

www.altusgroup.com 



East meets west in the heart of the Silk Road

Using **CUSPAP** to build a war-torn AFGHANISTAN ECONOMY

BY JEREMY BROOKS

Two weeks after U.S.-led forces captured the Iraq capital of Baghdad in 2003, Philip Smith was dispatched to the city of Basra by the Government of Britain. A veteran of the financial services and real estate industries, he had retired about a decade earlier, relocated to Moscow in 2000 from California, and become a consultant to banks throughout Eastern Europe and the Middle East. The Brits tapped Smith to help re-establish the payment systems in Basra and later to organize the post-Saddam Hussein election, establish budgets for the offices of the future president and prime minister, and restore their banking system.

While none of these tasks would be straightforward, the latter was particularly prickly in the context of the recent overthrow; payment systems were broken and looters had sieged the central bank before setting it ablaze. Unfazed, Smith set to task on a crucial first priority – ensuring money

Some people never missed a pay period . . . we were handling about \$40-50 million in cash every month . . . We showed the local people how to put banking systems in place.

~Philip Smith



got into the hands of citizens in the form of salaries, pensions, etc. While the vandalized bank was repaired, Smith led a team that got cash flowing back into the streets. They did so from the back of a truck and storage containers.

“The system worked,” says Smith, who holds degrees in accounting and finance, applied economics, and real estate. “We were paying state employees, oil company salaries, teachers. Some people never missed a pay period . . . we were handling about \$40-50 million in cash every month . . . We showed the local people how to put banking systems in place.”

This boon to the locals was not so well received by the Americans in Baghdad, Iraq, who felt this flash finance happened too fast, says Smith. “In Baghdad, they didn’t quite get it. We were criticized quite severely and told to slow down.” He didn’t much care. He had been hired by Britain to help Iraqis and he delivered on that promise.

Since he first dipped his toes into international development aid in the late-1990s as a retiree-turned-volunteer, the now 70-year-old has taught bankers in countries from Kosovo to

Kyrgyzstan about international banking standards; helped them establish proper appraisal professions; introduced mortgages (his own mortgage on his Moscow abode having the distinction of being the fourth one ever issued); and led seminars on everything from accounting to risk assessment.

Recently, he worked on a project in Afghanistan to establish its appraisal profession, building on previous work he had done in the country to kick-start its finance sector that dated back to 2002. During the past two decades, Smith has worked for governments and foreign aid agencies from the UK, Europe and the U.S. For this particular project, the funder was USAID, and Smith worked as a consultant for the U.S.-based international development firm Chemonics International Inc. The projects preceding Smith’s work on creating an appraisal profession in Afghanistan were top down in nature, encompassing everything from establishing a regulatory regime for their banks and teaching them about financial statement analysis, to introducing mortgage financing. They would lay the groundwork for this next endeavour.



In the wake of decades of war, Afghanistan’s economy, like its cities and towns, was in need of rebuilding. It is not a developed nation, but it is a country with many landowners, so using real estate-based loans to kick-start its economy made sense. The heavy lifting that Smith had encountered with each successive project he worked on shared common elements, including the need to adopt modern rules and regulations around lending and borrowing, and, from there, a way to educate Afghans on how borrowing against their own assets could help them, and their country, prosper.

The situation in Afghanistan is not unlike that in many of the countries Smith has worked in where tradition, not regulations, guide matters such as real estate. What a property was worth and how much one could borrow against it were values that had no foundation in international standards, as you would expect to find in developed countries with an established appraisal profession. Real estate deals were typically brokered at a dining room table over a cup of tea, sealed with a handshake and little else. Smith says that earlier he had encountered a similar scenario in Kosovo, which he turned into an opportunity to teach their banks about appraisals. He would later do the same thing in Serbia.

In the absence of an appraisal profession, what Smith says he saw in these countries was banks haplessly lending far more money than a property was worth. He described the “classic scenario” in Afghanistan: a property with a market value of \$500,000 netting a loan worth \$1 million. Worse still for the bank’s risk managers who okayed the loans was the fact that they had no true value to help them recoup their investment if a deal went sour. Each project Smith worked on revealed the next weak link in the chain that needed to be strengthened in order to build an effective finance sector in Afghanistan, and knowing the value of what a property was worth became the bedrock.

At the same time that Smith was teaching Afghanistan’s banks about the importance of appraisals, the consumer side of the lending coin revealed another unique challenge. Smith discovered that most Afghans had never heard of a mortgage and had no idea they could borrow money against their homes. He says public awareness campaigns were developed to introduce them to the idea. Overcoming this dearth of public knowledge would also require restoring their trust



in a banking system known for corruption – including one highly publicized fiasco at the Kabul Bank in which more than \$800 million was diverted to personal beneficiaries, including the then-president’s brother.

As the pieces of the puzzle essential for developing Afghanistan’s finance sector slotted into place, Smith focused his attention on the keystone: creating an appraisal profession and training professional appraisers. Without them, any kind of borrowing, whether it was to rebuild a town, help a widow raise her children, or help someone open a small business, would continue to be a crapshoot. Step one for Smith became finding the right model for the appraisal profession in Afghanistan to use.

After comparing systems from countries around the world, he chose to model the Appraisal Institute of Canada’s (AIC) *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Standards (CUSPAP)*.

“This is how I got involved with the AIC,” recalls Smith. “You have to set up an organization properly. [After doing some research] I liked Canada’s standards better than anybody else’s. So I asked for permission to use their materials as a guide to develop standards that would adapt to the market in Afghanistan.”

An educator at heart (Smith estimates that, since 1973, he has taught some 10,000 participants at his various seminars), he says his approach in Afghanistan was first to explore with them the benefits of *CUSPAP*, and then help them tailor it to their unique needs or circumstances. “I first explain that there are international standards that have been identified,” says Smith. “Let me show you what the standards are. [Then] let’s adapt them to your country.”

Part of being an effective teacher, says Smith, is being a good listener. With any group he has worked with in a given country, from governments to bankers, he has always asked them questions about how things have been done to better help him help them devise the best way for things to be done moving forward. This is the process that enabled him to uncover the ill-founded nature of lending in Afghanistan.

Smith is also an avid traveller and self-described history buff who likes to research a country’s past, then learn as much as possible about its present from the people he meets in public. In countries like Afghanistan, with vastly different cultural and

religious norms, Smith's inquisitive nature proved fortuitous. He learned, for example, that when Islamic finance is the norm, foreclosure is not a black and white issue. "You do not take a person's house from above their head," he says. Another cultural nuance Smith uncovered in Afghanistan that would significantly affect how appraisers would perform their jobs in the field was the fact that it is culturally insensitive for a man to enter another man's home when he is not there.

Smith does not view himself as some kind of Westerner-cum-finance-missionary; he does not pretend to have all the answers. He is more interested in using his expertise within the context of a country (its customs, its traditions) to help them devise a path towards success. Drawing on past experiences, Smith says he has seen how pushing Western financial ideas upon a population that is not equipped to handle them leads to trouble. He saw this unfold in Russia when consumer lending floodgates were opened. Russian citizens welcomed the opportunity to purchase appliances and all manner of household luxuries on credit, but they had no concept of how to pay it back. "Do not do something that is going to change the way people live," cautions Smith.

Therefore, a pair of partners native to Afghanistan would take ownership of Smith's training (the *CUSPAP* model that he "Afghanized") and manage the appraisal profession going forward: they were the Afghanistan Institute of Banking and Finance (AIBF) and the Afghanistan Bankers Association (ABA). The AIBF now oversees real estate appraisal training, the ABA is responsible for examinations, and together they are creating the Afghanistan Appraisal Association, which is the body that will adopt the modified *CUSPAP* to maintain standards, award licenses and enforce the standards of practice of the new appraisal profession in the country.

Ignoring for a moment the integrity appraisers will bring to the nascent finance sector in Afghanistan, the benefit of training Afghans to be professional appraisers is important in its own right. Smith figures there are more than 1.5 million potential mortgages in the country. If an appraiser earns the average of \$250–300 per appraisal and does several each week, that is a far better living than the current average annual income, which Smith pegged at between \$700 and \$1,000. Enabling thousands of citizens to earn a better income will create further benefits for the country, like a more robust tax base. "We made a calculation that the income taxes from brokers and appraisers, plus the income taxes from the construction salaries for all the needed new construction of homes in the country, could pay for half the budget of Afghanistan," says Smith.

Because Afghanistan's banks are not big enough to facilitate all the potential lending within the country, Smith says he is already imagining the next phase of the country's development: packaging mortgages into securities to create a secondary market that attracts larger investors, both within its borders and beyond.

"Once the banks use their existing liquidity, you have to be ready to have something in play," says Smith. "You have to build a secondary market at the same time." Current laws may prohibit the securitized mortgage scenario Smith



envisioned, but that has done little to temper his enthusiasm about the idea.

"The possibilities are there," he says. "Some people just cannot envision them."

Never one to let an idea sit idle (Smith admits he has owned about 55 companies in his life, including three newspapers), he nevertheless acknowledges that the ambitious nature of what he would like to see happen in Afghanistan is not only tempered by existing Afghani laws, but also by the country's competing needs on other fronts.

"That work is progressing," says Smith. "It does not go very fast. [Creating an appraisal profession] is not the most important thing on the parliamentary agenda." 🇦🇫

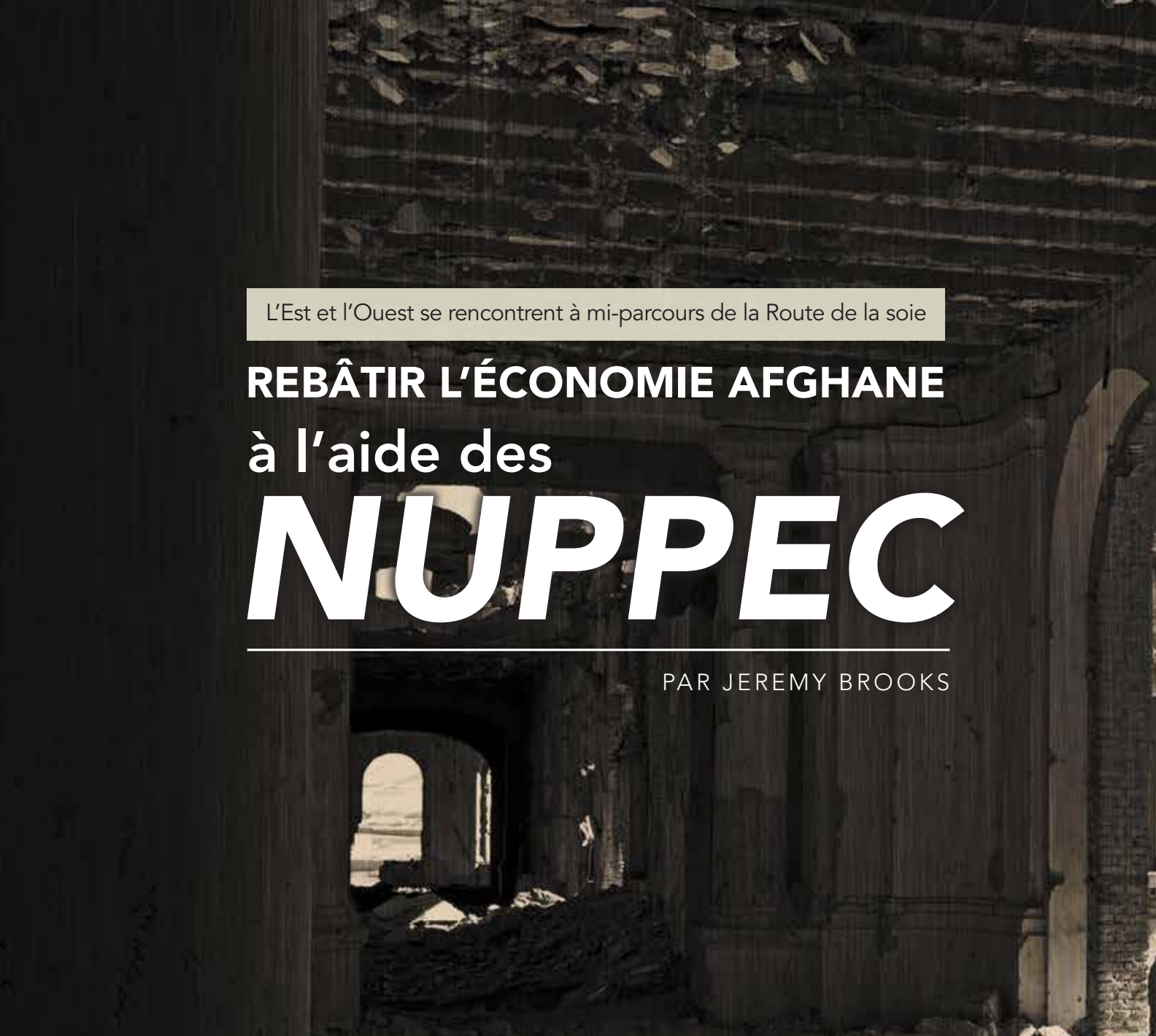


Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada



Learn more at www.trisura.com

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



L'Est et l'Ouest se rencontrent à mi-parcours de la Route de la soie

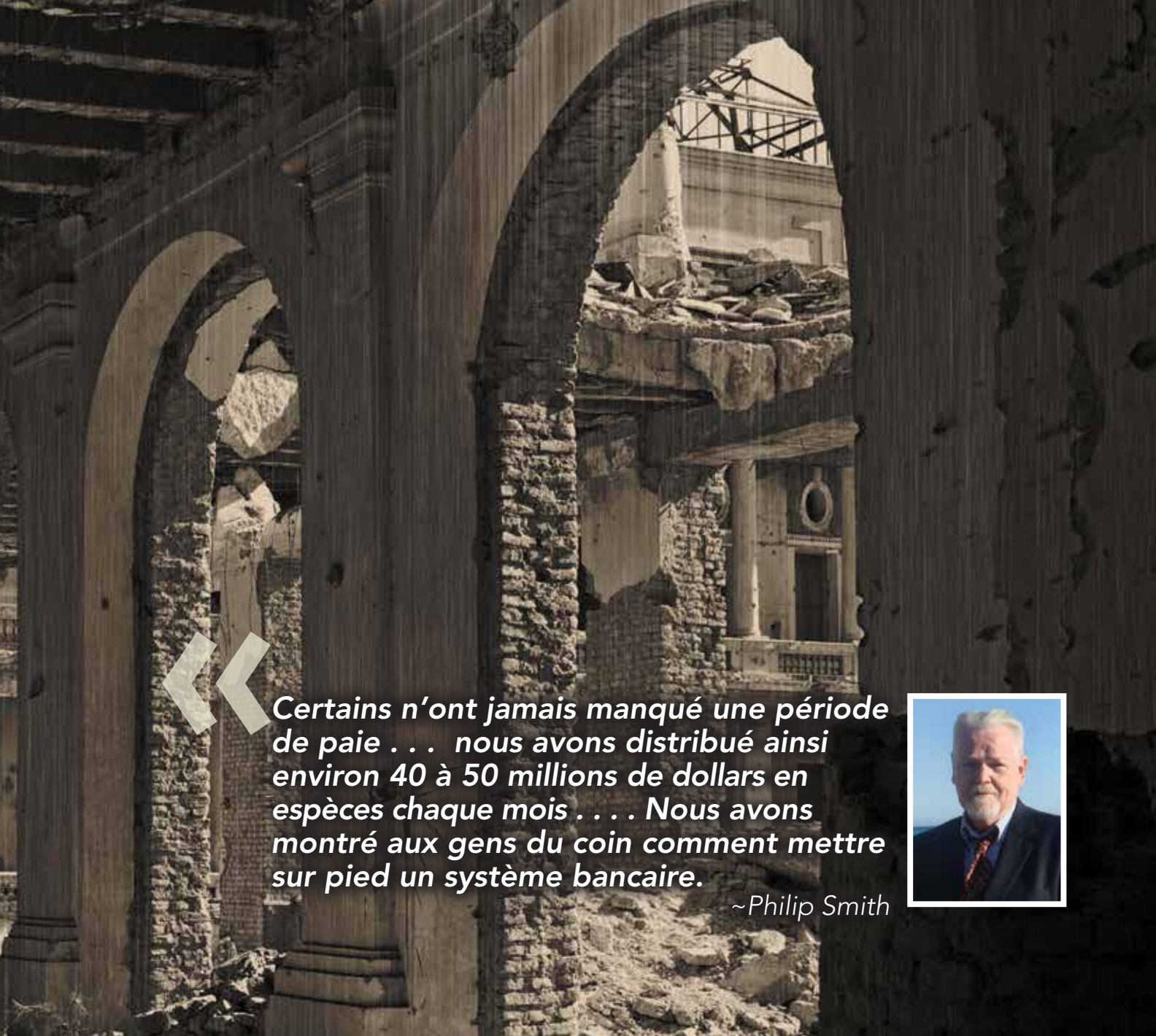
REBÂTIR L'ÉCONOMIE AFGHANE à l'aide des **NUPPEC**

PAR JEREMY BROOKS

Deux semaines après la capture par la coalition dirigée par les É.-U. de la capitale de l'Iraq, Bagdad, en 2003, Philip Smith fut dépêché dans la ville de Basra par le gouvernement britannique. Vétéran des services financiers et de l'immobilier, il avait pris sa retraite, une dizaine d'années auparavant, s'était réinstallé de la Californie à Moscou en 2000, et était devenu consultant auprès de banques dans toute l'Europe orientale et le Moyen-Orient. Les Britanniques s'étaient tournés vers M. Smith pour rétablir les systèmes de paiement à Basra, organiser ensuite l'élection après le régime de Saddam Hussein, établir des budgets pour les bureaux du futur président et premier ministre et restaurer le système bancaire.

Si aucune de ces tâches n'était simple, la dernière s'avérait particulièrement épineuse dans le contexte du récent coup d'état; les systèmes de paiement étaient paralysés et des pillards avaient assiégé la banque centrale avant de l'incendier. Imperturbable, M. Smith entreprit la tâche de rétablir une priorité cruciale, celle de voir à ce que l'argent soit remis aux citoyens sous forme de salaires, pensions, etc. Durant les réparations de la banque vandalisée, M. Smith dirigea une équipe chargée de relancer les flux monétaires dans les rues. Cette tâche fut accomplie à même un camion et des contenants d'entreposage.

« Notre système a réussi, dit M. Smith, diplômé en comptabilité et finances, sciences économiques appliquées



Certains n'ont jamais manqué une période de paie . . . nous avons distribué ainsi environ 40 à 50 millions de dollars en espèces chaque mois Nous avons montré aux gens du coin comment mettre sur pied un système bancaire.

~Philip Smith



et immobilier. Nous avons payé les employés de l'état, des sociétés pétrolières et les enseignants. Certains n'ont jamais manqué une période de paie . . . nous avons distribué ainsi environ 40 à 50 millions de dollars en espèces chaque mois Nous avons montré aux gens du coin comment mettre sur pied un système bancaire. »

Ce bienfait inappréciable pour les gens du coin ne fut pas trop bien reçu par les Américains à Bagdad qui étaient d'avis que ce financement éclair arrivait trop rapidement, explique M. Smith. « À Bagdad, ils n'ont pas vraiment compris. Nous avons été critiqués assez sévèrement et on nous a demandé de ralentir. » Il ne s'en est pas trop soucié. Il avait été embauché par la Grande-Bretagne pour aider les Iraquiens et il a livré tel que promis.

Depuis sa première incursion dans le domaine de l'aide au développement international à la fin des années 1990 à titre de retraité devenu bénévole, M. Smith, maintenant âgé de 70 ans, a enseigné à des banquiers de pays comme le Kosovo et le Kirgizstan les normes bancaires internationales, il les a aidés à établir des professions d'évaluation, il a introduit les hypothèques (sa propre hypothèque pour son logement à Moscou ayant la distinction d'être la quatrième à y être émise) et il a donné des séminaires sur tous les sujets depuis la comptabilité jusqu'à l'évaluation du risque.

Récemment, il a été appelé à travailler à un projet en Afghanistan visant à y établir la profession d'évaluateur, en s'appuyant sur le travail visant à relancer le secteur financier qu'il avait déjà accompli dans le pays en 2002. Au cours



des deux dernières décennies, M. Smith a travaillé pour des gouvernements et agences d'aide étrangères du R.-U., d'Europe et des É.-U. Dans ce projet, financé par USAID, M. Smith a travaillé comme consultant pour l'entreprise internationale de développement ayant son siège social aux É.-U., Chemonics International Inc. Les projets antérieurs au travail de M. Smith visant à créer une profession d'évaluateur en Afghanistan avaient été de nature autocratique, englobant tous les aspects depuis l'établissement d'un régime de réglementation pour les banques et l'enseignement de l'analyse des états financiers, jusqu'à l'introduction du financement hypothécaire. Ces projets avaient préparé le terrain pour l'étape suivante.

Après des décennies de guerre, l'économie afghane, tout comme ses villes et villages, devait être reconstruite. Ce n'est pas un pays développé, mais un pays qui compte de nombreux propriétaires fonciers, de sorte que le recours à des prêts immobiliers pour relancer l'économie semblait logique. Le travail rigoureux que M. Smith avait dû effectuer dans chaque projet successif auquel il avait participé avait des éléments communs, y compris le besoin d'adopter des règles et règlements modernes entourant les prêts et emprunts et, de là, un moyen d'amener les Afghans à comprendre qu'en garantissant des emprunts sur leurs avoirs ils pouvaient accéder à la prospérité.

La situation en Afghanistan n'est pas très différente de celle de plusieurs pays dans lesquels M. Smith a travaillé, une situation où la tradition, et non la réglementation, régit les affaires telles l'immobilier. La valeur d'une propriété et le montant que cette propriété permet d'emprunter ne s'appuyaient aucunement sur des normes internationales, comme on trouve normalement dans les pays développés jouissant d'une profession d'évaluateur. Les transactions immobilières se négociaient généralement à l'heure du thé dans une salle à manger et se concluaient par une simple poignée de main. M. Smith dit avoir d'abord observé ce scénario au Kosovo, et en avoir profité pour enseigner aux banques les principes de l'évaluation immobilière. Il a ensuite fait la même chose en Serbie.

En l'absence d'une profession d'évaluateur, M. Smith rapporte avoir observé dans ces pays des banques prêtant beaucoup plus d'argent que ce que la propriété valait. Il décrit



le « scénario classique » en Afghanistan : un bien immobilier dont la valeur marchande est de 500 000 \$ obtenant un prêt d'un million de dollars. Pire encore pour les gestionnaires de risque de la banque qui avaient autorisé le prêt est le fait qu'ils n'avaient aucune valeur réelle leur permettant de recouvrer leur investissement si l'affaire tournait mal. Chaque projet auquel M. Smith a participé a révélé le chaînon suivant à renforcer afin de construire un secteur financier efficace en Afghanistan. La pierre d'assise de cette démarche consistait à connaître la valeur des propriétés.

Alors que M. Smith enseignait aux banques afghanes l'importance des évaluations immobilières, un autre défi se dessinait du côté des consommateurs. M. Smith découvrit que la plupart des Afghans n'avaient jamais entendu parler d'une hypothèque et n'avaient aucune idée qu'ils pouvaient emprunter de l'argent sur la valeur de leurs maisons. Des campagnes de sensibilisation du public furent mises sur pied pour introduire cette idée. Pour surmonter cette lacune, il fallait aussi restaurer la confiance du public envers un système bancaire reconnu pour sa corruption – y compris un fiasco monumental à la Banque de Kaboul dans lequel plus de 800 millions de dollars avaient été détournés vers des bénéficiaires personnels, dont le frère du président de l'époque.

Alors que les pièces du casse-tête essentielles au développement du secteur financier de l'Afghanistan tombaient en place, M. Smith tourna toute son attention sur la plaque tournante : la création d'une profession d'évaluation et la formation d'évaluateurs professionnels. Sans ces deux éléments, toute forme d'emprunt, que ce soit pour reconstruire une ville, pour aider une veuve à élever ses enfants ou pour aider quelqu'un à ouvrir un petit commerce, continuerait d'être un jeu de hasard. Pour M. Smith, la première étape consistait donc à trouver le modèle de la profession d'évaluation qui conviendrait le mieux à la situation en Afghanistan.

Après avoir comparé les systèmes de divers pays dans le monde, il choisit le modèle des *Règles uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE).

« C'est ainsi qu'a commencé ma relation avec l'ICE, rappelle M. Smith. Il faut mettre sur pied une organisation

correctement. [Après quelques recherches] j'ai préféré les normes du Canada plus que toutes les autres. J'ai donc demandé la permission d'utiliser son matériel comme guide pour développer des normes qui peuvent s'adapter au marché en Afghanistan. »

Éducateur dans l'âme (M. Smith estime avoir enseigné, depuis 1973, à quelque 10 000 participants à divers séminaires), il précise que sa démarche en Afghanistan consistait à examiner d'abord avec eux les avantages des *NUPPEC* et ensuite de les aider à adapter les *NUPPEC* à leurs besoins et circonstances uniques. « J'ai commencé par expliquer que des normes internationales ont été formulées et identifiées, dit M. Smith. Laissez-moi vous montrer en quoi elles consistent. [Puis] nous allons les adapter à votre pays. »

Pour être un enseignant efficace, selon M. Smith, il faut savoir écouter. Il soumet tous les groupes avec lesquels il est appelé à travailler dans un pays donné, tant au gouvernement que dans les banques, à une série de questions au sujet de leurs façons de faire les choses afin de pouvoir les aider à mettre au point la meilleure façon de faire les choses à l'avenir. C'est ce processus qui lui a permis de dégager la faiblesse fondamentale des pratiques de prêts en Afghanistan.

M. Smith est aussi un voyageur averti qui se décrit lui-même comme un mordue de l'histoire qui aime étudier le passé d'un pays et en apprendre le plus possible du présent de ce pays des gens qu'il rencontre en public. Dans des pays comme l'Afghanistan, aux normes culturelles et religieuses très différentes, le côté inquisiteur de M. Smith s'est avéré fortuit. Il a appris, par exemple, qu'en régime financier islamique, la forclusion n'est jamais une affaire noir sur blanc. « Vous ne jetez pas les gens à la rue, » dit-il. Une autre nuance culturelle que M. Smith a découverte en Afghanistan qui aurait de profondes répercussions sur les méthodes de travail des évaluateurs sur le terrain est le fait qu'il est culturellement inconvenant qu'un homme entre dans la maison d'un autre homme en son absence.

M. Smith ne se perçoit pas comme une sorte de Père Noël missionnaire; il ne prétend pas avoir toutes les réponses. Il est plus intéressé à utiliser son expertise dans le contexte d'un pays (avec ses coutumes et traditions) pour aider les gens à trouver leur propre voie vers le succès. Puisant à même son expérience, M. Smith dit avoir vu comment l'imposition des idées financières de l'Occident à une population qui n'est pas équipée pour y faire face cause des problèmes. C'est ce qu'il a observé en Russie quand les consommateurs ont eu accès au crédit. Les citoyens russes furent ravis de constater qu'ils pouvaient acheter des appareils ménagers et autres articles de luxe à crédit, mais ils n'avaient aucune idée de la manière de rembourser. « Ne faites rien qui changerait la façon de vivre des gens, » conseille M. Smith.

Par conséquent, deux partenaires originaires d'Afghanistan ont pris possession de la formation donnée par M. Smith (le modèle des *NUPPEC* qu'il avait « afghanisé ») et pris en main la gestion de la profession d'évaluateur : ce sont l'Afghanistan Institute of Banking and Finance (AIBF) et l'Afghanistan Bankers Association (ABA). L'AIBF supervise maintenant la formation en évaluation immobilière, l'ABA s'occupe des examens et ils ont créé ensemble l'Afghanistan Appraisal Association, l'organisme qui adoptera les *NUPPEC* modifiées



pour maintenir les normes, accorder des licences et faire appliquer les normes de pratique de la nouvelle profession d'évaluation dans le pays.

Faisant abstraction pour un moment de l'intégrité que les évaluateurs apporteront au secteur naissant des finances en Afghanistan, l'avantage de former les Afghans à devenir évaluateurs professionnels est important en soi. M. Smith calcule qu'il y a plus d'un million et demi d'hypothèques possibles au pays. Si un évaluateur gagne en moyenne 250 \$ à 300 \$ par évaluation et qu'il en effectue plusieurs par semaine, il tire un revenu très supérieur au revenu annuel moyen que M. Smith situe entre 700 \$ et 1 000 \$. En permettant à des milliers de citoyens d'augmenter leurs revenus, le pays se dotera d'une base fiscale plus robuste. « Nous avons calculé que les impôts sur le revenu des courtiers et évaluateurs, plus les impôts sur le revenu des travailleurs de la construction qui seront requis pour la construction des nouvelles maisons dans le pays pourraient constituer la moitié du budget de l'Afghanistan, » estime M. Smith.

Sachant que les banques afghanes n'ont pas les ressources nécessaires pour faciliter tous les prêts possibles au pays, M. Smith dit avoir commencé à imaginer la phase suivante de développement du pays : le groupement des hypothèques en valeurs mobilières afin de créer un marché secondaire susceptible d'intéresser les grands investisseurs, tant au pays qu'à l'étranger.

« Une fois que les banques ont épuisé leurs liquidités existantes, vous devez être prêt à relancer la partie, dit M. Smith. Vous devez bâtir simultanément un marché secondaire. » Les lois actuelles peuvent interdire le recours aux hypothèques titralisées qu'envisage M. Smith, mais cette situation n'a pas refroidi son enthousiasme à l'égard de cette idée.

« Les possibilités sont là, dit-il. Encore faut-il avoir la vision nécessaire pour les voir. »

Jamais satisfait de laisser une bonne idée sur la tablette (M. Smith admet avoir été propriétaire de 55 compagnies au cours de sa vie, y compris trois journaux), il reconnaît néanmoins que l'ambitieuse nature de ce qu'il aimerait voir se réaliser en Afghanistan n'est pas entravé seulement pas les lois afghanes, mais aussi par les besoins concurrents sur d'autres fronts.

« Les choses avancent, dit M. Smith. Mais ça ne va pas très vite. [La création d'une profession d'évaluation] n'est pas le dossier le plus important à l'ordre du jour parlementaire. »

Valuing

SOLAR ENERGY

PART 1



By Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App
Director-Counsellor,
Professional Practice



Engaging individuals, property owners and communities in generating clean energy to sell to the grid is a win-win for everyone. Cleaner energy, contributing to the greenness of the planet and getting paid to do it – it does not get much better than this. Drawing from the microFIT and FIT programs in Ontario, this article discusses the program participants' obligations, how solar panel improvements under the program are financed and assessed, and the challenges in valuing long-term photovoltaic

(PV)/solar contracts on residential and non-residential properties.

In Canada, the solar electricity sector is growing rapidly and Ontario is one of the top 20 solar electricity markets in the world, according to the Canadian Solar Industries Association. In 2009, Ontario launched the microFIT and FIT (Feed-in Tariff) programs, with the objective of providing participants with the opportunity to install renewable electricity generation projects on their properties. The microFIT program allows for small or 'micro' projects producing 10 kilowatts (kW) or less; the FIT program

allows for medium projects producing from 10 kW to 500 kW, and larger projects producing more than 500kW. MicroFIT programs are typically geared to residential use properties; FIT programs apply to any non-residential property (e.g., industrial, commercial, industrial, institutional – vacant land or improved).

Under the programs, participants are paid a guaranteed contract rate over a 20-year term for all the electricity produced and delivered to the province's electricity grid.

Eligible program applicants include, but are not limited to, individual

property owners; farmers and farm co-operatives; renewable energy co-operatives; aboriginal communities; universities, schools or colleges; hospitals and long-term care facilities; municipal and public sector entities; social and affordable housing; and faith-based organizations.

Participant's obligations

The program contract is between the property owner or lessee and Independent Electricity System Operation (formerly known as Ontario Power Authority) and is tied to the participant, not the property. As with any improvement, the property owner must obtain all required permits, including municipal building permits and approvals, if required; Electrical Safety Authority approval; etc. Zoning and land use restrictions may impact or limit the installation of PV projects and, in some cases, zoning changes or amendments may be required (i.e., from agricultural to industrial).

The participant is responsible for:

- researching the solar installation that will produce the best renewable energy system for them, while ensuring that what is purchased meets the minimum Canadian (or domestic) product content (i.e., 79% of Ontario content for Ontario participants);
- purchasing and having the renewable energy system installed;
- ensuring that all applicable safety standards are met, including arranging and paying for the inspection of the project by the Electrical Safety Authority;
- working with the local electricity distribution company (LDC) to connect the project to the electricity grid and pay for all connection-related costs;
- having a separate meter from the property's main meter for separate data and payment calculation that is specific to the electricity generated under the terms of the contract (the electricity cannot be for personal use);
- paying the LDC for account charges and metering/generation fees; and
- paying any associated property insurance costs, as well as professional fees for legal and tax advice.

The programs have specific eligibility requirements such as, and not limited to, the following:

- for the microFIT program, the property must maintain its status as a principal residence;
- a ground-mounted solar system cannot be located on a property with residential use or abut another property with residential use; and
- a ground-mounted system on a property with commercial or industrial use cannot be the primary use of the property; ground mount pivots have tracker models that move with the sun for optimal production and have a tilt and inverters; ground mount fixed are in fixed position (with a southerly exposure) to save on cost and maintenance.

A participant can be a lessee leasing space (rooftop or ground-mounted) from a property owner to mount a PV system. As this is an income-producing improvement, there are tax implications for the participant and the Canada Revenue Agency's website has specific references on this topic.

While not limited to, the participant can also be:

- a purchaser of a new property installing a solar system;
- a purchaser of an existing property with an existing system or adding a new one;
- a lessee installing a ground or roof-mounted system; or
- an existing property owner installing a system.

According to the program participants that I interviewed, most chose to participate in this initiative because their longer term plan is to stay in their home, they are not looking to sell, they like the appeal of contributing to the greenness of the planet, and they are driven by the return on their equity. The initial up-front cost of an average-size microFIT system can range from \$35,000-\$50,000 (depending on size and quality of panels), but industry data shows that the cost can be recovered within 6-8 years, generating a net return of approximately \$45,000 over the 20-year period of the contract.

About the panels

According to industry experts, the life expectancy of the panels is estimated to

be 20 years, which means that, over time, they depreciate and lose efficiency in their producing capacity. There is little to no maintenance required, although weather conditions may limit solar production. From an insurability perspective, many property insurance companies will insure them, subject to some conditions.

The U.S. experience and research

In January 2015, the Lawrence Berkeley National Laboratory published the findings of a comprehensive study that spanned from 2002-2013. The study analyzed 22,822 homes, of which 3,951 had photovoltaic systems, and it examined the transactions in eight states. The study found that homebuyers across various states, housing and photovoltaic markets, and home types (new and existing) were consistently willing to pay a premium for residential properties with a contractual PV system, and that the premium varied by market. The average premium was reported to be approximately \$4/W, or \$15,000 for an average-sized 3.6-kW (residential) PV system. Interestingly, the study revealed that the market appeared to depreciate the value of the PV system in its first 10 years at a rate that exceeded the rate of the panels' efficiency loss and straight-line depreciation of their useful life.

Solar PV systems have been in place in the U.S. since 2006. According to the study, as of Q2 2014, more than half a million homes in the U.S. had solar systems, with more than 42,000 systems installed in Q2 alone (four times the number installed in Q2 2010). The market has seen a compound annual rate of 76% in solar installations since 2006 (compared to 30% in Canada (CMHC)). Without a doubt, this has resulted in significant job creation in the solar industry in the U.S.

Several factors can be attributed to the take-up in the U.S.:

- decreased installation costs as a result of demand and increased competition;
- an increase in financing and leasing options; and
- federal incentives in the form of investment tax credits of 30% of the gross installation cost, which reduces the up-front cost considerably.

In Canada, the cost for micro systems has decreased by close to 50% since 2009 and

several financing alternatives are available to the participants, however, they remain limited compared to those available in the U.S.

At the core of the success of this initiative is market acceptance. The study:

- confirms that the market recognizes energy efficient improvements, and homeowners who install solar systems on their property often have made energy efficient improvements or have invested in the condition of their property, making it difficult to extract the contributory value of the solar PV system;
- shows that market awareness and acceptance is reflected in the premium paid and that the difference in premium is nominal when looking at new versus existing homes; and
- shows that the PV premium has remained relatively consistent during varying market conditions during spans from 2002-2013.

Appraisers are reminded to use the research data with care. The study demonstrates market acceptance, but with some limitations. The market will pay a premium for a system that is within its first 10 years, but that premium declines rapidly thereafter, in light of the rapid depreciation of the panels. In Canada, and more specifically in Ontario, where the microFIT and FIT programs are prevalent, market acceptance remains

unproven, and residential and non-residential market data from a resale perspective remains limited in many markets.

How they are assessed in Ontario

In an effort to encourage residential take-up, the *Assessment Act* was amended to ensure that residential property owners installing microFIT systems are not assessed (and taxed) for the PV improvements. From the perspective of the Municipal Assessment Property Corporation (MCAP) and the *Act*, a 10 kW or less (microFIT) is not considered a corporate producer, therefore, the property is not assessed for the solar PV improvements. For medium-sized facilities producing 10kW-500 kW, the property's tax class/rate does not change and the value of the land is assessed based on its regular assessment rate (and no change in classification is required). Larger facilities producing more than 500kW are considered corporate producers and the land classification for the area covered by the PV system is changed to industrial. For example, for a 100-acre agriculturally-zoned property of which 25 acres is used (or leased) for a PV system, 75 acres would be assessed under the relevant farm rate, and the portion with the PV system, that being 25 acres, would be assessed at the industrial rate. Depending on the original property classification, the change in tax class/

rate for the solar portion may have a significant impact.

Rooftop PV systems will not result in a change in the assessment, if they are ancillary to the original building and its use. Also of note is that the assessment is not based on the income production of the PV system, but rather the size and footprint of the system.

How they are financed

Participants have different options when it comes to financing PV systems. Solar system suppliers and financial institutions offer a variety of options and financial products. Some lenders will consider the additional income as part of the borrower's income and qualifying requirements; others consider it as auxiliary income that is not included. Most will not consider or roll the cost of the solar improvement as part of the mortgage, opting instead to have it financed through a separate product (i.e., HELOC, LOC, other type of loan) and not as a lien with the mortgage.

To learn more about how these systems are valued and what the practitioner's obligations are under *CUSPAP*, read **PART II: Valuing Solar Energy in the June issue (Book 2, 2016) of *Canadian Property Valuation*.**

Acknowledgements

I would like to extend a sincere thank you and acknowledge those who have been very generous with their time and information. They are AIC Members Robin Jones, A.ACI, P.App, www.InFocusAppraisals.com, President of the Ontario Association of the AIC; Ryan R. Parker, B.Comm, A.ACI, P.App, P.Ag, CAFA, Partner, Valco Real Estate Appraisers and Consultants, rparker@valcoconsultants.com; Farm Credit Canada; Royal Bank of Canada; Scotiabank; TD Canada Trust; MPAC; and several program participants.

For more information or questions on this topic, please contact Nathalie Roy-Patenaude, A.ACI, P.App, Director-Counsellor, Professional Practice at directorprofessionalpractice@aicanada.ca or at 1-866-726-5996. 📍



THE FORT GARRY
HOTEL, SPA AND CONFERENCE CENTRE

The Fort Garry hotel, spa and conference centre. A national historic site located in downtown Winnipeg. Close to all major attractions. All guestrooms and suites feature down duvets/pillows, and fine Italian linens. Premier conference facilities including four grand historic ballrooms and 16 conference/meeting rooms. Full fitness centre with indoor pool, yoga public and **ten** spa.

1.800.665.8088 204.946.6510 christopherson@fortgarryhotel.com www.fortgarryhotel.com

Évaluer L'ÉNERGIE SOLAIRE

PARTIE 1



Par Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App
directrice-conseillère,
Pratique professionnelle

L'engagement des particuliers, des propriétaires et des collectivités envers la production d'énergie propre à vendre au réseau est une situation gagnant-gagnant. On ne saurait trouver meilleure initiative que celle d'être payé pour produire une énergie plus propre contribuant à l'écologie de la planète. Puisant à même les programmes microFIT et FIT de l'Ontario, le présent article aborde les obligations des participants au programme, comment les installations de panneaux solaires sous le Programme et les défis dans l'évaluation des contrats photovoltaïque (PV) solaires à long terme sur des propriétés résidentielles et non résidentielles.

Au Canada, le secteur de l'électricité solaire est en expansion rapide et, selon l'Association des industries solaires du Canada, l'Ontario est l'un des 20 plus importants marchés d'électricité solaire au monde. En 2009, l'Ontario a institué les programmes microFIT et FIT (tarif de rachat garanti), visant à donner aux participants l'occasion d'installer des projets de génération d'énergie renouvelable sur leurs propriétés. Le Programme microFIT couvre les petits projets (micro) produisant 10 kilowatts (kW) ou moins; le Programme FIT permet des projets de taille moyenne produisant de 10 kW à 500 kW et de plus grands projets produisant plus de 500kW. Le Programme MicroFIT s'adresse généralement aux propriétés à

usage résidentiel alors que le Programme FIT s'applique aux propriétés non résidentielles (par ex., industrielles, commerciales, institutionnelles – terrain vacant ou aménagé).

En vertu de ces programmes, les participants reçoivent un tarif de rachat garanti sur une période de 20 ans pour toute l'électricité produite et livrée au réseau électrique.

Les candidats admissibles au programme comprennent notamment, mais non exclusivement, les propriétaires particuliers, les agriculteurs et coopératives agricoles, les coopératives d'énergie renouvelable, les communautés autochtones, les universités, écoles ou collèges, les hôpitaux et établissements de soins de longue durée, les organismes

municipaux et du secteur public, les logements sociaux et à prix abordable et les organismes confessionnels.

Obligations des participants

Les parties au contrat du programme sont le propriétaire ou preneur à bail et la Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité (ci-devant l'Ontario Power Authority), le contrat liant le participant et non la propriété. Comme c'est le cas pour toute amélioration, le propriétaire doit obtenir tous les permis nécessaires, y compris les permis et autorisations de construction municipaux, si requis, l'approbation de l'Office de la sécurité électrique, etc. Les restrictions de zonage et d'utilisation des terres peuvent interdire ou limiter l'installation de projets PV et, dans certains cas, des changements ou modifications au zonage peuvent être requis (par ex., de zonage agricole à industriel).

Le participant a la responsabilité de :

- faire une recherche sur l'installation solaire qui produira le meilleur système d'énergie renouvelable tout en s'assurant que le matériel acheté satisfait aux exigences minimales de contenu canadien (ou intérieur) (c.-à-d., 79 % de contenu ontarien pour les participants de l'Ontario);
- acheter et faire installer le système d'énergie renouvelable;
- voir à ce que toutes les normes de sécurité applicables soient respectées, y compris en coordonnant et en payant l'inspection du projet par l'Office de la sécurité électrique;
- travailler avec la société de distribution d'électricité locale (SDEL) afin de raccorder le projet au réseau électrique et payer tous les frais relatifs au raccordement;
- installer un compteur séparé du compteur principal de la propriété afin de calculer des données et paiements séparés pour l'électricité générées selon les modalités du contrat (l'électricité ne peut être pour usage personnel);
- payer à la SDEL tous les frais de compte et les honoraires de comptage/génération;
- payer tous les frais d'assurance afférents, ainsi que les honoraires

professionnels de conseillers juridiques et fiscaux.

Les programmes ont des exigences d'admissibilité spécifiques, notamment mais non exclusivement :

- pour le Programme microFIT, la propriété doit maintenir son statut de résidence principale;
- un système d'énergie solaire monté au sol ne peut être installé sur une propriété à usage résidentiel ou être adjacente à une propriété à usage résidentiel;
- un système d'énergie solaire monté au sol sur une propriété à usage commercial ou industriel ne peut être l'usage premier de la propriété; des pivots montés au sol ont des modèles rotatifs qui suivent le soleil pour donner une production optimale et qui oscillent ou s'inversent; les fixations au sol sont mise en place (avec exposition vers le sud) pour épargner sur les coûts et l'entretien.

Un participant peut être un preneur à bail louant un espace (toiture ou montage au sol) d'un propriétaire pour installer un système PV. Étant donné qu'il s'agit d'un aménagement productif de revenu, le participant est sujet à l'impôt et le site Web de l'Agence du revenu du Canada donne des directives spécifiques à ce sujet.

Le participant peut être, notamment mais non exclusivement :

- l'acheteur d'une nouvelle propriété installant un système d'énergie solaire;
- l'acheteur d'une propriété existante ayant déjà un système ou sur laquelle un nouveau système est ajouté;
- un locataire installant un système au sol ou sur un toit; ou
- un propriétaire existant installant un système.

D'après les participants au programme que j'ai interrogés, la plupart ont choisi de participer à cette initiative parce que leur plan à plus long terme est de rester sur place, ils n'ont pas l'intention de vendre, ils aiment l'idée de contribuer à l'écologie de la planète et ils sont intéressés à rentabiliser leur avoir. Le coût initial d'un système microFIT de taille moyenne peut varier entre 35 000 et 50 000 \$ (dépendamment de la taille et de la qualité des panneaux), mais les données

de l'industrie montrent que le coût peut être recouvré en 6 à 8 ans, générant un rendement net d'environ 45 000 \$ au cours de la période de 20 ans du contrat.

À propos des panneaux

Aux dires des experts de l'industrie, on estime à 20 ans l'espérance de vie des panneaux, ce qui signifie que, avec le temps, ils se détériorent et que leur capacité de production perd de son efficacité. Le système exige peu ou pas d'entretien, bien que les conditions météorologiques puissent limiter la production d'énergie solaire. En ce qui a trait à l'assurabilité, de nombreuses sociétés d'assurance les assurent à certaines conditions.

L'expérience et la recherche aux É.-U.

En janvier 2015, le Lawrence Berkeley National Laboratory a publié les résultats d'une étude approfondie couvrant les années 2002-2013. L'étude a analysé 22 822 résidences, dont 3 951 étaient dotées de systèmes photovoltaïques, et a examiné les ventes/reventes dans huit états. L'étude a constaté que les acheteurs de maison dans les divers états, marchés du logement et photovoltaïques et types de résidences (nouvelles et existantes) étaient constamment disposés à payer une prime supplémentaire pour les propriétés résidentielles dotées d'un système PV sous contrat et que cette prime variait selon le marché. On rapporte que la prime moyenne se situait à environ 4 \$/W, soit 15 000 \$ pour un système PV (résidentiel) de taille moyenne de 3,6 kW. Il est intéressant de noter que l'étude a révélé que le marché semblait déprécier la valeur du système PV dans ses 10 premières années à un rythme plus rapide que le rythme de perte d'efficacité des panneaux et que la dépréciation linéaire de leur vie utile.

Des systèmes PV solaires sont en place aux É.-U. depuis 2006. Selon l'étude, au deuxième trimestre de 2014, plus d'un demi-million de résidences aux É.-U. étaient dotées de systèmes d'énergie solaire, plus de 42 000 systèmes ayant été installés au cours de ce même trimestre (soit quatre fois le nombre de systèmes installés au cours du deuxième trimestre de 2010). Le marché a connu

un taux annuel composé de 76 % dans les installations solaires depuis 2006 (comparativement à un taux de 30 % au Canada (SCHL)). Il ne fait aucun doute que cet essor a mené à la création de nombreux emplois dans l'industrie solaire aux É.-U.

Cet engouement aux É.-U. peut être attribué à plusieurs facteurs :

- baisse des coûts d'installation par suite d'une forte demande et d'une compétition plus intense;
- augmentation des options de financement et de location à bail;
- mesures incitatives fédérales sous forme de crédits d'impôt à l'investissement de 30 % du coût d'installation brut, ce qui réduit considérablement le coût initial.

Au Canada, le coût des microsystèmes a diminué de près de 50 % depuis 2009 et plusieurs options de financement sont offertes aux participants. Ces options demeurent toutefois limitées par rapport à ce qui est disponible aux É.-U.

L'acceptation du marché est au cœur du succès de cette initiative. En effet, l'étude :

- confirme que le marché reconnaît les améliorations éconergétiques et que les propriétaires de maisons qui installent des systèmes d'énergie solaire sur leur propriété ont souvent apporté des améliorations éconergétiques ou ont investi dans l'état de leur propriété, de sorte qu'il est difficile de dégager la valeur contributive du système PV solaire;
- montre que la sensibilisation et l'acceptation du marché se reflète dans la prime payée et que la différence dans la prime est nominale entre maisons neuves et existantes;
- montre que la prime PV est demeurée relativement constante durant les fluctuations du marché entre 2002 et 2013.

On rappelle aux évaluateurs d'utiliser les données de recherche avec prudence. L'étude démontre l'acceptation du marché, mais avec certaines limites. Le marché paiera une prime pour un système qui en est à ses dix premières années, mais cette prime diminue rapidement par la suite, à la lumière de la dépréciation rapide des panneaux. Au Canada, et plus particulièrement en Ontario,

où les programmes microFIT et FIT programmes sont en place, l'acceptation du marché n'a pas encore été prouvée et les données des marchés résidentiel et non résidentiel dans une perspective de revente demeurent limitées dans de nombreux marchés.

Comment on les évalue en Ontario pour fins foncières

Dans un effort pour encourager l'adoption dans le secteur résidentiel, la *Loi sur l'évaluation* a été modifiée afin d'assurer que les propriétaires résidentiels qui installent des systèmes microFIT ne seront pas évalués (et taxés) pour ces améliorations PV. Dans l'optique de la Société d'évaluation foncière des municipalités (SEFM) et de la *Loi*, un système de 10 kW ou moins (microFIT) n'est pas considéré comme une entreprise de production et les valeurs contributives des améliorations PV solaires de la propriété ne sont pas ajustées. Pour les installations de taille moyenne produisant 10kW-500 kW, le taux/catégorie d'imposition foncière de la propriété ne change pas et la valeur du terrain est calculée selon le taux d'évaluation régulier (et aucun changement de classification n'est requis). Les installations plus importantes produisant plus de 500kW sont considérées comme des entreprises de production et la superficie de terrain couverte par le système PV devient un terrain à vocation industrielle. Par exemple, sur une terre de 100 acres zonées terrain agricole dont 25 acres sont utilisées (ou cédées à bail) pour un système PV system, 75 acres seraient évaluées au taux agricole pertinent et la portion couverte par le système PV, c'est-à-dire 25 acres, serait évaluée au taux industriel. Selon la catégorie originale de la propriété, le changement du taux/catégorie d'imposition pour la portion couverte par le système pourrait avoir d'importantes répercussions.

S'ils sont auxiliaires au bâtiment original et à son utilisation, les systèmes PV installés sur un toit n'occasionnent aucun changement à l'évaluation. Il convient aussi de noter que l'évaluation n'est pas basée sur la production de revenu du système PV, mais plutôt sur sa taille et son empreinte au sol.

Comment on les finance

Les participants ont accès à diverses options quant au financement de systèmes PV. Les fournisseurs de systèmes d'énergie solaire et les institutions financières offrent diverses options et produits financiers. Certains prêteurs tiendront compte du revenu supplémentaire comme faisant partie du revenu de l'emprunteur aux fins des exigences de qualification, alors que d'autres considèrent ces revenus comme un revenu auxiliaire qui n'est pas inclus. La plupart s'abstiennent d'inscrire le coût de l'installation solaire au compte de l'hypothèque, optant plutôt pour un financement par un instrument séparé (c.-à-d., marge de crédit hypothécaire, marge de crédit ou autre type de prêt) et non comme une charge à l'hypothèque.

Lire PARTIE II : Évaluer l'énergie solaire afin de mieux comprendre comment ces systèmes sont évalués et quelles sont les obligations du praticien en vertu des NUPPEC. La PARTIE II sera publiée dans la publication de juin (tome 2, 2016) d'Évaluation immobilière au Canada.

Remerciements

Je tiens à remercier sincèrement ceux qui ont fourni généreusement leur temps et leurs renseignements. Il s'agit des membres de l'ICE Robin Jones, AACI, P.App, www.InFocusAppraisals.com, président de l'Association de l'Ontario de l'ICE; Ryan R. Parker, B.Comm, AACI, P.App, P.Ag, CAFA, associé, Valco Real Estate Appraisers and Consultants, rparker@valcoconsultants.com; Financement agricole Canada; Banque Royale du Canada; Banque Scotia; TD Canada Trust; SEFM; et plusieurs participants aux programmes.

Pour de plus amples renseignements ou si vous avez des questions à ce sujet, veuillez communiquer avec Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, directrice-conseillère, Pratique professionnelle à directorprofessionalpractice@aicanada.ca ou au 1-866-726-5996. 🇨🇦



CHRISTINA DHESI, BA

STAYING THE COURSE TO REACH HER GOALS

“COMBINING THE DEMANDS OF EDUCATION AND A CAREER WAS A DEFINITE CHALLENGE THAT FORCED ME TO BE AS ORGANIZED AS POSSIBLE, TO MAINTAIN AN AGENDA, AND TO ADHERE TO A DAILY 'TO DO' LIST. TIME MANAGEMENT WAS CRITICAL.”

Cristina Dhesi is a Candidate member of the Appraisal Institute of Canada (AIC). She is working towards her AACI designation, while employed as an Associate Appraiser in the Victoria, BC office of Colliers International.

What is your background relative to education and work experience?

CD: In 2009, I graduated from the University of Victoria with a Bachelor of Arts in English, and a minor in Business. After working for a couple of years, I joined Colliers five years ago as a Research Analyst in the Brokerage Division. That was followed with a promotion to an Appraisal Research Analyst position, and subsequently to my current role as an Associate Appraiser, Valuation and Advisory Services, in the Victoria office.

What motivated you to choose the appraisal profession?

CD: I have always had a passion for writing, hence my BA in English. I was attracted to my initial research position with Colliers because it required analyzing information and organizing it into a readable format. As well, my family has commercial real estate interests in Victoria and I wanted to enhance my involvement in those interests by acquiring a working knowledge and understanding of real

estate valuation. A career in valuation was appealing to me as it offered entrepreneurial aspects with a cushioning of stability and security relative to a broker profession.

What does your current position with Colliers International entail?

CD: I am fortunate to be involved in all aspects of the profession and work with a great team. Working with clients from across the country, particularly on Vancouver Island and around Victoria, I am actively involved in research, analysis, client development, appraisal report preparation, and collaboration with multi-faceted teams of professionals delivering real estate solutions for our clients. I do not get involved in residential work, but focus instead on commercial properties such as apartments, condominiums, shopping centres, commercial development projects and vacant land. My work is very diverse and interesting.

In addition to my full time position with Colliers, I am also the company's Director of Community Investment, which is a volunteer role charged with overseeing how funds raised by our staff can benefit various community projects. In addition, I sit on the Board of our Colliers Cares Foundation, which strives to assist lesser-known charitable causes that are in need of help, but tend to get overlooked.



What do you enjoy most about your job?

CD: Most definitely it is the satisfaction I get from collaborating with other industry professionals. Working with lenders, brokers, and municipal leaders, among others, I feel like we are working together to build a vibrant community and that the valuation component I bring is playing a major role in making that happen.

As busy as you are with your career, where does working to earn your designation fit into the mix?

CD: There is no question that it is a significant challenge, but one that I am committed to completing. Being employed full time, while also completing the work experience and the educational courses to obtain my AACI designation, requires a great deal of time management. I have completed my two years of applied experience, but have actually had to postpone some of the course work due to the demands of my career. Fortunately, the designation program is designed with some flexibility as to when you complete the required courses. Not having a Bachelor of Commerce degree and the benefits of the -PGCV program means that my road to designation is taking a little longer. When I achieve that goal in the next year or two, my designation process will probably have taken close to six years. It has been a long process, but the end result will definitely be worth it.

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

CD: It is certainly a lengthy process, but nothing worthwhile comes easy or without hard work. I find the applied experience to be the most beneficial, while working through the course work requires a great deal of dedication and effort. An interesting twist to the process is the fact that, as your job responsibilities

in the workplace become more complex, so too does the course material. By that I mean that the course work and on-the-job experience become increasingly demanding on your time and energy, but the benefit is that they align nicely so that your work and the courses start to have more relevance. They tend to feed off each other.

Is there anyone who is helping you along the way?

CD: I actually have several mentors that include appraisers, other Candidate Members, real estate brokers, and even national directors from our Colliers International offices in Vancouver and Calgary. From reviewing my work and co-signing my appraisals, to answering specific questions and participating in weekly phone conversations or meetings to talk about things in general, I feel very fortunate to have people who are so willing to help me get better and ultimately succeed.

What has been the impact of these mentors?

CD: Most importantly, they help me keep my head in the game. There are times when you can get very frustrated and feel overwhelmed by the sheer volume of everything you have on your plate. As well, being an appraiser in a smaller market sometimes leaves me feeling a little isolated. Fortunately, my mentors have had their own personal experiences that they willingly share with me. In many cases, they have been there and done that. Talking to them helps me to get back on track and stay positive. With their help, I have gained confidence along the way, which results

in less second-guessing and self-doubt. Without them, I do not know where my career would be today.

Speaking of your career path, what are your career aspirations?

CD: Well, it will be interesting to see where the AACI path will lead, what opportunities will present themselves, and what I decide will be the right fit for me personally. I like stability, so the idea of being a fee appraiser can seem a little scary, however, I also enjoy the flexibility and entrepreneurial challenges found in the private sector. The great thing about





an AACI designation is that it can open a lot of doors, internally and externally, and it will give me a solid foundation to build a career in commercial real estate.

While your career path is unfolding, what motivates you to succeed?

CD: With life in general and with my valuation endeavors, I like to know that what I am doing is making a positive impact. Whether it is helping people get financing for a project or helping an important real estate development come to fruition, I like to know that I played a part and that I am recognized for having done a really good job. Oh yes, a healthy income is a driving factor and also a measure of success. Young professionals can be frustrated with entry-level salaries, so this type of profession allows for growth which can also be rapid based on your dedication and commitment to succeeding. Ultimately wanting to contribute to the success of my family's real estate interests is a big motivator as well.

Do you see any barriers or roadblocks to achieving your career aspirations?

CD: Probably my biggest concern is not being able to tap into the wealth of knowledge that is out there relative to our profession. I talked about how important mentors have been to my career thus far, however, there is always the concern that such a valuable resource may not always be there for our benefit. With our aging demographic, there is an entire generation of knowledgeable and experienced appraisers who are reaching retirement and young professionals may not have the opportunity to tap into that resource to the extent that we should. From appraisers who retire without being asked to share their knowledge, to those who are unwilling to do so because of the competitive nature of our business, it is a challenge that I hope we can overcome.

Are there other challenges that you see facing the profession?

CD: Two of the biggest challenges that I see involve finding ways to grow our membership and finding ways to promote and gain recognition for the value and worth that appraisers provide. We all have to play a part in spreading the word, whether it is to people looking for a great career or to potential users of our services. Appraisers in general also need to lose the mindset that other appraisers are the competition. We are all in this together and we need to look for ways that we can work together to grow the profession.

You are doing your part by volunteering with the Appraisal Institute in BC. What does that involve?

CD: I hold a non-voting position on the AIC-BC Board of Directors as the Provincial Candidate Representative, where I serve on the Recruitment and Retention Committee. I am also the provincial Candidate Member representative for our local Victoria Chapter. I want to understand the challenges that appraisers face and help to convey the messages that will enable us meet those challenges.

Do you see this kind of volunteer involvement as an important part of your career development?

CD: Absolutely. Not only does it help me be a better appraiser, I truly enjoy the experience of meeting a wide variety of interesting people with so much to offer. Many of the people I meet through these volunteer activities are like mentors who expose me to aspects of the profession that I might not have encountered. This enables me to be much more comfortable when dealing with the challenges that I face on the job. By also being involved in activities like career fairs and attending the AIC's national conference in Kelowna, I get to meet individuals ranging from students

to long-time appraisers. It puts me right in the middle of the best of both worlds. While volunteering adds to my time management challenges, it is so fulfilling and beneficial that I plan on continuing with these types of activities for years to come.

What advice do you have for people entering the profession?


CD: First and foremost, find a mentor as soon as you possibly can. Even if you are not yet a Candidate Member, befriend an appraiser. Invite him or her for coffee or a lunch. Then, if you decide to pursue an appraisal career, or want to make the most of the career you have begun, there is someone with whom you can connect.

Once you begin the designation process, I also recommend getting your education courses completed as soon as possible, even if that means taking on more than you think you can handle. Completing the courses quickly will create considerably less stress once you start taking on more responsibilities in the workplace.

As for those workplace responsibilities, take every opportunity you can to gain experience. Whether it is data entry, research, cooperating with others on an assignment, or a myriad of other tasks, every bit of experience gained will help you somewhere down the road.

Finally, lose any sense of entitlement. Do what it takes to get through the designation process, show that you are willing to pay your dues, and the rewards will come when you are ready.

As busy as you obviously are, how do you spend your personal time?

CD: Quiet time with family and friends is high on the list as is working out and playing golf. But one of the things I enjoy the most is the world of fashion and makeup. It is probably my main hobby outside of work. 



CHRISTINA DHESI, B.A.

GARDER LE CAP POUR ATTEINDRE SES BUTS

« ALLIER LES EXIGENCES DE FORMATION À LA CARRIÈRE FUT UN VÉRITABLE DÉFI QUI M'A FORCÉ À ÊTRE LE PLUS ORGANISÉ POSSIBLE, POUR SUIVRE UN AGENDA ET UNE LISTE QUOTIDIENNE DE CHOSES À FAIRE. LA GESTION DU TEMPS A ÉTÉ CRITIQUE. »

Cristina Dhési est membre stagiaire de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Elle travaille à l'obtention de son titre AACI, alors qu'elle est employée comme évaluatrice associée au bureau de Colliers International, à Victoria, C.-B.

Quels sont vos antécédents en matière d'étude et d'expérience de travail ?

CD : En 2009, j'ai obtenu un baccalauréat des arts en anglais, avec concentration mineure en affaires, à l'Université de Victoria. Après avoir travaillé quelques années, je me suis jointe à Colliers, il y a cinq ans, comme analyste de la recherche à la division de courtage. Je fus ensuite promue au poste d'analyste de la recherche sur l'évaluation, puis à mon poste actuel d'évaluatrice associée, services d'évaluation et de conseil, au bureau de Victoria.

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

CD : J'ai toujours eu une passion pour l'écriture, de là mon B.A. en anglais. J'ai été attirée vers mon premier poste en recherche chez Colliers, car il demandait d'analyser des informations et de les organiser sous forme compréhensible. En outre, ma famille détient des intérêts immobiliers commerciaux à Victoria et je voulais m'impliquer davantage dans ces intérêts en acquérant des connaissances

pratiques et en comprenant l'évaluation immobilière. Une carrière en évaluation me souriait, car elle offrait des aspects entrepreneuriaux, avec un coussin de stabilité et de sécurité pour la profession de courtière.

Que faites-vous à votre poste actuel chez Colliers International ?

CD : J'ai la chance de participer à tous les aspects de la profession et d'évoluer au sein d'une excellente équipe. Travaillant avec des clients de tout le pays, notamment sur l'île de Vancouver et dans la région de Victoria, je suis activement impliquée en recherche, analyse, développement de la clientèle, préparation de rapports d'évaluation et collaboration avec des équipes de





professionnels multidisciplinaires livrant des solutions immobilières à nos clients. Je ne travaille pas du côté résidentiel, me concentrant surtout sur les biens immobiliers commerciaux tels appartements, condominiums, centres commerciaux, projets de développement commercial et terrains vacants. Mon travail est très varié et intéressant.

En plus de mon poste à plein temps chez Colliers, je suis également directrice de l'investissement communautaire à la compagnie, qui est un rôle bénévole où je supervise comment les fonds recueillis par notre personnel peuvent bénéficier aux différents projets communautaires. Je siège également au conseil de notre Fondation Colliers Cares, qui s'efforce de soutenir les causes de bienfaisance moins connues qui ont besoin d'aide, mais qui ont tendance à être négligées.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre emploi ?

CD : Très certainement, c'est la satisfaction que je retire de la collaboration avec d'autres professionnels de l'industrie. Travailler avec des prêteurs, des courtiers et des dirigeants municipaux, entre autres, me donne le sentiment que nous joignons nos forces pour bâtir une communauté dynamique et que l'élément évaluation que j'apporte joue un rôle important pour y arriver.

Vous êtes déjà très occupée avec votre carrière, où trouvez-vous le temps pour obtenir votre titre AACI ?

CD : Pas de doute que c'est un grand défi à relever, mais je suis déterminée à le faire. Employée à plein temps, en amassant l'expérience de travail et en suivant les cours pour décrocher mon titre AACI, il faut savoir gérer son temps. J'ai complété mes deux années d'expérience appliquée, mais j'ai dû remettre à plus tard certains cours à cause des exigences de ma carrière. Heureusement, le programme de désignation est flexible quant au moment où les cours exigés doivent être complétés.

Comme je n'ai pas de baccalauréat en commerce et les avantages du programme PGCV, ma route vers un titre est un peu plus longue. Quand j'atteindrai mon but dans un an ou deux, mon processus de désignation aura probablement pris près de six ans. C'est un long cheminement, mais le résultat final en vaudra certainement la peine.

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

CD : C'est sûrement un exercice qui prend du temps, mais rien qui a de la valeur ne vient facilement ou sans travailler fort. Je considère que l'expérience appliquée est la plus bénéfique, alors que suivre les cours demande beaucoup d'engagement et d'efforts. Une chose plutôt intéressante au sujet du processus, c'est qu'à mesure que les responsabilités de votre emploi deviennent plus complexes sur le lieu de travail, la matière des cours le devient également. Je veux dire par là que les travaux de cours et l'expérience professionnelle sont de plus en plus exigeants en termes de temps et d'énergie, mais le bénéfice est qu'ils s'alignent bien et, donc, votre travail et vos cours commencent à avoir plus de pertinence. Ils tendent à se nourrir l'un l'autre.

Est-ce que quelqu'un vous aide dans votre parcours ?

CD : En réalité, j'ai plusieurs mentors, incluant des évaluateurs, d'autres membres stagiaires, des courtiers immobiliers et même des directeurs nationaux de nos bureaux de Colliers International à Vancouver et Calgary. Des examens de mon travail à la cosignature de mes évaluations, en passant par la réponse à des questions spécifiques, à des conversations téléphoniques hebdomadaires ou à des rencontres pour parler de tout et de rien, je suis très chanceuse de pouvoir compter sur des gens si désireux de m'aider à m'améliorer et à connaître le succès.

Quelle a été l'impact de ces mentors ?

CD : Le plus important, c'est qu'ils m'aident à rester engagée dans la bataille. Parfois, je peux devenir très frustrée et me sentir submergée par la quantité de choses à faire. De plus, être évaluatrice dans un plus petit marché me donne quelquefois un sentiment d'isolement. Heureusement, mes mentors ont vécu des expériences personnelles qu'ils partagent volontiers avec moi. Dans plusieurs cas, ils ont rencontré les mêmes écueils. En parlant avec eux, je peux me remettre en piste et demeurer positive. Avec leur aide, je suis devenue plus confiante dans mon cheminement, me remettant moins en question et doutant moins de moi-même. Sans eux, je ne sais pas où en serait ma carrière aujourd'hui.

Parlant de votre cheminement de carrière, quels sont vos aspirations ?

CD : Eh bien, ce sera intéressant d'imaginer où le sentier AACI mènera, quelles opportunités se présenteront et ce que je déciderai selon mes affinités. J'aime la stabilité, alors l'idée d'être une évaluatrice à honoraires peut sembler intimidante; mais j'aime aussi la flexibilité et les défis entrepreneuriaux que l'on trouve dans le secteur privé. Le grand avantage d'un titre AACI, c'est qu'il peut ouvrir bien des portes, à l'interne et à l'externe, et qu'il me donnera une fondation solide pour bâtir une carrière dans l'immobilier commercial.

Alors que votre carrière se développe, qu'est-ce qui vous motive à réussir ?

CD : Avec la vie en général et mes activités touchant l'évaluation, j'aime savoir que ce que je fais a un impact positif. Que ce soit aider quelqu'un à obtenir du financement pour un projet ou participer à la réussite d'un important développement immobilier, je tire beaucoup de satisfaction d'avoir fait ma part et d'être reconnue pour avoir abattu de la bonne



besogne. Oh oui, un bon revenu est un facteur de motivation et une mesure de succès. Les jeunes professionnels peuvent être frustrés avec les salaires d'entrée, alors cette profession permet la croissance, qui peut aussi être rapide si vous mettez tout votre cœur et vos efforts pour réussir. Et en bout de ligne, vouloir contribuer au succès des intérêts immobiliers de ma famille est très motivant.

Des barrières ou des obstacles vous empêchent-ils de réaliser vos aspirations professionnelles ?

CD : Ma plus grande crainte, c'est probablement de ne pas pouvoir puiser dans le grand bassin de connaissances qui existent au sujet de notre profession. J'ai parlé de l'importance qu'ont eue mes mentors pour ma carrière jusqu'ici, mais j'ai peur qu'une ressource aussi précieuse ne soit pas toujours disponible pour nous dépanner en cas de besoin. Avec notre population vieillissante, il y a toute une génération d'évaluateurs bien renseignés et expérimentés qui arrivent à l'âge de la retraite, et les jeunes professionnels n'auront peut-être pas la chance de s'enrichir auprès d'eux autant qu'ils le pourraient. Des évaluateurs prennent leur retraite sans qu'on leur demande de partager leurs connaissances, d'autres ne veulent pas le faire en raison de la nature concurrentielle dans notre industrie. Je prie que nous puissions surmonter cet obstacle, pour le plus grand bien de tous.

Selon vous, la profession devrait-elle relever d'autres défis ?

CD : Deux des plus grands défis que je vois, c'est de trouver des moyens d'augmenter le nombre de membres et des outils pour promouvoir et faire reconnaître l'utilité et la valeur qu'apportent les évaluateurs. Nous avons tous un rôle à jouer pour répandre la bonne nouvelle, que ce soit auprès des gens qui souhaitent faire une belle carrière ou des utilisateurs potentiels de nos services. Les évaluateurs en

général doivent cesser de voir les autres évaluateurs comme des concurrents. Nous sommes tous dans le même bateau et nous devons chercher des façons de travailler ensemble pour la croissance de la profession.

Vous faites votre part en faisant du bénévolat à l'Institut d'évaluation en Colombie-Britannique. Que faites-vous exactement ?

CD : J'occupe un poste sans droit de vote au conseil d'administration de l'ICE-C.-B., à titre de représentante provinciale des stagiaires, où je siège au comité de recrutement et de maintien en fonction. Je suis également représentante provinciale des membres stagiaires à notre chapitre local de Victoria. Je veux comprendre les défis qui attendent les évaluateurs et aider à transmettre les messages qui nous permettront de les relever.

Voyez-vous ce type d'engagement bénévole comme une partie importante de votre avancement professionnel ?

CD : Absolument. Non seulement ça m'aide à devenir une meilleure évaluatrice, mais j'aime beaucoup rencontrer une grande diversité de personnes intéressantes qui ont tant à offrir. Beaucoup de gens que je rencontre dans le cadre de ces activités bénévoles sont comme des mentors qui me font découvrir des aspects de la profession que je ne connais peut-être pas. Cela me rend bien plus confiante dans la gestion quotidienne des difficultés que je rencontre au travail. En participant aussi à des activités comme les salons des carrières et la conférence nationale de l'ICE à Kelowna, je rencontre toutes sortes de gens, allant des étudiants aux évaluateurs aguerris. Je suis plongée dans le meilleur des deux mondes. Même si le bénévolat complique ma gestion du temps, c'est tellement satisfaisant et bénéfique que je compte poursuivre ces types d'activités dans les nombreuses années à venir.

Quels conseils avez-vous pour ceux et celles qui débutent dans la profession ?

CD : D'abord et avant tout, trouvez un mentor aussitôt que vous le pouvez. Même si vous n'êtes pas encore membre stagiaire, liez-vous d'amitié avec un évaluateur. Invitez-le à prendre le café ou à dîner. Puis, si vous désirez poursuivre une carrière en immobilier ou tirer le meilleur profit de la carrière que vous avez débutée, voilà quelqu'un avec qui vous pouvez correspondre.

Après avoir entrepris le processus de désignation, je vous recommande aussi de terminer vos cours de pédagogie aussitôt que possible, même si ça signifie en prendre plus que ce que vous croyez pouvoir faire. En terminant les cours rapidement, vous serez beaucoup moins stressé quand vous commencerez à prendre plus de responsabilités sur le lieu de travail.

Parlant des responsabilités en milieu de travail, profitez de toutes les occasions possibles pour acquérir de l'expérience. Que ce soit entrer des données, faire des recherches, coopérer avec des collègues dans un contrat de service ou pour mille autres tâches, chaque minute d'expérience acquise vous aidera pour l'avenir.

Enfin, ne croyez pas que tout vous est dû. Faites ce qu'il faut pour arriver au bout du processus de désignation, montrez que vous êtes disposé à payer le prix et les récompenses viendront d'elles-mêmes lorsque vous serez prêt.

Vous êtes manifestement très occupée, que faites-vous pour vous détendre ?

CD : Les périodes calmes avec famille et amis sont une priorité, ainsi que l'exercice et le golf. Mais l'une des choses que j'aime le plus est l'univers de la mode du maquillage. C'est probablement mon passe-temps favori en dehors du travail. 🎨



APPRAISER'S REQUIREMENT OF 'GOOD FAITH'

Part 2 - Non-contractual 'good faith'

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

VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



"IT IS QUITE COMMON FOR QUESTIONS TO ARISE OVER THE OWNERSHIP OF BUILDINGS, STRUCTURES AND OTHER ITEMS THAT ARE ON THE LAND AT THE TIME OF SALE OR AT THE END OF A TENANCY."

Introduction

This is the second part of a consideration of the phrase 'good faith'¹ in the Appraisal Institute of Canada (AIC) *Code of Conduct (Code)*:

Members of the AIC pledge to conduct themselves in a manner that is not detrimental to the public, the AIC or its members, or the real property appraisal profession. Members' relationships with other members, the AIC and the public shall be governed by courtesy and **good faith** and respect the AIC and its procedures. [Emphasis added.]

Regulation 5.1.2 of the *Consolidated Regulations* (2014) of the AIC (*Regulations*) and *Canadian Uniform Standard Professional Appraisal Practices (CUSPAP)* Ethics Standard Rule 4.1 also refer to good faith.

In the previous article, the Supreme Court of Canada decision in *Bhasin v. Hrynew* 2014 SCC 71 (*Bhasin*) was reviewed to determine the extent of the obligation of good faith in contractual relations. The court recognized a new common law duty in relation to good faith. It is a duty to honestly perform contractual obligations and to avoid conduct that would frustrate the reasonable commercial expectations of the parties.

While *Bhasin* provides direction to AIC members regarding contractual relations, this is only one aspect of the obligation

of good faith in the *Code*. The obligation exists whether or not there is a contract.

Direction from the courts

A computerized search of Canadian federal statutes for the phrase 'good faith' results in 498 hits covering a wide variety of legislation. A similar magnitude of hits would be found in provincial and territorial legislation. The use of the phrase 'good faith' is pervasive in our laws. However, a crisp articulation of good faith is elusive.

The phrase has no technical meaning.² Often, statutory definitions do no more than equate good faith with honesty. Other definitions go a little further saying that an act is performed in good faith if done honestly, whether negligently or not.³

Some courts have juxtaposed 'good faith' with 'bad faith,' stating that the former is merely the absence of the latter.⁴ With respect, this simply leads one to ask what is meant by 'bad faith.' Another approach is to rely upon legal dictionaries such as *Black's Law Dictionary*.

It is sometimes said that the requirement of good faith is twofold: a) honest statements or conduct and b) no ulterior motive.⁵ Good faith can go beyond personal honesty and absence of malice. It may require some other quality, state of mind or knowledge. Good faith is more than 'honest ineptitude.'⁶



One judge observed that “... good faith is founded on honesty. It is not equivalent to saintliness. It is not devoid of self-interest...”⁷ “Negligence, stupidity, or blindness to what others might be well able to see are not equivalent to lack of good faith.”⁸

In the absence of any particular context, the core of ‘good faith’ is honesty. Circumstances dictate the nature and extent of the obligation.

AIC Professional Practice Committees will find direction from the following:⁹

66 ... The concept of good faith has been defined in various ways:

“A thing is deemed to be done in good faith if it is done honestly, whether or not it is done negligently.”

“Good faith: Honesty of intention, and freedom from knowledge of circumstances which ought to put the holder on inquiry.”

67 Honestly considering known facts before rendering a decision is another hallmark of acting in good faith. By contrast, a board that acts unreasonably and arbitrarily and without the degree of fairness, openness, and impartiality required of it may be found to have acted in bad faith.

An alternative expression of the good faith obligation for those exercising powers and duties analogous to AIC Professional Practice committees follows:¹⁰

The absence of good faith may be found in a reckless or capricious approach to the exercise of the power in question. The term ‘good faith’ is not to be considered in isolation from the process to which it is applied ... An honest attempt to exercise the power is not demonstrated merely by the absence of dishonesty or malice or personal interest ... Good faith requires more than the absence of bad faith. It requires a conscientious approach to the exercise of power.

Regulation 5.9 (Member on Member Complaints) contemplates sanctions

for AIC members making complaints against other AIC members in the absence of good faith. A court decision relating to complaints under securities legislation may provide some insight into what good faith requires in the context of Regulation 5.9.¹¹ The member originating the complaint should expect to have to establish an honest belief arising after considering sufficient information that there was a violation of the *Bylaws, Code, Regulations, Policies or CUSPAP*.¹²

AIC members’ obligation of good faith

Certain relationships automatically import good faith. Employment, insurance, franchising and construction tendering are examples. *Bhasin* extended the law by establishing that good faith is necessary in every contract situation.

AIC members voluntarily accept the requirement of good faith, but they have not delineated the characteristics of their obligation.

At a minimum, an AIC member’s obligation of good faith, as set out in the *Code*, demands honesty and candour in one’s dealings with others. Depending on the context, it can mean more. Good faith will not be demonstrated where one is reckless or turns a blind eye to circumstances. Once a member is fixed with knowledge, good faith will be demonstrated if actions are consistent with an effort to act honestly, and likely without ulterior motive, in the face of that knowledge.


Perhaps a good working definition of ‘good faith’ satisfactory for the purposes of the *Code* is that which appears in the 9th edition of *Black’s Law Dictionary*:¹³

A state of mind consisting in
 (1) honesty in belief or purpose,
 (2) faithfulness to one’s duty or obligation,
 (3) observance of reasonable commercial standards of fair dealing in a given trade or business, or (4) absence of intent

to defraud or to seek unconscionable advantage. – Also termed *bona fides*.

References

- 1 *Canadian Property Valuation*, Vol. 59, Book 2, 2015, page 34
- 2 *Discovery Enterprises Inc. v. Ebco Industries Ltd.*, [2002] B.C.J. No. 1957 (B.C.S.C.)
- 3 Examples: *Sale of Goods Act*, R.S.A. 2000, c. S-2, s. 2(1); *Sale of Goods Act*, R.S.B.C. 1996, c. 410, s. 2; *Sale of Goods Act*, R.S.O. 1990, c. S.1, s. 1(2)
- 4 *Mogridge v. Clapp*, [1892] 3 Ch 382 at 391 [UK]
- 5 See for example *Central Estates (Belgravia) Ltd v Woolgar* [1971] 3 All ER 647, [1972] 1 QB 48 at 55
- 6 *Mid Density Developments Pty Ltd v. Rockdale Municipal Council* (1993), 44 FCR 290 at 299-300; 116 ALR 460 at 468-469
- 7 *1172773 Ontario Ltd. v. Bernstein*, [2000] O.J. No. 4102 (Ont.S.C.J.) at para. 38
- 8 *Official Trustee in Bankruptcy v. Mitchell* (1992), 16 Fam LR 87 at 95 [Aust.]
- 9 *Vigliotti v. Canada (Attorney General)*, [2001] O.J. No. 2845 (Ont.S.C.J.)
- 10 *Applicant WAFV of 2002 v. Refugee Review Tribunal*, BC200300027 [2003] FCA 16 at [39]
- 11 *Silver v. Imax Corp*, 2009 CarswellOnt 874 (Ont. S.C.J.)
- 12 *Consolidated Regulations* (2014) of the Appraisal Institute of Canada, clauses 5.1.1 - 5.1.5
- 13 St. Paul: West Publishing Co., 2004, Thomson Reuters, 2009

This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions arising from this article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. 



EXIGENCE DE « BONNE FOI » DE L'ÉVALUATEUR

Partie 2 - « Bonne foi » non contractuelle

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

MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS, AVOCAT-PROCUREUR



« DES QUESTIONS
SURVIENNENT SOUVENT
SUR LA PROPRIÉTÉ DES
IMMEUBLES, STRUCTURES
ET AUTRES ÉLÉMENTS
PRÉSENTS SUR LE
TERRAIN AU MOMENT DE
LA VENTE OU À LA FIN
DE LA LOCATION. »

Introduction

Ce document est la deuxième partie d'une considération de l'expression « bonne foi » dans le *Code de conduite (le Code)* de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) :

Les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) s'engagent à se conduire d'une manière qui ne portera pas préjudice au public, à l'ICE ou à ses membres, ou à la profession d'évaluateur immobilier. Les relations des membres avec d'autres membres, avec l'ICE et avec le public doivent être marquées par la courtoisie et la **bonne foi**, en plus de respecter l'ICE et ses procédures. [Emphase ajoutée.]

Le règlement 5.1.2 des *Règlements consolidés* (2014) de l'ICE (les *Règlements*) et la règle 4.1 de la Norme relative aux questions d'éthique des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* font aussi référence à la notion de bonne foi.

Dans l'article précédent, nous avons examiné la décision de la Cour suprême du Canada dans *Bhasin c. Hrynew* 2014 SCC 71 (*Bhasin*) afin de déterminer la portée de l'obligation de bonne foi dans des relations contractuelles. La cour a reconnu un nouveau devoir en *common law* en ce qui a trait à la bonne foi. Il est obligatoire de s'acquitter honnêtement des obligations contractuelles et d'éviter une conduite qui pourrait frustrer les attentes commerciales raisonnables des parties.

Alors que l'affaire *Bhasin* émet une directive aux membres de l'ICE concernant les relations contractuelles, ce n'est là qu'un aspect de l'obligation

de bonne foi du *Code*. L'obligation existe qu'il y ait contrat ou non.

Directive des tribunaux

Une recherche informatique de l'expression « bonne foi » dans les statuts fédéraux canadiens a dégagé 498 cas couvrant un large éventail de lois. Une recherche des lois provinciales et territoriales livrerait les mêmes résultats. On retrouve l'expression « bonne foi » partout dans nos lois. Toutefois, il est difficile de cerner clairement la notion de bonne foi.

L'expression n'a pas de signification technique.¹ Souvent, les définitions prévues par la loi ne font rien de plus que d'établir une équivalence entre bonne foi et honnêteté. D'autres définitions vont un peu plus loin, précisant qu'un geste est posé de bonne foi s'il est fait honnêtement, négligemment ou non.²

Certains tribunaux ont juxtaposé « bonne foi » avec « mauvaise foi », déclarant que la première est simplement l'absence de la seconde.³ Ce qui nous amène à nous demander tout simplement ce qu'on entend par « mauvaise foi ». Une autre approche consiste à se fier sur les dictionnaires juridiques tels le *Black's Law Dictionary*.

On dit parfois que l'exigence de bonne foi a deux volets : a) déclarations et conduites honnêtes et b) sans arrière-pensée.⁴ La bonne foi peut aller au-delà de l'honnêteté personnelle et de l'absence de malice. Elle peut exiger d'autres qualités, états d'esprit ou connaissances. La bonne foi est plus qu'une simple « honnête ineptie ».⁵



Un juge a observé que « la bonne foi repose sur l'honnêteté. Elle n'est pas l'équivalent de la sainteté. Elle n'est pas dénuée d'intérêt personnel... »⁶ « La négligence, la stupidité ou l'aveuglement envers ce que les autres devraient normalement être en mesure de comprendre n'est pas l'équivalent d'un manque de bonne foi ».⁷

En l'absence de tout contexte particulier, la notion centrale de la « bonne foi » est l'honnêteté. Les circonstances dictent la nature et la portée de l'obligation.

Le Comité de la pratique professionnelle de l'ICE trouvera des indications dans les passages suivants :⁸

66 ... La notion de bonne foi a été définie de diverses manières :

« Une chose est considérée comme ayant été faite de bonne foi si elle a été faite honnêtement, qu'elle ait été faite négligemment ou non. »

« Bonne foi : honnêteté d'intention en l'absence de connaissance de circonstances qui devraient susciter une enquête. »

67 Une prise en considération honnête des faits connus avant de prendre une décision est un autre signe de bonne foi. Par contre, un conseil d'administration qui agit de façon déraisonnable et arbitraire et sans l'équité, l'ouverture et l'impartialité qu'on est en droit de s'attendre de lui peut être jugé comme agissant de mauvaise foi.

Voici une expression de rechange à l'obligation d'agir de bonne foi pour ceux qui exercent des pouvoirs et des devoirs analogues à ceux des comités de pratique professionnelle de l'ICE :⁹

L'absence de bonne foi peut résulter d'une approche téméraire et arbitraire de l'exercice du pouvoir en cause. Le terme « bonne foi » ne doit pas être pris en considération en faisant abstraction du processus auquel il est appliqué... Une honnête tentative d'exercer le pouvoir n'est pas démontrée par la simple absence de malhonnêteté, de malice ou d'intérêt personnel... La bonne foi exige plus que l'absence de mauvaise foi. Elle exige une approche consciencieuse à l'exercice du pouvoir.

Le règlement 5.9 (plaintes d'un membre contre un autre membre) envisage des sanctions contre un membre de l'ICE qui porte plainte contre d'autres membres de l'ICE en l'absence de bonne foi. Une décision de la cour concernant les plaintes en vertu des lois sur les valeurs mobilières permet de mieux comprendre ce qu'exige la bonne foi dans le contexte du règlement 5.9.¹⁰ Le membre qui porte plainte devrait s'attendre à devoir établir une honnête conviction, après avoir pris connaissance de suffisamment d'informations, qu'il y a eu manquement aux *Règlements administratifs, Code, Règlements, politiques* ou *NUPPEC*.¹¹

Obligation des membres de l'ICE d'agir de bonne foi

Certaines relations commandent automatiquement la bonne foi; l'emploi, l'assurance, le franchisage et la soumission dans le domaine de la construction en sont de bons exemples. Le cas *Bhasin* a élargi la portée de la loi en établissant que la bonne foi est nécessaire dans toute situation contractuelle.

Les membres de l'ICE se soumettent volontairement à l'exigence de bonne foi, mais ils n'ont pas défini les caractéristiques de cette obligation.

Au minimum, l'obligation de bonne foi d'un membre de l'ICE, telle que prévue par le *Code*, exige honnêteté et candeur dans ses relations avec les autres. Le contexte peut exiger davantage. Quelqu'un qui est imprudent ou qui ne tient pas compte des circonstances ne fait pas montre de bonne foi. Une fois au courant des faits, un membre fait preuve de bonne foi si ses actions sont conformes à un effort pour agir honnêtement et sans arrière-pensée face à ces connaissances.

Une définition ad hoc de « bonne foi » qui pourrait être satisfaisante aux fins du *Code* est celle qui apparaît dans la 9^e édition du *Black's Law Dictionary*:¹²

Un état d'esprit consistant en (1) honnêteté de croyance ou de but, (2) fidélité envers son devoir ou son obligation, (3) observation de normes commerciales raisonnables d'utilisation équitable dans un métier ou une affaire

ou (4) absence d'intention de frauder ou d'abuser. – Aussi appelée *bona fides*.

Références

- 1 Évaluation *immobilière au Canada*, Vol. 59, Tome 2, 2015, page 34. *Discovery Enterprises Inc. v. Ebco Industries Ltd.*, [2002] B.C.J. No. 1957 (B.C.S.C.)
- 2 Exemples : *Sale of Goods Act*, R.S.A. 2000, c. S-2, s. 2(1); *Sale of Goods Act*, R.S.B.C. 1996, c. 410, s. 2; *Sale of Goods Act*, R.S.O. 1990, c. S.1, s. 1(2)
- 3 *Mogridge c. Clapp*, [1892] 3 Ch 382 à 391 [UK]
- 4 Voir par exemple *Central Estates (Belgravia) Ltd c. Woolgar* [1971] 3 All ER 647, [1972] 1 QB 48 à 55
- 5 *Mid Density Developments Pty Ltd c. Rockdale Municipal Council* (1993), 44 FCR 290 à 299-300; 116 ALR 460 à 468-469
- 6 *1172773 Ontario Ltd. c. Bernstein*, [2000] O.J. No. 4102 (Ont.S.C.J.) au para. 38
- 7 *Official Trustee in Bankruptcy c. Mitchell* (1992), 16 Fam LR 87 à 95 [Aust.]
- 8 *Vigliotti c. Canada (Procureur général)*, [2001] O.J. No. 2845 (Ont.S.C.J.)
- 9 *Applicant WAFV of 2002 c. Refugee Review Tribunal*, BC200300027 [2003] FCA 16 à [39]
- 10 *Silver c. Imax Corp*, 2009 CarswellOnt 874 (Ont. S.C.J.)
- 11 *Règlements consolidés* (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs, alinéas 5.1.1 - 5.1.5
- 12 *St. Paul: West Publishing Co.*, 2004, Thomson Reuters, 2009

Le présent article veut susciter la discussion. Il ne devrait pas être considéré à titre de conseil juridique. Les questions que soulève l'article dans des circonstances particulières devraient être adressées à des gens de loi et des évaluateurs praticiens qualifiés.



BEST PRACTICES – EXAMPLES FROM THE FIELD

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

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

"WHEN CONDUCTING APPRAISALS, IT IS HELPFUL TO LOOK AT A BUYER'S PERSPECTIVE AND CONSIDER THEIR ALTERNATIVES AND VIEW OF THE MARKET."

This article represents a collaboration of the Appeal Sub-Committee and is the first of a series that will appear in the 2016 quarterly editions of Canadian Property Valuation magazine. The Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) focuses on a level of practice that can be described as minimum compulsory compliance to meet the 'reasonable appraiser' standard. There is an entire level of performance above the bare minimum that is generally referred to as 'best practices.' The Sub-Committee has identified examples from its collective experience and offers guidance on going above and beyond while ensuring compliance.

Think like a buyer – consider the options

When conducting appraisals, explaining value to a client/purchaser, or testifying as an expert witness, it is helpful to look at a buyer's perspective and consider their alternatives and view of the market.

For example, consider the case of a parcel of land you are asked to appraise. Obviously, the appraiser should use comparable land sales to estimate the market value, but it is equally important to think like a buyer who cannot have the properties that are now sold. The buyer has to find an alternative parcel. Therefore, the appraiser should not only use sales, but any relevant listings of

land for sale. Listings can be a useful reference point on the state of the market at the effective date. If there are not any relevant properties for sale, then maybe the current market value of the subject land is higher than initially thought (due to supply and demand). If there are several alternative sites to purchase, then perhaps the subject value should be adjusted downward.

Therefore, remember to check out available properties besides sales and consider an explanation similar to the above example. Tell the reader if there are alternatives. Use your skills to undertake a proper comparative analysis of the listings, just as you would if they were actual sales.

This procedure seems obvious, but it can be overlooked by many appraisers. Other factors to consider are the motivations involved in the sales. There is usually an interesting story behind every deal. Also, consider the trend of the local economy. For example, a real estate market dependent on oil and natural gas exploration might have declining real estate prices. However, this may not be a factor that is not reflected in the sales data, if the sales occurred prior to the downturn. List prices can provide insight when market conditions change suddenly.

The applicable Appraisal Standard Rule in CUSPAP is 6.2.15 "describe and analyze all data relevant to the



assignment.” Do not let yourself be restricted to considering only sales data when the sales might not tell the whole story.

Contributor:

Peter Lawrek, AACI, P.App

The three times test

Over the course of my career, I have had the privilege to mentor a number of Candidates. One piece of advice that I have shared with these Candidates is to use the ‘three times test; when dealing with any aspect of an assignment that is unusual.

What I define as the three times test is that any unusual aspect of an assignment should be covered at least three times in an appraisal report to ensure that it is not lost on the reader of the report. For example, take an appraisal of a property that includes an extraordinary assumption and assume that this extraordinary assumption involves a change in zoning.

The three times test would see this assumption discussed at least three times in the report. One time might be in the letter of transmittal, where the results of the appraisal are usually summarized. A second time might be either a separate section of the report, summarizing extraordinary assumptions, and/or the limiting conditions section (remember that introducing an extraordinary assumption also requires that an extraordinary limiting condition be added as well). The third could be in the description of land use controls, and/or in the highest and best use discussion.

Better yet, best practices suggest that, when such a critical assumption is made in a report, the appraiser should consider identifying this assumption wherever the value estimate is shown. This could take the form of “the market value estimate, ‘as-if-rezoned’ is \$XXX.” You might think of putting the limitation on the title page of the report. These suggestions are aimed at making it clear that your



report involves special circumstances that the reader must understand in order to understand the value estimate.

Using the three times test provides some assurance that your appraisal report is not capable of misleading a reader. Common examples of assignment conditions that fit the test are:

- appraisals from blueprints, or other conditions where an ‘as-if-complete’ value is required;
- terms of reference that require the appraiser to disregard a known condition (e.g., a construction defect, or a detrimental condition such as mould);
- appraisal for legal purposes, such as expropriation; and
- retrospective valuations.

It is worthy to note that this advice is not a requirement of *CUSPAP 2014*, but is offered as a suggestion for best practices. When it comes to an interpretation that a report is capable of misleading a reader, the best advice is to err on the side of caution. A report that is deemed to be misleading is a serious allegation,

and could potentially attract an Ethics violation (see *CUSPAP* Ethics Standard Rule 4.2.3 and Ethics Standard Comment 5.3). A misleading report can be through ‘omission’ or ‘commission,’ due to either one large error, or a combination of smaller errors that collectively lead to a report that is deemed to be misleading.

The three times test is an effective tool to ensure that neither an erroneous omission, nor an error by commission, would lead to the judgment that your report could mislead a reader.

Contributor:

Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow

When market value is the wrong answer

For AIC members in Ontario, Alberta, Manitoba, New Brunswick and Nova Scotia, the provincial expropriation legislation creates an additional obligation for the appraiser, after addressing the traditional issue of market value. This component of the valuation assignment



relates to 'equivalent reinstatement' or the concept of 'a home for a home.'

In Ontario, the legislation frames the appraiser's task as follows:

INCREASE BY THE BOARD

15. Upon application, therefore, the Board shall, by order, after fixing the market value of lands used for residential purposes of the owner under subsection 14 (1), award such additional amount of compensation as, in the opinion of the Board, is necessary to enable the owner to relocate his or her residence in accommodation that is at least equivalent to the accommodation expropriated.

This is an area that the vast majority of expropriating authorities tend to conveniently ignore and, instead, address only the issue of traditional market value. However, depending on local market conditions at the valuation date, an expropriated homeowner may encounter significant difficulties replacing his or her home in the vicinity of the dwelling expropriated. Most expropriated homeowners have valid reasons for

wanting to stay in a particular area, such as school district boundaries, proximity to employment, family, friends and doctors. In this instance, after estimating traditional market value, the appraiser's task is to consider what properties were available to the owner for relocation.

'Equivalent reinstatement' has been interpreted in several ways. It may go beyond replacing the features of the dwelling in terms of replacing the number of bedrooms and baths. It can include amenities such as landscaping, barns, fencing, tennis court, etc. In one case, it included a three-acre vineyard developed and maintained by the owner's family as a recreational and family activity.

The concept that the appraiser should remember was summarized in *Dell Holdings Ltd v Toronto Area Transit Operating Authority* when the Supreme Court of Canada described the interpretation of expropriation legislation as follows:

"The expropriation of property is one of the ultimate exercises of government authority. To take all or part of a person's

property constitutes a severe loss and a very significant interference with a citizen's private property rights. It follows that the power of an expropriating authority should be strictly construed in favour of those whose rights have been affected."

The applicable Appraisal Standard Rules (ASR) in *CUSPAP* include:

ASR 6.6.2: identify the intended use of the appraiser's opinions and conclusions;

ASR 6.2.3: identify the purpose of the assignment including a relevant definition of value;

ASR 6.2.4: identify the scope of work necessary to complete the assignment; and,

ASR 6.2.15: describe and analyze all data relevant to the assignment, as well as any relevant Extraordinary Assumption and/or Extraordinary Limiting Condition

It should go without saying that the appraiser's responsibilities are much higher than a normal assignment when working in provinces with the equivalent reinstatement provision in their expropriation act(s). Members should also be aware that many provinces have more than one Act that provides for compulsory acquisition, and the provisions for compensation can vary, even in the same province.

As per *CUSPAP*, AIC members are required to comply with the applicable legislative and/or licensing requirements for all types of professional services assignments. In some jurisdictions, legislation may limit the qualifications of the practitioner and the legislation supersedes *CUSPAP*.

Contributor:

Bob Robson, AACI, P.App, Fellow 

"AIC MEMBERS ARE REQUIRED TO COMPLY WITH THE APPLICABLE LEGISLATIVE AND/OR LICENSING REQUIREMENTS FOR ALL TYPES OF PROFESSIONAL SERVICES ASSIGNMENTS."



PRATIQUES EXEMPLAIRES – EXEMPLES SUR LE TERRAIN

EN COLLABORATION AVEC LES MEMBRES BÉNÉVOLES DU SOUS-COMITÉ D'APPEL :

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

« EN FAISANT UNE
ÉVALUATION, IL EST
UTILE DE SE METTRE
À LA PLACE DE
L'ACHETEUR, DE PENSER
AUX ALTERNATIVES QUI
S'OFFRENT À LUI ET
DE TENIR COMPTE DU
MARCHÉ. »



Cet article, qui résulte d'une collaboration du Sous-comité d'appel, est le premier d'une série à paraître dans les numéros trimestriels de la revue Évaluation immobilière au Canada en 2016. Les Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) portent sur un niveau de pratique pouvant se décrire comme une conformité obligatoire minimale permettant de rencontrer la norme de l'« évaluateur raisonnable ». Il existe tout un niveau de rendement dépassant le strict minimum généralement appelé « pratiques exemplaires ». Le sous-comité a tiré des exemples de son expérience collective et

donne des conseils pour en faire toujours plus, tout en assurant la conformité.

Pensez comme un acheteur – considérez les options

En faisant une évaluation, en expliquant la valeur à un client/acheteur ou en déposant à titre de témoin expert, il est utile de se mettre à la place de l'acheteur, de penser aux alternatives qui s'offrent à lui et de tenir compte du marché.

Prenez l'exemple d'une parcelle de terrain qu'on vous demande d'évaluer. De toute évidence, l'évaluateur devrait utiliser des ventes de terrains comparables pour estimer la valeur



marchande, mais il est aussi important de penser comme un acheteur qui ne peut avoir les biens immobiliers qui sont vendus maintenant. L'acheteur doit trouver une parcelle de rechange. Ainsi donc, l'évaluateur devrait utiliser non seulement les ventes, mais toute inscription pertinente de terrain à vendre. Les inscriptions peuvent être un point de référence utile sur l'état du marché à la date réelle de l'évaluation. S'il n'y a aucun bien immobilier pertinent à vendre, peut-être que la valeur marchande courante du terrain visé est plus élevée qu'on ne le croyait au départ (en raison de l'offre et de la demande). S'il y a plusieurs autres sites à acheter, peut-être que la valeur du terrain visé devrait être ajustée à la baisse.

Par conséquent, rappelez-vous de vérifier les biens immobiliers disponibles en plus des ventes et pensez à une explication similaire à l'exemple ci-dessus. Dites au lecteur s'il y a des alternatives. Usez de vos compétences pour faire une analyse comparative appropriée des inscriptions, tout comme vous le feriez s'il s'agissait de ventes réelles.

Cette procédure semble évidente, mais beaucoup d'évaluateurs peuvent la négliger. D'autres facteurs à considérer sont les motivations qui sous-tendent les ventes. Une histoire intéressante se cache habituellement derrière chaque marché. De plus, songez à la tendance de l'économie locale. Par exemple, un marché immobilier qui dépend de l'exploration du pétrole et du gaz naturel pourrait offrir des prix immobiliers en déclin. Toutefois, cela ne peut être un facteur que ne reflètent pas les données de vente, si les ventes sont survenues avant le déclin. Les prix courants peuvent donner un aperçu lorsque les conditions du marché changent soudainement.

La règle applicable de la norme visant les activités d'évaluation des *NUPPEC* est 6.2.15 : « décrire et analyser toutes les données pertinentes au contrat de service ». Ne vous limitez pas aux seules données



de vente quand les ventes ne racontent peut-être pas toute l'histoire.

Collaborateur :
Peter Lawrek, AACI, P.App

Le test des trois fois

Au cours de ma carrière, j'ai eu le privilège d'accompagner plusieurs stagiaires. Un conseil que je leur ai donné est d'utiliser le « test des trois fois » quand ils se retrouvent devant tout aspect d'un contrat de service qui est inhabituel.

Ce que j'appelle le test des trois fois, c'est tout aspect atypique d'un contrat de service qui devrait être traité au moins trois fois dans le rapport d'évaluation, pour s'assurer que le lecteur du rapport ne le perde pas de vue. Par exemple, prenons l'évaluation d'un bien immobilier qui comprend une hypothèse extraordinaire et qui présume que cette hypothèse extraordinaire implique un changement de zonage.

Ce test des trois fois serait cette hypothèse abordée au moins trois fois dans le rapport. La première fois pourrait être dans la lettre d'accompagnement, où les résultats de l'évaluation sont normalement résumés. La deuxième fois pourrait être dans une section distincte du rapport dressant le sommaire des hypothèses extraordinaires et/ou dans la section des conditions limitatives

(rappelez-vous qu'en introduisant une hypothèse extraordinaire, vous devez y joindre une condition limitative exceptionnelle). La troisième fois pourrait être dans la description des contrôles de l'utilisation des terres et/ou dans la discussion sur l'utilisation optimale.

Encore mieux, les pratiques exemplaires donnent à penser que, lorsqu'une telle hypothèse critique est faite dans un rapport, l'évaluateur devrait songer à inclure cette hypothèse partout où figure l'estimation de la valeur. Cela pourrait se lire ainsi : « l'estimation de la valeur marchande, dans le nouveau zonage », est de XXX \$ ». Vous pourriez penser à indiquer la limite sur la page titre du rapport. Ces suggestions veulent rendre clair que votre rapport vise des circonstances spéciales dont le lecteur doit être informé pour bien comprendre l'estimation de la valeur.

Le test des trois fois vous donne une certaine assurance que votre rapport d'évaluation ne pourra pas tromper un lecteur. Voici des exemples courants où les conditions d'un contrat de service passent la rampe :

- évaluations à partir de plans, ou autres conditions où l'on requiert une valeur « comme si complété » ;
- mandat qui oblige l'évaluateur à ignorer une condition connue



(p. ex. un défaut de construction ou une condition nuisible comme la moisissure);

- évaluation pour des fins légales, comme une expropriation; et
- évaluations rétrospectives.

Il est à noter que ce conseil n'est pas une exigence des *NUPPEC 2014*, mais il est offert comme suggestion de pratique exemplaire. Quand on peut conclure qu'un rapport est susceptible de tromper le lecteur, il vaut mieux errer du côté de la prudence. Un rapport réputé trompeur est une allégation grave et il pourrait entraîner une violation de l'éthique (voir la règle 4.2.3 et le commentaire 5.3 de la norme relative aux questions d'éthique dans les *NUPPEC*). Un rapport trompeur peut résulter d'une « omission » ou d'une « commission » due à une grave erreur ou encore à une combinaison d'erreurs moins graves qui, mises ensemble, font qu'un rapport est considéré comme trompeur.

Le test des trois fois est un instrument utile pour assurer que ni une omission erronée ni une erreur par commission ne mènerait à la conclusion que votre rapport pourrait tromper le lecteur.

Collaborateur :

Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow

Quand la valeur marchande n'est pas la bonne réponse

Pour les membres de l'ICE en Ontario, en Alberta, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, la législation provinciale en matière d'expropriation crée une obligation supplémentaire pour l'évaluateur après avoir réglé la question de la valeur marchande traditionnelle. Cette composante du contrat de service d'évaluation concerne le « rétablissement équivalent » ou la notion d'« une maison pour une maison ».

En Ontario, la loi encadre ainsi le travail de l'évaluateur :

Augmentation par la Commission 15. Sur demande à cet effet, et après avoir fixé, aux termes du

paragraphe 14 (1), la valeur marchande du bien-fonds qu'un propriétaire utilise à des fins d'habitation, la Commission adjuge par ordonnance au propriétaire l'indemnité supplémentaire qu'elle estime nécessaire afin qu'il puisse se réinstaller dans un logement au moins équivalent au logement exproprié.

C'est là un domaine que la grande majorité des autorités expropriantes tendent à ignorer, sans inconvénient, alors qu'elles traitent seulement la question de la valeur marchande traditionnelle. Cependant, selon les conditions du marché local à la date d'évaluation, un propriétaire exproprié peut avoir beaucoup de difficulté à remplacer sa maison dans le voisinage de l'habitation expropriée. La plupart des propriétaires expropriés ont des raisons valides de rester dans un secteur particulier, comme les limites d'un arrondissement scolaire, la proximité de leur emploi, de leur famille, leurs amis et leurs docteurs. Dans ce cas, après avoir estimé la valeur marchande traditionnelle, la tâche de l'évaluateur est de regarder quels biens immobiliers étaient disponibles pour la relocalisation du propriétaire.

On a interprété le « rétablissement équivalent » de plusieurs façons. Cela peut être plus que remplacer les caractéristiques de l'habitation, qu'il s'agisse du nombre de chambres à coucher ou de salles de bain. Cela peut inclure des commodités comme l'aménagement paysager, une grange, une clôture, un court de tennis, etc. Dans un cas, il incluait une vigne de trois acres développée et entretenue par la famille du propriétaire comme une activité récréative et familiale.

Le concept dont l'évaluateur doit se souvenir se résume dans la cause *Régie des transports en commun de la région de Toronto c. Dell Holdings Ltd.*, où la Cour suprême du Canada interprète les lois concernant l'expropriation de la manière suivante :

« L'expropriation d'un bien est

l'un des pouvoirs gouvernementaux qui n'est exercé qu'en dernier ressort. L'expropriation totale ou partielle d'un bien appartenant à une personne constitue une grave perte ainsi qu'une atteinte très importante aux droits privés de propriété des citoyens. Il s'ensuit que le pouvoir d'une autorité expropriante devrait être interprété de façon stricte en faveur des personnes dont les droits sont touchés. »

Les règles applicables de la norme relative aux activités d'évaluation des *NUPPEC* incluent :

Règle 6.2.2 : [l'évaluateur doit préciser] l'utilisation prévue de ses opinions et de ses conclusions;

Règle 6.2.3 : [l'évaluateur doit préciser] l'objectif du contrat de service, y compris une définition pertinente de la valeur à déterminer;

Règle 6.2.4 : [l'évaluateur doit préciser] l'envergure des travaux requis pour réaliser le contrat de service; et

Règle 6.2.15 : [l'évaluateur doit] décrire et analyser toutes les données pertinentes au contrat de service, ainsi que toute hypothèse extraordinaire et/ou condition limitative exceptionnelle pertinente.

Il va sans dire que les responsabilités de l'évaluateur sont beaucoup plus grandes que pour un contrat de service normal lorsqu'il travaille dans une province appliquant la disposition de rétablissement équivalent dans sa législation sur l'expropriation. Les membres devraient également savoir que plusieurs provinces ont plus d'une loi prévoyant l'acquisition obligatoire, alors que les dispositions sur la compensation peuvent varier, même au sein d'une province.

Conformément aux *NUPPEC*, les membres de l'ICE doivent respecter les exigences de la législation et/ou de la délivrance de permis pour tous les types de contrats de service professionnels. Dans certaines provinces, la législation peut limiter les qualifications d'un évaluateur et avoir prééminence sur les *NUPPEC*.

Collaborateur :

Bob Robson, AACI, P.App, Fellow 



MORTGAGE BROKERS VALUE TIM'S OPINION

Tim is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Mortgage brokers rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - to provide an unbiased and independent opinion of the value of real estate assets during mortgage financing and refinancing, underwriting and feasibility studies and more. If it involves real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Mortgage Finance Valuations | Consulting Appraisal Review | Pre-Sale Market Value Appraisals

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

NEW AIC ADVERTISING CAMPAIGN

In 2016, new options are being added to our inventory of advertisements. These ads will personalize and target a very specific professional audience and highlight the services that appraisers can provide these professionals in their line of work.

These ads will be placed in trade publications and online sites that our audiences actively visit. Some mainstream advertising will also be done on Google, social media sites and national print outlets, such as the *Globe and Mail*.

FINANCIAL EXPERTS VALUE DIANE'S OPINION

Diane is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Accountants, investors and financial planners rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - for unbiased opinions and trusted advice on the value of real estate, including expert testimony before judicial and quasi-judicial bodies. Property taxes, estate settlement, foreclosures, retirement planning, capital gains tax, asset reorganization, ERIS, mergers, acquisitions, and more - if it involves real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Valuations | Consulting | Appraisal Review | Due Diligence

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

GOVERNMENTS VALUE SIMON'S OPINION

Simon is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Municipal, provincial and federal governments rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - for unbiased, knowledgeable and unbiased opinions about public property, including: expropriation, right-of-way, assessments, market rent analysis, acquisitions, disposals, income tax and property tax valuation, highest and best use and more. If it involves real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Valuations | Consulting | Appraisal Review | Due Diligence

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

LAWYERS VALUE LAURA'S OPINION

Laura is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Lawyers rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - to provide an unbiased and independent opinion of the value of real estate assets for a wide range of issues, including: matrimonial disputes, bankruptcy proceedings, tax fraud, expropriation, property tax appeals, foreclosures, partner disputes, estate planning, or proceeds of crime. AIC-designated appraisers are also expert witnesses of choice and recognized by judicial and quasi-judicial bodies. If it involves real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Valuations | Consulting | Appraisal Review | Due Diligence

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

REAL ESTATE BROKERS VALUE PAUL'S OPINION

Paul is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Commercial real estate agents rely on AIC appraisers - AACI™ - to provide comprehensive and independent opinions of value to their clients when making real estate investment decisions, including expert testimony before judicial and quasi-judicial bodies. Highest and best use, feasibility analysis, listing analysis and other specialized property analysis services - if it involves commercial real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Valuations | Consulting | Appraisal Review | Reserve Fund Studies | Due Diligence

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

REALTORS® VALUE JASMINE'S OPINION

Jasmine is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Residential Realtors® rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - to provide comprehensive and independent opinions of value to their clients when purchasing or selling a home. This due diligence helps clients make fully informed property decisions. If it involves residential real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Mortgage Finance Valuations | Consulting Appraisal Review | Pre-Sale Market Value Appraisals

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada

PROPERTY MANAGERS VALUE ALEX'S OPINION

Alex is an AIC-designated appraiser, a Canadian real estate valuation expert. Property managers and condominium owners rely on AIC appraisers - AACI™ and CRA™ - to provide an unbiased and independent opinion for: reserve fund studies, depreciation reports, setting market rents and market value, probability analysis and more. When legal disputes call for valuations from expert witnesses, AIC-designated appraisers are also expert witnesses of choice and recognized by judicial and quasi-judicial bodies. If it involves real estate, involve an AIC-designated appraiser.

Valuations | Consulting | Appraisal Review | Reserve Fund Studies | Due Diligence

Find an AIC-designated appraiser
AICanada.ca

Appraisal Institute of Canada



NOUVELLE CAMPAGNE DE PUBLICITÉ DE L'ICE

En 2016, nous ajouterons de nouvelles options à notre inventaire de publicités. Ces annonces cibleront de façon personnalisée un auditoire de professionnels très spécifique et feront ressortir les services que les évaluateurs peuvent rendre à ces professionnels dans l'exercice de leurs fonctions.

Ces annonces seront insérées dans des revues professionnelles et sur des sites en ligne que nos auditoires visitent activement. Une publicité grand public sera aussi faite par Google, les sites de médias sociaux et de grands quotidiens nationaux tels le *Globe and Mail*.

LES COURTIER EN HYPOTHÈQUE VALORISENT L'OPINION DE TIM

Tim est un évaluateur désigné de l'ICE, un expert en évaluation immobilière au Canada. Les courtiers en hypothèque comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir un avis impartial et indépendant sur la valeur des actifs immobiliers, notamment lors de financements et de refinancements, souscriptions et études de faisabilité. Lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluation de financement hypothécaire | Consultation
Examen d'évaluation | Analyse de marché prévente

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES AVOCATS VALORISENT L'OPINION DE LAURA

Laura est une évaluateur désigné de l'ICE, une experte en évaluation immobilière au Canada. Les avocats comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir des avis impartiaux et indépendants sur la valeur de l'immobilier dans un large éventail de domaines, y compris : litige matrimonial, procédures de faillite, fraude fiscale, expropriation, appel de l'impôt foncier, location, litige entre partenaires, de règlement de succession ou produits de la criminalité. Les évaluateurs désignés de l'ICE sont également des témoins experts prisés et sont reconnus par les organismes judiciaires et quasi judiciaires. Lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluations | Consultation | Examen d'évaluation | Diligence raisonnable

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES GOUVERNEMENTS VALORISENT L'OPINION DE SIMON

Simon est un évaluateur désigné de l'ICE, un expert en évaluation immobilière au Canada. Les gouvernements à l'échelle municipale, provinciale et fédérale comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir des avis factuels, actualisés et impartiaux en matière de propriété publique, y compris : expropriation, droit de passage, servitudes, analyse de marché local, acquisitions, aliénations, impôt sur le revenu, évaluation de l'impôt foncier, utilisation optimale et bien plus. Lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluations | Consultation | Examen d'évaluation | Diligence raisonnable

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES EXPERTS FINANCIERS VALORISENT L'OPINION DE DIANE

Diane est une évaluateur désigné de l'ICE, une experte en évaluation immobilière au Canada. Les experts financiers comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir un avis impartial et des conseils judiciaires sur la valeur de l'immobilier, y compris des témoignages d'experts devant des organismes judiciaires et quasi judiciaires. Que ce soit pour des questions d'impôt foncier, de règlement de succession, de forclusion, de justification de la réserve, d'impôt sur les gains en capital, de gestion des actifs de l'ICE, de faillite, d'acquisitions et bien plus — lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluations | Consultation | Examen d'évaluation | Diligence raisonnable

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES GESTIONNAIRES IMMOBILIERS VALORISENT L'OPINION D'ALEX

Alex est un évaluateur désigné de l'ICE, un expert en évaluation immobilière au Canada. Les gestionnaires immobiliers comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir des avis impartiaux et indépendants sur : études de fonds de réserve, rapports de dépréciation, établissement des loyers du marché et de la valeur marchande, analyses de rentabilité et plus encore. Lorsque des litiges nécessitent des évaluations de la part d'experts, les évaluateurs désignés de l'ICE sont alors des témoins experts prisés et sont reconnus par les organismes judiciaires et quasi judiciaires. Lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluations | Consultation | Examen d'évaluation | Études de fonds de réserve | Diligence raisonnable

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES AGENCES ET COURTIER IMMOBILIERS VALORISENT L'OPINION DE JASMINE

Jasmine est une évaluateur désigné de l'ICE, une experte en évaluation immobilière au Canada. Les agences et courtiers immobiliers comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir des avis complets et indépendants en matière d'évaluation pour leurs clients lors de l'achat ou de la vente d'une propriété. Grâce à leur diligence, les clients peuvent prendre des décisions éclairées lors d'une transaction immobilière. Lorsque vous songez à l'immobilier, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluation de financement hypothécaire | Consultation
Examen d'évaluation | Analyse de marché prévente

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

Institut canadien des évaluateurs

LES COURTIER IMMOBILIERS VALORISENT L'OPINION DE PAUL

Paul est un évaluateur désigné de l'ICE, un expert en évaluation immobilière au Canada. Les agents d'immobilier commerciaux comptent sur les évaluateurs de l'ICE — les AACI[®] et les CRA[®] — pour obtenir des avis complets et indépendants en matière d'évaluation pour leurs clients qui doivent prendre une décision liée à l'immobilier, y compris des témoignages d'experts devant des organismes judiciaires et quasi judiciaires. Utilisation optimale, analyse de faisabilité, analyse de location à bail et autres services optionnels d'analyse de propriétés sont au nombre de leurs compétences. Lorsque vous songez à l'immobilier commercial, songez à un évaluateur désigné de l'ICE.

Évaluations | Consultation | Examen d'évaluation | Études de fonds de réserve | Diligence raisonnable

Trouvez un évaluateur désigné de l'ICE
ICEcanada.ca

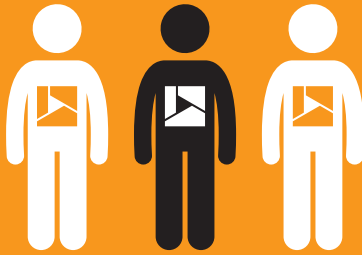
Institut canadien des évaluateurs



2015 Outcomes / Résultats de 2015

AIC BY THE NUMBERS / L'ICE EN CHIFFRES

Based on January 1, 2015 to December 31, 2016 / Basés sur la période du 1^{er} janvier 2015 au 31 décembre 2016



MEMBERSHIP

- 3.1% increase of active membership
- 9% increase in Candidate Members
- 16% increase in Student Members
- *Augmentation de 3,1 % des membres actifs*
- *Augmentation de 9 % des membres stagiaires*
- *Augmentation de 16 % des membres étudiants*

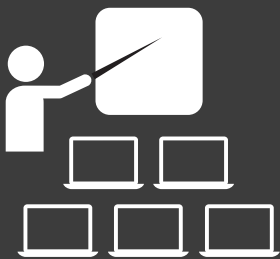
AIC Program of Studies

- 12.6% increase in students registered with AIC Program of Studies through UBC since 2014 (1,120 vs 995)
 - 13.7% increase in students who are not registered in the AIC Program of Studies, but are taking AIC's courses offered through UBC (380 vs 432)
 - 697 participants in AIC 101: Introduction to the Appraisal Profession webinar (a pre-requisite for Candidate Membership)



Programme d'études de l'ICE

- *Augmentation de 12,6 % du nombre d'étudiants inscrits au Programme d'études de l'ICE donné par UBC depuis 2014 (1 120 contre 995)*
 - *Augmentation de 13,7 % du nombre d'étudiants non-inscrits au Programme d'études de l'ICE mais qui suivent des cours de l'ICE offerts par UBC (432 contre 380)*
 - *697 participants au cours ICE 101: Introduction à la profession d'évaluateur par webinar (préalable au statut de membres stagiaire)*



PPS Webinar: 918 members participated in a Professional Practice webinar versus 200 participants in 2014

Webinaire du SPP : 918 membres ont participé au webinaire sur la Pratique professionnelle contre 200 participants en 2014

Website:

- 354,830 visitors (14% increase from 2014)
- 51% new visitors; 49% repeat visitors
- 100,962 visits to Find an Appraiser (16% increase from 2014)



Site Web :

- 354 830 visiteurs (augmentation de 14 % par rapport à 2014)
- 51 % nouveaux visiteurs; 49 % visiteurs réguliers
- 100 962 visites pour "Trouver un évaluateur" (augmentation de 16 % par rapport à 2014)



Earned media impressions: more than 696,046,268 impressions

Impressions gagnées dans les médias : plus de 696 046 268

14 840 020

Online and print media impressions: 14,840,020 impressions

Impressions dans les médias en ligne et imprimés : 14 840 020



Social media:

- 51% increase in Twitter
- 23% increase in Facebook
- 10% increase in Linked In group

Médias social :

- *Augmentation de 51 % sur Twitter*
- *Augmentation de 23% sur Facebook*
- *Augmentation de 10% sur Linked In*



CRA DIVERSIFICATION

Here is an example of how a CRA has successfully diversified his practice.



Stephen Otto, CRA is the president/owner of Otto & Company Residential Real Estate Appraisals in London, Ontario. He has over 20 years' experience in the real estate industry, and holds multiple appraisal designations in both Canada and the U.S. He is also the current Chair of the London Chapter of the Appraisal Institute of Canada (AIC), a member of the Canadian Real Estate Association (CREA), the Ontario Real Estate Association (OREA), and the Canadian Employment Relocation Council (CERC).

Assessment Appeals

How did you get started doing assessment appeals?

I was contacted by an individual, who had been referred to me by a local law firm. This individual was quite wary of dealing with the Municipal Property Assessment Corporation (MPAC). They asked for my help in providing them with a quality appraisal that would be submitted to MPAC. I found the work fascinating and very rewarding and have been involved in doing assessment appeals ever since. An offshoot of the assessment appeals has been acting as an expert witness in Assessment Review Board (ARB) hearings.

Did you take additional professional development in this area?

Yes, I have a working relationship with a local expert assessment appeal appraiser P.J. Smith, AACI, P.App and his son

Michael Smith, who were very helpful in providing guidance through the initial stages of my expanding into the assessment appeals area. I have done considerable reading on the subject through online resources such as <http://elto.gov.on.ca/arb/> and <https://www.ombudsman.on.ca/>, as well as other publications and numerous consultations.

How do you ensure that you stay within your CRA scope of practice when doing assessment appeals?

I make absolutely sure that I only take on assessment appeal work that falls within my area of expertise, which means only dealing with vacant or improved residential properties that have up to four self-contained units. Furthermore, my personal philosophy towards my appraisal practice is that I only take on

assignments that I have the competence to complete myself.

What is a typical day like for you when you are doing assessment appeals?

I would typically be contracted to complete an appraisal to determine the true market value of the property, but also to determine whether the property has been assessed in a fair and equitable manner. That means visiting the site, meeting with the owners, researching comparables, liaising with lawyers and MPAC. I also maintain a working knowledge of the *Assessment Act* and the policies and procedures required for effective appeal work. If you do not stay current with the *Act*, the battle will be lost before the fight even gets started. In many cases, I am called on to be an expert

"I would suggest that this specific area of appraisal work is best suited for those with a great deal of patience, and those who can work well in extremely stressful situations."

Continued on page 55.

DIVERSIFICATION D'UN CRA

Voici un exemple de la façon dont un CRA a réussi à diversifier sa pratique.



Stephen Otto, CRA, est le président/propriétaire de Otto & Company Residential Real Estate Appraisals à London, en Ontario. Il possède plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie de l'immobilier et est titulaire de plusieurs désignations dans le domaine de l'évaluation tant au Canada qu'aux É.-U. Il est aussi président du chapitre de London de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), membre de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), de l'Ontario Real Estate Association (OREA) et du Canadian Employment Relocation Council (CERC).

Appels en matière d'évaluation foncière

Comment avez-vous commencé à interjeter appel en évaluation foncière?

J'ai été approché par une personne qui m'avait été recommandée par un cabinet d'avocats local. Cette personne se méfiait de faire affaires avec la Société d'évaluation foncière des municipalités (SEFM). On m'a demandé d'aider en fournissant une évaluation de qualité devant être soumise à la SEFM. Ayant trouvé ce genre de travail fascinant et très gratifiant, je n'ai cessé depuis à faire des appels en matière d'évaluation foncière. Un à côté de ces appels consiste à comparaître en qualité de témoin expert aux audiences de la Commission de révision de l'évaluation foncière.

Avez-vous suivi une formation professionnelle spécialisée dans ce domaine?

Oui, j'ai une relation de travail avec un expert local dans le domaine des appels en matière d'évaluation foncière, P.J. Smith, AACI, P.App et son fils Michael, qui m'ont beaucoup aidé en me conseillant au début de mon expansion dans ce domaine d'évaluation. J'ai fait beaucoup de lectures

sur le sujet grâce à des ressources en ligne telles <http://elto.gov.on.ca/arb/> et <https://www.ombudsman.on.ca/>, ainsi que d'autres publications et de nombreuses consultations.

Comment vous assurez-vous que vous demeurez dans les limites de votre pratique de CRA quand vous préparez des appels en matière d'évaluation foncière?

Je m'assure de n'accepter que des travaux d'appel qui relèvent de mon domaine d'expertise, ce qui signifie seulement des terrains vacants ou des propriétés résidentielles améliorées comptant un maximum de quatre unités de logement. De plus, j'ai pour philosophie personnelle envers ma pratique d'évaluation d'accepter seulement des contrats de service dont j'ai les compétences voulues pour faire moi-même.

À quoi ressemble une journée de travail quand vous êtes en appel d'une évaluation foncière?

On me demande normalement d'effectuer une évaluation afin de déterminer la vraie valeur marchande de la propriété, mais

aussi pour établir si la propriété a été évaluée de façon juste et équitable. Il me faut donc visiter les lieux, rencontrer les propriétaires, faire une recherche des comparables, assurer la liaison avec les avocats et la SEFM. Je me tiens également au fait de la *Loi sur l'évaluation* et sur les politiques et procédures requises pour présenter un appel efficace. Si vous ne vous tenez pas au courant de la *Loi*, vous perdrez la bataille avant même de commencer. Dans de nombreux cas, on m'appelle à témoigner à titre d'expert et de présenter un témoignage à une audience de revue d'une évaluation. Quand vous répondez aux questions d'un avocat en contre-interrogatoire, vous devez être prêt, en qualité de témoin expert, à assumer l'entière responsabilité de votre rapport et vous devez vous assurer que vous êtes en mesure de l'expliquer d'une manière qui démontre clairement votre compétence et votre expertise. Je dois donc passer beaucoup de temps à étudier tous les détails de mon rapport, à prévoir les questions qui pourraient être soulevées et à avoir à portée de la main les renseignements et les ressources à l'appui de mes opinions en matière d'évaluation.

« On éprouve un sentiment d'euphorie, l'assurance d'avoir fait du bon travail et la confirmation d'avoir rendu les meilleurs services possible au client pour parvenir à ce résultat (positif). »

J'oserais dire que cet aspect du travail d'évaluation convient surtout à ceux qui ont beaucoup de patience et à ceux qui excellent dans des situations extrêmement stressantes.

Est-ce une partie importante de votre travail et comment votre pratique en a-t-elle bénéficié?

Mon travail en appel en matière d'évaluation foncière me tient parfois très occupé. Cependant, j'aime aussi plusieurs autres aspects de la profession d'évaluateur et je m'efforce de maintenir une pratique bien équilibrée. Les avantages de cette spécialisation sont que j'ai acquis une bonne connaissance de la *Loi sur l'évaluation* et des procédés entourant le travail d'appel et les audiences de revue. De plus, ce domaine de pratique

a amélioré l'ensemble du produit de mon travail par suite de l'obligation d'élargir mes connaissances des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et mes méthodes de travail afin d'être en mesure de fournir le niveau d'exactitude requis pour passer l'examen approfondi de la SEFM et de l'arbitre.

Quels sont les plus grands défis dans le domaine des appels en matière d'évaluation foncière?

La préparation et la comparution à une audience sont parmi les plus grands défis. La paperasserie et la préparation peuvent être passablement lourdes, de même que le temps investi à assister aux audiences (ce qui peut prendre parfois toute une journée ou même plus

en audience). Un autre défi important concerne la nécessité de se tenir au courant d'une législation sans cesse changeante qui peut être très complexe.

Qu'est-ce qui vous apporte le plus de satisfaction dans ce travail d'appel?

Ce que je trouve le plus gratifiant dans ce genre de travail, c'est quand je reçois un appel d'un client qui m'informe que la SEFM a réduit son évaluation à cause de mon rapport d'évaluation ou quand une audience en arbitrage a un dénouement positif. On éprouve un sentiment d'euphorie, l'assurance d'avoir fait du bon travail et la confirmation d'avoir rendu le meilleur service possible au client pour parvenir à ce résultat. Dans mon expérience de travail, rien ne se compare à ce sentiment. 🌈

Continued from page 53.

witness and provide testimony in an assessment review hearing. When you are being cross-examined by a lawyer, you have to be prepared as an expert witness to be fully accountable for your report, and to ensure that you can explain yourself in a way that clearly demonstrates your competence and expertise. That means spending extra time going over details of my report, anticipating any questions that may arise and having the information and resources at my fingertips to back up my valuation opinions.

I would suggest that this specific area of appraisal work is best suited for those with a great deal of patience, and those who can work well in extremely stressful situations.

Is this a significant part of the work you do and how has it benefitted your practice?

My involvement with assessment appeals

keeps me quite busy at times. However, I also enjoy many other avenues of the appraisal profession and try to maintain a well-rounded appraisal practice. The benefits for me are the knowledge obtained relative to the *Assessment Act* and the processes involved relating to appeal work and review hearings. As well, this area of practice has improved my general work product as a result of having to expand my knowledge of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and my methodology in order to ensure that I can provide a level of work required to stand the test of scrutiny from MPAC and the arbitrator.

What are the biggest challenges in doing assessment appeals?

Some of the biggest challenges are preparing for and attending a hearing. The paperwork and preparation can

be somewhat onerous, as well the time investment of attending the hearings (which can take an entire day or more for the hearing alone). Another significant challenge involves staying current with constantly changing legislation that can be very complex.

What do you find rewarding about doing assessment appeals?

The most rewarding part of completing this type of work is when you get a call from a client saying that MPAC has reduced its assessment due to your appraisal submission, or when there has been a positive outcome in an arbitration hearing. There is a feeling of elation, a sense of accomplishment, and the knowledge that you have provided your client with the best possible service to bring that outcome about. In my work experience, there is no other feeling quite like it. 🌈



ADVOCACY IN ACTION

"THROUGH THESE MEETINGS, THE INSTITUTE CONTINUES TO PROFILE AND ELEVATE OUR MEMBER'S ISSUES AND TO SECURE OPEN LINES OF COMMUNICATION TO ADDRESS CURRENT CHALLENGES AND IDENTIFY FUTURE OPPORTUNITIES."



The 2015 federal election ushered in a new government with a strong mandate to pursue innovative ideas and direction. The Advocacy Sub-Committee is proactively leveraging the changes in leadership to create new opportunities to introduce the Appraisal Institute of Canada (AIC) and our members' issues to Parliamentarians.

First on our agenda was to develop a relationship with the Finance Minister's Office. A congratulatory letter was sent to the Honourable Minister Morneau, and, shortly thereafter, the AIC received an invitation to meet with one of his senior policy advisors to discuss various issues including over-reliance on AVMs, data access, concerns over demands for unrealistic turnaround times for appraisals, and the downward pressure on fees. These discussions were very productive. We left the senior policy advisor with an enhanced understanding of the role that our professional members play in supporting a healthy real estate economy. We have also opened up the opportunity for the AIC to be further consulted regarding housing and other real estate-related public policy. AIC was also invited to meet with senior advisors and economists within the Department of Finance, including the Economic and Fiscal Policy Branch and Financial Sector Policy Branch. Both

branches are responsible for policy dealing with housing and the financial practices of lending institutions. AIC provided an overview of the qualifications of members, the important role our members play in housing transactions, and the issues concerning our members. This meeting was very productive and provided the AIC with an opportunity to establish its credibility and voice its desire to be part of the public policy solution.

In January, AIC made a submission to the 2016 Pre-Budget Consultations. This submission was completed online and on Twitter through #PBC16. A formal letter introducing AIC and our members' issues has been sent to members of parliament with portfolios that are relevant to real estate, finance and the economy.

AIC was also active in meeting with our national partners – appraisal management companies, lending institutions and mortgage regulators. Through these meetings, the Institute continues to profile and elevate our member's issues and to secure open lines of communication to address current challenges and identify future opportunities.

Provincial activities

The provincial representatives on the Advocacy Sub-Committee continue to monitor key issues and conduct outreach with provincial governments and industry stakeholders. The result of this outreach is starting to manifest itself – whether it be formal letters of recognition from Ministers' Offices that AIC is being added to consultations and public outreach; invitations to meet with key decision

"AIC IS IN A UNIQUE POSITION TO TAP INTO OUR MEMBERS' KNOWLEDGE AND EXPERIENCE IN EVERY REGION AND ON EVERY ISSUE."

makers; offers to submit comments; or requests for feedback on official documents or potential partnership initiatives. For example, AIC-NL has been invited to submit proposals to the new Liberal Government in Newfoundland-Labrador regarding ways to assist the government in becoming more efficient, saving money and raising revenue. Furthermore, many provinces will be participating in local events, such as Real Estate Forums, to provide added exposure and credibility within the marketplace.

Membership polls


What do you do when you have over 5,000 appraisers in a 'room?' You ask them for their opinion, of course.

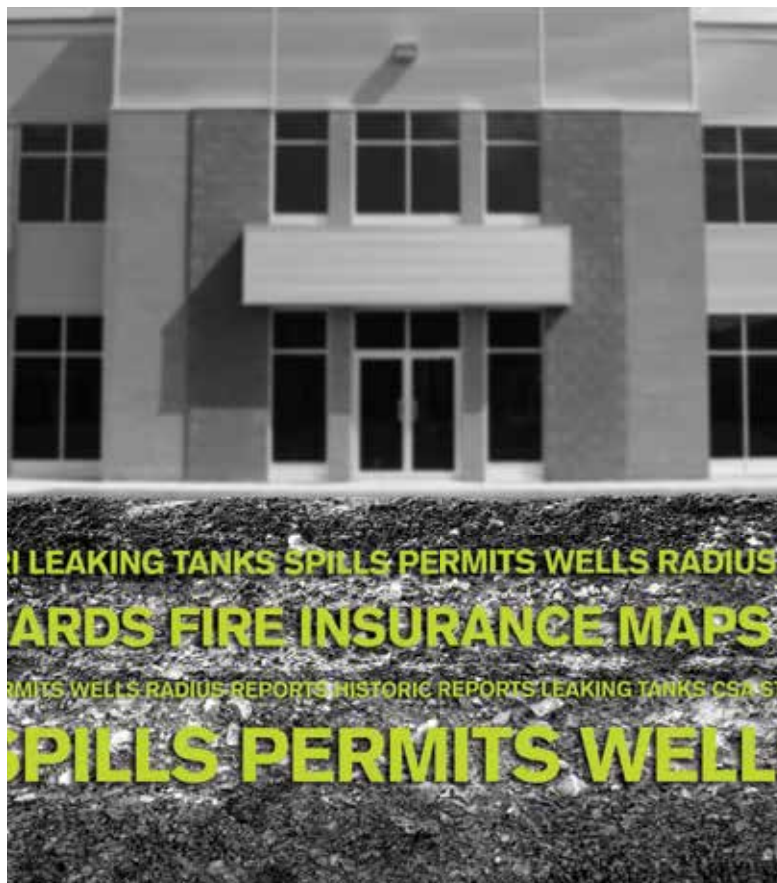
Although it may only be a 'virtual room,' the Sub-Committee implemented a monthly membership poll to openly listen to members' opinions and needs. AIC is in a unique position to tap into our members' knowledge and experience in every region and on every issue. This has proven productive as well on public policy issues. In fact, with the results of the January membership poll revealing interesting 2016 industry predictions and public policy issues, the AIC received an opportunity to be published in the *Hill Times*. The article entitled *Fed's Bank Act review should pay attention to issues affecting valuations* was published

on January 25, 2016. To see the full article, go to www.aicanada.ca/media-centre/aic-in-the-news/

All the member poll highlights will be shared with the members in *communiqués* and on the website. Be sure to participate – the more members who share their opinions, the better this poll will become.

For more details on membership poll results, go to <http://www.aicanada.ca/member/advocacy-government-relations/>

If you have questions or comments, please contact the Advocacy Sub-Committee Chair, John Manning, AAIC, P.App, or Sheila Roy, Director, Communications and Marketing at advocacy@aicanada.ca. 





**HOW CAN YOU PUT
A VALUE ON
ENVIRONMENTAL RISK?**

You're an expert at appraising properties, but did you know you can also calculate risk that may be hidden around a site? ERIS is Canada's leading provider of environmental risk information, data and historical records that can help you uncover the things you can't see on your own.

For more information, please call **1-866-517-5204** or visit our website at www.erisinfo.com.



LA DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE

« L'ICE DÉTIENT UNE POSITION UNIQUE POUR RÉCUPÉRER LES CONNAISSANCES ET L'EXPÉRIENCE DES MEMBRES DE CHAQUE RÉGION POUR TOUS LES ENJEUX. »

Les élections fédérales de 2015 ont mis en place un nouveau gouvernement avec un mandat solide; ce gouvernement propose des idées et des orientations novatrices. Le sous-comité de la défense des droits fait preuve de proactivité pour tirer parti de ce changement de garde et pour mieux faire connaître l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et ses membres aux parlementaires.

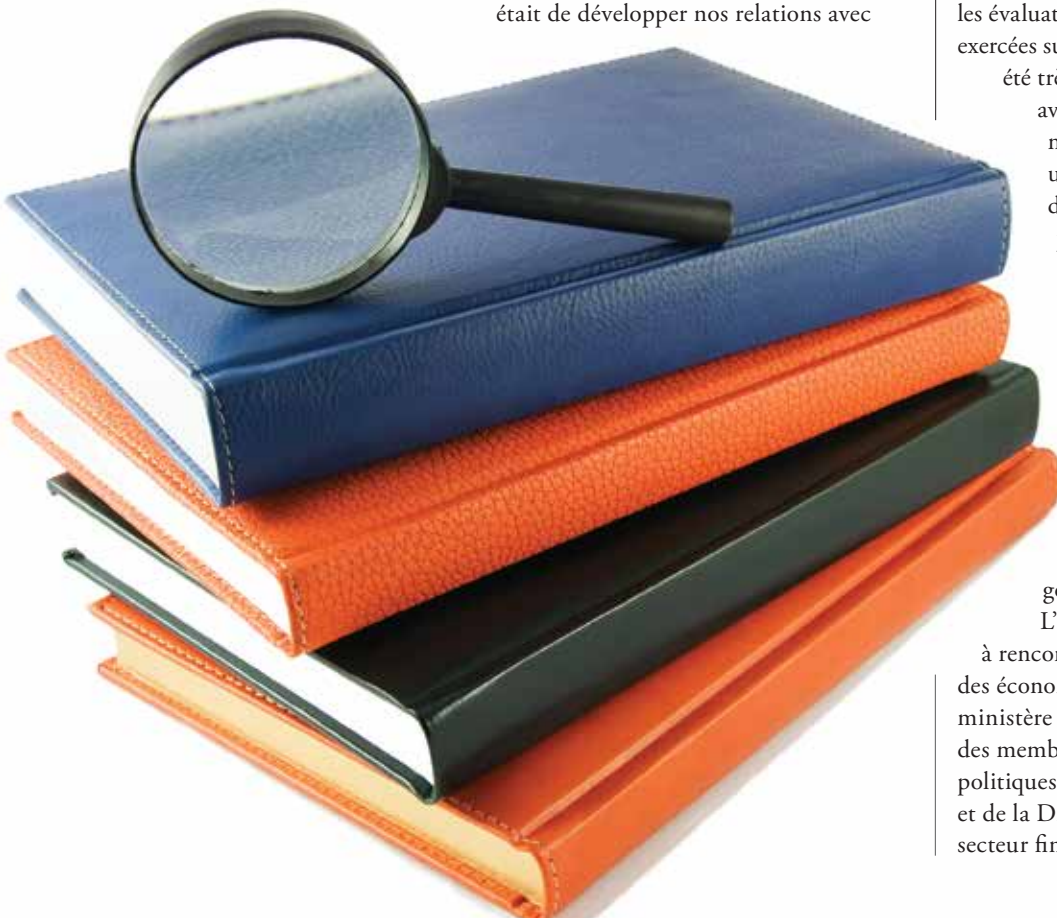
D'entrée de jeu, notre intention était de développer nos relations avec

le bureau du ministre des Finances. Une lettre de félicitations a d'abord été envoyée au ministre des Finances, l'honorable William Francis Morneau. Cette lettre a été suivie d'une invitation faite à l'ICE de rencontrer l'un des principaux conseillers du ministre en matière de politiques afin de discuter de divers enjeux, notamment la « surconfiance » donnée aux MEA, l'accès aux données, les inquiétudes touchant le temps de réponse irréaliste accordé pour les évaluations et les pressions à la baisse exercées sur les frais. Ces discussions ont été très fructueuses. Lorsque nous

avons quitté le conseiller du ministre Morneau, il possédait une meilleure compréhension du rôle joué par nos membres professionnels pour garder l'économie canadienne de l'immobilier en santé.

Cette rencontre permet aussi à l'ICE d'obtenir une fenêtre de consultation plus étendue lorsque des politiques publiques portant sur le logement et l'immobilier seront au menu des discussions du gouvernement.

L'ICE a également été invitée à rencontrer des conseillers et des économistes de haut niveau du ministère des Finances, y compris des membres de la Direction des politiques économiques et budgétaires et de la Direction de la politique du secteur financier. Ces deux directions



« CES RÉUNIONS ONT PERMIS À L'INSTITUT DE POURSUIVRE LA DÉFINITION ET LE POSITIONNEMENT DES ENJEUX DE SES MEMBRES, D'ÉTABLIR DES CANAUX DE COMMUNICATION PERMETTANT DE S'ATTAQUER AUX DÉFIS COURANTS ET DE REPÉRER LES OCCASIONS FAVORABLES SUSCEPTIBLES DE SE PRÉSENTER. »

générales sont responsables des politiques portant sur le logement et les pratiques financières des établissements de crédit. L'ICE a pu leur donner un aperçu des qualifications de ses membres, du rôle important qu'ils jouent dans les transactions immobilières et des enjeux auxquels ils sont confrontés. Cette réunion a été très productive. Elle a donné à l'ICE l'occasion de démontrer sa crédibilité et d'exprimer son désir de « faire partie de la solution » pour les enjeux de la politique publique.

En janvier, l'ICE a fait une présentation dans le cadre des consultations préalables au budget de 2016. Cette communication a été soumise en ligne par l'entremise de Twitter #PBC16. Une lettre officielle présentant l'ICE a par ailleurs été envoyée aux députés qui détiennent un portefeuille lié au secteur immobilier, aux finances et à l'économie.

L'ICE a également été très actif dans ses relations avec des partenaires nationaux et plusieurs rencontres ont eu lieu avec des compagnies de gestion d'évaluation, des établissements de crédit et des régulateurs de prêts hypothécaires. Ces réunions ont permis à l'Institut de poursuivre la définition et le positionnement des enjeux de ses membres, d'établir des canaux de communication permettant de s'attaquer aux défis courants et de repérer les occasions favorables susceptibles de se présenter.

Activités provinciales

Les représentants provinciaux faisant partie du sous-comité de la défense des

droits poursuivent leur surveillance des enjeux clés et mènent une démarche de sensibilisation avec les gouvernements provinciaux et les parties prenantes de l'industrie. Le résultat de cette entreprise de sensibilisation commence d'ailleurs à prendre forme : lettres de bureaux de ministres reconnaissant officiellement que l'ICE a été ajouté comme un intervenant lors de consultations et de démarches de sensibilisation auprès du public; invitations pour rencontrer les principaux décideurs; demandes de rétroactions; demandes de commentaires pour des documents officiels; possibles initiatives de partenariat.

Par exemple, l'ICE de Terre-Neuve-et-Labrador a été invitée à soumettre des propositions au nouveau gouvernement libéral de la province afin de l'aider à devenir plus efficace, à faire des économies et à augmenter ses revenus. Par ailleurs, plusieurs instances provinciales participeront à des événements locaux, comme des forums sur l'immobilier, afin d'obtenir une meilleure visibilité et plus de crédibilité dans notre marché.

Sondage auprès des membres

Que faites-vous lorsqu'il y a 5 000 évaluateurs rassemblés dans une salle? Vous leur demandez leur opinion bien sûr.

Bon, il peut s'agir d'une « salle virtuelle »; n'empêche, le sous-comité a mis en place un sondage mensuel pour les membres qui permettra d'écouter les opinions et les besoins des membres avec une grande ouverture. L'ICE détient


une position unique pour récupérer les connaissances et l'expérience des membres de chaque région pour tous les enjeux. Cette démarche s'est également révélée fructueuse pour des enjeux de politique publique.

En fait, les résultats positifs obtenus pour le sondage de janvier qui fait notamment état de prévisions intéressantes pour l'industrie et les enjeux politiques en 2016 ont valu à l'ICE un article dans le *Hill Times*.

L'article intitulé *Fed's Bank Act review should pay attention to issues affecting valuations* (Projet de loi fédéral sur les banques fédéral devrait prendre en compte les enjeux affectant les évaluations immobilières) a été publié le 25 janvier 2016. Vous pouvez consulter l'article intégralement sur www.aicanada.ca/media-centre/aic-in-the-news/.

Tous les points saillants des sondages seront transmis aux membres par l'intermédiaire de communiqués et d'articles sur notre site Web. Assurez-vous de participer à ces événements – la qualité de ces sondages ne pourra qu'être meilleure à mesure que la participation augmentera.

Pour obtenir plus d'informations au sujet des résultats du sondage, rendez-vous sur <http://www.aicanada.ca/member/advocacy-government-relations/>

Si vous avez de questions ou des commentaires, veuillez communiquer avec le président du sous-comité de défense des droits de l'ICE, John Manning, AACI, P.App, ou Sheila Roy, directrice, communication et marketing à advocacy@aicanada.ca. 



BE A PART OF THE NEW

AIC Exchange

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

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

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

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

See www.AICexchange.ca for details.

PRENEZ PART AU NOUVEAU

Échange de l'ICE

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

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

Soumettez un article ou un commentaire dans la langue de votre choix afin d'animer le débat et la discussion. Partagez les articles que nous afficherons avec vos clients, vos collègues et vos amis afin de les aider à mieux comprendre le travail d'un évaluateur. Votre participation fera de ce blogue une précieuse ressource qui rapprochera les gens de différentes régions et de différents points de vue.

Pour plus de détails, consultez www.ÉchangeICE.ca

Appraise more than farmland

Expand your expertise and appraise some of Canada's most progressive agricultural, commercial and industrial assets. Send your resumé to richard.hayes@fcc.ca and quote **Valuation Candidates** in the subject line.

Vous évalueriez plus que des terres agricoles.

Élargissez votre champ de compétences et évaluez des biens agricoles, commerciaux et industriels parmi les plus évolués au Canada. Faites parvenir votre curriculum vitae par courriel à richard.hayes@fac.ca en indiquant **Candidats pour l'Évaluation** dans la ligne objet.



Farm Credit Canada
Financement agricole Canada

Canada

IN MEMORIAM

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

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

Derek Chadwick, AACI, P.App, Retired
Toronto, ON

Bruce Hartman, CRA
Burlington, ON

Murray Leff, AACI, P.App, Retired
London, ON

Fred Roth, AACI, P.App
Woodbridge, ON

Stephen Wingfield, CRA
Simcoe, ON



Reserve Fund Planning Program (RFPP)

The UBC Real Estate Division's Reserve Fund Planning Program (RFPP) is a national program designed to provide real estate practitioners with the necessary expertise required to complete a diversity of reserve fund studies and depreciation reports.

The program covers a variety of property types from different Canadian provinces, offering both depth and breadth in understanding how reserve fund studies are prepared for condominium/stratas and other properties.

The RFPP program comprises two courses:

CPD 891: Fundamentals of Reserve Fund Planning

A comprehensive overview of the underlying theory, principles, and techniques required for preparing reserve fund studies and depreciation reports.

CPD 899: Reserve Fund Planning Guided Case Study

Guides the student through the process of completing a comprehensive reserve fund study report.

Find out more and apply to the program now:

realestate.ubc.ca/RFPP

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733

email: rfpp@realestate.sauder.ubc.ca

Those holding the CRA or AACI designations have met the program pre-requisites and are eligible for direct entry into the RFP program.



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 October 17, 2015 to February 18, 2016:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 16 octobre, 2015 au 18 février, 2016 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Trevor J. Birchall
Ken Heemeryck
Whitney Mann

BRITISH COLUMBIA

Shaun R. Blythen
Catherine McGovern

NEWFOUNDLAND

Mike Warr

NEW BRUNSWICK

Blake Upham

QUEBEC

Lan Mi

SASKATCHEWAN

Chiung-yu (Amy) Huang

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Raymond Tralnberg

BRITISH COLUMBIA

Ruby Kung

NEW BRUNSWICK

Eve Levesque
Tyler James Melling
Mark L. Reynolds

SASKATCHEWAN

Rachel Hellings

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 17, 2015 to February 18, 2016:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 16 octobre, 2015 au 18 février, 2016 :

ALBERTA

Adam Andrews
David Bayne
Derek Berreth
Gillian Darragh
Dale Grandbois
Tyler Haldane
Andrada Ioja
Jiabai Li
Lara Loy
Clayton Nakaska
Michael Ryan
Ye Wang
Janelle Wong

BRITISH COLUMBIA

Afshin Ameri-Heydari
Soojin Bok
Connor Jackson Braid
Michelle Yin Lam Cheung
Carl J. Demers
Kris G. Elvevoll

Andrew Ross Evans
Alanna Ottavia Gagliani
Tricia Goss
Crystal Hillton
Jeff M. Isert
Konrad Korkowski
Amanda Lidster
Tony Fang Xia Liu
Ayron Mccarthy
Laila Mcmillan
Diana Newton
Hamidreza Sharif
Chris D. Smith
Suzanne Stone
Wai Fung Wong

NOVA SCOTIA

Cale Kilyanek
Cody N. Scott
Ann Smith Macquarrie

ONTARIO

Amir Afrasiabi
Bryan F. Baar
Inderpreet K. Bahra
Yehuda Belzberg
Yuri Bindas
James Caine
Derek E. Camastra
Chun Long Chan
Man Chung(Tyler) Chan
Chris J. Clademenos
Mary P. Couturier-Stallbohm
Mark J. Danch
Mike Dunbrack
Stephanie S. Elliott
Shekib Farid
Melissa K. Fischer
Edward Franolic
Jonathan P. Fung
Jake T. Gofton
Nadine Hayes
Johnson Hoang

Jerry James
Brent Jodoin
David D. Katulic
Joseph F. Lacasse
Christopher B. Lavell
Bryce J. Mckernan
Thomas Mclean
Lauren Merklinger
Mohammad Modiri
Perinpanathan (Peri)
Nadarajah
Nicole A. Nguyen
Simeon Nkeshimana
Yoonsun (Catherine) Oh
Bhavinkumar K. Patel
Hilpeshkumar Patel
Dan C. Platonov
Atanas Popov
Mladen Rakanovic
Zahid Rehman
Michelle Richardson
Yasamin Rismani
Megan Sauro-Love

Robert J. C. Sedore
Tetyana Shapovalova
Linda L. Tatler
Justin Taylor
Glenn E. Vaughan
Brennan Visser
Caitlin M. Wagner
Tejveer S. Walia
Tim Warrilow
Summer Willan
Andy Wright
Benny Xie
Jovy Yung

QUEBEC

Kris Arvanitakis
Luis F. Castro Avila
Laurie J. Mondoux Poirier

SASKATCHEWAN

Feng Yang

YUKON (OR BC?)

Amboka Wameyo

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

Steven Bello
Katlyn Hudema
Diva Mangal
Amanda Sears

BRITISH COLUMBIA

David Tat Ming Lam
Brent Sieb
Robert Andrew
Whiteman

ONTARIO

Clinton Davis
Abram Girgis
Liqiong Huang
Wei Kao
Yin Bing Vienna Loo

Soonyoung Park
Weiying(Tracy) Shi
Lynn Diane Smillie
Michael J. Wisz
Sang Sook (Susan) You

QUEBEC

Karl A. Belony



Altus Group

INDEPENDENT REAL ESTATE INTELLIGENCE

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

CONNECTING THE REAL ESTATE INDUSTRY

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

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



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

TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE.



CBRE Valuation and Advisory Services

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

CBRE *Build on
Advantage*

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas