

LANSDOWNE: A SUCCESS
STORY OF REDEVELOPMENT

Parc Lansdowne : projet de
réaménagement réussi

THE VALUATION OF
DISTRESSED PROPERTIES
Évaluation de propriétés saisies
et définition de la valeur

CMHC'S RENTAL HOUSING MARKET
INFORMATION AND PRODUCTS

Aperçu des produits
et données sur le marché locatif
offerts par la SCHL



Canadian Property

VOL 59 | BOOK 2 / TOME 2 | 2015

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

PUBLIC SECTOR BUILDINGS:
VALUING FORGOTTEN
INFRASTRUCTURE

BÂTIMENTS DU SECTEUR PUBLIC :
ÉVALUATION
D'INFRASTRUCTURES
OUBLIÉES



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

Better software. No surprises. Switch for free!

Whether you work with one monitor or five, a desktop, laptop, tablet, or combination, your software shouldn't hold you back. TOTAL is faster, more stable, and more powerful because it's built from the ground up for today's technology. Packed with exclusive tools and features, it's everything you need to build superior appraisals in less time.

Plus, when you switch to TOTAL Canadian Essentials, you get unlimited location maps, unlimited mobile data collection and syncing, live phone support, MLS importing, new forms and updates, and much more for just \$349. No hassles, per-use "credits," or extra fees for multiple PCs.

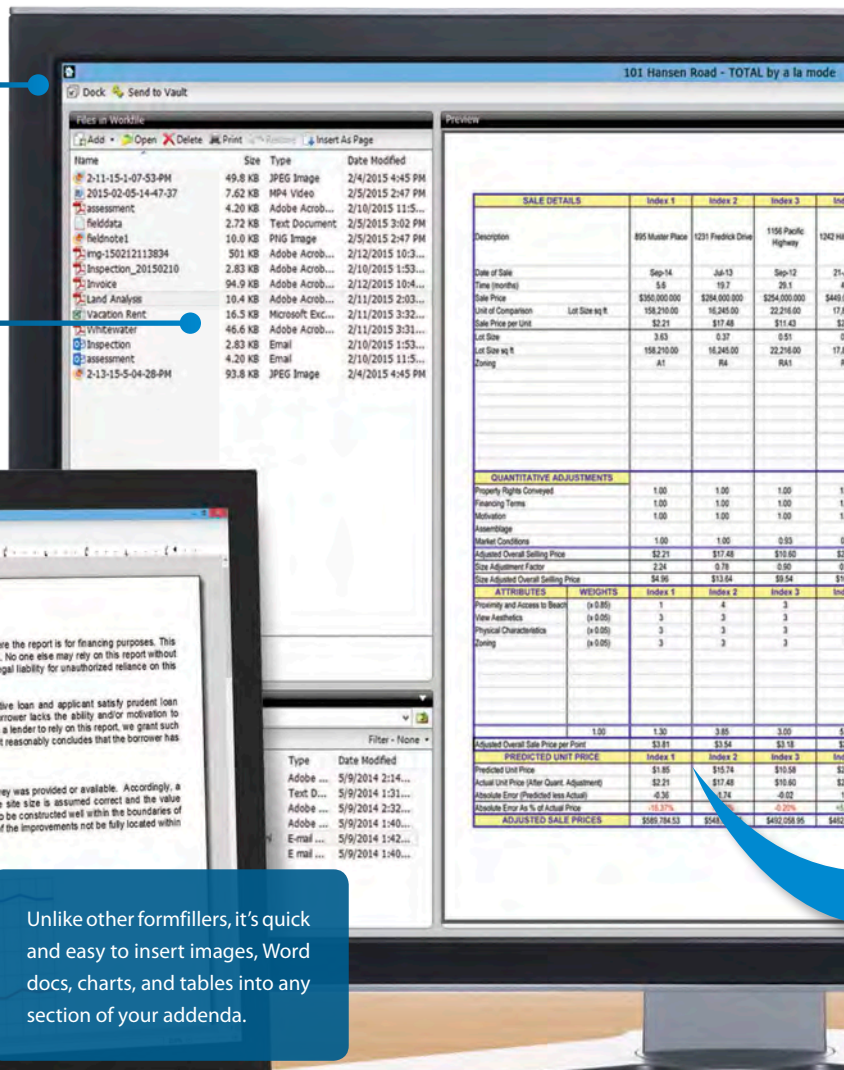
Stuck in a contract with your appraisal software vendor? We'll buy it out and you could switch for free!

The **Workfile PowerView** retains all supporting documentation used to create your report in an easy-to-find electronic format. This saves time and helps you go paperless while complying with CUSPAP and USPAP guidelines.

Drag and drop photos, MLS PDFs, scanned documents, e-mails, and more into the Workfile so they're all securely saved with the report file. TOTAL also adds files automatically such as the delivered PDF, comps that didn't make the cut, and TOTAL for Mobile inspection data.

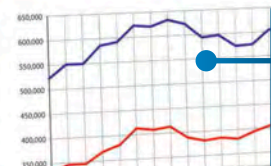
Text automatically overflows to the addenda in the same order the fields appear in the report, making it easier for you and clients to read.

Unlike other formfillers, it's quick and easy to insert images, Word docs, charts, and tables into any section of your addenda.



	Index 1	Index 2	Index 3	Ind
SALE DETAILS				
Description	855 Master Place	1231 Fredrick Drive	1155 Pacific Highway	1242 Hill
Date of Sale	Sep-14	Jul-13	Sep-12	25-
Time (months)	5.8	19.7	26.1	4
Sale Price	\$100,000.00	\$204,000.00	\$254,000.00	\$448
Unit of Consumption	158,210.00	16,245.00	22,216.00	17.1
Sale Price per Unit	\$2.21	\$17.48	\$11.43	\$2
Lot Size	3.63	0.37	0.51	0
Lot Size sq ft	158,210.00	16,245.00	22,216.00	17.1
Zoning	A1	R4	RA1	A
QUANTITATIVE ADJUSTMENTS				
Property Rights Conveyed	1.00	1.00	1.00	1
Financing Terms	1.00	1.00	1.00	1
Motivation	1.00	1.00	1.00	1
Market Conditions	1.00	1.00	0.93	0
Adjusted Overall Selling Price	\$2.21	\$17.48	\$10.80	\$2
Size Adjustment Factor	2.24	0.78	0.50	0
Size Adjusted Overall Selling Price	\$4.96	\$13.64	\$5.54	\$1
ATTRIBUTES				
Proximity and Access to Beach	1	4	3	3
View Aesthetics	1	3	3	3
Physical Characteristics	1	3	3	3
Zoning	3	3	3	3
PREDICTED UNIT PRICE				
Predicted Unit Price	\$1.85	\$15.74	\$10.80	\$2
Actual Unit Price (After Quant. Adjustment)	\$2.21	\$17.48	\$10.80	\$2
Absolute Error (Predicted less Actual)	-0.36	1.74	-0.02	1
Absolute Error As % of Actual Price	-16.3%	9.9%	-0.2%	4%
ADJUSTED SALE PRICES				
	\$489,784.53	\$442,000.00	\$482,058.95	\$482,058.95

Intended Use of the Appraisal
The only party who may rely on the opinions in this report is the above referenced client, even where the report is for financing purposes. This report assumes that only the addressee will rely upon it, and only for the intended use stated herein. No one else may rely on this report without written consent of the appraiser, which we may not provide retroactively. We expressly deny any legal liability for unauthorized reliance on this report and for any other use.
When preparing an appraisal for lending purposes, appraisers do not investigate if the prospective loan and applicant satisfy prudent loan underwriting criteria. Correspondingly, we assume no responsibility for loans made where the borrower lacks the ability and/or motivation to repay the loan. If the lender has not followed prudent lending practices, when we authorize a lender to rely on this report, we grant such authority to the lender completing a thorough due diligence investigation that reasonably concludes that the borrower has the ability to repay the loan.
The site was obtained from sources considered reliable, however, no legal survey was provided or available. Accordingly, a legal survey should be obtained to confirm the location of same. Should any of the improvements not be fully located within the subject site, the value estimate could be subject to change.



ALL OF THIS AND MORE FOR JUST **\$349** OR LESS

100 DAY MONEY-BACK GUARANTEE

a la mode, inc.
The leader in real estate technology



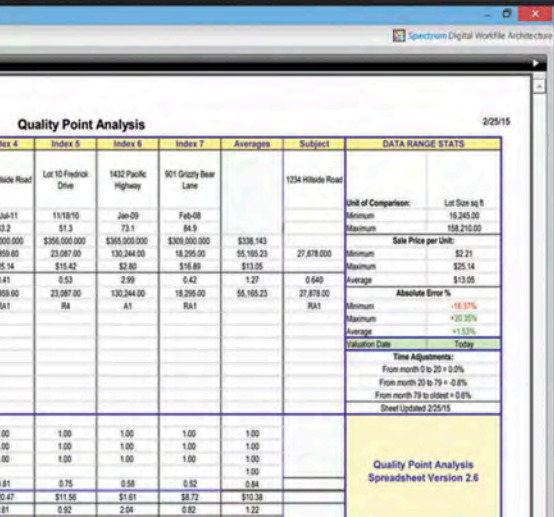
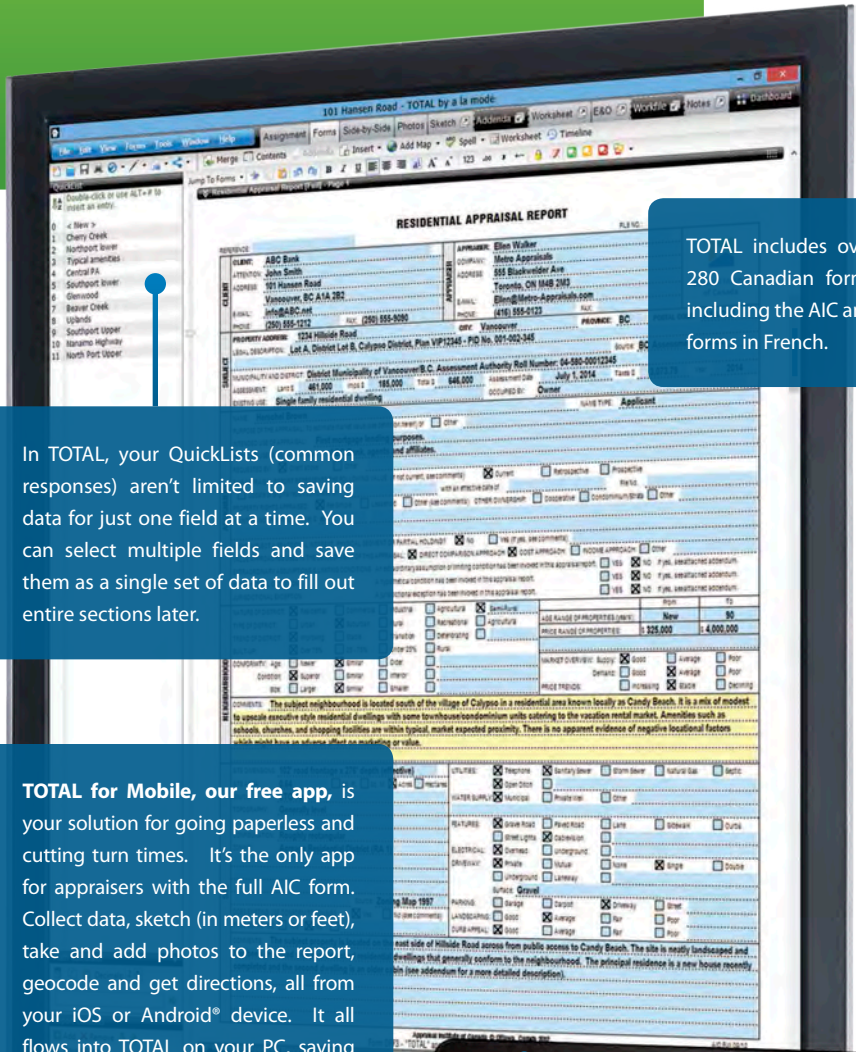
Call 1-800-ALAMODE or visit www.alamode.com/AIC to see everything included and learn how to switch for free!

TOTAL includes over 280 Canadian forms including the AIC and forms in French.

In TOTAL, your QuickLists (common responses) aren't limited to saving data for just one field at a time. You can select multiple fields and save them as a single set of data to fill out entire sections later.

TOTAL for Mobile, our free app, is your solution for going paperless and cutting turn times. It's the only app for appraisers with the full AIC form. Collect data, sketch (in meters or feet), take and add photos to the report, geocode and get directions, all from your iOS or Android® device. It all flows into TOTAL on your PC, saving you time — 100% free and unlimited.

Easily drag screens to any monitor! With TOTAL's multi-monitor technology, you can organize screens and forms however you want. This boosts your efficiency since you're not toggling between screens.



REACH HIGHER

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

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. See where the road will take you. To accelerate your career, view current opportunities online at collierscanada.com/careers or send your resume directly to vascanada@colliers.com.

collierscanada.com/careers

ATTEINDRE LE SOMMET

C'est le moment de prendre votre avenir en main, et de favoriser votre réussite?

Colliers International est déterminé à ouvrir une voie rapide pour garantir le succès de ses employés. Grâce à des centaines de cours gratuits et à des programmes de mentorat en continu proposés par l'Université Colliers, nous ne faisons pas qu'encourager nos employés à briller dans leur domaine, nous leur fournissons les outils pour y arriver. Voyez où cette voie vous conduira. Pour accélérer votre réussite, consultez les opportunités de carrière actuellement en ligne sur collierscanada.com/careers ou envoyez votre curriculum vitae directement à vascanada@colliers.com.

collierscanada.com/careers

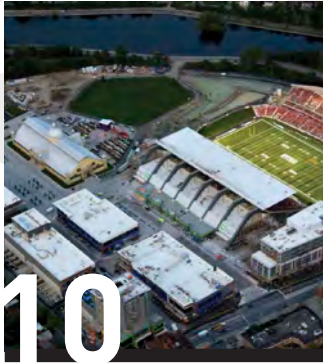


Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 59 | BOOK 2 / TOME 2 | 2015

FEATURES / EN VEDETTE



10

**LANSDOWNE:
A SUCCESS STORY OF
REDEVELOPMENT IN THE
HEART OF OTTAWA**
PARC LANSDOWNE :
PROJET DE
RÉAMÉNAGEMENT
RÉUSSI AU CŒUR D'OTTAWA



18

**CMHC'S RENTAL HOUSING
MARKET INFORMATION
AND PRODUCTS**
APERÇU DES PRODUITS
ET DONNÉES SUR LE
MARCHÉ LOCATIF
OFFERTS PAR LA SCHL



24

**PUBLIC SECTOR BUILDINGS:
VALUING FORGOTTEN
INFRASTRUCTURE**
BÂTIMENTS DU SECTEUR
PUBLIC : ÉVALUATION
D'INFRASTRUCTURES
OUBLIÉES



44

**THE VALUATION OF
DISTRESSED PROPERTIES**
ÉVALUATION DE PROPRIÉTÉS
SAISIES ET DÉFINITION DE
LA VALEUR

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2015 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 2015 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.*

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

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

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

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



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

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



COLUMNS / CHRONIQUES

06 *Executive Corner*
CHANGE IS A CONSTANT

08 *Le coin de l'exécutif*
LE CHANGEMENT EST UNE CONSTANTE

34 *Legal Matters*
**APPRAISER'S REQUIREMENT
OF 'GOOD FAITH' PART 1 -
CONTRACTUAL GOOD FAITH**

37 *Questions juridiques*
**EXIGENCE DE LA « BONNE FOI »
D'UN ÉVALUATEUR
PARTIE 1 - LA BONNE FOI CONTRACTUELLE**

40 *Education*
**UNIVERSITÉ LAVAL
PARTNERS WITH AIC ON
FRENCH PROGRAM OF
PROFESSIONAL STUDIES**

42 *Éducation*
**L'UNIVERSITÉ LAVAL S'ASSOCIE À
L'ICE DANS LE PROGRAMME D'ÉTUDES
PROFESSIONNELLES EN ÉVALUATION
IMMOBILIÈRE EN FRANÇAIS**

52 *A Professional Appraiser's Perspective*
**CLIMBING THE HILL
TO SEE OVER THE TOP**

55 *Point de vue d'un évaluateur professionnel*
**GRAVIR LA MONTAGNE
POUR VOIR LE SOMMET**

58 *The Future is Bright*
A PASSION FOR REAL ESTATE

61 *L'avenir s'annonce bien*
UNE PASSION POUR L'IMMOBILIER

64 **NEWS**

64 **NOUVELLES**

66 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

66 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**



CHANGE IS A CONSTANT

SCOTT WILSON, AACI, P.APP, PRESIDENT



“THERE IS SO MUCH MORE THAT WE CAN ACCOMPLISH WHEN WE PUT OUR COLLECTIVE MINDS TOGETHER AS A PROFESSION.”

“ To every thing, turn, turn, turn; There is a season, turn, turn turn... ”

(Turn! Turn! Turn!, The Byrds, 1965)

As I write these words – in a Kingston hotel room, just before the Ontario AGM, watching the sunrise at 6 am over the water – the lyrics are speaking a truth to me. While I am close to the end of my term as president of the Appraisal Institute of Canada (AIC), I know my season is about to pass and I am comfortable with that thought.

I am extremely confident in the emerging leadership within the AIC and their thirst to continue working diligently to explore new opportunities for member growth and learning. Under the leadership of president-elect Daniel Doucet and my colleagues on the national Board, we are well prepared to become a truly bilingual organization from a national perspective as well, potentially, from abroad.

Change is a constant. Technology, work products and competitive pressures will ensure that AIC members are continually looking for innovative new ways of creating products and providing value-added services to their clients, both within Canada and, increasingly, on a world stage.

Over 30 years ago, our CRA residential designation was created. As an AIC member, I was extremely proud last year when, since its introduction, that designation saw its first increase in scope of work, as it expanded into reserve fund planning.

Your Board continues to explore new areas to expand the scope of work for all of the designations and, within the next several months, we hope to launch innovative programs of training and standards in new areas such as machinery and equipment and appraisal review.

One of the Board’s biggest successes this year has been in the area of advocacy and communications. We have taken every possible opportunity to contribute to the buzz around real estate and valuation and continue to hammer home the important role our members play in the protection of the Canadian economic system. Typically, we are the only independent party to a transaction who is compensated whether a deal closes or not. We play an important part in providing third-party independent advice based upon evidence-based valuation techniques.

Yet, there is so much more that we can accomplish when we put our collective minds together as a profession. At every AGM meeting which I attended this year, I told the ancient Greek fable in which an old father gives his three sons a stick the width of a thumb, and tells them to break their stick – which they quite easily do. He then tells them to bind the sticks together

[Continued on page 8]



LE CHANGEMENT EST UNE CONSTANTE

SCOTT WILSON, AACI, P.APP, PRÉSIDENT



**« NOUS POUVONS
RÉALISER TELLEMENT
PLUS LORSQUE NOUS
METTONS TOUTES
NOS CRÉATIVITÉS EN
COMMUN À TITRE DE
PROFESSIONNELS. »**

« Pour chaque chose, tourne, tourne, tourne;
Il y a une saison, tourne, tourne, tourne... »

(Turn! Turn! Turn!, The Byrds, 1965)

En écrivant ces lignes – dans une chambre d'hôtel à Kingston, regardant le soleil se lever sur l'eau à 6 h, peu avant l'AGA de l'Ontario – ces paroles me parlent de vérité. Alors que mon mandat à la présidence de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) tire à sa fin, je sais que ma saison s'apprête à passer et je suis en paix avec cette idée.

J'ai toute confiance dans les nouveaux leaders au sein de l'ICE et dans leur soif de continuer à travailler diligemment pour explorer de nouvelles possibilités de croissance et d'apprentissage pour les membres. Sous la gouverne du président désigné Daniel Doucet et de mes collègues au Conseil national, nous sommes fin prêts à devenir une organisation véritablement bilingue sur le plan national et, potentiellement, sur le plan mondial.

Le changement est une constante. La technologie, les produits du travail et les pressions concurrentielles assureront que les membres de l'ICE cherchent constamment des moyens innovants de créer des produits et de fournir des services à valeur ajoutée à leurs clients, tant au Canada que, de plus en plus, à l'étranger.

Il y a plus de 30 ans que notre titre résidentiel CRA a vu le jour. En tant que membre de l'ICE, j'étais très fier l'an dernier quand, depuis son introduction, ce titre a vu son envergure des travaux augmenter pour la première fois, alors qu'il s'est étendu à la planification du fonds de réserve.

Votre Conseil cherche toujours de nouvelles avenues pour élargir l'envergure des travaux pour tous les titres et, au cours des prochains mois, nous espérons lancer des programmes innovateurs de formation et de normes dans de nouveaux domaines comme la machinerie et l'équipement ainsi que l'examen d'évaluation.

Une des plus belles réussites du Conseil cette année fut le domaine de promotion et de communication. Nous avons profité de toutes les occasions possibles pour alimenter les discussions sur l'immobilier et l'évaluation et pour continuer à souligner l'importance du rôle que jouent nos membres dans la protection du système économique canadien. Habituellement, nous sommes la seule partie indépendante à une transaction qui est rémunérée, qu'un marché soit conclu ou non. Notre intervention importe pour fournir des conseils tiers indépendants résultant de



techniques d'évaluation fondées sur des éléments probants.

Pourtant, nous pouvons réaliser tellement plus lorsque nous mettons toutes nos créativité en commun à titre de professionnels. À toutes les AGA auxquelles j'ai assisté cette année, j'ai raconté l'ancienne fable grecque où un père âgé donne à chacun de ses trois fils un bâton large comme le pouce et leur demande de le casser, ce qu'ils font très facilement. Puis, il leur demande de lier les bâtons ensemble avec une simple ficelle et d'essayer tour à tour de briser le fagot. Le cadet fait ce qu'on lui dit et essaie de le briser, mais en vain. Un peu plus vieux, mais beaucoup plus fort, son frère pense que ce sera facile, mais il échoue également. Enfin, l'aîné s'empare du fagot et tente de toutes ses forces de casser les bâtons, sans plus de succès. Pour enseigner à ses fils, le père leur dit : « Même si chaque bâton en lui-même est solide, il plie et se brise quand on lui applique une force. Mais quand les bâtons sont unis ensemble, même

l'homme le plus fort ne peut venir à bout du fagot. » Le vieil homme sourit et déclare simplement que ses fils ont appris la leçon.

Je prends le temps de raconter des fables grecques, parce que nous *devons* apprendre de notre passé.


Dans le passé, les membres de l'ICE au sein du plus vaste groupe se sont divisés en groupes comme des chapitres, des affiliés provinciaux ou même des comités du Conseil. À titre d'individus, nous nous divisons en membres à honoraires, rémunérés, étudiants, stagiaires, CRA, AACI, etc. Chaque mesure que prend une personne pour améliorer son statut dans l'ICE se reflète positivement sur *toute* la profession. Lorsqu'un membre CRA à honoraires prospère financièrement, cela aide son vis-à-vis rémunéré à justifier de meilleurs salaires.

Chacun de nous comme membre individuel doit s'efforcer collectivement de favoriser la profession. Nous devons demeurer conscients du changement et l'utiliser pour dégager de nouvelles

opportunités de nous entraider afin d'augmenter notre valeur collective. Enfin, pour aider à guider et à protéger le public et pour faire notre part dans la protection du marché financier canadien, nous devons accomplir tout cela en restant engagés et indépendants.

Nous tissons des liens très précieux dans nos relations avec les intervenants provinciaux et nationaux, de même qu'avec les marchés du monde entier. Nous continuerons à œuvrer et à dire bien haut que les membres de l'ICE représentent *la* voix de l'évaluation immobilière au Canada.

Je vous remercie pour l'honneur d'avoir pu vous servir. J'espère que mon message encourage ceux d'entre vous qui demeurez la base du bénévolat à faire entendre votre voix pour contribuer à amener des changements positifs dans notre industrie.

En terminant, j'espère que vous serez d'accord avec moi pour dire qu'il n'y a jamais eu de temps aussi excitant pour être membre de l'ICE. 



with some simple twine and take turns trying to break the bundle. The youngest son does as he is told and tries in vain to break it apart. Being a little older, but much stronger, the second son thinks that this will be an easy task, but again he fails. Finally, the eldest son takes the bundle and tries with all his might to break the sticks, but he too fails. In an effort to teach his sons, the father points out that, "While each of the sticks on their own is strong, they bend and break when force is applied. Yet, when united together, even the strongest man cannot make the bundle yield." The old man smiles and simply states that his sons have learned the lesson.

I spend this time speaking of Greek fables, because we *must* learn from our past.


In the past, AIC members within the larger group divided themselves into groups such as chapters, provincial affiliates, or even Board committees. As individuals, we divide into fee or non-fee, students, Candidates, CRAs, AACIs, etc. Every step that an individual takes to improve his or her aspect of the AIC reflects positively on the *whole* profession. When a CRA fee member does better financially, it helps his or her non-fee counterpart make the case for higher wages.

We must each work collectively as individual members to help raise the profession. We must be mindful of change and use it to find new opportunities to help each other raise our collective worth. Finally, to help guide and protect the

public, and to do our part to help protect our Canadian financial marketplace, we must accomplish all of this while remaining dedicated and independent.

We are making wonderful inroads in our relationships with both provincial and national stakeholders, as well as in the global marketplace. We will continue to work and advocate that AIC members represent *the* voice of real property valuation within Canada.

I thank you for the honour of serving you. I hope that my message encourages those of you who remain at the grass roots level of volunteering to stand up and be heard and to help bring positive change to our industry.

Finally, in closing, I hope you agree with me when I say that there has never been such an exciting time to be an AIC member. 



REAL PROPERTY APPRAISALS

Our Value. Your Future.



CDC is a full service appraisal company that innovatively delivers appraisals; leveraging a virtual structure to reduce costs, access the best people, and minimize our environmental impact.

Since its inception, CDC's commitment and dedication to customer service and efficient business practices has allowed us to build a strong reputation as a team of professionals that is big enough to succeed and small enough to care. With strong appraisal capabilities, we are focused on people and leading the industry into a technologically efficient way of doing business.

OUR MISSION

To be the first choice for clients in the appraisal industry.

OUR VISION

Together as a team, we will continue to exceed customer expectations by providing quality professional valuations to our clients on a timely basis with integrity, effectiveness and value.

OUR VALUES

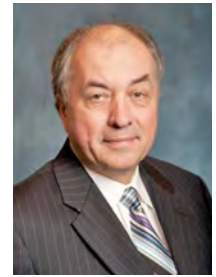
- Pride and passion for the industry.
- Honesty and integrity in words and actions.
- Commitment to our team and our goals.
- CDC is a dynamic enterprise. We actively seek opportunities to enhance our service and team.
- A reputation for excellence is our ambition.

Servicing Western Canada and the Territories.

info@cdcinc.ca | P: 780.464.7910 | F: 780.464.7883 | TF: 1.866.479.7922 | TFF: 1.877.429.7972 | www.cdcinc.ca

LANSDOWNE:

A SUCCESS STORY OF REDEVELOPMENT IN THE HEART OF OTTAWA



BY GORDON E. MACNAIR, A.A.C.I., P.APP

THROUGH A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP WITH OTTAWA SPORTS AND ENTERTAINMENT GROUP (OSEG), THE TRANSFORMATION OF LANSDOWNE, A COMMUNITY AND CULTURAL LANDMARK IN OTTAWA, IS A SUCCESS STORY OF REDEVELOPMENT AND INNOVATIVE PLACE MAKING.

Lansdowne has a proud heritage, having capably served Ottawa and the surrounding region as a major sports, exhibition and entertainment facility for the past 150 years. However, in recent years, this historic landmark site had fallen into disrepair and its aged facilities were no longer able to satisfy community needs and the expectations of residents.

The site is approximately 40 acres in size, located easterly and southerly along the Queen Elizabeth Driveway (QED), a scenic federal parkway that links major attractions along the Rideau Canal, which has been designated a UNESCO World Heritage Site. The western boundary is Bank Street (a main street commercial corridor leading to Parliament Hill) and the northerly boundary is Holmwood Avenue (a residential street). Lansdowne is positioned as a central focal area connecting the surrounding inner city neighbourhoods of Old Ottawa South, the Glebe and Old Ottawa East that developed around Lansdowne at the turn of the 20th century.

The important work of restoring this community and cultural landmark began in April 2009, when the Ottawa City Council directed staff to negotiate a partnership agreement with OSEG for the redevelopment and revitalization of Lansdowne. In October 2012, City Council approved the Lansdowne Partnership Plan (LPP) Implementation with OSEG to redevelop Lansdowne and transform it into a unique, urban destination, respecting the site's important cultural and heritage significance as a public place. This initiative was led by the City Manager, Kent Kirkpatrick, and involved numerous departments across the corporation.

The new Lansdowne is a jewel at the heart of the city. More than a sport and entertainment venue, Lansdowne's residential, shopping, entertainment and park space attracts visitors for multiple activities. Transportation is a key element to the success of the site and a comprehensive transportation plan has been implemented to ensure that sustainable and active transportation options such as cycling, walking and transit are an integral part of the planning for everyday activities and major events.

This approximately \$450 million, 40-acre transformation is comprised of three synergistic components:

- a revitalized urban park component beside the Rideau Canal;
- a renovated stadium and arena for sports, entertainment and cultural events; and
- a mixed-use urban village made up of 360,000 square feet of net retail space, 100,000 square feet of commercial office space, and 280 residential units (two condominium towers and 49 stacked townhouses), including an underground parking garage (1,370 vehicles).

A key objective for the redevelopment was to provide for the site in its larger urban fabric to be positioned as a unique and iconic place for the city and to integrate the site into its immediate urban context to become a focal point for the surrounding community that recaptures the essence of what Lansdowne was in the past, but within the framework of an urban place for the 21st century.

The City's contribution to the revitalization was approximately \$210 million: \$167 million for refurbishment of the stadium and arena plus the City's share of the parking garage, and \$44 million for the park. It was built over an aggressive 24-month period. Construction began in October 2012, the stadium and parking garage were completed in spring 2014, the mixed-use development began opening in fall 2014, and the urban park opened in the summer of 2014. The entire site will begin full operations in the spring of 2015.

The components of the Lansdowne Partnership Plan are as follows:



THE LOCATION OF LANSDOWNE, AS WELL AS THE PREVIOUS IMPROVEMENTS PRIOR TO REDEVELOPMENT.

THE REDEVELOPED LANSDOWNE PARK



URBAN PARK (which includes the Aberdeen Square, Aberdeen Pavilion and Horticulture Building)

The 18-acre, intricately designed urban park includes expanses of lawn, courtyards, a heritage orchard, a farmers’ market square, an outdoor skating rink, a water feature, a children’s play area and two significant public art installations – the beacon and art screen. Overall, the new Lansdowne will feature three times more green space and four times more trees than the old site and new programmable space for community use. City staff will operate and be responsible for the ongoing programming and management of the urban park.

The Aberdeen Square, which is the outdoor space adjacent to the Aberdeen Pavilion, is the site of the Ottawa Farmers’ Market (OFM). The Market is operated by the OFM Board, while City staff act as regular contacts with the Board on operational, maintenance and event coordination issues.

The Aberdeen Pavilion is the focal point of the urban park and was designed by architect Moses Edey in 1898. It is recognized as a nationally significant heritage resource, is protected under a heritage easement agreement by the Province, and is a designated heritage building by the City of Ottawa. The Pavilion is particularly impressive because of its immense column-free interior space and its juxtaposition of a simple structural interior and an elaborate ornamental façade. The building will accommodate a winter farmers’ market for the OFM and be available for multiple community programming activities and events such as concerts, receptions, craft shows, and activities associated with stadium events. City staff will be responsible for programming and event scheduling.

The Horticulture Building is a century-old (1914) ‘prairie-style’ exhibition hall with a heritage designation. It was moved 150 metres to its new location on the east side of Aberdeen Square. A large part of the facility is an open hall for public events that is operated by the City’s programming staff, while three pockets of space comprising a rentable area of 2,350 square feet are currently being marketed for commercial or retail purposes. Office space for the City’s recreation staff has been provided on the second floor of the building.

STADIUM AND CIVIC CENTRE (TD Place)

A major component of the revitalization program is the enhancement of the stadium and arena. New, fully-accessible and iconic south grandstands that rise out of the natural landscape corridor along the Rideau Canal were constructed, the north grandstands were refurbished, and existing facilities were upgraded with multi-function program spaces and state-of-the-art technology. The Canadian Football League (CFL) REDBLACKS and the North American Soccer League (NASL) Ottawa Fury FC played their first seasons at the refurbished stadium in the summer of 2014 and the Ontario Hockey League (OHL) Ottawa 67’s began playing in the TD Place Arena in the fall of 2014.

The City continues to own Lansdowne, but OSEG is leasing the facilities for 30 years at a nominal fee. OSEG is responsible for operating and maintaining the asset as per a lifecycle plan to avoid its degradation over that period.

MIXED-USE DEVELOPMENT – RETAIL, RESIDENTIAL AND COMMERCIAL

The overall mix of retail tenancies support the goal of realizing the ‘Urban Village,’ as developed in the Council-approved retail strategy. This strategy ensures a dynamic and unique retail experience that complements and is part of the Bank Street commercial corridor. The retail development is approximately 360,000 square feet, with 360 parking spaces dedicated to short-term retail parking.

The City retains ownership, but entered into a long-term lease (50 years, with two 10-year options) with Lansdowne Retail Limited Partnership for the retail lands (approximately 10 acres) and parking within the parking garage. The land lease for the initial term is for a nominal amount. The market value of the

RESIDENTIAL /OFFICE AIR RIGHTS.



lease was calculated based on its underlying value as per the zoning for 360,000 square feet of retail with related covenants. This value was included as part of the City's contribution to the partnership equity. The City is entitled to share financial returns on the income generation of the retail component through a 'closed financial system' beginning in the 30th year and the City is entitled to 50% of the net revenue produced by the retail element.

Under the business terms of the partnership plan with OSEG, the City retains the air rights above the retail and parking garage. The sale of the air rights for the residential development and the lease of the office were used to partially fund the capital contribution from the City for the stadium refurbishment.

The City completed a two-stage process, which included a Request for Expressions of Interest (REOI) and a Request for Offers (RFO) for the air rights element. This resulted in three offers for the residential air rights, with the winning net bid of \$11.37M awarded to Minto Communities Inc. for 280 residential units based on a per dwelling unit density. As well, the bid also included 280 parking stalls and a podium to create the air rights for \$19.14M, totalling \$30.5M, and one bid for the lease of office air rights (50 years plus renewal options) to Minto Properties Inc. for approximately 100,000 square feet.

PARKING FACILITIES

The single-level, below-grade parking garage provides 1,370 parking spaces and is approximately 450,000 square feet.

The City was responsible for funding 640 spaces as part of the partnership agreement. In addition to the below-grade parking, there are approximately 40 surface-parking spaces provided within the mixed-use area. This area has been designed and developed as a pedestrian priority zone where restricted vehicular use of the public realm corridors is permitted. The surface parking is being operated as short-term parking for convenience drop-off and pick-up and to accommodate taxis and accessible bus service.

Implementing the LPP required significant due diligence to obtain the necessary approvals and will require ongoing compliance monitoring. The following is a summary of some of the legislative challenges.

Planning – zoning, site plan, and heritage approvals

The integrated project team (City and OSEG) achieved the various planning approvals that were required for the overall redevelopment following Council direction in June 2010 for staff to initiate the required planning approvals processes. This included a rezoning to allow for the commercial and residential components of the redevelopment, site plan approval through a two-stage site plan approval process, and heritage approvals for the relocation of the Horticulture Building and amendments to the Ontario Heritage Trust (OHT) Easement. Final approval of the zoning changes by the Ontario Municipal Board was given in the spring of 2011; final heritage approvals were obtained from Council for the relocation of the Horticulture Building in early summer 2011 and from the OHT under the OHT Heritage Easement provisions in the fall of 2012; and the first-stage approval of the site plan was given by Council in November 2010, with the stage-2 site plan approval being given by staff under delegated approval authority in January 2012.

The overall revitalization plans, on which the planning approvals were based, were developed through an ongoing design review process involving two independent Council-appointed design review panels. Through the formal planning approvals process, numerous design documents were established that set out the guidelines, principles and directions for the design and overall development program and included a number of detailed technical studies. A number of key studies were centered on the development of a comprehensive transportation strategy focused on sustainable transportation. Also, in the winter of 2011, the City held an international design competition for the design of the Urban Park.

Heritage designations

As part of the process in securing approval from the OHT for the redevelopment, a new heritage easement was established which recognizes the significant improvements made at Lansdowne. It continues the protection that was provided under the initial easement for the Aberdeen Pavilion and added the relocated Horticulture Building as a protected building under the easement. The new easement also defined new and enhanced

view corridors that were established for these buildings. City Council also re-designated the Horticulture Building in the summer of 2014 after its relocation to reinstate the municipal heritage designation that was temporarily removed to allow for the relocation and adaptive re-use.

In addition to, and as part of, the municipal planning approvals, federal and provincial approvals were also required for storm water management (federal approvals being required due to the site draining into the Rideau Canal), and provincial approvals were required for environmental remediation of the site, which was considered a brownfields property. To achieve this approval, the City worked with the Ministry of Environment (MOE) to establish a process for addressing the impacted soil and environmental considerations at the site. Contaminated material was removed from the northern portion of the site where part of the parking garage is located, with much of this soil being used to establish a berm feature to define the eastern side of the stadium. This achieved a key design objective for a stadium in a park. Through this process, the City secured the required Record of Site Condition (RSC) for the project.

Environmental sustainability

Lansdowne's redevelopment program has completed a submission for LEED ND Gold certification through a combination of energy efficiency measures, the conservation of building materials and resources, improved indoor environmental quality, water conservation and quality efforts, the reduction of heat and light pollution, reliance on alternative non-fuel dependent transportation methods, the conservation and adaptive re-use of existing buildings, historic structures, and the use of green rooftops.

Legal agreements

Significant due diligence was required to complete the project agreement between the City and OSEG. It sets out the financial and other fundamental elements of the relationship between the parties for the project and provides a framework for the development-specific agreements, including the stadium and retail leases and multiple reciprocal agreements between the components to achieve synergy as one redeveloped site.

Litigation

There was a delay with the project as a result of litigation launched by two local community groups called Friends of Lansdowne Inc. and the Lansdowne Conservancy. There were also appeals to the zoning change approved by Council and to the Council approval to de-designate the Horticulture Building to allow for its relocation.

Financial model

The Lansdowne Partnership Plan (LPP) is based on a 'closed financial system' that captures capital costs and contributions, which have been agreed upon by both partners, and cash flows



THE EY CENTRE EXPOSITION HALL

from operations to provide the basis for future distributions to the City and to OSEG. The closed financial system includes some, but not all, of the physical components of the Lansdowne redevelopment such as the Urban Park. The first draw on revenues in the closed system is a set contribution into a reserve fund that is to be used for lifecycle renewals to ensure that the assets, when returned back to the City following the expiration of the various leases, will be in good condition so as to avoid a repeat of the deterioration of the assets that had occurred prior to the redevelopment.

It should also be noted that, to accommodate the redevelopment of Lansdowne, City Council approved a Request for Proposal process in 2010 to replace the Exposition Facility at Lansdowne Park. This process resulted in an enhanced, new one-storey exposition hall called the EY Centre that opened in 2012. It is 218,000 square feet (150,000 square feet of exhibition space and 68,000 square feet of service and common areas) and was built by Shenkman Corporation near the MacDonald-Cartier Airport. This project is outside of the Lansdowne Partnership Plan, but was necessary due to the redevelopment of Lansdowne.

SUMMARY

The revitalized Lansdowne completes the vision of transforming this historic site through a public/private partnership into a unique and dynamic public place, with all of the lands, except the residential air rights, remaining in public ownership.

It is an example of how Ottawa is applying 'smart growth,' 'sustainable' and 'place-making' principles by incorporating active recreation, mixed uses, and new green space, as well as innovative design and development to create a place that is a showpiece for the City, attracting both visitors and residents from across the city and region to experience the place and participate in the activities that are accommodated. The redevelopment re-establishes the historic function of Lansdowne, but within the framework of a 21st century urban place. 🌈

PARC LANSDOWNE : PROJET DE RÉAMÉNAGEMENT RÉUSSI AU CŒUR D'OTTAWA



PAR GORDON E. MACNAIR, AACI, P.APP

GRÂCE À UN PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ AVEC L'OTTAWA SPORTS AND ENTERTAINMENT GROUP (OSEG), LA TRANSFORMATION DU PARC LANSDOWNE, UN IMPORTANT LIEU D'INTÉRÊT CULTUREL ET COMMUNAUTAIRE D'OTTAWA, DANS LE CADRE D'UN PROJET DE RÉAMÉNAGEMENT ET DE CRÉATION DE LIEUX NOVATEUR, FÛT COURONNÉE DE SUCCÈS.

Le riche héritage du parc Lansdowne témoigne de sa capacité d'accueil d'importants événements sportifs et de divertissement et d'expositions destinés à la population d'Ottawa et de sa région depuis 150 ans. Cependant, au cours des dernières années, ce site historique s'est détérioré et ses installations vieillissantes n'arrivaient plus à répondre aux besoins de la collectivité et aux attentes des résidents.

Le site, d'une superficie d'environ 40 acres, s'étend vers le sud et vers l'est le long de la promenade de la Reine-Elizabeth (PRE), un chemin panoramique fédéral qui relie les principaux attraits bordant le canal Rideau, nommé site du patrimoine mondial de l'UNESCO. Il est délimité à l'ouest par la rue Bank (une artère commerciale menant à la Colline du Parlement) et au nord par l'avenue Holmwood (une rue résidentielle). De par sa position centrale, le parc Lansdowne lie entre eux les quartiers d'Old Ottawa South, le Glebe et Old Ottawa East, qui ont vu le jour au tournant du 20^e siècle.

Les travaux majeurs de restauration de ce lieu d'intérêt culturel et communautaire ont commencé en avril 2009, lorsque le conseil municipal d'Ottawa a demandé à son personnel de négocier une entente de partenariat avec l'OSEG dans le but de réaménager et de revitaliser le parc Lansdowne. En octobre 2012, le conseil municipal a approuvé la mise en œuvre du plan de partenariat du parc Lansdowne (PPL) de l'OSEG visant à réaménager le parc et à le transformer en une destination urbaine unique, tout en respectant son riche héritage culturel et son importance en tant que lieu public. Cette initiative fût dirigée par M. Kent Kirkpatrick, directeur municipal, et plusieurs services municipaux y ont participé.

Le nouveau parc Lansdowne est un bijou au cœur de la ville. Plus qu'un complexe sportif et de divertissement, il attire les visiteurs grâce à son quartier résidentiel, ses boutiques, ses lieux de divertissement et ses espaces de stationnement. Le transport représente un élément clé de l'attrait à l'égard du site et un plan exhaustif de transport a été mis en place afin de veiller à ce que des options viables et dynamiques comme le vélo, la marche et les transports en commun fassent partie intégrante de la planification des activités quotidiennes et des événements d'envergure.

La transformation du site de 40 acres, qui se chiffre à près de 450 millions de dollars, se divise en trois éléments synergiques :

- un parc urbain revitalisé en bordure du canal Rideau;
- un stade et aréna rénovés pouvant accueillir des événements sportifs, culturels et de divertissement;
- un village urbain à usages multiples abritant des locaux commerciaux totalisant 360 000 pieds carrés, des locaux à bureaux se chiffrant à 100 000 pieds carrés et 280 logements résidentiels (2 tours de logements en copropriété et 49 maisons en rangée superposées), y compris un stationnement souterrain (1 370 espaces de stationnement).

Un des principaux objectifs du projet de réaménagement consistait à transformer le site désormais urbain en un endroit unique et emblématique au cœur de la ville et à l'intégrer à son environnement urbain immédiat afin qu'il devienne le lieu central de la collectivité environnante, tout en saisissant à nouveau l'essence de jadis, mais dans le contexte urbain du 21^e siècle.

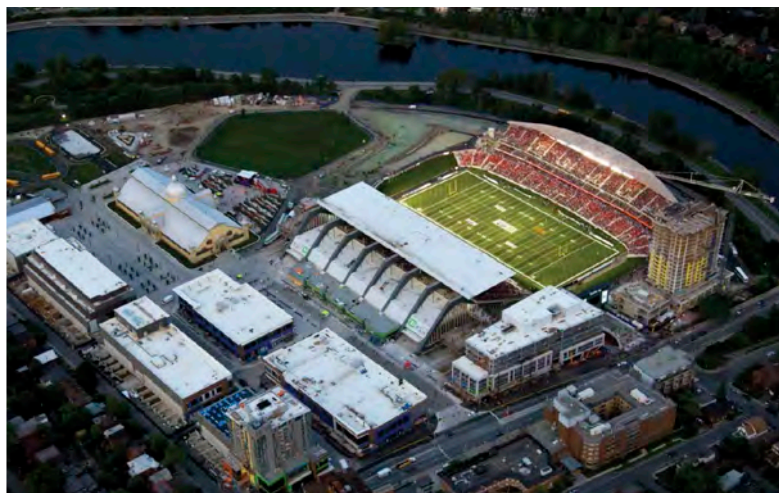
La contribution de la Ville à la revitalisation s'est chiffrée à environ 210 millions de dollars, répartis comme suit : 167 millions pour le stade et l'aréna, en plus de la part de la Ville pour le garage de stationnement, et 44 millions de dollars pour le parc. Les travaux se sont échelonnés sur une période de 24 mois seulement; ils ont commencé en octobre 2012, et le stade et le garage de stationnement étaient terminés au printemps 2014. L'ensemble à usages multiples a commencé à recevoir ses premiers visiteurs à l'automne 2014, et le parc urbain fût ouvert à la population à l'été 2014. À compter du printemps 2015, le site entier sera pleinement fonctionnel.

Les composantes du plan de partenariat du parc Lansdowne se définissent comme suit :



L'EMPLACEMENT DU PARC LANSDOWNE, AINSI QUE LES AMÉLIORATIONS QUI Y ONT ÉTÉ APPORTÉES AVANT LE PROJET DE RÉAMÉNAGEMENT.

LE PARC LANSDOWNE RÉAMÉNAGÉ.



PARC URBAIN (comprend le square Aberdeen, le Pavillon Aberdeen et le bâtiment de l'Horticulture)

Le parc urbain de 18 acres, conçu avec précision, comporte des étendues de gazon, des cours, un verger patrimonial, un marché agroalimentaire, une patinoire extérieure, un aménagement aquatique, un terrain de jeu pour enfants et deux importantes œuvres d'art publiques : le phare et l'écran d'art. Dans l'ensemble, le nouveau parc Lansdowne comprend trois fois plus d'espaces verts et quatre fois plus d'arbres que l'ancien, ainsi que de l'espace destiné à l'usage communautaire. Le personnel de la Ville sera chargé de l'exploitation du parc, ainsi que de la programmation et de la gestion continues du parc urbain.

Le square Aberdeen, l'espace extérieur contigu au Pavillon Aberdeen, accueille le marché agroalimentaire d'Ottawa (Ottawa Farmers' Market) (OFM). Le marché est administré par le conseil d'administration de l'OFM, tandis que le personnel de la Ville communique régulièrement avec lui concernant les enjeux opérationnels, d'entretien et de coordination d'événements.

Le Pavillon Aberdeen représente le point central du parc urbain et a été conçu par l'architecte Moses Edey en 1898. Son important héritage est reconnu à l'échelle nationale, et le pavillon est d'ailleurs protégé en vertu d'une entente de servitude du patrimoine signée par la province, en plus d'avoir été désigné « bâtiment patrimonial » par la Ville d'Ottawa. Le Pavillon s'avère particulièrement impressionnant en raison de son immense espace intérieur sans colonnes et de la juxtaposition d'une structure intérieure simple et d'une façade très ornementée. Le bâtiment abritera le marché agroalimentaire de l'OFM pendant l'hiver et sera également disponible pour de nombreuses activités et événements communautaires comme des concerts, des réceptions, des expositions artisanales et des activités associées à des événements ayant lieu au stade. Il incombera au personnel de la Ville de coordonner les événements figurant sur la programmation.

Le bâtiment de l'Horticulture est une salle d'exposition patrimoniale de style Prairie construite il y a un siècle (1914). Il a été déplacé de 150 mètres par rapport à son emplacement original, le long du côté est du square Aberdeen. Une grande partie des installations consiste en une salle à aire ouverte pouvant recevoir des événements publics administrée par le personnel de la programmation de la Ville, tandis que trois petits espaces totalisant 2 350 pieds carrés d'espace à

louer sont actuellement mis sur le marché à des fins commerciales ou de vente au détail. Enfin, les locaux à bureaux du personnel de loisirs de la Ville occupent le deuxième étage du bâtiment.

STADE ET CENTRE CIVIQUE (Place TD)

Les améliorations apportées au stade et au centre civique constituent un important volet du programme de revitalisation. De nouvelles tribunes sud entièrement accessibles et s'élevant au-dessus du corridor naturel, le long du canal Rideau, ont été érigées, les tribunes nord ont été rénovées et les installations existantes ont été modernisées grâce à des espace multifonctionnels et à la technologie à la fine pointe. Les REDBLACKS de la Ligue canadienne de football (LCF) et l'Ottawa Fury FC de la Ligue Nord-Américaine de Soccer (North American Soccer League) (NASL) ont joué leur première saison dans le stade rénové à l'été 2014, tandis que l'équipe Ottawa 67 de la Ligue de hockey de l'Ontario (LHO) a commencé à disputer ses matchs à l'aréna de la Place TD à l'automne 2014.

Le parc Lansdowne appartient toujours à la Ville, mais l'OESG loue les installations pendant 30 ans à un prix symbolique. L'organisation est donc responsable de l'opération et de l'entretien des biens conformément au plan de gestion du cycle de vie afin d'éviter leur dégradation au cours de cette période.

IMMEUBLES À USAGES MIXTES – BOUTIQUES, LOGEMENTS ET LOCAUX COMMERCIAUX

Le mélange global de locataires œuvrant dans la vente au détail appuie l'objectif de création d'un « village urbain », tel qu'énoncé dans la stratégie de vente au détail approuvée par le conseil municipal. La stratégie veille à assurer une expérience de magasinage dynamique et unique complémentaire à ce qu'offre l'artère commerciale de la rue Bank, tout en y faisant partie intégrante. Les locaux consacrés à la vente au détail équivalent à près de 360 000 pieds carrés, en plus de 360 espaces de stationnement de courte durée.



LES DROITS RELATIFS À LA PROPRIÉTÉ AU-DESSUS D'UNITÉS RÉSIDENIELLES ET DES LOCAUX À BUREAUX.

360 000 pieds carrés consacrés à la vente au détail d'engagements connexes. Cette valeur fut incluse dans la contribution de la ville à l'équité du partenariat. La Ville a droit de partager ses états financiers sur la génération de revenus par l'aspect vente au détail au moyen d'un système financier fermé à compter de la 30^e année et elle est tenue de recevoir 50 % des revenus nets engendrés par la vente au détail.

En vertu des conditions opérationnelles du plan de partenariat avec l'OSEG, la Ville détient tous les droits relatifs à la propriété du dessus des locaux de vente au détail et du garage de stationnement. La vente des droits relatifs à la propriété du dessus des immeubles à logements résidentiels et la location du bureau ont servi partiellement à financer la contribution en capitaux de la Ville pour les travaux de rénovation du stade.

La Ville a terminé un processus en deux étapes, qui comprenait une demande de manifestations d'intérêt (DMI) et une demande de propositions (DP) concernant les éléments relatifs à la propriété du dessus. Elle a donc reçu trois offres à cet égard et la soumission retenue fut celle de Minto Communities Inc., qui se chiffrait à 11,37 millions de dollars pour 280 unités résidentielles fondées sur une densité d'unité par habitation. Par ailleurs, la soumission contenait également 280 espaces de stationnement, permettant ainsi d'engendrer des droits relatifs à la propriété du dessus de 19,14 millions de dollars, totalisant 30,5 millions de dollars, et une offre de location des droits relatifs à la propriété du dessus des locaux d'environ 100 000 pieds carrés (50 ans avec options de renouvellement) à Minto Properties Inc.

STATIONNEMENT

Le garage de stationnement souterrain d'un étage contient 1 370 espaces de stationnement et possède une superficie de 450 000 pieds approximativement. La Ville était chargée de financer 640 espaces en vertu de l'entente de partenariat. En plus du stationnement souterrain, on retrouve environ 40 espaces de stationnement extérieurs près de la zone à usages mixtes. Elle

La Ville conserve son droit de propriété, mais elle a conclu un contrat de location à long terme (50 ans, avec deux options de 10 ans) avec Lansdowne Retail Limited Partnership pour les locaux de vente au détail et le stationnement à l'intérieur du garage de stationnement. Pendant la période initiale, les locaux sont loués à un prix symbolique. La valeur marchande de la location a été calculée selon sa valeur sous-jacente par rapport au zonage de

a été conçue et aménagée dans l'optique d'une zone piétonne, où les véhicules seront limités aux rues l'entourant. Les espaces de stationnement extérieurs seront de courte durée et serviront principalement de lieux de débarquement et d'embarquement des taxis et des autobus de la Ville.

La mise en œuvre du PPL a exigé une grande diligence raisonnable relativement à l'obtention des autorisations nécessaires et fera appel à une surveillance continue de la conformité. Un résumé des défis législatifs est énoncé ci-dessous.

Planification : zonage, plan du site et approbations concernant la protection du patrimoine

L'équipe du projet intégré (la Ville et l'OSEG) ont obtenu les différentes autorisations en matière de planification requises en vue des travaux de réaménagement global à la suite des directives du Conseil en juin 2010 conformément auxquelles le personnel a entamé les processus liés aux approbations de planification, notamment un changement de zonage pour construire les éléments commerciaux et résidentiels du projet d'aménagement, l'approbation du plan du site dans le cadre d'un procédé à deux étapes et l'obtention des approbations concernant la protection du patrimoine pour le déménagement du bâtiment de l'Horticulture et des modifications à la servitude de la Fiducie du patrimoine ontarien (FPO).

L'approbation finale de la modification du zonage a été donnée par la Commission des affaires municipales de l'Ontario au printemps 2011; les approbations finales concernant la protection du patrimoine pour le déménagement du bâtiment de l'Horticulture ont été obtenues auprès du Conseil au début de l'été 2011 et de la FPO en vertu des dispositions de son entente de servitude à l'automne 2012; et le plan du site a été approuvé par le Conseil lors de la première étape du processus en novembre 2010, alors que le personnel jouissant d'un pouvoir délégué d'approbation a donné son accord durant la deuxième étape du processus en janvier 2012.

Les plans globaux de revitalisation, sur lesquels les approbations en matière de planification ont été fondées, ont été élaborés au moyen d'un processus continu d'examen de la conception mené par deux commissions d'examen indépendantes nommées par le Conseil. Durant le processus formel d'obtention des approbations en matière de planification, de nombreux documents sur la conception définissant les lignes directrices, les principes et les orientations relativement à la conception et au projet global de développement et contenant plusieurs études techniques détaillées ont été produits. Quelques-unes de ces études principales portaient sur la création d'une stratégie exhaustive sur le transport durable. Également, à l'hiver 2011, la Ville a tenu un concours international pour la conception du parc urbain.

Désignations patrimoniales

Dans le cadre du processus d'obtention des approbations auprès du FPO relativement aux travaux de réaménagement, une entente de servitude protectrice du patrimoine reconnaissant les importantes améliorations apportées au parc Lansdowne a été conclue. Elle maintient la protection du Pavillon Aberdeen en vertu de l'entente de servitude initiale, en plus de l'étendre au bâtiment de l'Horticulture relocalisé. La nouvelle entente de servitude a également précisé les

corridors de vue nouveaux et améliorés définis pour ces bâtiments. Le conseil municipal a aussi réitéré la désignation du bâtiment de l'Horticulture à l'été 2014 à la suite de son déménagement afin de réaffirmer sa désignation patrimoniale municipale retirée temporairement avant son déplacement et sa conversion adaptée.

En outre, durant le processus d'obtention des approbations municipales en matière de planification, des approbations fédérales et provinciales s'avéraient également nécessaires en ce qui a trait à la gestion des eaux de ruissellement (le fait qu'elles se déversent dans le canal Rideau relevait du fédéral) et à l'assainissement de l'environnement du site, considéré comme contaminé (approbations au niveau provincial). Pour se faire, la Ville a travaillé avec le ministère de l'Environnement (ME) pour mettre sur pied un processus visant à régler les enjeux de sol contaminé et les considérations environnementales liés au site. Du matériel contaminé a été retiré de la partie nord du site, où se trouvait une portion du garage de stationnement, et une grande quantité de ce sol a servi à ériger une berme délimitant le côté est du stade, réalisant ainsi un objectif principal en matière de conception d'un stade à l'intérieur d'un parc. Durant le processus, la Ville a obtenu le plan d'état du site (PES) requis en vertu du projet.

Durabilité de l'environnement

Le programme de réaménagement du parc Lansdowne a présenté une demande de certification Leed Or ND grâce à une combinaison de mesures d'efficacité énergétique, la conservation des matériaux et des ressources des bâtiments, l'amélioration de la qualité environnementale à l'intérieur, la conservation de l'eau et les efforts de qualité, la réduction de la pollution de chaleur et de lumière, le recours à des méthodes alternatives de transports qui ne consomment pas d'essence, la préservation et la conversion adaptée des bâtiments existants et des structures historiques et l'installation de toits verts.

Accords juridiques

La Ville et l'OSEG ont fait preuve d'une grande diligence raisonnable lors de la conclusion de l'entente de projet. Elle stipule les éléments financiers et d'autres aspects fondamentaux de la relation entre les parties dans le cadre du projet et fournit un cadre relatif à l'élaboration d'ententes propres au développement, notamment le stade, les baux commerciaux et les nombreuses ententes réciproques entre les composantes de manière à obtenir une synergie en lien avec le réaménagement du site.

LE CENTRE EY, UN CENTRE D'EXPOSITION.



Litige

Des délais ont été entraînés en raison d'un litige engagé par deux groupes communautaires locaux, soit Friends of Lansdowne Inc. et Lansdowne Conservancy. Des appels ont également été intentés en rapport au changement de zonage approuvé par le Conseil et l'approbation par le Conseil du retrait temporaire de la désignation du bâtiment de l'Horticulture pour permettre sa relocalisation.

Modèle financier

Le plan de partenariat du parc Lansdowne (PPL) est fondé sur un système financier fermé dans lequel sont consignés les dépenses en immobilisations et les contributions convenues entre les deux parties, ainsi que les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation qui serviront à planifier les futures remises en espèces à la Ville et à l'OSEG. Le système financier fermé englobe certains éléments physiques du projet de réaménagement du parc Lansdowne, comme le parc urbain, mais pas tous. La première perception dans le système fermé consiste en une contribution fixe versée dans un fonds de réserve qui sera utilisé lors des renouvellements du cycle de vie pour veiller à ce que les actifs, lorsqu'ils seront remis à la Ville à la suite de l'expiration des différents baux de location, seront en bon état et à éviter qu'ils ne se détériorent de nouveau comme ce fut le cas avant le projet de réaménagement.

Il faut également noter que, dans le cadre du réaménagement du parc Lansdowne, le conseil municipal a approuvé un appel de propositions en 2010 visant à remplacer le centre d'exposition. Le processus a mené à la construction d'un nouveau centre d'exposition de plain-pied amélioré appelé le Centre EY, qui a ouvert ses portes en 2012. D'une superficie de 218 000 pieds carrés (150 000 pieds carrés consacrés aux expositions, en plus d'aires communes et de services totalisant 68 000 pieds carrés), il a été construit par la société Shenkman Corporation et se situe près de l'aéroport MacDonald-Cartier. Ce projet ne faisait pas partie du plan de partenariat du parc Lansdowne, mais s'avérait nécessaire en raison du réaménagement de celui-ci.

RÉSUMÉ

Le réaménagement du parc Lansdowne concrétise la vision de transformer ce site historique par le biais d'un partenariat public-privé en un endroit public unique et dynamique, dont toutes les terres, à l'exception des droits relatifs à la propriété résidentielle du dessus, qui demeure toujours sous la propriété de la Ville.

Voici un exemple de la façon dont Ottawa met en œuvre des principes liés à la croissance intelligente, la durabilité et la création de lieux en intégrant les loisirs actifs, les usages mixtes, de nouveaux espaces verts, et une conception et un développement innovateurs pour établir un endroit qui sera le joyau de la ville, attirant ainsi à la fois des visiteurs et des résidents de la ville et de la région qui viendront en faire l'expérience et participer aux activités organisées. Le projet de réaménagement réitère la fonction historique du parc Lansdowne, mais dans le contexte d'un lieu urbain du 21^e siècle. 🇨🇦



Rental housing market information and products

BY CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION

As Canada's authority on housing, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) contributes to the stability of the housing market and financial system, provides support for Canadians in housing need, and offers objective housing research and information to Canadian governments, consumers and the housing industry. CMHC contributes to stable housing markets by providing information that helps businesses, governments and the public make informed decisions about housing.

CMHC is committed to expanding both the extent and the usefulness of housing data and analysis that is publicly available. It recognizes that there are significant data and information gaps, and is working to identify and, where appropriate, fill them.

For members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) and their clients, the ability to make sound business decisions regarding investment and development of Canada's rental housing market can depend on the availability of market data and analysis that is geographically relevant, accurate and up to date.

CMHC conducts several surveys which, together, provide a comprehensive, timely and informative picture of Canada's rental markets. CMHC's suite of rental market products is comprised of three main subject areas: the Primary Rental Market, the Secondary Condominium Rental Market and the Secondary Non-Condominium Rental Market. This article provides an overview of the information available in all three areas from CMHC and includes the most recent survey results.

Primary rental market

CMHC conducts the *Rental Market Survey (RMS)* in the spring and fall. This survey gathers information on the primary rental market in urban areas with a population of at least 10,000. The primary rental market, in general, refers to privately-initiated structures that are intended to supply the rental market. The *RMS* specifically targets privately initiated structures with at least three rental units, which have been on the market for at least three months. All other structures that supply the rental market are considered to be part of the secondary rental market, which is discussed in greater detail below.

The *RMS* is conducted by a combination of telephone interviews and site visits, and information is obtained from the owner, manager, or building superintendent for all sampled structures. The information collected provides a snapshot of vacancy rates and average rent levels for the primary rental market. A measure for the change in rent from the previous year

is also calculated, based on structures that were common to both the previous and current year's survey.

Rental Market Survey Reports are available at various geographic levels, including National and Provincial Highlights publications, which provide information for Census Metropolitan Areas (CMAs) and Census Agglomerations (CAs) in spring and fall editions. *Rental Market Reports for Major Centres* provide finer geographic breakdowns and are published once a year in the fall. Detailed rental market information is also available through CMHC's web-based Portal.

FIGURE 1: Primary Rental Market Vacancy Rate, October 2013 and October 2014



FIGURE 2: Primary Rental Market Average Rent, October 2013 and October 2014

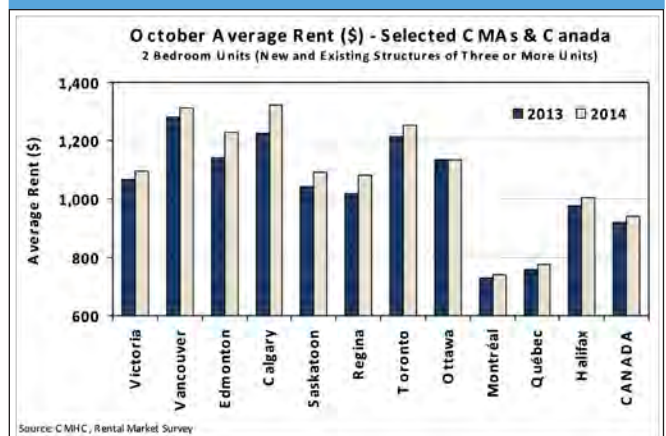


FIGURE 3: Rental Apartment Condominium Vacancy Rates compared to Conventional Market Apartment Vacancy Rates, October 2014

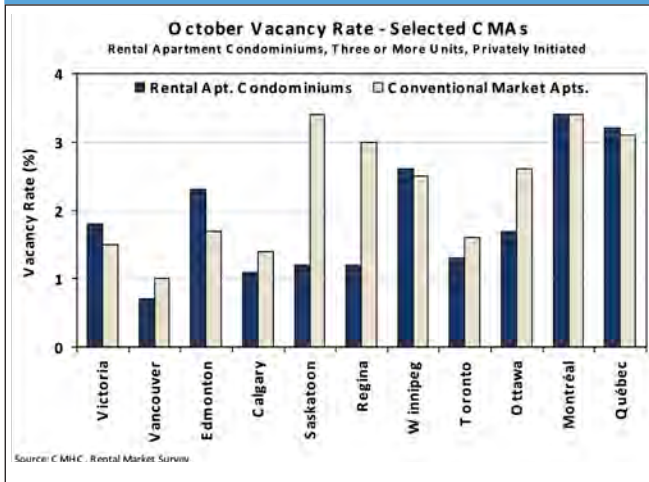
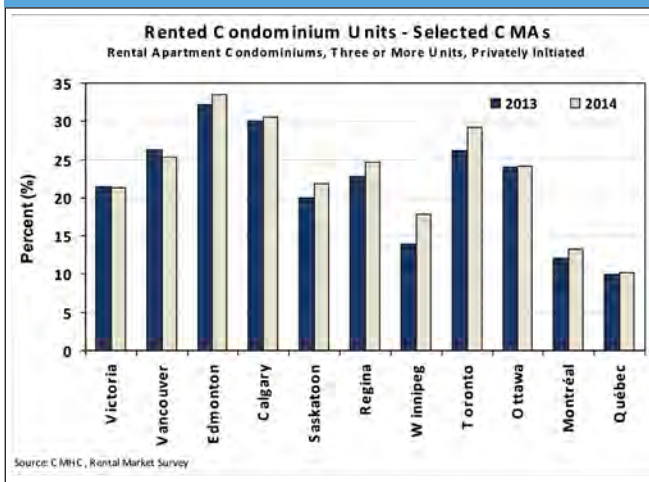


FIGURE 4: Share of Rented Condominium Units, October 2013 and October 2014



Secondary rental market – condominiums

CMHC also conducts a *Secondary Rental Market Survey (SRMS)* each fall. This survey gathers information on those dwellings not covered by the regular *RMS*, including rented condominiums. Rented condominiums can be of any dwelling type, but are primarily condominium apartments. There are two main component surveys dedicated to the condominium rental market: The *Condominium Apartment Rent Survey* of a sample of households living in condominium apartments which collects information on rents, and; the *Condominium Apartment Vacancy Survey* of a sample of condominium apartment owners, managers or building superintendents which collects vacancy information.

Rented condominium apartments are surveyed in the following 11 CMAs: Vancouver, Victoria, Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal and Québec. CMHC publishes information on the number of units rented and vacancy rates for rented condominiums in

FIGURE 5: Foreign Share of Condominium Apartment Units in Selected CMAs, October 2014

Geography	Percent	Reliability
Vancouver		
Burrard Peninsula	5.8%	d
Vancouver Westside	1.5%	b
Vancouver Eastside	0.8%	a
Subtotal - Vancouver City	3.4%	
Suburban Vancouver	2.3%	c
Remainder of CMA	0.6%	a
Total - Vancouver City	2.3%	
Toronto		
Centre	4.3%	c
West	1.1%	a
East	1.2%	a
North	1.5%	a
Subtotal - Toronto City	2.7%	
Remainder of GTA	1.1%	a
Total - Toronto GTA	2.3%	
Total - Toronto CMA	2.4%	
Montréal		
Downtown and Nun's Island	6.9%	c
Outer Centre	1.2%	a
West of Island of Montréal	1.3%	a
East of Island of Montréal	0.8%	a
Subtotal - Montréal Island	2.3%	
Remainder of CMA	0.4%	a
Total - Montréal Island	1.5%	

The following letter codes are used to indicate the reliability of the estimates:

- a** - Excellent, **b** - Very good, **c** - Good, **d** - Fair (Use with Caution)
- **** Data suppressed to protect confidentiality or data not statistically reliable.
- ++** Change in rent is not statistically significant. This means that the change in rent is not statistically different than zero (0).
- n/u:** No units exist in the universe for this category **n/s:** No units exist in the sample for this category **n/a:** Not applicable

all 11 CMAs, and average rents for rented condominiums in 9 of 11¹ CMAs. This information is published in the fall *Rental Market Reports*, Canada and Provincial Highlights as well as the fall *Rental Market Reports* of the respective major centres. Historical data is available back to the reference year of 2006, when the *SRMS* was introduced, although rented condominium data is not available over that time frame for all 11 CMAs, as some jurisdictions were introduced later than 2006. Detailed condominium rental market information is also available through CMHC's web-based portal.



FIGURE 6A: Non-Condominium, Secondary Rented Unit Average Rents (\$) by Dwelling Type in Selected CMAs, October 2014

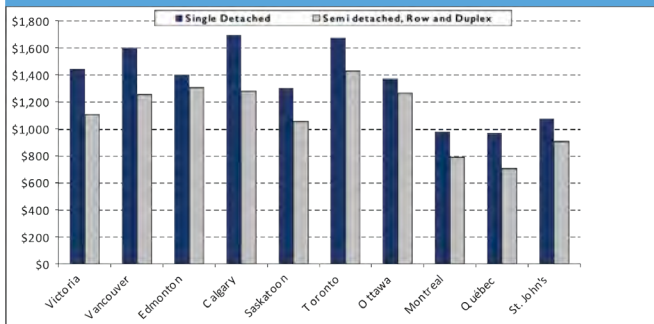
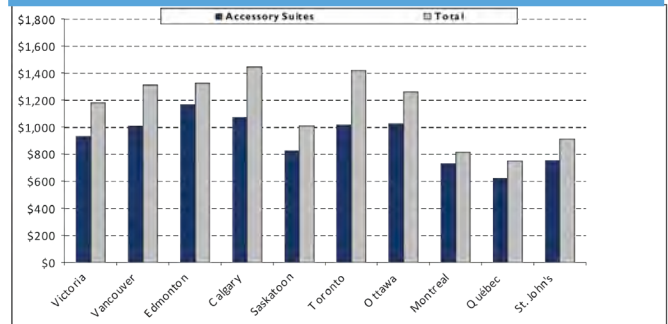


FIGURE 6B: Non-Condominium, Secondary Rented Unit Average Rents (\$) by Dwelling Type in Selected CMAs, October 2014



In addition, in the fall of 2014, the *Condominium Apartment Vacancy Survey* introduced a new question for property managers, which asks for information on the total number of condominium apartment units owned by people whose permanent residence is outside of Canada. This provides an estimate of the foreign investor rate in the 11 CMAs surveyed. This survey question does not differentiate among rented condominium units and owner-occupied condominium units, so it provides an estimate of foreign ownership of all condominium apartments.

Secondary rental market – other, non-condominium housing types

In addition to information on the rented condominium apartment segment of the rental housing market, the *SRMS* also collects information on other rental dwellings not covered by the regular *RMS*. This includes rented single-detached homes, rented semi-detached (double) homes, rented freehold row/town homes, rented duplex apartments (i.e., one-above-other), rented accessory apartments (separate dwelling units that are located within the structure of another dwelling type), and one or two apartments which are part of a commercial or other type of structure.

These types of non-condominium, secondary rental market dwellings are the subject of CMHC's *Household Rent Survey* of households that dwell in these units, which collects information on rents. This survey is conducted in the 16 centres of Abbotsford, Barrie, Calgary, Edmonton, Halifax, Montréal, Ottawa, Québec, St. John's, Toronto, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Kelowna, Vancouver and Victoria. Detailed results are published in the fall *Rental Market Report* for the particular major centres, and is also available through CMHC's web-based portal.

Further information on CMHC's web-based Housing Market Information Portal

The web-based portal lets the housing industry, policy makers, stakeholders and consumers access a wealth of housing market information in one easy, free location. The portal significantly improves the ability of CMHC's Market Analysis Centre to provide timely, relevant and transparent information on Canada's housing markets to help CMHC's clients make more informed decisions.

The portal is organized around four different views, allowing visitors to get the information they need in the way that works best for them. Each of the four views features an interactive map of Canada that users can click on to focus on specific areas of interest, from a particular neighbourhood to a municipality, a province or all of Canada. For more details or to view the new portal, visit www.cmhc.ca/hmportal.

Highlights of the Housing Market Information Portal

- The Housing Market Information Portal contains housing market data and analysis from 1990 through to today and is updated regularly with the latest results from various housing market surveys.
- The portal offers detailed data for thousands of geographic locations across Canada.
- As a result, the portal contains hundreds of thousands of potential tables, charts and maps, many of which can be customized to the specific needs of almost any client or user.

End note

¹ The Condominium Apartment Rent Survey does not collect rent data for Regina and Saskatoon because the number of rental condominiums in these two CMAs is not sufficient to derive rent estimates. 🇨🇦



Aperçu des produits et données sur le marché locatif offerts

PAR LA SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des données et des résultats de recherches objectifs aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation. Elle contribue à la stabilité des marchés de l'habitation en fournissant de l'information qui permet aux entreprises, aux gouvernements et au public de prendre des décisions éclairées en matière de logement.

La SCHL est déterminée à accroître l'étendue et l'utilité des données et des analyses sur le logement qui sont accessibles au public. Elle reconnaît qu'il existe d'importantes lacunes dans les données et l'information et travaille en vue de les cerner et, le cas échéant, de les combler.

Les membres de l'Institut canadien des évaluateurs et leurs clients doivent être en mesure de prendre des décisions éclairées au moment d'investir sur le marché locatif canadien et de le développer. Pour ce faire, ils doivent pouvoir compter sur des analyses et des données justes, à jour et pertinentes pour leur localité.

La SCHL réalise plusieurs enquêtes qui, prises ensemble, brossent un tableau complet, actuel et informatif des marchés locatifs au pays. Sa collection de produits sur ces marchés se divise entre trois grands domaines, à savoir le marché locatif primaire, le marché locatif secondaire des copropriétés et le marché secondaire constitué de logements autres que des copropriétés. Le présent article renferme un aperçu des renseignements disponibles sur chacun de ces trois marchés et présente les plus récentes données d'enquête recueillies par la SCHL.

Marché locatif primaire

La SCHL mène l'Enquête sur les logements locatifs au printemps et à l'automne. L'enquête réunit des renseignements sur le marché locatif primaire des centres urbains de 10 000 habitants ou plus. De façon générale, on entend par marché locatif primaire les ensembles de logements d'initiative privée qui sont donnés en location. L'Enquête vise plus précisément les immeubles d'initiative privée qui comptent au moins trois logements locatifs sur le marché depuis au moins trois mois. Les autres immeubles locatifs font partie du marché locatif secondaire, dont il sera question plus loin.

L'Enquête se fait par téléphone ou sur place, et l'information est obtenue du propriétaire, du gestionnaire ou du concierge pour tous les immeubles de l'échantillon. Les données recueillies permettent de connaître les taux d'inoccupation et les loyers moyens sur le marché locatif primaire. La variation des loyers d'une année sur l'autre est calculée à partir des loyers pratiqués dans les immeubles qu'ont en commun l'enquête de l'année en cours et celle de l'année précédente.

Des éditions du *Rapport sur le marché locatif* sont publiées pour différents niveaux géographiques, dont les éditions des *Faits saillants* pour le Canada et les différentes provinces. Ces publications fournissent des données par région métropolitaine de recensement (RMR) et par agglomération de recensement (AR), au printemps et à l'automne. Les éditions du *Rapport sur le marché locatif* pour les grands centres fournissent des ventilations par secteur plus détaillées; elles sont publiées une fois l'an, à l'automne. Le Portail de l'information sur le marché de l'habitation, sur le site Web de la SCHL, offre également des renseignements détaillés sur le marché des logements locatifs.

FIGURE 1 : Taux d'inoccupation sur le marché locatif primaire, octobre 2013 et octobre 2014

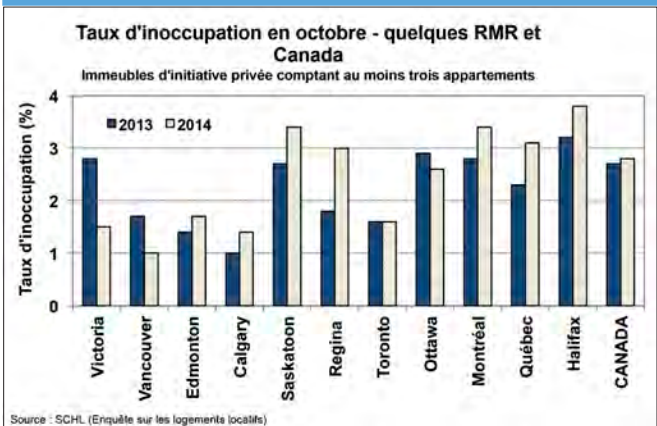


FIGURE 2 : Loyer moyen sur le marché locatif primaire, octobre 2013 et octobre 2014

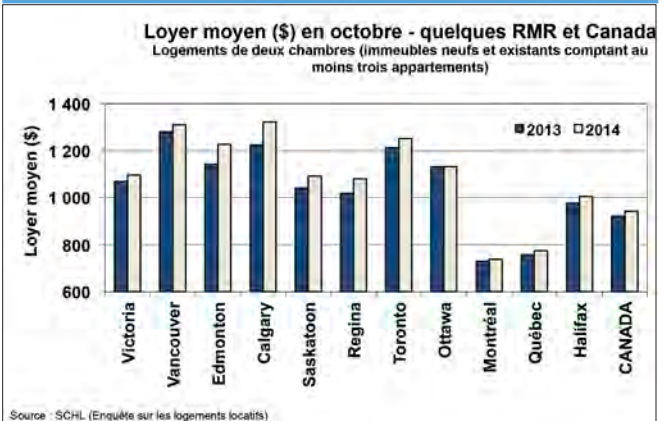


FIGURE 3 : Taux d'inoccupation des appartements en copropriété offerts en location et des appartements locatifs traditionnels, octobre 2014

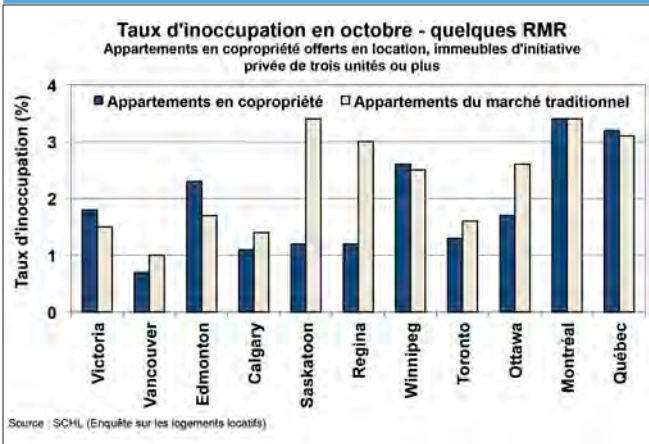
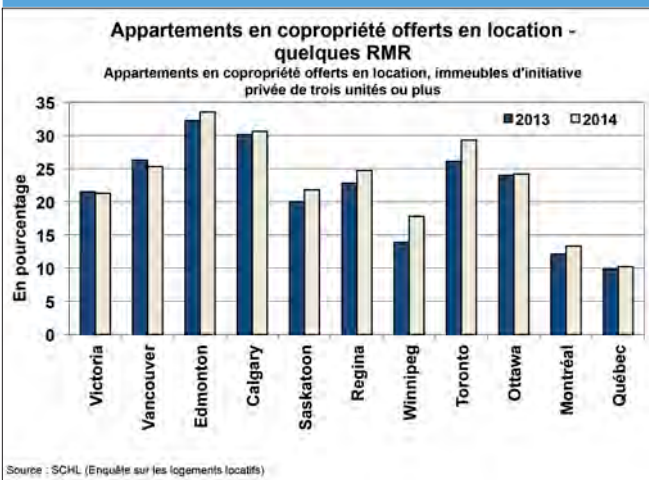


FIGURE 4 : Appartements en copropriété offerts en location en pourcentage de l'ensemble des copropriétés, octobre 2013 et octobre 2014



Marché locatif secondaire – Copropriétés

La SCHL réalise, également à l'automne, l'Enquête sur le marché locatif secondaire. Cette enquête réunit des données sur les logements qui ne sont pas visés par l'Enquête sur les logements locatifs, notamment sur les copropriétés offertes en location. La catégorie des copropriétés locatives englobe tous les types de copropriétés, mais elle est essentiellement formée d'appartements. Les deux volets les plus importants des enquêtes sur cette catégorie de logements locatifs sont l'Enquête sur les loyers des appartements en copropriété, qui est menée auprès d'un échantillon de ménages vivant dans de tels appartements, et l'Enquête sur les taux d'inoccupation des appartements en copropriété, qui est réalisée auprès d'un échantillon de propriétaires, de gestionnaires ou de concierges d'ensembles d'appartements en copropriété.

Les enquêtes sur les appartements en copropriété donnés en location sont réalisées dans les onze RMR suivantes : Vancouver, Victoria, Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal et Québec. La SCHL publie des

FIGURE 5 : Pourcentage d'appartements en copropriété appartenant à des investisseurs étrangers dans certaines RMR, octobre 2014

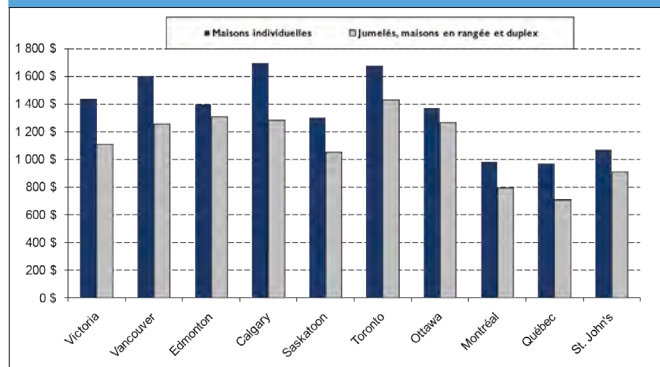
Région	Pourcentage	Indicateur de qualité
Vancouver		
Péninsule Burrard	5,8 %	d
Vancouver Ouest	1,5 %	b
Vancouver Est	0,8 %	a
Sous-total - Ville de Vancouver	3,4 %	
Banlieue de Vancouver	2,3 %	c
Reste de la RMR	0,6 %	a
Total - RMR de Vancouver	2,3 %	
Toronto		
Centre	4,3 %	c
Ouest	1,1 %	a
Est	1,2 %	a
Nord	1,5 %	a
Sous-total - Ville de Toronto	2,7 %	
Reste du Grand Toronto	1,1 %	a
Total - Grand Toronto	2,3 %	
Total - RMR de Toronto	2,4 %	
Montréal		
Centre-ville et Île-des-Soeurs	6,9 %	c
Péricentre	1,2 %	a
Ouest de l'île de Montréal	1,3 %	a
Est de l'île de Montréal	0,8 %	a
Sous-total - Île de Montréal	2,3 %	
Reste de la RMR	0,4 %	a
Total - RMR de Montréal	1,5 %	

Les lettres suivantes indiquent le degré de fiabilité des données estimatives :

- a** - Excellent, **b** - Très bon, **c** - Bon, **d** - Passable (utiliser avec prudence)
- ** Donnée non fournie pour des raisons de confidentialité ou de fiabilité statistique.
- ++ La variation du loyer n'est pas statistiquement significative, autrement dit, elle n'est pas différente de zéro (0) sur le plan statistique.
- a.l.u.** : Aucun logement de cette catégorie dans l'univers; **a.l.e.** : Aucun logement de cette catégorie dans l'échantillon; **s.o.** : sans objet

renseignements sur le nombre de copropriétés offertes en location et sur leur taux d'inoccupation dans les onze RMR susmentionnées; elle calcule également le loyer moyen pour les copropriétés locatives de neuf de ces onze RMR.¹ Cette information est diffusée à l'automne dans le *Rapport sur le marché locatif : faits saillants* pour le Canada et pour les différentes provinces et dans le *Rapport sur le marché locatif* des grands centres urbains. Les séries chronologiques remontent à 2006, année de référence marquant la réalisation de la première Enquête sur le marché locatif secondaire. Dans certains cas, on

FIGURE 6A : Loyer moyen (\$) des logements, autres que les copropriétés, offerts sur le marché locatif secondaire de certaines RMR, selon le type de logements, octobre 2014



ne dispose pas données sur les copropriétés offertes en location pour l'ensemble de la période et la totalité des RMR, car certaines d'entre elles sont entrées dans le champ d'observation de l'Enquête après 2006. Le Portail de l'information sur le marché de l'habitation, sur le site Web de la SCHL, offre également des renseignements détaillés sur le marché des copropriétés offertes en location.

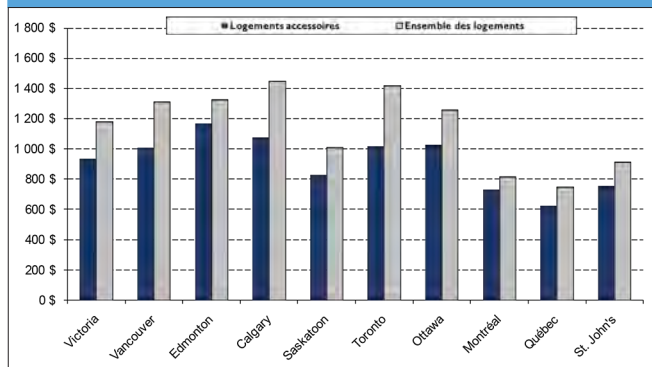
À l'automne 2014, l'Enquête sur les taux d'inoccupation des appartements en copropriété comportait une nouvelle question, à l'intention des gestionnaires d'immeubles, sur le nombre total d'appartements en copropriété appartenant à des personnes dont la résidence permanente est à l'étranger. La réponse à cette question a permis d'estimer le taux d'investisseurs étrangers dans les onze RMR visées par l'Enquête. Elle ne permet toutefois pas d'établir une distinction entre les unités données en location et celles occupées par leur propriétaire : elle reflète donc le taux global estimatif d'investisseurs étrangers sur le marché des copropriétés locatives.

Marché locatif secondaire – Logements autres que les copropriétés

En plus de recueillir des données sur les appartements en copropriété, l'Enquête sur le marché locatif secondaire réunit de l'information sur les autres types de logements donnés en location et non visés par l'Enquête sur les logements locatifs. Parmi ces autres types de logements locatifs, il y a les maisons individuelles, les jumelés, les maisons en rangée en propriété absolue, les appartements en duplex (immeubles comptant deux logements superposés), les appartements accessoires (logements distincts situés à l'intérieur d'une habitation) et les appartements situés dans un bâtiment commercial ou un autre type d'immeuble renfermant un ou deux logements.

Les logements offerts sur le marché locatif secondaire – autres que les copropriétés – sont visés par l'Enquête auprès des ménages sur les loyers menée par la SCHL dans les seize centres suivants : Abbotsford, Barrie, Calgary, Edmonton, Halifax, Montréal, Ottawa, Québec, St. John's, Toronto, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Kelowna, Vancouver et Victoria. Les éditions du *Rapport sur le marché locatif* publiées à l'automne pour ces grands centres referment des renseignements détaillés, qui sont également diffusés au moyen du Portail de l'information sur le marché de l'habitation, sur le site Web de la SCHL.

FIGURE 6B : Loyer moyen (\$) des logements, autres que les copropriétés, offerts sur le marché locatif secondaire de certaines RMR, selon le type de logements, octobre 2014



Renseignements supplémentaires offerts dans le Portail de l'information sur le marché de l'habitation, outil disponible sur le site Web de la SCHL

Grâce à ce Portail Web, les membres du secteur de l'habitation, les décideurs, les consommateurs et les autres parties prenantes peuvent accéder à une mine de renseignements sur le marché de l'habitation en un seul emplacement gratuit et facile d'accès. Le Portail améliore considérablement la capacité du Centre d'analyse de marché de la SCHL à fournir des renseignements opportuns, pertinents et transparents sur les marchés de l'habitation du Canada, permettant ainsi à tous les clients de la SCHL de prendre des décisions éclairées.

Le Portail s'articule autour de quatre vues qui permettent aux utilisateurs d'obtenir l'information qu'ils recherchent de la manière qui leur convient le mieux. Chacune des quatre vues contient une carte interactive du Canada sur laquelle on peut cliquer pour se concentrer sur la zone voulue, qu'il s'agisse d'un quartier, d'une municipalité, d'une province ou de l'ensemble du Canada. Pour en savoir davantage ou pour jeter un coup d'œil au nouveau Portail, visitez le www.schl.ca/pimb.

Points saillants du Portail de l'information sur le marché de l'habitation

- Contenant des données et des analyses qui vont des années 1990 à aujourd'hui, le Portail de l'information sur le marché de l'habitation est régulièrement mis à jour avec les résultats les plus récents des diverses enquêtes sur le marché du logement.
- Le Portail offre des données détaillées sur des milliers de secteurs géographiques de toutes les régions du Canada.
- Le Portail renferme ainsi des centaines de milliers de cartes, tableaux et graphiques virtuels, dont un grand nombre peuvent être adaptés aux besoins particuliers de presque n'importe quel client ou utilisateur.

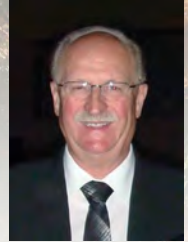
Note

¹ L'Enquête sur les loyers des appartements en copropriété ne recueille pas de données pour Regina et Saskatoon, car il n'y a pas suffisamment d'unités locatives de ce type pour estimer les loyers dans ces RMR.

PUBLIC SECTOR BUILDINGS: VALUING FORGOTTEN INFRASTRUCTURE



BRUCE TURNER



ROBERT METCALF

Ouija board or evidence-based appraisal judgment? Methodology to recognize extraordinary deferred maintenance in asset valuation¹

BY BRUCE TURNER, MBA, AACI, P.APP, PRESIDENT OF HEURISTIC CONSULTING ASSOCIATES (HCA) IN COURTENAY, BC; AND ROBERT METCALF, A PROFESSIONAL APPRAISER AND SENIOR CONSULTANT WITH HCA

INTRODUCTION

Problem and opportunity

Once proud symbols in local communities, many public sector buildings throughout the Western World are in a state of disrepair. Some of the reasons for this are summarized as follows by the Business Council of British Columbia (BCBC):

Many observers argue that governments in advanced countries often are not well placed to meet growing and increasingly complex infrastructure needs. A major impediment is constrained public budgets, which have been the traditional source of most infrastructure finance. Population growth, an aging population, increased urbanization and congestion, escalating demands for healthcare and other

services, slow economic growth, and environmental issues are all straining government resources. In the wake of the 2008-09 financial crisis and great recession, fiscal prudence has become a dominant focus for most governments across Canada.

Adding to the complexity of financing projects is the fact that voters seem increasingly reluctant to pay higher taxes or fees. If the value of an investment is evident, citizens may be willing to pay more, but the value proposition must be clearly articulated to secure public support. – From BCBC’s white paper on Infrastructure Policy & Financing – October 2014.

The problem with public sector buildings is widespread, as the inset comments below demonstrate:

Recent research shows that many real estate investment managers would be reluctant to even consider purchase of a property that had been allowed to deteriorate to an extraordinary degree. The reinvestment required and the greater uncertainty introduced by extraordinary depreciation increases portfolio risk such that qualified purchasers dismiss the property in favour of candidates in better condition. Developers also look at such deteriorated property for re-development potential and severely discount current improvements.

Dealing with extraordinary depreciation is not a new problem for appraisers. But it is one where information to aid analysis hides in plain sight, lacking consistently applied methodology for appraisers to enhance their client’s or employer’s decision making.

So, how might appraisers use information like condition reports and related metrics that are now commonly available to value extraordinarily deteriorated buildings? Is extraordinary deferred maintenance best recognized in Ouija board adjustments, or might appraisal judgment and bootstrapping be more evidence-based?

This article explores the opportunity for more supportable, evidence-based appraisal judgment versus the temptation of resorting to ‘Ouija board’ value conclusions. That is, helping to ensure

AN ANECDOTAL DESCRIPTION OF EXTRAORDINARY DEFERRED MAINTENANCE

A ceiling collapses in a fine arts studio, forcing its closure just two weeks before exam time. Water leaks in a chemistry lab, ruining both the experiment and the equipment. Classes are cancelled for hundreds of students because of excessive heat.

- Deferred maintenance: “a ticking time bomb” in the public sector –
- “A problem that is easy to ignore until something breaks...”

Time and again, maintenance and repairs are deferred to yet another budget cycle, and the backlog of deferred maintenance builds. <http://www.cou.on.ca/publications/reports/pdfs/campus-in-decline-november-2004>

“In Europe, universities have become near slums as administrators have skimmed on facilities.”
– The Global Race to Reinvent the State. J. Micklethwait & A. Wooldridge. 2014.

that appraisal judgment is rooted in sound market analysis, while building upon proven valuation methodologies.

The idea for the article arose from a consulting assignment to review the assessments of government owned buildings, where reactive maintenance strategies over many years had left high-profile buildings in a deteriorated state with diminished service life and thus reduced asset values. This situation, combined with the assessor's constant challenge to allocate thin resources to address increasing performance requirements, often means that reduced asset values are not necessarily recognized in periodic property assessments for public sector buildings. It also means that extraordinary deferred maintenance and reduced building stewardship can actually be more costly to taxpayers over the longer term.

RESEARCH APPROACH, METHODOLOGY AND CONCLUSION

Research for the consulting assignment first required clarifying the problem, i.e., first understanding the context described above. Then defining extraordinary deferred maintenance (EDM) to describe and develop a methodology based on appraisal principles that facilitated the appraiser's interpretation of market behaviour in consistently recognizing any loss in value.

Carefully considering guiding appraisal principles and concepts,² research needed to validate the methodology against market behaviour, and allow comparison to current practice.

Research included three concurrent phases:

1. Validating the proposed methodology with the experience and practices of real estate investors and senior decision makers.
2. Exploring the current practice of leading assessment agencies.
3. Completing an extensive literature review.

The research questions to answer included:

1. Does the proposed methodology to recognize EDM reflect the behaviour of real estate market decision makers?

2. Can the appraiser rely on facilities condition assessment (FCA) reports and facilities condition indices (FCI) to aid appraisal judgment and achieve more accurate, equitable and *evidence-based* valuation conclusions?

Based on the authors' research findings, both questions may be answered in the affirmative.

WHAT IS EXTRAORDINARY DEFERRED MAINTENANCE?

"It is unwise to pay too much, but it is worse to pay too little. When you pay too little, you sometimes lose everything because the thing you bought was incapable of doing the thing you bought it to do."
 – John Ruskin (1819-1900)

Based on the comprehensive research for this project, the authors developed the following definition for extraordinary deferred maintenance (EDM).

EDM exists where a building – in its highest and best use (HBU) – shows greater than normal maintenance deficiency, requiring corrective action to satisfy the generally expected level of building functionality, utility or performance. EDM is more likely found where owners elect 'reactive maintenance' or 'crisis response' maintenance strategies. That is, choosing failure replacement over preventive maintenance

strategies. EDM reduces the asset's (or component's) service life and, thus, its value (see Figure 1).

Diminished service life – or increased effective age – is evident in the condition, quality and utility of a structure. The impact on asset value is based on an appraiser's judgment and evidence-based interpretation of market perceptions. The varying maintenance strategy and standards of owners and occupants can influence the pace of building depreciation. The effective age estimate considers not only physical wear and tear, but also any loss in value for functional and external considerations.³

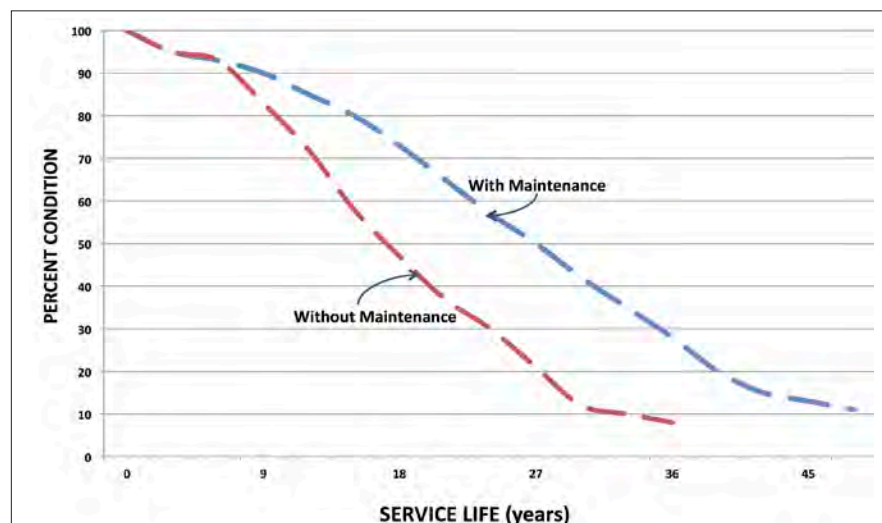
MEASURING THE IMPACT OF EDM ON ASSET VALUE

The premise for measuring EDM is straightforward. The asset, i.e., the entire building or some component, is deteriorated beyond its normally expected condition/utility – in comparison with typical market or expected asset performance level – to such an extent that a potential purchaser/investor would reduce their offer price, based on the principle of substitution.

The test for EDM involves comparing 'observed condition'⁴ of the subject property against the normally expected condition (level of depreciation) that represents the 'standard of care' for a similar asset in its comparable market set.

Before discussing 'standard of care', it is useful to review Facilities Condition Assessment (FCA) and introduce the Facilities Condition Index (FCI).

FIGURE 1: EDM Reduces Service Life



WHAT IS FCI⁵?

Facilities Condition Assessment

FCAs provide important information and have become commonplace in CRE transactions and portfolio investment decisions. As part of disclosure during transactions or to expedite the sale of assets, vendors often provide qualified purchasers with comprehensive condition assessments.

Professionally prepared FCA reports provide a benchmark for the building's relative performance and prioritize projects for maintenance, repair or renewal. They provide defensible cost estimates that the decision-maker can rely upon to make real estate acquisition, reinvestment or disposition decisions.

The FCA report provides information about the current condition of building components (such as roofs or boilers) expressed as statements about deferred maintenance, or 'catch-up' costs. They *may* include information on 'keep up' costs, which are forecasts of future lifecycle renewal requirements, or optionally 'get ahead' costs – identifying opportunities for facility adaptation and improvement.

The methodology in this article focuses on 'catch-up' costs.

Facilities Condition Index

The FCI (an optional provision in an FCA report) is a key building performance indicator used to objectively quantify and evaluate the current condition of a facility to make benchmark comparisons of relative condition for that building with its comparable set (inclusive of private and public sector buildings).

The FCI is an industry standard method for comparison of relative asset conditions, expressed as a formula (*US Federal Real Property Council, 2008*):

$$\text{FCI} = \frac{\text{TOTAL COST OF EXISTING REQUIREMENTS}}{\text{CURRENT REPLACEMENT VALUE}}$$

FCI Condition Scale

The lower the FCI, the better condition the building is in. Current industry benchmarks indicate the following subjective ratings⁶:

FCI	CONDITION
0 – 5%	Good
5 – 10%	Fair
10 – 30%	Poor
> 30%	Critical

'Catch-up' costs⁷ reflect deficient conditions that are typically derived from an FCA⁸ report carried out by an experienced and qualified team of professionals (e.g., architects, engineers). The FCI provides a **relative** measure for comparing the condition assessments of many buildings, and for determining the most important priorities to address in capital expenditures.

The identified 'catch-up' costs provide the information base for determining any value adjustment for EDM.

The appraiser may also interpret the prioritized 'catch-up' costs in the FCA report, reflecting on how these may be typically considered by investors in market transactions.

Industry standard priority classification for deficient asset conditions

Catch-up costs in an FCA report are ranked in a five-tier priority classification scheme, as indicated in Figure 2.

A word of caution: In interpreting FCI information from an FCA report, the appraiser needs to ensure a clear understanding of the FCA report's terms of reference and underlying assumptions. For example, FCI benchmarks may be for different periods – the cost requirements may reflect one-year cost requirements, five-year cost requirements, or whole-life cost requirements.

OBSERVED VS. NORMALLY EXPECTED CONDITION

To identify the existence of EDM, an appraiser needs sufficient knowledge of the market to first determine the normally expected condition for the subject property's comparable market set. This determination is facilitated through review of a professionally prepared condition assessment report.

The subject building's 'observed condition' can then be determined – applying appraisal judgment that is supplemented by information from the FCA report and confirmed through the appraiser's physical inspection of the property.

FIGURE 2: Industry Standard Priority Classification for Deficient Asset Conditions

5-Tier Priority Classification Scheme for Deficient Conditions Associated with an Asset	
1.	Currently Critical – Immediate action to correct a safety hazard or stop accelerated deterioration of an asset
2.	Potentially Critical – Conditions, if not corrected expeditiously, will become critical. Such as the rapid deterioration of assets
3.	Necessary – This includes actions to preclude predictable deterioration or downtime of one or more assets. These concerns should be addressed within the next 1 – 3 years
4.	Recommended – Sensible improvements to current conditions. These are not required for the most basic function of the facility but improve overall usability and can lower maintenance costs. Within the next 3 – 5 years
5.	Grandfathered – Live with these deficient conditions, dependent on risk tolerance level (e.g., asbestos contamination deferred, to be addressed with normal tenant turnover)

"FOR VARIOUS REASONS, BUILDING OWNERS MAY ELECT A MAINTENANCE STRATEGY TO REFLECT A 'STANDARD OF CARE' THAT RANGES FROM 'SHOWPIECE FACILITY' TO 'CRISIS RESPONSE.'"

FIGURE 3: Funding Levels and Maintenance Strategy

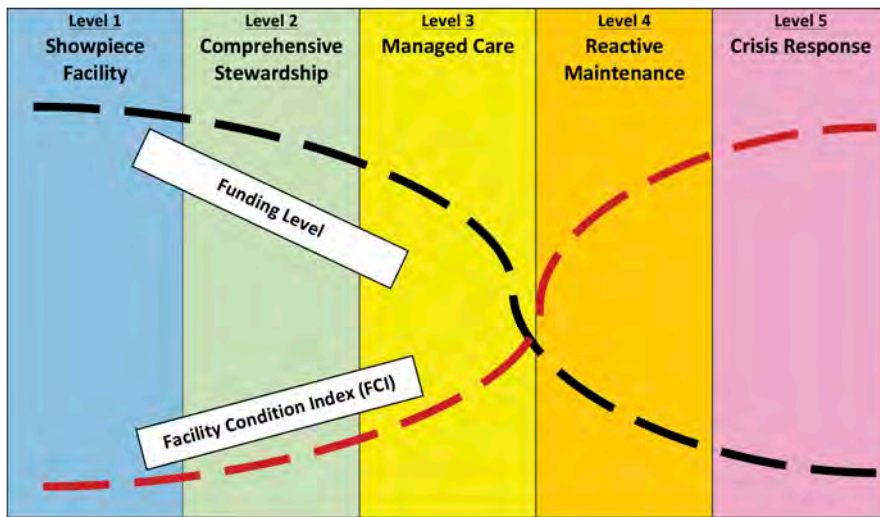


FIGURE 4: Descriptions of Five Operating Standards

Level 1 Showpiece Facility	Level 2 Comprehensive Stewardship	Level 3 Managed Care	Level 4 Reactive Maintenance	Level 5 Crisis Response
Average FCI < 5%	Average FCI 5–10%	Average FCI 10–15%	Average FCI 15-30%	Average FCI 30%+
Maintenance budgets > 4% of CRV	Maintenance budgets 3.5- 4% of CRV	Maintenance budgets 3-3.4% of CRV	Maintenance budgets 2.5-2.9% of CRV	Maintenance budgets <2.5% of CRV
Housekeeping is "Orderly Spotlessness"	Housing is "Ordinary Tidiness"	Housekeeping is "Casual Inattention"	Housekeeping is "Moderate Dinginess"	Housekeeping is "Unkempt Neglect"
Breakdown maintenance is rare & limited to vandalism & abuse repairs	Breakdown maintenance is limited to system components short of mean time between failures (MTBF)	Building or system components fail periodically or often	Many systems are unreliable. Constant need for repair	Many systems are non-functional. Repairs are only instituted for life safety issues
Maintenance is highly organized, focused & automated.	Maintenance is organized, with direction	Maintenance is somewhat organized but people dependent	Maintenance is chaotic and people dependent	Maintenance is chaotic and without direction

Comparative FCIs assist in distinguishing the subject's observed condition from that normally expected condition in the comparative market set. To do so, it helps to identify the owner's maintenance strategy with the 'standard of care' that is typical to the property type and its market.

STANDARD OF CARE AND EVIDENCE OF OWNER'S MAINTENANCE STRATEGY

For various reasons, building owners may elect a maintenance strategy to reflect a 'standard of care' that ranges from 'showpiece facility' to 'crisis response.'

Where that maintenance strategy is reactive and where funding levels are reduced, the normally expected standard of care for the comparable property set (or market) is not met. In such circumstances, it is more likely to find that EDM affects the building's service life and thus its value.

Figure 3 illustrates the relationship between maintenance funding levels and FCI.

'Cost-to-cure' or catch-up costs are intended to shift 'standard-of-care' to the left in Figure 4. For example, the cost requirements in an FCA report might be targeted to shift an indicated Level 4 (*Reactive Management*) FCI of 15-30% to a Level 3 (*Managed Care*) FCI of 10-15%. Presuming the *Managed Care* target level is the normally expected condition in that asset category, the appraiser would adjust for EDM cost requirements and then apply the appropriate, validated age-life depreciation table in concluding a value estimate – taking care not to double count on depreciation allowances.

METHODOLOGY TO GAIN CONSISTENCY IN PROCESS; UNIFORMITY IN RESULTS

Depreciation is the loss in value due to any cause – the difference between an improvement's market value and its replacement cost new.

Review of current practice shows a number of issues that need to be addressed to achieve accurate, equitable value estimates.

Mass appraisal techniques in applying the cost approach may not recognize EDM for various reasons. For example, modeling based on typical age-life depreciation tables that may 'arrest' depreciation at some pre-determined level are unlikely to capture the severe loss in value evident in many special purpose public sector buildings today.

Also, whether for single property or mass appraisal, it is not uncommon to find that age-life depreciation tables have not been validated in local markets.

In applying the income approach, modeling that reflects the provision for typical structural reserves and capitalization in perpetuity is unlikely to sufficiently recognize the 'critical' (or even 'necessary') cost requirements for replacements and renewal of building components identified in an FCA report.

The following sections describe methodologies for both the cost and income approaches to provide evidence-based loss in value due to EDM using FCA and FCI information.

Quantifying the Impact on Value of EDM

Example processes for identifying and quantifying EDM adjustments (using either the cost approach or income approach) are presented as decision trees in Appendix A and B. (See NOTE TO READERS)

These decision trees are presented as scenarios, where the appraiser is asked to review a valuation (either during pre-roll consultation, upon appeal or as part of a consulting assignment) where EDM is believed to require recognition.

After considering highest and best use (HBU), an adjustment

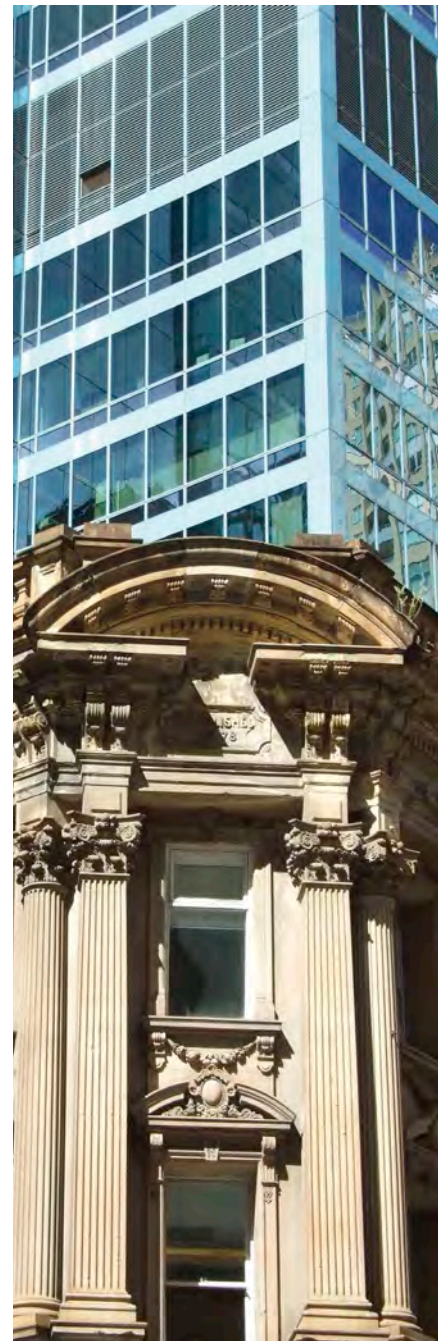
for EDM reflects a loss in building value – measured as the present value (PV) of the difference between value under normally expected maintenance (or 'standard of care') for the asset, and value in its current 'observed condition.' It is a measurement of the loss in value due to reduced service life of the entire asset or of its components.

END NOTES

- ¹ ACKNOWLEDGEMENT: This report reflects contribution of many professionals (appendices). We wish to particularly acknowledge David Albrice of RDH Building Engineering and Asset Insights for their material: www.assetinsights.net
Asset Insights is an online laboratory for the development and testing of optimization strategies for maintenance and responsible stewardship of buildings.
- ² The methodology described later in this paper builds on the foundation principles and concepts articulated in *The Appraisal of Real Estate, 3rd Canadian Edition*.
- ³ Appraisal Institute of Canada. *Appraisal of Real Estate, 3rd Canadian Edition*. Sauder School, UBC, Real Estate Division. Page 19.3.
- ⁴ Observed condition: The observed condition of an asset reflects both its chronological age and the degree of replacement of its depreciable components.
- ⁵ Comments on FCA and FCI draw from material on Asset Insights: www.assetinsights.net
- ⁶ Asset Insights.net: http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Facility_Condition_Index.html
- ⁷ Asset Insights: http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Catch-up_Costs.html
- ⁸ Also referred to as Building Condition Assessment (BCA) reports.
- ⁹ *AssetInsights.net*. Managed Care: http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Managed_Care.html

NOTE TO READERS:

The balance of Bruce Turner and Robert Metcalf's article on valuing forgotten infrastructure is available online and can be accessed at <http://www.aicanada.ca/industry-resources/canadian-property-valuation-magazine/>



BÂTIMENTS DU SECTEUR PUBLIC : ÉVALUATION D'INFRASTRUCTURES OUBLIÉES

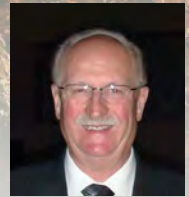
Planche de Ouija ou jugement de l'évaluateur fondé sur des preuves?

Méthode pour reconnaître l'entretien différé extraordinaire lors de l'évaluation d'actifs¹

PAR BRUCE TURNER, MBA, AACI, P.APP. PRÉSIDENT DE LA HEURISTIC CONSULTING ASSOCIATES (HCA) À COURTENAY, C.-B., ET ROBERT METCALF, ÉVALUATEUR PROFESSIONNEL ET EXPERT-CONSEIL PRINCIPAL AUPRÈS DE LA HCA



BRUCE TURNER



ROBERT METCALF

INTRODUCTION

Problème et possibilité

Jadis des symboles dont les collectivités étaient fières, de nombreux bâtiments du secteur public, dans tout l'Occident, se trouvent dans un état de détérioration. Quelques-unes des raisons expliquant cette situation sont résumées ci-dessous par le Business Council of British Columbia (BCBC) :

De nombreux spécialistes soutiennent que les gouvernements des pays avancés ne sont pas souvent en position de satisfaire les besoins en matière d'infrastructure croissants et de plus en plus complexes. L'obstacle principal consiste en les budgets publics limités, qui représentent la source traditionnelle de financement de la plupart des infrastructures. L'augmentation de la population, le vieillissement de celle-ci, l'accroissement de l'urbanisation et des embouteillages, l'explosion de demandes de soins de santé et d'autres services, la croissance économique lente et les questions

environnementales mettent tous à rude épreuve les ressources gouvernementales. À la suite de la crise financière en 2008-2009 et de la grande récession, la majeure partie des gouvernements canadiens exerce de façon prédominante une gestion financière prudente.

À la complexité du financement des projets s'ajoute le fait que les électeurs semblent de plus en plus réticents à payer des impôts ou des frais plus élevés. Si la valeur d'un investissement s'avère évidente, les citoyens peuvent être disposés à payer plus, en autant que la valeur de proposition soit clairement énoncée pour obtenir le soutien du public. – Extrait du livre blanc de la BCBC sur Les politiques touchant l'infrastructure et leur financement (Infrastructure Policy & Financing), publié en octobre 2014.

Le problème lié aux bâtiments du secteur public est étendu, comme le démontrent les commentaires dans l'encadré ci-dessous :

Des recherches récentes ont démontré que de nombreux gestionnaires d'investissements immobiliers hésiteraient à considérer l'achat d'une propriété s'étant détérioré à un degré extraordinaire. Le ré-investissement requis et le doute accru découlant de la dépréciation extraordinaire augmentent les risques de portefeuille et, ainsi, les acheteurs qualifiés rejettent la propriété en faveur d'autres en meilleur état. Les promoteurs immobiliers recherchent de telles propriétés détériorées pour leur potentiel de réaménagement et escomptent largement leurs améliorations.

La dépréciation extraordinaire ne constitue pas un nouveau défi pour les évaluateurs. Cependant, un tel problème dissimule l'information nécessaire à l'analyse. La méthodologie alors appliquée par les évaluateurs pour faciliter la prise de décisions de leur client ou employeur ne s'avère pas constante.

Par conséquent, de quelle façon les évaluateurs peuvent-ils utiliser l'information comme les rapports sur l'état et les indicateurs connexes habituellement disponibles pour évaluer les bâtiments extrêmement détériorés? Est-ce préférable de se servir d'une planche Ouija pour évaluer l'entretien différé extraordinaire, ou est-ce que le jugement d'un évaluateur fondé sur des preuves?

Le présent article traite de la possibilité de recourir davantage au jugement d'un évaluateur au lieu d'être tenté de sortir sa planche Ouija pour tirer des conclusions sur la valeur. Toutefois, le

DESCRIPTION NON CONFIRMÉE DE L'ENTRETIEN DIFFÉRÉ EXTRAORDINAIRE

Le plafond d'un studio d'art s'effondre, forçant ainsi sa fermeture deux semaines avant la période d'examen. Une fuite d'eau dans le laboratoire de chimie ruine l'expérience et détruit l'équipement. Des centaines d'étudiants apprennent que leurs cours sont annulés en raison de la chaleur accablante.

- L'entretien différé : « une bombe à retardement » dans le secteur public.
- « Un problème facile à ignorer jusqu'à ce que quelque chose brise... »

Encore et encore, l'entretien et les réparations sont reportés à un autre cycle budgétaire, et les retards en matière d'entretien différé s'accumulent. <http://www.cou.on.ca/publications/reports/pdfs/campus-in-decline-november-2004>

« En Europe, les universités sont presque devenues des taudis, puisque les administrateurs ont lésiné sur leur entretien. »

– *The Global Race to Reinvent the State*. J. Micklethwait & A. Wooldridge. 2014.

jugement de l'évaluateur doit être fondé sur une analyse solide du marché et des méthodes d'évaluation prouvées.

La rédaction du présent article découle d'un contrat de service de consultation visant à examiner les évaluations de bâtiments appartenant au gouvernement. Les stratégies d'entretien réactif auxquelles ils étaient soumis au fil des ans les ont laissés dans un état de détérioration, diminuant ainsi leur durée de vie et la valeur des actifs. Cette situation, combinée au défi lié à l'affectation de maigres ressources afin de répondre aux exigences accrues en matière de rendement que doivent constamment relever les experts, signifie souvent que les valeurs d'actifs réduites dans les évaluations périodiques des bâtiments du secteur public. Cela veut également dire que l'entretien différé extraordinaire et l'intendance réduite des bâtiments peuvent, en réalité, s'avérer plus coûteux auprès des contribuables à long terme.

APPROCHE DE RECHERCHE, MÉTHODOLOGIE ET CONCLUSION

Dans le cadre du contrat de service de consultation, la recherche visait premièrement à clarifier le problème, c'est-à-dire à comprendre le contexte décrit ci-dessus. Ensuite, il fallait définir l'entretien différé extraordinaire (EDE) afin de décrire et d'élaborer une méthode fondée sur des principes d'évaluation qui facilitera l'interprétation de l'évaluateur de l'orientation des marchés tout en reconnaissant constamment toute perte de valeur.

En portant une attention particulière aux principes directeurs et aux concepts en matière d'évaluation,² la recherche devait servir à confirmer la pertinence de la méthodologie par rapport à l'orientation des marchés, et à permettre les comparaisons avec la pratique actuelle.

La recherche comprenait trois phases simultanées :

1. Valider la méthodologie au moyen de l'expérience et des pratiques des investisseurs immobiliers et des décideurs de haut rang.

2. Étudier la pratique actuelle des organismes d'évaluation éminents.
3. Réaliser une analyse documentaire exhaustive.

Les questions de recherche auxquelles il fallait trouver des réponses étaient les suivantes :

1. La méthodologie proposée pour reconnaître l'EDE reflète-t-elle le comportement des décideurs du marché immobilier?
2. L'évaluateur peut-il se fier aux rapports d'évaluation de l'état des installations (ÉÉI) et aux indices relatifs à l'état des installations (IÉI) pour élaborer son jugement et tirer des conclusions d'évaluation plus précises, justes et *fondées sur des preuves*?

Selon les résultats de recherche des auteurs, on peut répondre affirmativement aux deux questions.

EN QUOI CONSISTE L'ENTRETIEN DIFFÉRÉ EXTRAORDINAIRE?

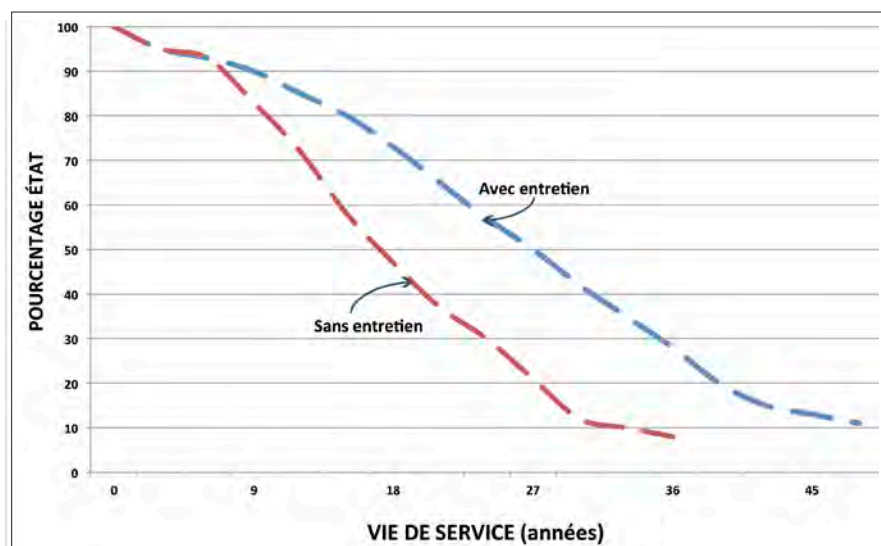
« Il n'est pas sage de payer trop cher, mais il est pire de ne pas payer assez. Si vous payez trop peu, vous perdrez parfois tout, car l'objet acheté ne remplira pas la fonction à laquelle il était destiné. »
– John Ruskin (1819-1900)

D'après la recherche exhaustive entreprise dans le cadre de ce projet, les auteurs ont formulé la définition de l'entretien différé extraordinaire (EDE) suivante.

L'EDE survient lorsqu'un bâtiment, dans le contexte de son utilisation optimale (UO), présente un manque au niveau de l'entretien supérieur à la normale, nécessitant des mesures correctives pour atteindre le degré généralement attendu de fonctionnalité, d'utilité ou de rendement du bâtiment. Une situation d'EDE est plus susceptible de se produire lorsque les propriétaires choisissent des stratégies d'entretien réactif ou d'entretien en cas de crise, c'est-à-dire qu'ils optent pour le remplacement des éléments défectueux au lieu de l'entretien préventif. L'EDE réduit la durée de vie de l'actif (ou de l'élément), et par conséquent, sa valeur (voir Figure 1).

Une durée de vie réduite – ou un âge réel accru – se manifeste de façon évidente dans l'état, la qualité et l'utilité d'une structure. L'incidence sur la valeur de l'actif dépend du jugement de l'évaluateur et de l'interprétation fondée sur des preuves des perceptions du marché. Les diverses stratégies d'entretien et normes des propriétaires et locataires peuvent influencer le rythme auquel le bâtiment se détériore. L'estimation de l'âge réel tient compte non seulement de l'usure physique, mais aussi toute perte de valeur liée à des aspects fonctionnels et externes.³

FIGURE 1 : L'EDE réduit la durée de vie



MESURE DE L'INCIDENCE DE L'EDE SUR LA VALEUR DE L'ACTIF

La mesure de l'EDE est plutôt simple. L'actif, à savoir le bâtiment entier ou certains éléments, s'est détérioré au-delà de son état/utilité normalement prévu – en comparaison avec le marché typique ou le niveau de rendement prévu de l'actif – à un degré tel qu'un acheteur/investisseur éventuel baisserait le prix qu'il offrirait, selon le principe de substitution.

Le test pour déterminer l'EDE consiste à comparer l'état observé⁴ de la propriété en question à l'état normalement prévu (niveau de dépréciation) qui représente la norme en matière de soin pour un actif semblable dans un marché comparable.

Avant d'aborder la norme en matière de soin, il s'avère utile de revoir l'évaluation de l'état des installations (ÉÉI) et de présenter l'indice relatif à l'état des installations (IÉI).

QU'EST-CE QUE L'ÉÉI⁵?

Évaluation de l'état des installations

Les ÉÉI fournissent des renseignements importants et sont devenues fréquentes lors de transactions CRE et de décisions concernant le portefeuille d'investissement. Dans le cadre de la divulgation de renseignements au cours de transactions ou visant à accélérer la vente d'actifs, les vendeurs offrent souvent aux acheteurs admissibles des évaluations de l'état complètes.

Les rapports d'ÉÉI professionnels contiennent des points de référence pour le rendement relatif du bâtiment et la priorisation de projets d'entretien, de réparation ou de renouvellement. Ils comportent également des estimations de coûts défendables auxquelles le décideur peut se fier pour faire l'achat d'une propriété, réinvestir dans un bien immobilier ou vendre un actif.

Le rapport d'ÉÉI offre de l'information sur l'état actuel des éléments du bâtiment (comme le toit ou les chaudières) formulée en tant qu'énoncés sur l'entretien différé, ou les coûts de réparation. Ils *peuvent* également traiter des coûts d'entretien, qui dévoilent les exigences de renouvellement liées aux prochains cycles de vie, ou facultativement, les coûts préventifs, qui servent à adapter ou à améliorer les installations.

La méthode décrite dans le présent article se penche sur les coûts de réparation.

Indice relatif à l'état des installations

L'ÉI (volet facultatif du rapport d'ÉÉI) constitue un indicateur du rendement du bâtiment clé servant à évaluer objectivement l'état actuel d'une installation afin de le comparer à l'état relatif de bâtiments comparables (autant des bâtiments du secteur public que du secteur privé).

L'ÉI est une méthode de comparaison relative d'actifs normalisée de l'industrie, exprimée sous forme de formule (*US Federal Real Property Council, 2008*) :

$$\text{IÉI} = \frac{\text{COÛT TOTAL DES EXIGENCES EXISTANTES}}{\text{VALEUR DE REMPLACEMENT ACTUELLE}}$$

Échelle d'état de l'ÉI

Plus l'ÉI est bas, meilleur est l'état du bâtiment. Les points de référence actuels de l'industrie suggèrent les pourcentages subjectifs suivants⁶ :

IÉI	ÉTAT
de 0 à 5 %	Bien
de 5 % à 10 %	Moyen
de 10 % à 30 %	Faible
> 30 %	Critique

Les coûts de réparation⁷ reflètent les manques constatés lors de la production d'un rapport d'ÉÉI⁸ par une équipe de professionnels expérimentés et qualifiés (p. ex., architectes, ingénieurs). L'ÉI fournit une mesure **relative** visant à comparer des évaluations de l'état de nombreux bâtiments et à déterminer les priorités les plus importantes en matière de dépenses en immobilisations.

Les coûts de réparation identifiés fournissent l'information de base pour déterminer l'ajustement de la valeur relativement à l'EDE.

L'évaluateur peut également interpréter les coûts de réparation classés par ordre de priorité dans le rapport d'ÉÉI, en raisonnant sur la façon dont les investisseurs en tiennent typiquement compte lors de transactions sur les marchés.

FIGURE 2 : Classement de priorité de l'état normalisé des actifs présentant des lacunes au sein de l'industrie

Classement en cinq catégories des priorités des états présentant des lacunes d'actifs	
1.	Actuellement critique : Mesures immédiates visant à éliminer un danger pour la sécurité ou à arrêter la détérioration accélérée d'un actif.
2.	Potentiellement critique : État, si des mesures correctives ne sont pas prises rapidement, qui deviendra critique et qui pourrait entraîner la détérioration des actifs.
3.	Nécessaire : Mesures visant à empêcher la détérioration ou le temps d'arrêt prévisible d'un ou de plusieurs actif(s). Ces problèmes devraient être réglés d'ici un à trois ans.
4.	Recommandé : Améliorations judicieuses à apporter à l'état actuel. Celles-ci ne sont pas nécessaires à la fonction de base des installations, mais elles amélioreront l'utilisabilité globale et peuvent réduire les coûts d'entretien. D'ici trois à cinq ans.
5.	État d'antériorité : État présentant des lacunes, dépendant du niveau de tolérance du risque. Par exemple, un immeuble contaminé par l'amiante, mais le propriétaire décide de corriger la situation seulement lors de l'arrivée de nouveaux locataires.

Classement de priorité de l'état normalisé des actifs présentant des lacunes au sein de l'industrie

Dans un rapport d'ÉÉI, les coûts de réparation sont divisés en cinq catégories, tel qu'illustré dans le classement de priorité à la Figure 2.

Mise en garde : Pour interpréter les renseignements liés à l'IEI tirés d'un rapport d'ÉÉI, l'évaluateur doit comprendre clairement le cadre de référence et les hypothèses sous-jacentes du rapport. Par exemple, les points de référence de l'IEI peuvent se rapporter à différentes périodes et les exigences liées aux coûts peuvent s'étaler sur un an, cinq ans ou la vie entière.

ÉTAT OBSERVÉ VS ÉTAT NORMALEMENT PRÉVU

Pour déterminer l'existence d'EDE, l'évaluateur doit suffisamment connaître le marché pour définir l'état normalement prévu constaté dans l'ensemble de comparables sur le marché de la propriété visée. Pour ce faire, l'examen d'un rapport d'évaluation de l'état préparé par un professionnel s'avère nécessaire.

L'état observé du bâtiment visé peut ensuite être spécifié au moyen du jugement de l'évaluateur fondé sur l'information mentionnée dans le rapport d'ÉÉI et confirmé par l'inspection physique de la propriété par l'évaluateur.

Des IEI comparatifs permettent de distinguer l'état observé de la propriété visée de l'état normalement prévu dans l'ensemble de comparables sur le marché. Ainsi, ils facilitent l'identification de la stratégie d'entretien du propriétaire par rapport à la norme en matière de soin typique au type de propriété et à son marché.

NORME EN MATIÈRE DE SOIN ET PREUVES METTANT EN LUMIÈRE LA STRATÉGIE D'ENTRETIEN DU PROPRIÉTAIRE

Pour différentes raisons, les propriétaires de bâtiments peuvent adopter une stratégie d'entretien reflétant une norme en matière de soin, qui varie de « installation impeccable » à « intervention en situation de crise ».⁹

FIGURE 3 : Niveaux de financement et stratégie d'entretien

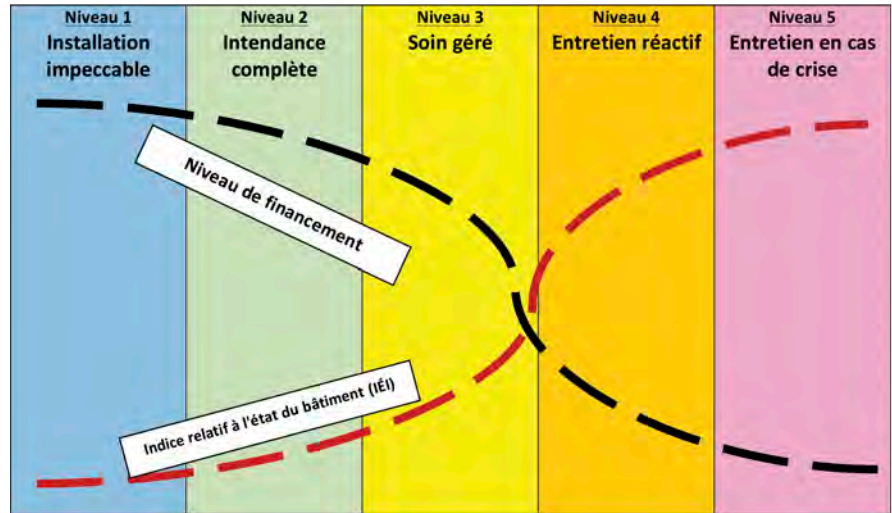


FIGURE 4 : Description des Cinq Normes Opérationnelles

Niveau 1 Installation impeccable	Niveau 2 Intendance complète	Niveau 3 Soin géré	Niveau 4 Entretien réactif	Niveau 5 Entretien en cas de crise
IEI moyen < 5 %	IEI moyen de 5 % à 10 %	IEI moyen de 10 % à 15 %	IEI moyen de 15 % à 30 %	IEI moyen supérieur à 30 %
Budgets d'entretien > 4 % du CRV	Budgets d'entretien : de 3,5 % à 4 % du CRV	Budgets d'entretien : de 3 % à 3,4 % du CRV	Budgets d'entretien : de 2,5 % à 2,9 % du CRV	Budgets d'entretien : < 2,5 % du CRV
L'entretien est effectué de manière impeccable.	L'entretien est en ordre.	Des inattentions au niveau de l'entretien sont observées à l'occasion.	L'entretien tend à être médiocre.	L'entretien est négligé.
L'entretien découlant d'une défaillance est rare et se limite au vandalisme et aux réparations à la suite d'abus.	L'entretien découlant d'une défaillance se limite à des éléments de système ne disposant plus de temps moyen entre les défaillances (TMED).	Le bâtiment ou les éléments de système subissent des pannes périodiquement ou fréquemment.	De nombreux systèmes ne sont pas fiables. Ils ont constamment besoin de réparations.	De nombreux systèmes ne sont pas fonctionnels. Les réparations servent seulement à régler les questions liées à la sécurité des personnes.
L'entretien est hautement organisé, ciblé et automatisé.	L'entretien est organisé et respecte une ligne directrice.	L'entretien est en quelque sorte organisé, mais il repose sur la bonne volonté de personnes.	L'entretien est chaotique et repose sur la bonne volonté de personnes.	L'entretien est chaotique et ne respecte pas une ligne directrice.

Si la stratégie d'entretien est réactive et que les niveaux de financement sont réduits, la norme en matière de soin normalement prévu pour l'ensemble (ou marché) de propriétés comparables n'est pas atteinte. Dans de telles circonstances, il est plus susceptible de découvrir que l'EDE influe sur la durée de vie du bâtiment et, par conséquent, sa valeur.

La Figure 3 illustre la relation entre les niveaux de financement de l'entretien et l'IEI.

Les coûts d'entretien ou de réparation visent à déplacer la norme en matière de soin vers la gauche dans la Figure 4. Par exemple, les exigences liées aux

coûts énoncées dans un rapport d'ÉÉI peuvent être ciblées pour faire passer un IÉI de 15 % à 30 % de niveau 4 (*Gestion réactive*) à un IÉI de 10 % à 15 % de niveau 3 (*Soin géré*). En supposant que le niveau cible de la catégorie *Soin géré* constitue l'état normalement prévu au sein de cette catégorie d'actifs, l'évaluateur ajusterait les exigences liées aux coûts de l'ÉÉI et appliquerait ensuite le tableau de dépréciation âge-vie pour estimer la valeur en faisant attention de ne pas compter en double les déductions pour amortissement.

MÉTHODE VISANT À ACCROÎTRE L'UNIFORMITÉ DES PROCESSUS ET DES RÉSULTATS

La dépréciation fait référence à une perte de valeur liée à toute cause, à savoir la différence entre la valeur marchande d'une amélioration et le coût de remplacement à neuf.

L'examen des pratiques actuelles a permis de constater un certain nombre de problèmes devant être réglés pour obtenir des valeurs estimées exactes et justes.

Dans le cadre de la méthode du coût, les techniques d'évaluation de masse peuvent ne pas reconnaître l'EDE pour différentes raisons. Par exemple, il est improbable que des modèles fondés sur des tableaux de dépréciation âge-vie typique pouvant arrêter la dépréciation à un niveau déterminé au préalable soient en mesure de mettre en lumière une importante perte de valeur évidente observée de nos jours dans plusieurs bâtiments du secteur public destinés à une fin particulière.

De plus, qu'il s'agisse de l'évaluation d'une seule propriété ou d'une évaluation de masse, il est fréquent de s'apercevoir que les tableaux de dépréciation âge-vie n'ont pas été validés dans les marchés locaux.

En recourant à la méthode du coût, il est improbable que les modèles reflétant les provisions des réserves structurelles typiques et la capitalisation à perpétuité reconnaissent suffisamment les exigences liées aux coûts critiques (ou même nécessaires) pour remplacer les éléments d'un bâtiment identifiés dans un rapport d'ÉÉI.

Les sections suivantes décrivent les méthodologies à utiliser dans le cadre des méthodes du coût et du revenu pour trouver une perte de valeur fondée sur des preuves résultant de l'EDE au moyen de l'information concernant l'ÉÉI et l'IÉI.

Quantifier l'incidence de l'EDE sur la valeur

Des exemples de processus d'identification et de quantification d'ajustements liés à l'EDE (en utilisant la méthode du coût ou du revenu) sont présentés sous forme d'arbres de décision aux Annexes A et B. (*Voir NOTE AUX LECTEURS*)

Ces arbres de décision illustrent un scénario, dans lequel on demande à l'évaluateur d'examiner une évaluation (lors de la consultation préalable à l'évaluation, en appel ou dans le cadre d'un contrat de service de consultation) dans laquelle l'EDE aurait dû être reconnu.

Après avoir pris en considération l'utilisation optimale (UO), un ajustement relatif à l'EDE reflète une perte de valeur du bâtiment, mesurée comme la valeur actualisée (VA) de la différence entre la valeur résultant d'un entretien normalement prévu (ou norme en matière de soin) de l'actif, et la valeur fondée sur son état observé actuel. Il s'agit en fait de la mesure de la perte de valeur entraînée par la diminution de la durée de vie de l'ensemble de l'actif ou de ses composants.

NOTES

- ¹ REMERCIEMENTS : Le présent rapport reflète la contribution de nombreux professionnels (annexes). Nous tenons particulièrement à remercier David Albrice de la société RDH Building Engineering et Asset Insights pour nous avoir fourni leur matériel : www.assetinsights.net Asset Insights est un laboratoire en ligne de développement et d'essai des stratégies d'optimisation relatives à l'entretien et à la gestion responsable de bâtiments.
- ² La méthodologie décrite plus loin dans le présent document est fondée sur les principes et concepts de base énoncés dans *The Appraisal of Real Estate, 3rd Canadian Edition*.

³ Institut canadien des évaluateurs. *Appraisal of Real Estate, 3rd Canadian Edition*. École d'études commerciales Sauder, Université de la C.-B., Division de l'immobilier. Page 19.3.

⁴ État observé : L'état observé d'un actif reflète son âge réel et le degré de remplacement de ses composants assujettis à la dépréciation.

⁵ Commentaires sur l'ÉÉI et l'IÉI tirés de documents se trouvant dans Asset Insights : www.assetinsights.net

⁶ Asset Insights.net : http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Facility_Condition_Index.html

⁷ Asset Insights : http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Catch-up_Costs.html

⁸ Aussi appelés rapports d'évaluation de l'état des bâtiments (ÉÉB)

⁹ AssetInsights.net. Gestion des soins : http://www.assetinsights.net/Glossary/G_Managed_Care.html

NOTE AUX LECTEURS :

Le reste de l'article de Bruce Turner et Robert Metcalf sur la évaluation d'infrastructures oubliées est accessible en ligne à l'adresse

<http://www.aicanada.ca/fr/industry-resources/canadian-property-valuation-magazine/>





APPRAISER'S REQUIREMENT OF 'GOOD FAITH'

Part 1 – Contractual good faith

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

VOLUNTEER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



Introduction

Acting in 'good faith' is a condition of membership in the Appraisal Institute of Canada (AIC) that is set out in each of the AIC governing documents. The AIC *Code of Conduct* provides in part as follows:

Members of the Appraisal Institute of Canada (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.]

Paragraph 5.1.2 of the AIC *Consolidated Regulations* and *CUSPAP* Ethics Standard Rule 4.1 contain similar wording.

What does the phrase 'good faith' mean? The *Paperback Oxford English Dictionary* defines 'good faith' as "n. honesty or sincerity of intention." *Barron's Canadian Law Dictionary* defines 'good faith' as "A standard implying absence of intent to take advantage or defraud another party; absence of ulterior motive ... To act in good faith, one must act openly, fairly and honestly ..."

What are the indicia of acting in 'good faith?' Many AIC members are not only appraisers, they also run businesses or engage in business activities outside the sphere of appraisal. Do the

requirements of 'good faith' vary with the circumstances? Is there a standard applicable to your work as an appraiser and one that applies to your non-appraisal activities?

This article is the first of two parts. Here, a recent decision of the Supreme Court of Canada will be reviewed to introduce some of the notions that inform the requirements 'good faith.' The case involves a contract and the court discusses the concept of 'good faith' in commercial relations. The second part, to come in a subsequent article in this publication, will build upon the court case to investigate the ways in which the appraiser's duty of good faith might vary from that required in a strictly commercial setting.

Good faith in commercial settings – *Bhasin v Hrynew*

You may be surprised to learn that, until very recently, it was unsettled in Canadian law whether there is, or should be, a generalized principle of good faith in the performance of contracts. Certain specific classes of contracts (employment, insurance, franchising, construction tendering) have been exceptions, but despite regular attempts by plaintiffs in our courts, a generally applied principle of good faith has not been universally adopted. The Supreme Court of Canada decision in *Bhasin v Hrynew* 2014 SCC 71 [*Bhasin*] changes this.



The factual background

In *Bhasin*, Mr. Bhasin, through his business Bhasin & Associates, sold education saving plans (ESPs) as an 'enrolment director' on behalf of the respondent Canadian American Financial Corp. (Can-Am). Over a period of 10 years or so, Bhasin built up a sales force to sell the ESAs and became quite successful.

In 1989, Bhasin entered a replacement contract with Can-Am that contained a clause providing for automatic renewal at the end of a three-year term, unless one of the parties gave six months written notice that the agreement would not be renewed.

At the same time, Can-Am also had an agreement with the respondent Mr. Hrynew. Hrynew was also very successful as an enrolment director in the sale of ESAs, having at the time the largest agency in Alberta and a good working relationship with the Alberta Securities Commission (Commission). It was found at trial that these two circumstances gave Hrynew a strong position with Can-Am. Hrynew and Bhasin were competitors who did not get along. Hrynew had proposed a merger with Bhasin on several occasions and, when Bhasin continued to rebuff Hrynew's invitations, the latter attempted to have Can-Am force the merger on Bhasin.

Can-Am ran into enrolment director compliance issues with the Commission and was forced to appoint a single provincial trading officer to review enrolment directors for compliance. Can-Am appointed Hrynew, which put Hrynew in the position of auditing all enrolment directors, including Bhasin. Bhasin objected to his competitor reviewing his confidential business records. The trial court judge found that Can-Am repeatedly misled Bhasin by telling him that Hrynew was required to treat Bhasin's business records as confidential and that the Commission had refused to allow an outside person to perform the enrolment director audits. Perhaps not trusting what Can-Am was telling him, Bhasin refused to

allow Hrynew to review his records. Can-Am threatened to terminate Bhasin's agreement and, in May 2001, gave notice of non-renewal.

When Bhasin's agreement with Can-Am was not renewed, Bhasin lost his sales force, most of them going to work for Hrynew. Bhasin had to take up less profitable work with a Can-Am competitor.

During the time that Bhasin was resisting disclosure to Hrynew, a number of parallel activities were underway. By June 2000, in part to assuage the concerns of the Commission, Can-Am formulated a restructuring of its agencies in Alberta. The plan included Bhasin working for Hrynew's agency. Bhasin knew nothing of the restructuring plans and, when Bhasin asked if a merger was "a done deal," Can-Am did not admit to this.

Following the non-renewal, Bhasin sued Can-Am and Hrynew alleging that there was an implied term of good faith that Can-Am had breached, that Hrynew had induced breach of contract and that Can-Am and Hrynew were liable to Bhasin for civil conspiracy. *[In the end, the claims of inducing breach of contract and civil conspiracy were not successful and need not be referred for present purposes.]*

Trial court and appeal court decisions¹

The Alberta Queen's Bench held that there was an implied term of the contract that decisions regarding renewal or non-renewal of Bhasin's agreement would be made in good faith and that Can-Am breached the term of good faith. In particular, the trial court held that, in the time leading up to the non-renewal, Can-Am had misled Bhasin about its merger intentions and the new structure proposed to the Commission, it did not communicate that the restructuring and merger decisions were final, that Can-Am was working closely with Hrynew and that Can-Am expected Bhasin to be working with Hrynew. The trial court held that, if Can-Am had acted honestly, Bhasin could

have taken appropriate action to safeguard the value of his business.

On appeal to the Alberta Court of Appeal, the trial court decision was overturned on the basis that the trial judge had erred in implying a term of good faith into the agreement, in light of the clause that the express terms in the agreement were the entire agreement.

The Supreme Court of Canada decision

Bhasin appealed to the Supreme Court of Canada, arguing that a general duty of good faith in contract should be recognized in Canadian law or, at the very least, the court should recognize a duty of honest performance of contractual obligations.

The Supreme Court of Canada agreed with Bhasin that there is a common law duty applicable to all contracts to act honestly in the performance of contractual obligations.² The court said that the recognition of this requirement was driven by the need to remove the uncertainty that exists in Canadian law, to allow a more consistent approach to the application of the requirement of good faith and to align the law with the expectations of commercial parties.³

Mr. Justice Cromwell, writing for the court, supported the need for a general organizing principle of good faith and a duty to be honest in performing contractual obligations with the following passage:

Commercial parties reasonably expect a basic level of honesty and good faith in contractual dealings. While they remain at arm's length and are not subject to the duties of a fiduciary, a basic level of honest conduct is necessary to the proper functioning of commerce. The growth of longer term, relational contracts that depend on an element of trust and cooperation clearly call for a basic element of honesty in performance, but, even in transactional exchanges, misleading or deceitful conduct will fly in the face of the expectations of the parties ...⁴



In deciding if there is a need for a new duty of honesty in performance of contractual obligations, Mr. Justice Cromwell observed that Can-Am's conduct did not fit within any of the situations or relationships under which the law imposes a duty of good faith. The court noted that, historically, a decision not to renew a contract was a discretion that could be freely exercised by a party to the contract.⁵ Mr. Justice Cromwell wrote that a new common law duty is necessary:⁶

[73] ... I would hold that there is a general duty of honesty in contractual performance. This means simply that parties must not lie or otherwise knowingly mislead each other about matters directly linked to the performance of the contract. This does not impose a duty of loyalty or of disclosure or require a party to forego advantages flowing from the contract; it is a simple requirement not to lie or mislead the other party about one's contractual performance. Recognizing a duty of honest performance flowing directly from the common law organizing principle of good faith is a modest, incremental step. The requirement to act honestly is one of the most widely recognized aspects of the organizing principle of good faith...

[74] ... I am, at this point, concerned only with a new duty of honest performance and, as I see it, this should not be thought of as an implied term, but as a general doctrine of contract law that imposes as a contractual duty a minimum standard of honest contractual performance. It operates irrespective of the intentions of the parties...

In the next article, we will explore situations where 'good faith' does indeed impose a duty to disclose or to forego advantages that arise through the relationship between the parties, whether by contract or otherwise.

In answer to the argument that imposing the common law duty of

honest performance of contractual obligations interferes with the long adherence to the concept of freedom of contract, Mr. Justice Cromwell wrote that there is little interference "... since parties will rarely expect that their contracts permit dishonest performance of their obligations."⁷

However, Mr. Justice Cromwell was careful to explain that there are limits of the new duty: "The duty of honest performance that I propose should not be confused with a duty of disclosure or of fiduciary loyalty. A party to a contract has no general duty to subordinate his or her interest to that of the other party."⁸ One can see immediately from this comment that there will be cases in the future testing the boundaries of this new duty.

In *Bhasin*, the law of good faith in commercial contractual relations was summarized as follows:⁹

- (1) There is a general organizing principle of good faith that underlies many facets of contract law.
- (2) In general, the particular implications of the broad principle for particular cases are determined by resorting to the body of doctrine that has developed which gives effect to aspects of that principle in particular types of situations and relationships.
- (3) It is appropriate to recognize a new common law duty that applies to all contracts as a manifestation of the general organizing principle of good faith: a duty of honest performance, which requires the parties to be honest with each other in relation to the performance of their contractual obligations.

The Supreme Court of Canada found no basis to interfere with the trial judge's determination that Can-Am acted dishonestly toward Bhasin in the exercise of the non-renewal clause and, therefore, it followed that Can-Am breached its

duty to perform the agreement honestly. Damages were awarded on the basis of the value of the business as at the date of the contract expiry because it was found that Bhasin would have been able to retain the value of his business rather than seeing it effectively lost to Hrynew.

Closing

The Supreme Court of Canada decision in *Bhasin* has been considered by courts in Canada no fewer than 35 times in a variety of contexts. None so far have touched upon good faith requirements in a contract between a professional (e.g., appraiser) and a client, or an appraiser in his or her business relationships.

However, what is apparent going forward is that, in every commercial contractual relationship, there is a duty to be honest and the duty may go so far as to not adopt conduct that would frustrate the reasonable commercial expectations of the parties to the contract.

How this new duty meshes with AIC members' obligation under the Code of Conduct, the *Consolidated Regulation* and *CUSPAP* will be the topic of the next instalment.

End notes

¹ *Bhasin v Hrynew* 2011 ABQB 637; 2013 ABCA 98

² *Bhasin v Hrynew* 2014 SCC 71 [*Bhasin*], para. 33

³ *Bhasin*, para. 41

⁴ *Bhasin*, para. 60

⁵ *Bhasin*, para. 72

⁶ *Bhasin*, para. 73

⁷ *Bhasin*, para. 76

⁸ *Bhasin*, para. 86

⁹ *Bhasin*, para. 93

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of developments in the law. 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 LA « BONNE FOI » D'UN ÉVALUATEUR

Partie 1 – La bonne foi contractuelle

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

BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS, AVOCAT ET NOTAIRE



Introduction

Agir de « bonne foi » est une condition pour appartenir à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), qui est énoncée dans chacun de ses documents constitutifs. Le *Code de conduite* de l'ICE prévoit, entre autres, ce qui suit :

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. [Accent ajouté]

Le paragraphe 5.1.2 des *Règlements consolidés* et la Règle 4.1 de la *Norme relative aux questions d'éthique* de l'ICE ont un libellé similaire.

Que signifie le terme « bonne foi » ? Le *Paperback Oxford English Dictionary* le définit comme « *n.* intention honnête ou sincère ». De son côté, le *Barron's Canadian Law Dictionary* donne comme définition « Un standard supposant l'absence d'une intention d'exploiter ou escroquer une autre partie; absence de motif secret... Pour agir de bonne foi, on doit agir de façon ouverte, juste et honnête... »

Quels indices montrent que l'on agit de « bonne foi » ? Beaucoup de membres de l'ICE, en plus d'être des

évaluateurs, dirigent des entreprises ou se livrent à des activités commerciales dans des secteurs autres que l'évaluation. Les exigences relatives à la « bonne foi » changent-elles avec les circonstances ? Suivez-vous un standard dans votre travail d'évaluateur et un standard différent dans vos autres activités ?

Le présent article est la première de deux parties. Dans celle-ci, nous examinerons une décision récente rendue par la Cour suprême du Canada afin de présenter quelques notions décrivant les exigences sur la « bonne foi ». La cause vise un contrat, alors que la Cour débat le concept de « bonne foi » dans les relations commerciales. La seconde partie, à venir dans un prochain article de la présente publication, s'appuiera sur cette cause pour explorer les façons dont le devoir de bonne foi d'un évaluateur pourrait varier du devoir de bonne foi dans un contexte strictement commercial.

La bonne foi en contexte commercial – *Bhasin c. Hrynew*

Vous serez peut-être surpris d'apprendre que jusqu'à tout récemment, le droit canadien n'avait pas encore établi qu'il existe, ou devrait exister, un principe généralisé de bonne foi dans l'exécution des contrats. Certaines catégories spécifiques de contrats (emploi, assurance, franchisage, soumission de construction) ont été des exceptions, mais en dépit des tentatives répétées de divers demandeurs devant nos tribunaux, un principe généralement appliqué de la bonne foi n'a pas été universellement adopté. La décision de la Cour suprême du Canada dans la cause *Bhasin c. Hrynew* 2014 SCC 71 [*Bhasin*] change tout cela.



Les éléments factuels

Dans la cause *Bhasin*, M. Bhasin, par l'entremise de sa compagnie Bhasin & Associates, a vendu des régimes d'épargne-études (REE) en qualité de « directeur des inscriptions » pour le compte de l'intimée, Canadian American Financial Corp. (Can-Am). Durant une période d'environ 10 ans, M. Bhasin a augmenté son personnel commercial, qui a vendu des REE avec beaucoup de succès.

En 1989, M. Bhasin a signé un contrat de remplacement avec Can-Am contenant une clause prévoyant le renouvellement automatique à la fin d'une période de trois ans, à moins que l'une des parties donne un avis écrit de six mois indiquant que l'entente ne serait pas renouvelée.

En même temps, Can-Am avait aussi une entente avec l'intimé M. Hrynew, qui réussissait également à vendre beaucoup de REE comme directeur des inscriptions, ayant à l'époque la plus grosse agence en Alberta et une bonne relation de travail avec la Commission des valeurs mobilières de l'Alberta (la Commission). Le procès a révélé que ces deux circonstances mettaient M. Hrynew en position de force devant Can-Am. M. Hrynew et M. Bhasin étaient des concurrents qui ne s'entendaient pas. M. Hrynew avait proposé une fusion avec M. Bhasin à plusieurs reprises et comme M. Bhasin continuait à rejeter les invitations de M. Hrynew, ce dernier a demandé à Can-Am d'imposer la fusion à M. Bhasin.

Can-Am a rencontré des problèmes de conformité du directeur des inscriptions avec la Commission et a dû nommer un négociant provincial unique pour examiner la conformité des directeurs des inscriptions. Can-Am a nommé M. Hrynew, ce qui a permis à ce dernier d'auditer tous les directeurs des inscriptions, incluant M. Bhasin. Celui-ci s'objectait à ce que son concurrent examine ses documents opérationnels confidentiels. Le juge de première instance a statué que Can-Am avait induit M. Bhasin en erreur de façon répétée en lui disant que M. Hrynew était tenu de traiter ses documents opérationnels comme étant confidentiels et que la Commission

avait refusé de permettre à une tierce personne d'effectuer les audits du directeur des inscriptions. doutant peut-être de ce que Can-Am lui disait, M. Bhasin a refusé de laisser M. Hrynew examiner ses documents. Can-Am a menacé de résilier l'entente de M. Bhasin et, au mois de mai 2001, a donné un avis de non-renouvellement.

Lorsque l'entente de M. Bhasin avec Can-Am n'a pas été renouvelée, M. Bhasin a perdu son personnel commercial, dont la majorité est allé travailler pour M. Hrynew. M. Bhasin a dû faire du travail moins profitable avec un concurrent de Can-Am.

Pendant que M. Bhasin résistait à la divulgation à M. Hrynew, plusieurs activités parallèles se déroulaient. Au mois de juin 2000, en partie pour apaiser les inquiétudes de la Commission, Can-Am a élaboré une restructuration de ses agences en Alberta. Le plan prévoyait que M. Bhasin travaillerait pour l'agence de M. Hrynew. M. Bhasin ignorait tout des plans de restructuration et quand M. Bhasin a demandé si la fusion était « un fait accompli », Can-Am ne l'a pas avoué.

Suite au non-renouvellement, M. Bhasin a poursuivi Can-Am et M. Hrynew, alléguant qu'il existait une clause implicite de bonne foi que Can-Am avait enfreinte, que M. Hrynew avait incité à rompre son contrat et que Can-Am et M. Hrynew étaient coupables de complot civil envers lui. *À la fin, les allégations d'incitation à rompre son contrat et de complot civil ont été rejetées et n'ont pas besoin d'être évoquées pour les fins du présent article.*

Les décisions de la cour de première instance et de la cour d'appel'

La Cour du banc de la Reine de l'Alberta a statué que le contrat comportait une clause implicite à l'effet que les décisions touchant le renouvellement ou le non-renouvellement de l'entente de M. Bhasin seraient prises de bonne foi et que Can-Am avait enfreint la clause de bonne foi. En particulier, la cour était d'avis que durant la période menant au non-renouvellement, Can-Am avait induit M. Bhasin en erreur

au sujet de ses intentions de fusion et de la nouvelle structure proposée à la Commission et n'avait pas fait savoir que ses décisions sur la restructuration et la fusion étaient définitives, que Can-Am travaillait étroitement avec M. Hrynew et que Can-Am prévoyait que M. Bhasin travaillerait avec M. Hrynew. La cour de première instance concluait que si Can-Am avait agi honnêtement, M. Bhasin aurait pu prendre les mesures appropriées pour préserver la valeur de son entreprise.

Lors d'un appel fait à la Cour d'appel de l'Alberta, la décision de la cour de première instance a été infirmée pour le motif que le juge de première instance avait erré en supposant une clause de bonne foi dans l'entente, à la lumière de la clause voulant que les clauses expresses constituaient toute l'entente.

La décision de la Cour suprême du Canada

M. Bhasin en a appelé à la Cour suprême du Canada, alléguant qu'un devoir général de bonne foi dans un contrat devrait être reconnu dans le droit canadien ou, à tout le moins, la cour devrait reconnaître un devoir d'exécution honnête des obligations contractuelles.

La Cour suprême du Canada était d'accord avec M. Bhasin qu'un devoir de common law s'applique à tous les contrats, alors qu'on est tenu d'agir honnêtement en exécutant des obligations contractuelles.² La cour disait que la reconnaissance de cette exigence est dictée par la nécessité d'éliminer l'incertitude qui existe dans le droit canadien, de permettre une approche plus cohérente dans l'application de l'exigence de bonne foi et d'harmoniser la loi avec les attentes des parties commerciales.³

Le juge Cromwell, écrivant pour la cour, soutenait le besoin d'un principe directeur général de bonne foi et d'une obligation d'être honnête dans l'exécution d'obligations contractuelles, avec ce passage :

Les parties commerciales s'attendent raisonnablement dans leurs opérations contractuelles à un niveau minimal d'honnêteté et de bonne foi. Bien qu'elles n'entretiennent aucun lien de dépendance et ne soient pas assujetties à des obligations de nature fiduciaire, un niveau minimal de conduite honnête est nécessaire à la bonne conduite des affaires. L'augmentation du nombre des contrats relationnels à long terme fondés sur un élément de confiance et de coopération exige manifestement un apport



d'honnêteté sur le plan de l'exécution, alors que même dans les échanges transactionnels, la tromperie et une conduite dolosive seraient contraires aux attentes des parties...⁴

En décidant si un nouveau devoir d'honnêteté est requis dans l'exécution des obligations contractuelles, le juge Cromwell a observé que la conduite de Can-Am ne correspondait à aucune des situations ou relations pour lesquelles la loi impose un devoir de bonne foi. La cour notait que, historiquement, la décision de ne pas renouveler un contrat était discrétionnaire et pouvait être prise librement par une partie au contrat.⁵ Le juge a écrit qu'un nouveau devoir de common law est nécessaire :⁶

[73] ... Je conclurais qu'il existe une obligation générale d'honnêteté applicable à l'exécution des contrats. Ce qui signifie simplement que les parties ne doivent pas se mentir ni autrement s'induire intentionnellement en erreur au sujet de questions directement liées à l'exécution du contrat. Cette obligation n'impose pas un devoir de loyauté ou de divulgation ni n'exige d'une partie qu'elle renonce à des avantages découlant du contrat; il s'agit d'une simple exigence faite à une partie de ne pas mentir à l'autre partie ni de la tromper au sujet de l'exécution de ses obligations contractuelles. La reconnaissance d'une obligation d'exécution honnête découlant directement du principe directeur de bonne foi en common law se veut une étape modeste élaborée de façon progressive. L'exigence d'agir honnêtement constitue l'un des aspects les plus largement reconnus du principe directeur de la bonne foi...

[74] ... À ce stade-ci, je m'intéresse uniquement à une nouvelle obligation d'exécution honnête qui, à mon avis, devrait être considérée non pas comme une condition implicite, mais comme une doctrine générale du droit des contrats imposant, à titre d'obligation contractuelle, une norme minimale d'exécution honnête du contrat. Cette obligation trouve application sans égard aux intentions des parties...

Dans le prochain article, nous étudierons les situations où la « bonne foi » impose effectivement un devoir de divulguer ou de renoncer à des avantages découlant de la relation entre les parties, que ce soit contractuellement ou autrement.

En réponse à l'argument voulant que l'imposition du devoir en common law d'exécuter honnêtement les obligations contractuelles interfère avec l'adhérence traditionnelle à la notion de liberté contractuelle, le juge Cromwell écrivait qu'il y a peu d'interférence, «... puisque les parties ne s'attendent que très peu souvent à ce que leurs contrats les autorisent à exécuter leurs obligations de façon malhonnête».⁷

Mais le juge Cromwell a pris soin d'expliquer que le nouveau devoir a ses limites : « L'obligation d'exécution honnête que je propose ne devrait pas être confondue avec l'obligation de divulgation ni avec celle de loyauté qui incombe au fiduciaire. Une partie contractante n'est pas généralement tenue de subordonner ses intérêts à ceux de l'autre partie. »⁸ Ce commentaire laisse voir immédiatement que dans le futur, des cas viendront tester les limites de cette nouvelle obligation.

Dans la cause *Bhasin*, la loi de la bonne foi dans les relations contractuelles commerciales se résumait ainsi :⁹

- (1) Il existe un principe directeur général de bonne foi sous-jacent à de nombreux aspects du droit des contrats.
- (2) De façon générale, il est possible de dégager les incidences particulières de l'application du principe général à des cas précis en s'appuyant sur l'ensemble de la doctrine qui a été élaborée et qui donne effet aux aspects de ce principe dans des types particuliers de situations et de relations.
- (3) Il convient de reconnaître une nouvelle obligation en common law qui s'applique à tous les contrats en tant que manifestation du principe directeur général de bonne foi : une obligation d'exécution honnête qui oblige les parties à faire preuve d'honnêteté l'une envers l'autre dans le cadre de l'exécution de leurs obligations contractuelles.

La Cour suprême du Canada n'a trouvé aucun motif d'infirmier la décision du juge de première instance à l'effet que Can-Am a été malhonnête avec M. Bhasin

en exerçant la clause de non-renouvellement et, par conséquent, il en a résulté que Can-Am a manqué à son devoir d'exécuter l'entente honnêtement. Des dommages-intérêts ont été accordés selon la valeur de l'entreprise à l'expiration du contrat, car on a constaté que M. Bhasin aurait pu conserver la valeur de son entreprise plutôt que la voir effectivement perdue aux mains de M. Hrynew.

En conclusion

La décision de la Cour suprême du Canada dans la cause *Bhasin* a été prise en considération par des tribunaux canadiens pas moins de 35 fois dans une variété de contextes. Aucun jusqu'ici n'a visé les exigences de bonne foi dans un contrat entre un professionnel (p. ex. un évaluateur) et son client, ou encore entre un évaluateur et ses relations d'affaires.

Toutefois, ce que l'on peut voir pour l'avenir, c'est que dans toute relation contractuelle commerciale existe une obligation d'être honnête, qui peut aller aussi loin que l'interdiction de se conduire d'une manière qui porterait atteinte aux attentes commerciales raisonnables des parties au contrat.

Le prochain article traitera de la façon dont ce nouveau devoir s'harmonise avec l'obligation des membres de l'ICE en vertu du *Code de conduite*, des *Règlements consolidés* et des *NUPPEC*.

Notes

- ¹ *Bhasin v Hrynew* 2011 ABQB 637; 2013 ABCA 98
- ² *Bhasin v Hrynew* 2014 SCC 71 [*Bhasin*], para. 33
- ³ *Bhasin*, para. 41
- ⁴ *Bhasin*, para. 60
- ⁵ *Bhasin*, para. 72
- ⁶ *Bhasin*, para. 73
- ⁷ *Bhasin*, para. 76
- ⁸ *Bhasin*, para. 86
- ⁹ *Bhasin*, para. 93

Le présent article veut susciter la discussion et montrer l'évolution de la loi aux évaluateurs professionnels. Il ne doit pas servir d'avis juridique. Les questions que soulève l'article dans des circonstances particulières devraient être adressées à des gens de loi et des évaluateurs qualifiés.



UNIVERSITÉ LAVAL PARTNERS WITH AIC ON FRENCH PROGRAM OF PROFESSIONAL STUDIES



The AIC Program of Professional Studies offered exclusively in French across Canada by Université Laval

Université Laval is proud to announce an exclusive partnership with the Appraisal Institute of Canada (AIC) aimed at delivering the Program of Professional Studies in real estate valuation leading to the Canadian Residential Appraiser (CRA) and the Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) designations.

The undergraduate programs approved by the AIC for training in French include the urban and real estate management microprogram, along with the urban and real estate management certificate. These are established programs that have been offered by the Département FAI (finance, assurance et immobilier) (Finance, Insurance and Real Estate Department) of FSA ULaval, the Faculté des sciences de l'administration (Faculty of Administrative Sciences) of Université Laval for several years. The courses in both programs will be offered online starting in 2016 and will be accessible to all Francophone Candidates in Canada thanks to the cutting-edge technical pedagogical tools that FSA ULaval has at its disposal.

First of all, the urban and real estate management microprogram leads to the AIC CRA designation that allows holders to provide valuation, consultation and expert services relating to residential

buildings. This program comprises six mandatory courses totalling 18 credits: GUI-4001 Développement immobilier (Real Estate Development), GUI-3102 Évaluation immobilière : principes et pratiques (Real Estate Valuation: Principles and Practices), DRT-1904 Introduction au droit immobilier (Introduction to Real Estate Law), GUI-2100 Investissement immobilier (Real Estate Investment), GUI-3101 Concepts et applications en gestion urbaine et immobilière (Urban and Real Estate Management Concepts and Applications) and GUI-4100 Économie urbaine et marchés immobiliers (Urban Economics and Real Estate Markets).

The Certificate Program leading to the Institute's AACI professional designation is also recognized by the AIC. This accreditation enables holders to provide specialized valuation services for all types of property. In addition to the courses offered in the microprogram, the certificate, which consists of a total of 10 courses and 30 credits, includes the following additional courses: CTB-1000 Comptabilité générale (General Accounting), GSF-1500 Gestion financière de l'entreprise (Business Financial Management), GUI-2104 Immobilier et développement durable (Real Estate and Sustainable Development) and GUI-2102 Gestion municipale et finances locales (Municipal Management and Local Finances).

Université Laval's expertise in urban and real estate management

On the cusp of its 50th year, the Département



FAI of FSA ULaval is the only one in Canada and one of very few the world over to combine the three disciplines related to finance, insurance and real estate in the same unit. This fosters the development of multidisciplinary knowledge and synergies that benefit the numerous training and research activities that take place at the undergraduate, master's and doctoral levels. The department provides 25 separate training programs – 16 undergraduate and eight master's programs as well as one Ph.D program in Finance and Insurance. The department's faculty stands out with its 15 experienced research professors and successors from the best universities in the world in their field. Their interests in research and education, which are complementary and varied, involve numerous disciplines relating to urban and real estate management, finance, risk management and insurance. All professors in the department meet the faculty certification requirements pertaining to scientific publications.

In the urban and real estate management discipline, the Département FAI has achieved an enviable standing in both training and research in North America. It provides quality programs that have stood the test of time for close to 40 years, thanks to qualified and active professors renowned for their contributions and involvement. This team of professors makes a significant contribution to the advancement of urban and real estate management knowledge and to the renown of FSA ULaval on the world stage. They regularly publish in the best scientific magazines the world over, which include the *Journal of Real Estate Research*, *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, *International Journal of Housing Markets and Analysis*, *Revue d'économie régionale urbaine* and the *Journal of Property Investment and Finance*. They have numerous papers that appear in peer-reviewed publications and conference proceedings, and other contributions that flow from their research activities and their involvement with

academic and professional committees. All of these achievements have earned them distinction and enable FSA ULaval to offer cutting-edge training in urban and real estate management that is in tune with industry requirements.

The urban and real estate management programs offered include, aside from the microprogram and the certificate recognized by the AIC, a BAA with a specialized path of 30 credits in the discipline, the only one offered in Quebec and recognized by the Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OÉAQ) and the Global Risk Management Institute leading to the AA and CRM designations. At the master's level, the department offers an MBA program in Urban and Real Estate Management and a second one, a professional master's type (M.Sc.) in Real Estate Decision Making. These programs are unique to this field in North America.

During their urban and real estate management training in FSA ULaval, students are required to develop skills to analyze the effectiveness and equity of financing instruments used by municipalities and metropolitan communities. They learn to perform feasibility studies; real estate valuations and urban and real estate expert analyses; and, to master real estate appraisal techniques along with the analysis of the performance and risk of real estate investments. They also develop skills relating to ethics and sustainable development, accounting standards, legislation and good financial practices, planning and analysis rules and real estate promotion.


A few words about Université Laval and FSA ULaval

Université Laval ranks among the greatest research universities in Canada and is the oldest Francophone university in North America. Today, it has 48,000 students enrolled in the 400 programs at the undergraduate, master's and doctoral level in all bodies of knowledge offered in its 17 faculties and 60 departments and schools.

With 1500 professors and more than 250 groups and research chairs, the UL's main campus, which has 30 buildings, provides an exceptional learning environment and occupies a one sq. km area in the heart of Quebec City.

FSA ULaval, previously known as the Faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval, was founded in 1924 and today is a leader in the teaching and research of business administration in Canada. The faculty earned the first accreditation the Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB International) ever awarded to a non-Anglophone commerce faculty in 1995, along with the EQUIS certification from the European Foundation for Management Development (EFMD) in 2008. These certifications provide students with assurance that they are receiving training that meets the most stringent and best known North American standards.

FSA ULaval offers several programs at the undergraduate, master's and doctoral levels in various management disciplines. The faculty has been renowned for its leadership in distance learning in the country for more than 15 years and has cutting-edge technological infrastructures that make it possible to deploy flexible and varied educational formats for online training. Access to course websites, virtual offices and classes, chatting and distance interviews all make for a dynamic and modern learning environment. UL's students can work remotely in French in numerous professional or development programs on a full- or part-time basis, while at the same time benefitting from quality guidance and ongoing interactions with professors and other students.

For additional information, please go to *FSA ULaval* and the tabs pertaining to the *microprogramme en gestion urbaine et immobilière* (urban and real estate management microprogram) and the *certificat en gestion urbaine et immobilière* (urban and real estate management certificate). 



L'UNIVERSITÉ LAVAL S'ASSOCIE À L'ICE DANS LE PROGRAMME D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE EN FRANÇAIS



Le Programme d'études professionnelles de l'ICE offert en exclusivité en français au Canada par l'Université Laval

L'Université Laval est fière de s'associer à l'ICE dans le cadre d'un partenariat exclusif visant la prestation en français du Programme d'études professionnelles en évaluation immobilière menant aux titres professionnels Évaluateur résidentiel canadien (*CRA*) et Évaluateur accrédité de l'Institut canadien (*AACI*).

Les programmes de 1^{er} cycle sanctionnés par l'ICE pour la formation en français incluent le microprogramme en gestion urbaine et immobilière ainsi que le certificat en gestion urbaine et immobilière. Il s'agit de programmes établis et offerts depuis plusieurs années au Département Finance, assurance et immobilier (FAI) de FSA ULaval, la faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval. Les cours de ces deux programmes seront entièrement dispensés en ligne à compter de 2016 et accessibles pour tous les candidats francophones du Canada par le biais des outils technopédagogiques de pointe déployés à FSA ULaval.

D'abord, le microprogramme en gestion urbaine et immobilière mène au titre professionnel *CRA* de l'ICE qui permet à ses détenteurs de fournir des services d'évaluation, de consultation et d'expertise à l'égard d'immeubles résidentiels. Ce programme inclut six

cours obligatoires totalisant 18 crédits : GUI-4001 Développement immobilier, GUI-3102 Évaluation immobilière : principes et pratiques, DRT-1904 Introduction au droit immobilier, GUI-2100 Investissement immobilier, GUI-3101 Concepts et applications en gestion urbaine et immobilière et GUI-4100 Économie urbaine et marchés immobiliers.

Aussi reconnu par l'ICE, le programme de certificat conduit à la désignation professionnelle *AACI* de l'institut. Cette accréditation permet de fournir des services spécialisés en évaluation pour tous types d'immeubles, qu'ils soient de nature commerciale ou résidentielle. En plus des cours offerts au microprogramme, le certificat, qui compte un total de dix cours et 30 crédits, inclut les cours supplémentaires suivants : CTB-1000 Comptabilité générale, GSF-1500 Gestion financière de l'entreprise, GUI-2104 Immobilier et développement durable et GUI-2102 Gestion municipale et finances locales.

L'expertise de l'Université Laval en gestion urbaine et immobilière

À l'aube de ses 50 ans, le Département FAI de FSA ULaval est le seul au Canada et un des rares au monde à regrouper les trois disciplines liées à la finance, à l'assurance et à l'immobilier dans une même unité. Cette proximité favorise le développement de connaissances multidisciplinaires ainsi que des synergies qui profitent aux nombreuses activités de

formation et de recherche qui s'y déroulent aux trois cycles. Le département offre 25 programmes de formation distincts, avec 16 programmes au 1^{er} cycle, huit au 2^e cycle et un programme de doctorat (Ph. D.) en finance et assurance. Le département se distingue par son corps professoral composé de 15 professeurs-chercheurs d'expérience et de la relève provenant des meilleures universités au monde dans leur domaine. Complémentaires et variés, leurs intérêts en recherche et en enseignement touchent de nombreuses disciplines liées à la gestion urbaine et immobilière, à la finance, à la gestion des risques et à l'assurance. Tous les professeurs du département rencontrent les exigences des agréments facultaires en matière de publications scientifiques.

Dans la discipline de la gestion urbaine et immobilière, le Département FAI occupe une place enviable en Amérique du Nord, tant en formation qu'en recherche. Il dispense des programmes de qualité solidement établis depuis près de 40 ans par le biais de professeurs compétents, actifs et reconnus pour leurs apports et leurs implications. Cette équipe de professeurs contribue significativement à l'avancement des connaissances en gestion urbaine et immobilière et à la renommée de FSA ULaval sur l'échiquier mondial. Ils publient régulièrement des articles dans les meilleures revues scientifiques du monde entier qui incluent les titres *Journal of Real Estate Research*, *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, *International Journal of Housing Markets and Analysis*, *Revue d'économie régionale urbaine*, *Journal of Property Investment and Finance*. Ils comptent de nombreuses communications arbitrées avec actes de conférence ainsi que plusieurs autres contributions qui découlent de leurs activités de recherche et de leurs implications auprès de comités académiques et professionnels. Voilà autant de réalisations qui les distinguent et qui permettent à FSA ULaval d'offrir une formation de pointe en gestion urbaine et immobilière à la fois actuelle et branchée sur les besoins de l'industrie.

L'offre de programmes en gestion urbaine et immobilière inclut, outre le microprogramme et le certificat reconnu par l'ICE, un BAA avec cheminement spécialisé de 30 crédits dans la discipline, le seul offert au Québec et reconnu par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OÉAQ) et la Global Risk Management Institute en vue des titres É.A. et CRM. Au 2^e cycle, le département dispense un programme de MBA en Gestion urbaine et immobilière et un second, de type maîtrise professionnelle (M. Sc.), en prise de décision immobilière. Il s'agit de programmes uniques en Amérique du Nord dans le domaine.

Lors de leur formation en gestion urbaine et immobilière à FSA ULaval, les étudiants sont amenés à développer des habiletés pour analyser l'efficacité et l'équité des instruments de financement des municipalités et des communautés métropolitaines. Ils apprennent à réaliser des études de rentabilité, des évaluations foncières ainsi que des expertises urbaines et immobilières et maîtrisent les techniques en évaluation immobilière ainsi qu'en analyse du rendement et du risque des investissements immobiliers. Ils développent aussi des compétences en lien avec l'éthique et le développement durable, les normes comptables, la législation et les bonnes pratiques financières, les règles de planification et d'analyse et la promotion immobilière.


Quelques mots sur l'Université Laval et FSA ULaval

L'Université Laval se classe parmi les plus grandes universités de recherche au Canada et est la plus ancienne de langue française en Amérique du Nord. L'université compte aujourd'hui plus de 48 000 étudiants inscrits dans l'un de ses 400 programmes des trois cycles dans tous les domaines du savoir offerts dans ses 17 facultés et 60 départements et écoles. Animé par 1 500 professeurs et plus de 250 regroupements et chaires de recherche, le campus principal de l'Université Laval offre un milieu de vie exceptionnel et

s'étend sur un vaste espace d'un kilomètre carré constitué de trente bâtiments au cœur même de la ville de Québec.

FSA ULaval, auparavant connue sous le nom de Faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval, fut fondée en 1924 et est aujourd'hui un chef de file dans l'enseignement et la recherche en administration des affaires au Canada. La faculté détient la toute première accréditation de l'Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB International) à l'endroit d'une faculté de commerce non-anglophone dans le monde entier depuis 1995 ainsi que l'agrément EQUIS de l'European Foundation for Management Development (EFMD) depuis 2008. Pour ses étudiants, ces agréments offrent l'assurance d'une formation à la hauteur des normes nord-américaines les plus exigeantes et les plus connues.

FSA ULaval offre plusieurs programmes aux trois cycles dans les diverses disciplines de la gestion. Reconnue pour son leadership dans la formation à distance au pays depuis plus de 15 ans, la faculté possède des infrastructures technologiques avant-gardistes qui rendent possible le déploiement de formules pédagogiques flexibles et variées pour la formation en ligne. L'accès aux sites web de cours, à des classes et à des bureaux virtuels, à du clavardage et à des entrevues à distance procurent un environnement d'apprentissage dynamique et moderne. Sa clientèle d'étudiants peut évoluer à distance, en français, à temps complet comme à temps partiel, dans ses nombreux programmes de formation professionnelle ou de perfectionnement tout en bénéficiant d'un encadrement de qualité et d'interactions continues avec les professeurs et les autres étudiants.

Pour toutes informations additionnelles, veuillez consulter FSA ULaval ainsi que les onglets relatifs au *microprogramme en gestion urbaine et immobilière* et au programme de *certificat en gestion urbaine et immobilière*. 



THE VALUATION OF DISTRESSED PROPERTIES AND DEFINING THE VALUE

BY DAVID BABINEAU, AACI, P.A.P.P., FELLOW

VOLUNTEER ON THE APPEAL SUB-COMMITTEE



“IF YOU ARE ASKED TO PREPARE AN APPRAISAL OF A PROPERTY WITH THE PURPOSE OF ESTIMATING A VALUE OTHER THAN MARKET VALUE, YOU MUST INCLUDE A RELEVANT DEFINITION OF THE VALUE YOU ARE ESTIMATING.”

The purpose of this article is to provide some clarity in regard to a challenging appraisal problem – *the valuation of distressed property*, while the intent of the article is to prevent the appraiser from becoming more distressed than the property he or she is asked to value.

Let’s start by trying to clarify what the term ‘distressed property’ means in the context of real estate appraisal. According to the *Business Dictionary* (businessdictionary.com), a definition of the term ‘distressed property’ is as follows:

Property that is under a foreclosure order or is advertised for sale by its mortgagee. Distressed property usually fetches a price that is much below its market value.

The preceding definition provides a description of what may transpire in a forced sale situation in Canada – or does it?

In Canada, the ‘power of sale’ process is most often employed by lenders when a borrower defaults on their mortgage obligations. From an appraiser’s perspective, this process differs from a ‘foreclosure’ in two important aspects. First, ownership of the property does not change hands until the property is sold in a power of sale proceeding, whereas the lender becomes the owner of the property as a result of foreclosure. Second, any extra money from the sale of the property goes to the homeowner in a power of sale situation, while the lender has the right to keep any extra

money (proceeds in excess of the unpaid loan, arrears and expenses) in a foreclosure action. The distinction between the power of sale process and a foreclosure may have some important liability implications for appraisers, but more about that later.

Where a distressed property may fetch a price that is **below its market value** [emphasis added], then the appraisal of a distressed property calls for a valuation that is different from market value and it is critical the client and the intended user of the report understand that this is the case.

According to 2014 edition of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, an acceptable definition of ‘market value’ is as follows:

The most probable price, as of a specified date, in cash, or in terms equivalent to cash, or in other precisely revealed terms, for which the specified property rights should sell after reasonable exposure in a competitive market under all conditions requisite to a fair sale, with the buyer and seller each acting prudently, knowledgeably, and for self-interest, and assuming that neither is under undue duress.¹

As most of us are aware, this definition may be expanded by adding the following:

Implicit in this definition are the consummation of a sale as of the specified date and the passing of title from seller to buyer under conditions whereby:

- *buyer and seller are typically motivated;*



FORECLOSURE

HOUSE FOR SALE

“THE DISTINCTION BETWEEN THE POWER OF SALE PROCESS AND A FORECLOSURE MAY HAVE SOME IMPORTANT LIABILITY IMPLICATIONS FOR APPRAISERS.”

- both parties are well informed or well advised, and acting in what they consider their best interests;
- a reasonable time is allowed for exposure in the open market;
- payment is made in terms of cash in Canadian dollars or in terms of financial arrangements comparable thereto;

Therefore, if the appraisal of a distressed property is to provide an estimate of value that is less than ‘market value,’ what terms and/or conditions have been altered or are omitted from the preceding expanded definition?

Perhaps the following definitions from *The Dictionary of Real Estate Appraisal (Fourth Edition)* may provide some answers to this question:

Forced sale

1. Offering and transferring property for a valuable consideration under conditions of **compulsion** [emphasis added].
2. A sale at public auction made under a court order.

Forced price

The price paid in a forced sale or purchase, i.e., a sale in which a **reasonable time was not allowed** [emphasis added] to find a purchaser or the purchaser was forced to buy.

Distress sale

A sale involving a seller acting under **duress** [emphasis added].

Although the preceding definitions were written in the context of the foreclosure process, they still provide some valuable clues as to how the valuation of a distressed property in a power of sale proceeding may differ from an appraisal where the sole purpose is to estimate market value.

Referring again to the definition of market value contained in the 2014 version of *CUSPAP*, we find that some of the conditions that expand the definition may not be met. Due to the fact that the seller may be acting under compulsion or duress, they may not be ‘typically motivated’ in a power of sale proceeding. Also, a reasonable time may not be allowed for exposure in the open market.

So, what do you do when you receive a call from a lender or their representative asking you to prepare an appraisal of a property in forced sale circumstances? What do you do if the lender or their representative requests you to estimate a value based on a 30- 45-day sale period, when the typical exposure period in the marketplace is 180 days?

The recommended first step would be to refer to the relevant edition of *CUSPAP*. The 2014 edition of *CUSPAP* can be found at: <http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>

In the current version of *CUSPAP*, you will find a definition of value (Definition 2.63), which contains the following note:

Value expresses an economic concept. As such, it is never a fact, but always an opinion of the worth of a property at a given time in accordance with a specific definition of value. In appraisal practice, value must always be qualified, e.g., market value... liquidation value, investment value, rental value, or other.



“AN APPRAISER IS ADVISED TO USE CAUTION AND CAREFULLY EXPLAIN WHAT VALUE HE OR SHE IS ESTIMATING IN THE APPRAISAL AND HOW THAT VALUE MAY DIFFER FROM MARKET VALUE.”

Remember that under *CUSPAP* definitions are compulsory and as such an appraiser must provide a specific definition of the value that is being estimated. Therefore, if you are asked to prepare an appraisal of a property with the purpose of estimating a value other than market value, you must include a relevant definition of the value you are estimating.

CUSPAP defines Forced Sale Value as follows (Definition 2.31) :

Term synonymous with “liquidation value”, “distress sale” or “power of sale” implying a reduced selling period and compulsion to sell. Forced sale value is not a concept separate from market value but is a form of marketing conditions less favourable to the seller than those set out in the definition of market value.

So, hopefully you now understand how the power of sale process may impact the standard definition of market value and that it is incumbent upon you to provide an alternative definition of value in an appraisal where you are estimating a value other than market value. But what are some best practices to employ when you are asked to provide a ‘forced sale value?’

- Ask for terms of reference; if they are not available, craft proposed terms of reference in your letter of engagement. It is important that the client understand what you are (or are not) going to include in your appraisal and any proposed extraordinary assumptions and hypothetical conditions should be clearly stated.
- Clearly identify the proposed marketing time assumed in the appraisal and comment on how this may vary from the typical exposure time. Explain how the proposed marketing efforts are different (if applicable) from a typical situation.

- Provide a definition of the value you are estimating and clearly explain how this value differs from market value. A bold statement to the effect that the reported value is not market value would be advisable.
- Be very diligent in describing the condition of the property, as of the date of inspection, particularly noting any components that show excessive deterioration – take plenty of photographs.
- Make every effort not to mislead a reader of the appraisal report.

This last point leads us back to how appraisals prepared in a power of sale proceeding may have some important liability implications for appraisers. Remember that, in a power of sale situation, the owner of the property is entitled to any extra money from the sale. Therefore, an appraiser is advised to use caution and carefully explain what value he or she is estimating in the appraisal and how that value may differ from market value. Although you may have been engaged by the lender or their representative and have clearly identified them as the only intended user, it may not prevent the owner of the property attempting to sue an appraiser for any ‘shortfall’ between market value and the amount received as a result of the power of sale proceedings. However, following the suggested best practices, as well as demonstrating competence and due diligence will go a long way in mitigating risk.

For further information, you are encouraged to read a *Professional Excellence Bulletin* entitled ‘Appraisal for Foreclosure Purposes,’ which can be found in the Members Section of the AIC website under the Professional Liability Insurance tab at <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/PEB-Foreclosure-EN.pdf>

While the methodology you employ in an assignment where the purpose of the appraisal it is to estimate ‘forced sale value’ may vary due to the availability of data and other local market conditions, the following course of action provides a suggested roadmap that a reasonable appraiser might follow:

- Start by clearly identifying the client and intended user of the report.
- Explain the purpose and intended use of the report. Provide a definition of the value to be estimated and explain how this definition is different from the definition of market value contained in *CUSPAP* or some other relevant source.
- Clearly identify any extraordinary assumptions and hypothetical conditions in the report.
- In the valuation section of the report, start with an estimate of market value based on a typical exposure period and include a definition of market value.
- If available, gather and analyze transactions involving forced sale circumstances. Pair these transactions with sales of similar properties wherein typical marketing time and effort occurred. The resultant difference should be indicative of the ‘discount’ applied to properties sold under power of sale proceedings. However, a careful investigation of the circumstances of any such transaction must be undertaken to ensure that you are comparing ‘like with like.’
- If information pertaining to transactions involving forced sale circumstances is not available, the appraiser may be able to develop a discount factor based



on a review of current market conditions including the extent of competitive properties for sale, the length of market exposure of expired listings, trends in the number of properties listed, etc. If a discount factor is developed in this manner, the appraiser should thoroughly explain to the reader what steps were taken to develop the discount factor. Given a lack of first-tier market data, a discount factor range may be more meaningful.

- Another possible source of information that may support a discount factor for an abbreviated exposure period is an analysis of transactions where the property was sold after say 30 days when the typical exposure period in the overall market was say 180

“ THERE IS DEMAND FOR THIS TYPE OF WORK IN THE MARKETPLACE AND IT CAN BE REWARDING.”

days. Although the property may not have sold as a result of power of sale proceedings, if the sale price was measurably less than it might otherwise have been with a typical exposure period (market value), the difference may be attributable to an abbreviated exposure period. For example, such a situation could occur if the vendor had already purchased another home and wanted to avoid the cost of carrying two properties, or where a vendor was experiencing financial duress and needed to quickly dispose of their property.

In summary, the appraisal of distressed properties does present appraisal challenges. However, there is demand for this type of work in the marketplace and it can be rewarding. If appraisers follow the suggested best practices and employ relevant methodology, they should be able to complete assignments where the purpose of the appraisal is to estimate value in a forced sale situation with greater confidence and limited risk. In turn, this should minimize the challenges and maximize the rewards.

End note

¹ *The Appraisal of Real Estate, Third Canadian Edition, Canadian Property Valuation*. Winnipeg: 2010. Vol. 54, Issue 4: p.2.2

As a group,
you can
save more



**Grâce à
votre groupe,**
vous pouvez
économiser plus

Get your exclusive group rates!

1-888-476-8737

thepersonal.com/aicanada



Obtenez vos tarifs de groupe exclusifs!

1 888 476-8737

lapersonnelle.com/aicanada



The right fit.

Certain conditions apply. The Personal refers to The Personal General Insurance Inc. in Quebec and The Personal Insurance Company in all other provinces and territories. Auto Insurance is not available in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia due to government-run plans.



La bonne combinaison.

Certaines conditions s'appliquent. La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc. au Québec et La Personnelle, compagnie d'assurances dans les autres provinces et territoires. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.



ÉVALUATION DE PROPRIÉTÉS SAISIES ET DÉFINITION DE LA VALEUR

PAR DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW

MEMBRE BÉNÉVOLE SUR LE SOUS-COMITÉ D'APPEL



« L'ÉVALUATEUR DOIT FAIRE PREUVE DE PRUDENCE ET EXPLIQUER CLAIREMENT LA VALEUR ESTIMÉE DANS LE RAPPORT ET LES RAISONS POUR LESQUELLES CELLE-CI PEUT DIFFÉRER DE LA VALEUR MARCHANDE. »

L e présent article vise à clarifier un problème d'évaluation, à savoir l'évaluation de propriétés saisies, et à éviter que la situation de l'évaluateur ne soit plus en détresse que la propriété à évaluer.

Commençons par préciser le terme « propriété saisie » dans le contexte de l'évaluation immobilière. Selon le site *Business Dictionary* (*businessdictionary.com*), une propriété saisie se définit comme suit :

Propriété faisant l'objet d'une ordonnance de forclusion ou mise en vente par le prêteur. Une propriété saisie se vend habituellement bien en deçà de sa valeur marchande.

La définition ci-dessous fournit une description de ce qui pourrait se produire dans une situation typique de vente forcée au Canada, n'est-ce pas?

Au Canada, la procédure du pouvoir de vente est le plus souvent utilisée par les prêteurs lorsqu'un emprunteur ne respecte pas ses obligations hypothécaires. Du point de vue de l'évaluateur, ce procédé diffère de la saisie au niveau de deux aspects importants. Premièrement, la propriété ne change pas de propriétaire tant qu'elle n'est pas vendue dans le cadre de la procédure du pouvoir de vente, tandis que le prêteur devient le propriétaire de la propriété lors d'une saisie. Deuxièmement, l'argent supplémentaire découlant de la vente de la propriété est remis au propriétaire conformément à la procédure du pouvoir

de vente, alors que le prêteur a le droit de le garder (à la suite du paiement du prêt en souffrance, des arriérés et des dépenses) dans le cadre d'une saisie. La distinction entre la procédure du pouvoir de vente et la saisie peut donner lieu à d'importantes répercussions en matière de responsabilité légale pour les évaluateurs, mais ce sujet sera abordé plus loin dans l'article.

Dans l'instance où une propriété saisie peut se vendre **en deçà de sa valeur marchande** [accent ajouté], l'évaluation d'une propriété saisie nécessite une évaluation différente de celle de la valeur marchande et il est ainsi primordial que le client et l'utilisateur du rapport comprennent le cas.

Selon l'édition 2014 des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC), une définition acceptable de la valeur marchande se lit comme suit :

Le prix le plus probable, à une date donnée, payé comptant ou en termes équivalents ou encore en termes spécifiques dévoilés, pour lequel les droits spécifiques d'une propriété se vendraient suite à une exposition raisonnable dans un marché compétitif, toutes les conditions requises pour une vente juste, entre un acheteur et un vendeur agissant prudemment, de manière compétente et à des fins personnelles, en assumant que ni l'un ni l'autre n'agit sous des contraintes indues.¹



PRIX RÉDUIT REPRISE PAR LA BANQUE

REPRISE

« LA DISTINCTION ENTRE LA PROCÉDURE DU POUVOIR DE VENTE ET LA SAISIE PEUT DONNER LIEU À D'IMPORTANTES RÉPERCUSSIONS EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ LÉGALE POUR LES ÉVALUATEURS. »

Comme la plupart d'entre nous le savons déjà, cette définition peut être élargie en y ajoutant les points suivants :

Cette définition sous-entend que la vente doit se produire à une date précise et qu'il y a transfert du titre du vendeur à l'acheteur dans le cas où :

- *l'acheteur et le vendeur sont généralement motivés;*
- *les deux parties sont bien informées ou bien conseillées et agissent dans ce qu'elles considèrent être leurs intérêts;*
- *la période de mise en vente sur le marché libre est raisonnable;*
- *le paiement est versé en espèces (dollars canadiens) ou en vertu d'accords financiers comparables à cet égard;*

Par conséquent, si l'évaluation d'une propriété saisie vise à déterminer une valeur inférieure à la valeur marchande,

quelles conditions ont été modifiées ou omises de la définition élargie précédente?

Peut-être que les définitions suivantes tirées du dictionnaire *The Dictionary of Real Estate Appraisal* (Quatrième édition) peuvent fournir des réponses à cette question :

Vente forcée

1. *Offre et transfert à titre onéreux d'une propriété sous **contrainte** [accent ajouté].*
2. *Vente lors d'une enchère publique en vertu d'une ordonnance du tribunal.*

Prix forcé

*Prix payé lors d'une vente ou d'un achat forcé, p. ex., vente ne bénéficiant **pas d'une période de vente raisonnable** [accent ajouté] pour trouver un acheteur ou l'acheteur a été forcé d'acheter.*

Vente de détresse

*Vente effectuée par un vendeur **sous l'effet de la contrainte** [accent ajouté].*

Bien que les définitions ci-dessus aient été rédigées dans un contexte de processus de saisie, elles fournissent tout de même de précieux indices sur la façon dont l'évaluation d'une propriété saisie dans le cadre de la procédure de pouvoir de vente peut différer d'une évaluation visant à estimer la valeur marchande.

Toujours à propos de la définition de la valeur marchande contenue dans l'édition 2014 des *NUPPEC*, nous constatons que certaines des conditions élargissant la définition puissent ne pas être satisfaites. En effet, si l'acheteur agit possiblement sous l'effet de la contrainte, il n'est pas alors « typiquement déterminé » à réaliser une procédure de pouvoir de vente. En outre, il se peut que



« SI L'ON VOUS DEMANDE D'ÉVALUER UNE PROPRIÉTÉ AFIN DE DÉTERMINER UNE VALEUR AUTRE QUE LA VALEUR MARCHANDE, VOUS DEVEZ INCLURE UNE DÉFINITION PERTINENTE DE LA VALEUR QUE VOUS ESTIMEZ. »

la période de mise en vente raisonnable sur le marché libre ne l'était pas.

Alors, que feriez-vous si vous receviez un appel d'un prêteur ou de son représentant vous demandant d'évaluer une propriété dans un contexte de vente forcée, ou d'estimer sa valeur fondée sur une période de vente de 30 à 45 jours, lorsque la période de vente typique dans ce marché s'étend sur 180 jours?

La première étape recommandée consiste à vous référer à l'édition pertinente des *NUPPEC*. L'édition 2014 des *NUPPEC* se trouve à l'adresse suivante : <http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>

Dans la version actuelle des *NUPPEC* se trouve une définition de la valeur (Définition 2.63) contenant la remarque suivante :

La valeur est une notion économique. Il ne s'agit jamais d'un fait concret, mais bien d'une opinion quant à la valeur d'un bien immobilier à une date donnée et conformément à une définition précise de ce qui constitue la valeur. Dans la pratique de l'évaluation, la valeur doit toujours être qualifiée (valeur marchande, valeur de liquidation, valeur à titre d'investissement, valeur locative, etc.).

N'oubliez pas que selon les *NUPPEC* les définitions sont obligatoires ainsi, l'évaluateur doit fournir une définition précise de la valeur estimée. Par conséquent, si l'on vous demande d'évaluer une propriété afin de déterminer une valeur autre que la valeur marchande, vous devez inclure une définition pertinente de la valeur que vous estimez.

Les *NUPPEC* définissent la Valeur de vente forcée (Définition 2.31) comme suit :

Synonyme de « valeur de liquidation », « vente à sacrifice » ou « pouvoir de vente », soit une période de vente écourtée et une compulsion à vendre. La valeur de vente forcée n'est pas une notion distincte de la valeur marchande, mais résulte de certaines conditions commerciales moins favorables au vendeur que celles décrites dans la définition de la valeur marchande.

Alors, j'espère que vous comprenez maintenant l'incidence de la procédure de pouvoir de vente sur la définition standard de la valeur marchande. Il vous incombe de fournir une définition de rechange dans le rapport d'évaluation si la valeur estimée ne correspond pas à la valeur marchande. Quelles sont donc les pratiques exemplaires à mettre en application lorsqu'on vous demande de déterminer la valeur de vente forcée?

- Demandez le cadre de référence; s'il n'est pas disponible, proposez-en un dans votre lettre d'engagement. Il importe que le client comprenne les éléments (non) inclus dans votre rapport d'évaluation et que les hypothèses extraordinaires et conditions limitatives soient clairement énoncées.
- Précisez clairement le temps proposé de mise en marché et commentez les raisons pour lesquelles celui-ci peut varier du temps d'exposition typique. Expliquez également la façon dont les efforts proposés de mise en marché diffèrent (s'il y a lieu) d'une situation typique.
- Donnez une définition de la valeur que vous estimez et expliquez clairement en quoi

elle est différente de la valeur marchande. Il est conseillé d'affirmer de façon nette que la valeur déclarée n'est pas la valeur marchande.

- Faites preuve d'une grande diligence dans la description des conditions de la propriété à la date de l'inspection, en notant en particulier les éléments démontrant des signes de détérioration excessive. Prenez plusieurs photos.
- Déployez tous les efforts possibles pour ne pas induire en erreur le lecteur du rapport d'évaluation.

Ce dernier point nous ramène à la façon dont les évaluations dans le cadre d'une procédure de pouvoir de vente peuvent avoir d'importantes répercussions en matière de responsabilité légale pour les évaluateurs. Rappelez-vous que, dans une situation de procédure de pouvoir de vente, le propriétaire de la propriété a le droit de percevoir les profits supplémentaires découlant de la vente. Par conséquent, il est recommandé que l'évaluateur fasse preuve de prudence et explique clairement la valeur estimée dans le rapport et les raisons pour lesquelles celle-ci peut différer de la valeur marchande. Bien que vous ayez peut-être été embauché par le prêteur ou son représentant et que vous les ayez identifiés précisément comme le seul utilisateur prévu, cela n'empêche pas le propriétaire de la propriété de tenter de vous poursuivre en justice pour tout écart entre la valeur marchande et le montant reçu à la suite de la procédure du pouvoir de vente. Toutefois, respecter les pratiques exemplaires suggérées, et faire preuve de compétence et de diligence iront loin pour atténuer les risques.



Pour obtenir de plus amples renseignements, je vous invite à lire le *Bulletin d'excellence professionnelle* intitulé « L'évaluation à des fins de saisie », qui se trouve dans la section des membres du site de l'ICE sous l'onglet « Assurance responsabilité professionnelle » au <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/BEP-L'évaluation-à-des-fins-de-saisie-FRE.pdf>.

Bien que la méthode auquel vous recourez dans le cadre d'une évaluation visant à estimer la valeur de vente forcée puisse varier en raison de la disponibilité des données et des conditions du marché local, les mesures suivantes peuvent servir de plan d'action pour un évaluateur raisonnable :

- Commencez par identifier clairement le client et l'utilisateur prévu du rapport.
- Expliquez le but et l'utilisation prévue du rapport. Fournissez une définition de la valeur estimée et illustrez la façon dont cette définition diffère de celle de la valeur marchande contenue dans les *NUPPEC* ou toute autre source pertinente.
- Définissez clairement les hypothèses extraordinaires et les conditions limitatives dans le rapport.
- Dans le rapport, dans la section sur l'évaluation, mentionnez la valeur marchande estimée fondée sur un temps d'exposition typique et assurez-vous de la définir.
- Dans la mesure du possible, recueillez et analysez les transactions assujetties à des circonstances de vente forcée. Jumelez-les avec des ventes de propriétés semblables sur le plan du temps et de l'effort de mise en marché. Les différences

qui résulteront de votre analyse indiqueront le facteur d'actualisation touchant les propriétés vendues en vertu d'une procédure de pouvoir de vente. Cependant, une étude approfondie des circonstances entourant une telle transaction doit être effectuée afin de s'assurer de comparer des « pommes avec des pommes ».


- Si l'information relative aux transactions dans des circonstances de vente forcée n'est pas disponible, vous pouvez être en mesure de déterminer le facteur d'actualisation en vous appuyant sur l'examen des conditions actuelles du marché, des propriétés concurrentielles en vente, de la durée du temps d'exposition des inscriptions de propriétés vendues, des tendances relatives au nombre de propriétés inscrites, etc. Si le facteur d'actualisation est défini de cette manière, vous devez expliquer en détail au lecteur les mesures prises pour le trouver. En raison du manque de données de commercialisation de premier plan, une fourchette du taux d'actualisation peut s'avérer davantage significative.
- En outre, une autre source d'information pouvant appuyer le facteur d'actualisation pour une période d'exposition abrégée consiste à analyser les transactions associées aux propriétés vendues après 30 jours par exemple, alors que le temps d'exposition typique dans le marché global atteint 180 jours. Bien que la propriété ne se soit pas

« IL EXISTE AU SEIN DU MARCHÉ UNE DEMANDE POUR CE TYPE DE TRAVAIL QUI PEUT S'AVÉRER ENRICHISSANT. »

vendue dans le cadre de la procédure du pouvoir de vente, si le prix de vente était de loin inférieur à la valeur marchande associée à une période d'exposition typique, la différence peut découler d'une période d'exposition abrégée. Par exemple, une telle situation pourrait survenir si le vendeur avait déjà acheté une autre maison et qu'il souhaitait éviter les coûts liés à la possession de deux propriétés, ou que le vendeur vivait des difficultés financières et devait se débarrasser rapidement de la propriété.

En résumé, l'évaluation de propriétés saisies comporte des défis. Néanmoins, il existe au sein du marché une demande pour ce type de travail qui peut s'avérer enrichissant. Si vous mettez en œuvre les pratiques exemplaires suggérées et que vous utilisez une terminologie pertinente, vous devriez être en mesure de réaliser des contrats de service visant à évaluer la valeur dans un contexte de vente forcée avec une confiance accrue et en limitant les risques. En retour, les défis seront minimisés et les récompenses, maximisées.

Note

¹ *The Appraisal of Real Estate, Third Canadian Edition, Évaluation immobilière au Canada*. Winnipeg: 2010. Vol. 54, Numéro 4 : p.2.2 



CLIMBING THE HILL TO SEE OVER THE TOP

WITH SHAWN O'CONNOR, AACI, P. APP

**“EDUCATION IS GREAT,
BUT IT CAN ONLY TAKE
YOU SO FAR. YOU NEED
EXPOSURE TO AND
EXPERIENCE WITH
EVERYDAY SITUATIONS.”**



Shawn O'Connor, AACI, P.App is not your everyday appraiser. Although he spends much of his time in the office at his computer, much like other appraisers across the country, he also plies his professional skills in Ontario's famed Muskoka 'cottage country,' where he regularly uses planes, boats, snowshoes, ATVs, ice-breakers, safety harnesses and other not-so-common tools to get the job done.

“It comes with the territory,” says Shawn. “It can be dangerous work, but I enjoy the challenges and the lifestyle that Muskoka brings.”

Through his one-man company – A1 Accurate Appraisal – Shawn has been meeting the real estate appraisal needs of his clients for close to a decade, since earning his AACI designation in 2006. Like the not-so-ordinary demands of his job, the road to his current position has been somewhat unusual as well.

Back in the 1990s, Shawn was on the path to becoming a Chartered Accountant. He had completed his BA (Admin and Comm) at the University of Western Ontario and followed that with two more years completing his Bachelor of Commerce (Honours) at the University of Ottawa. He then returned to his beloved Muskoka, where his entrepreneurial interests resulted in the start-up of a timely web design business. One of his clients was a real estate brokerage, which required considerable

onsite work and dialogue that led to his becoming a real estate sales professional and his initial exposure to the world of real estate appraisal.

“I had no idea who appraisers were or what they did in the real estate marketplace,” says Shawn.

As it turned out, the Appraisal Institute of Canada (AIC) was transitioning to an educational process that required a business degree or equivalent in order to earn a professional designation. Shawn had the business degree and the interest, so it was a natural fit, although there were some definite challenges.

According to Shawn, “I saw a need for someone to offer a full range of appraisal services in the Muskoka area, however, the region presented limited opportunities to acquire the appraisal knowledge and skills required to provide that service. I knew there was much more I could offer real estate clients and decided I had to move elsewhere to gain the exposure and knowledge that I needed.”

As an AIC Candidate appraiser, Shawn moved to the Greater Toronto Area (GTA), eventually settling in Newmarket. “At first, I had my doubts about the type of work some appraisal firms and individuals were doing on a daily basis,” he says. “I was not sure if the appraisal profession was right for me and what my business education had prepared me to become.”

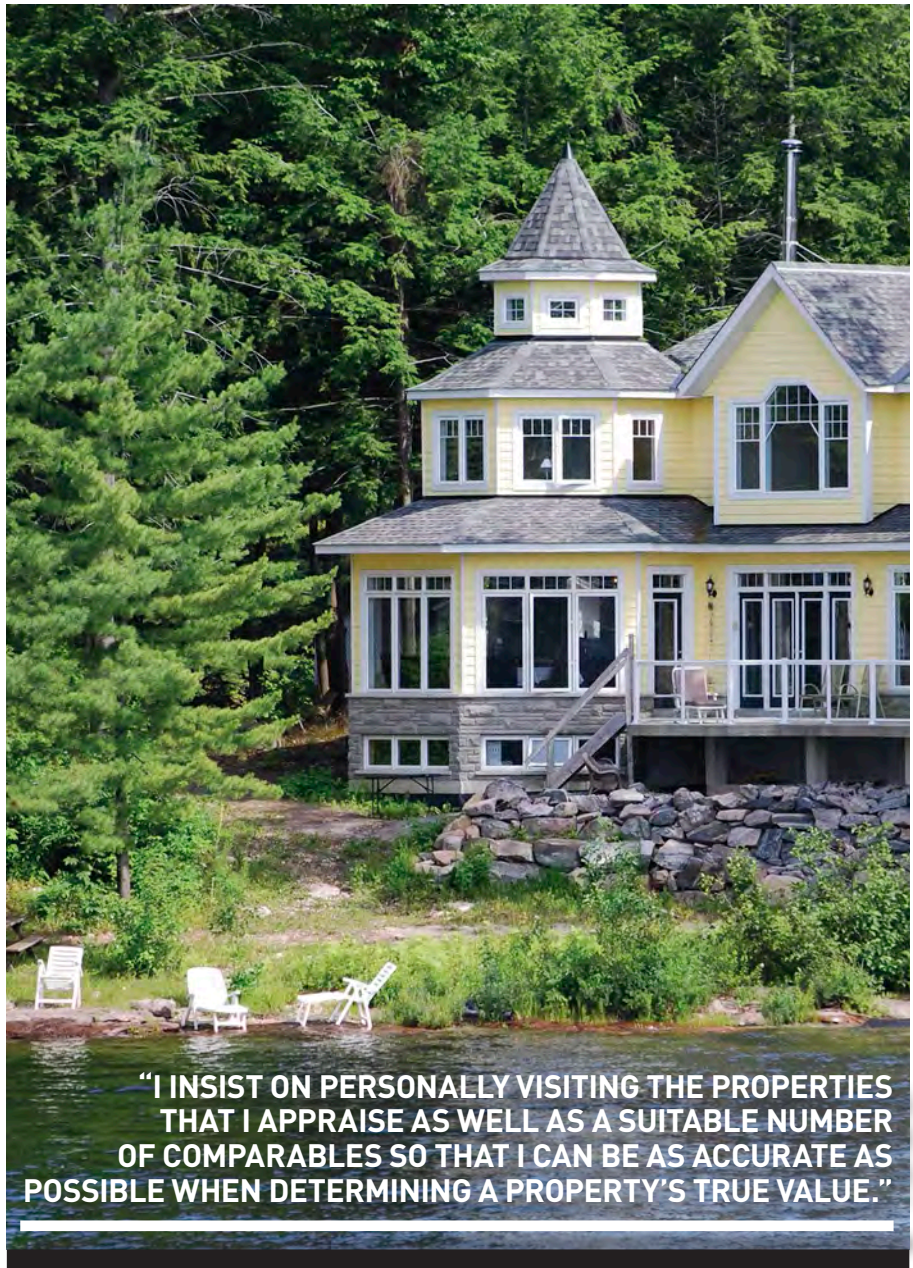


Fortunately, Shawn found himself at Central Ontario Appraisals, under the guidance of long-time appraiser Rick Christian, AACI, P. App. As a co-owner of an appraisal company that had originally been established in 1977, Rick and his team of professionals provided Shawn with an environment in which he could thrive – a well-managed company with a pool of professionals experienced in a variety of appraisal specialties and more than willing to share their knowledge with an up and comer.

“Gaining real-life experience is critical,” says Shawn. “Education is great, but it can only take you so far. You need exposure to and experience with everyday situations. Rick was a wonderful mentor, particularly when it came to teaching me the little things that are so important to ensuring that an appraised value can hold up under review. His emphasis on the logic for defending value in a legal setting has proven invaluable with my business today.”

Shawn earned his AACI designation, acquired a great deal of first-hand experience over his four years with Central Ontario Appraisals and even considered an ownership position with the firm because Rick was looking to retire. But ultimately, he adhered to his original plan of returning to Muskoka and beginning his career as a self-employed real estate appraiser. After opening A1 Accurate Appraisal, his initial efforts involved contracting three CRAs and hiring an administrative support team to focus primarily on residential appraisals. At that point in time, there was a high volume of work available through the banks, however, Shawn soon found that it was not sustainable over the longer term.

“The fees paid by the banks were far too low,” he says. “In a geographic area like Muskoka, where properties are spread out in remote regions, the low fees could not begin to compensate for all the travel required to visit the properties and to research comparables.



“I INSIST ON PERSONALLY VISITING THE PROPERTIES THAT I APPRAISE AS WELL AS A SUITABLE NUMBER OF COMPARABLES SO THAT I CAN BE AS ACCURATE AS POSSIBLE WHEN DETERMINING A PROPERTY’S TRUE VALUE.”

The risk and reward was not what it needed to be.”

Describing himself as being adverse to risk, Shawn decided that the business and appraisal knowledge he had been accumulating over the years could be put to good use as a sole practitioner offering specialized appraisal services in what was a very unique geographic environment. Today, his thriving business specializes

in litigation negotiation and settlement, aggregate resources, divorce and division of assets, and conservation easements. “A great deal of my work is with lawyers,” he says, once again emphasizing the importance of Rick Christian’s mentoring.

While business is good, Shawn is quick to point out that, being ‘cottage country,’ it can also be very seasonal, with slower periods in the winter months.



“WE NOW HAVE TO PICK UP THE PACE IN EDUCATING THE MARKETPLACE ABOUT THE VITAL ROLE APPRAISERS PLAY IN THE VALUATION PROCESS AND WE HAVE TO KEEP PUSHING OURSELVES MUCH MORE AGGRESSIVELY TO GET BETTER AT WHAT WE DO FOR OUR CLIENTS.”

There is also the challenge of getting to some extremely remote locations, made even more difficult during the winter. “I have had to become a wilderness expert and to maintain a certain level of fitness,” he says. “From using ice-breaker boats, all-terrain vehicles (ATVs) and snowshoes, to wilderness guides, airplanes and snowmobiles, I do what I have to do to get the job done.”

Getting the job done and done well is a point of pride for Shawn. “I insist on personally visiting the properties that I appraise as well as a suitable number


of comparables so that I can be as accurate as possible when determining a property’s true value. If I am going to provide a fair but justifiable fee for the work I do, then the value to my clients must be there as well.”

As Shawn’s business continues to evolve, along with his knowledge and skill-set, he is always looking for ways to enhance that value to clients. In this regard, he is planning to take on review appraisals as a means of staying in touch with what other appraisers are doing and of enhancing his own knowledge.

He also maintains an ongoing and open dialogue with lawyers and other clients who provide insight on what services they are looking for and what more can be done to meet their growing needs. He is adamant about staying ahead of the curve.

“The business world is constantly changing,” says Shawn. “People want a professional approach and they are looking for appraisers to offer an expanded service and more thorough, comprehensive appraisals. Some of those people are willing to pay for that, while others are not. Under-valuing our service is not something we should be willing to do. It is our job to educate the marketplace as to what appraisers can bring to the table and it is then up to us to make sure we can bring it.”

In meeting the ever-increasing challenges in today’s marketplace, Shawn believes that the AIC is taking the right approach, although he would like to see the profession’s evolution happen at a quicker pace. “Ensuring that prospective appraisers have an educational background in business was definitely the right way to go,” he says. “The designation process as a whole is also a good one, with courses that give would-be appraisers a solid knowledge base on which to build. We now have to pick up the pace in educating the marketplace about the vital role appraisers play in the valuation process and we have to keep pushing ourselves much more aggressively to get better at what we do for our clients.

“As I like to say, we have to climb the hill if we want to see over the top.” 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

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

Principal: 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



GRAVIR LA MONTAGNE POUR VOIR LE SOMMET

AVEC SHAWN O'CONNOR, AACI, P. APP

« L'ÉDUCATION C'EST UNE BONNE CHOSE, MAIS ELLE NE SUFFIT PAS. VOUS DEVEZ ÊTRE EXPOSÉS ET VIVRE DES SITUATIONS AU QUOTIDIEN. »

Shawn O'Connor, AACI, P. App n'est pas un évaluateur ordinaire. Bien qu'il passe beaucoup de temps à son ordinateur dans son bureau, tout comme d'autres évaluateurs à l'échelle du pays, il met également à profit ses compétences professionnelles dans la célèbre région de Muskoka en Ontario, où il a régulièrement recours à des avions, des bateaux, des raquettes, des VTT, des brise-glaces, des harnais de sécurité et d'autres outils moins courants pour faire son travail.

« C'est inévitable », explique Shawn. « Il peut s'agir d'un travail dangereux, mais j'aime les défis et le mode de vie qu'offre le Muskoka ».

Pendant presque une décennie, grâce à son entreprise unipersonnelle — A1 Accurate Appraisal — Shawn répond aux besoins d'évaluation immobilière de ses clients depuis l'obtention de son titre AACI en 2006. Comme les demandes exceptionnelles de son métier, le cheminement de son poste actuel a aussi été plutôt inhabituel.

Dans les années 1990, Shawn était en voie de devenir un comptable agréé. Il avait terminé son B.A. (Admin et Comm) à l'Université Western Ontario et avait poursuivi par la suite ses études pendant deux ans afin d'achever son baccalauréat en commerce (avec spécialisation) à l'Université d'Ottawa. Il est ensuite retourné à sa chère Muskoka, où ses intérêts entrepreneuriaux ont

mené au lancement opportun d'une entreprise de conception de sites Web. Un de ses clients était une maison de courtage en immobilier, laquelle a exigé beaucoup de travail et de dialogue sur le terrain qui l'a amené à devenir un professionnel en vente immobilière et à vivre ses premières expériences avec le domaine de l'évaluation immobilière.

« Je ne savais pas du tout ce qu'était un évaluateur ou quel était son rôle dans le marché immobilier », explique Shawn.

En fait, il s'est avéré que l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) était en transition vers un processus pédagogique qui exigeait un diplôme de commerce ou l'équivalent pour obtenir un titre professionnel. Shawn avait le diplôme de commerce et l'intérêt, alors c'était un choix naturel, bien qu'il existait certains défis.

Selon Shawn, « J'ai constaté le besoin d'avoir une personne qui pouvait offrir des services complets d'évaluation dans la région de Muskoka, mais la région présentait des possibilités limitées pour acquérir les connaissances et les compétences d'évaluation requises pour offrir ce service. Je savais que je pouvais offrir beaucoup plus aux clients immobiliers et j'ai décidé que je devais aller ailleurs pour mieux acquérir l'expérience et les connaissances qu'il me fallait. »



« JE TIENS À VISITER
PERSONNELLEMENT LES
PROPRIÉTÉS QUE J'ÉVALUE
AINSI QU'UN NOMBRE
CONVENABLE DE BIENS
COMPARABLES AFIN QUE JE
PUISSE ÊTRE AUSSI PRÉCIS
QUE POSSIBLE AU MOMENT
D'ÉTABLIR LA VALEUR RÉELLE
D'UNE PROPRIÉTÉ. »

En tant qu'évaluateur stagiaire de l'ICE, Shawn a déménagé dans la région du Grand Toronto (RGT), et a fini par s'installer à Newmarket. « Au début, j'avais des doutes envers le type de travail que certaines entreprises et personnes effectuaient sur une base quotidienne », dit-il. « Je n'étais pas certain si la profession d'évaluation était la bonne pour moi et ce à quoi mes études commerciales m'avaient préparé à devenir. »

Heureusement, Shawn s'est retrouvé chez Central Ontario Appraisals sous la direction de Rick Christian, AACI, P. App., un expert de longue date en matière d'évaluation. En tant que copropriétaire d'une société d'évaluation qui avait initialement été créée en 1977, Rick et son équipe de spécialistes ont fourni à Shawn un environnement dans lequel il pouvait s'épanouir — une entreprise bien gérée avec des professionnels expérimentés dans une variété de

domaines spécialisés de l'évaluation et prêts à partager leurs connaissances avec une étoile montante.

« Il est essentiel d'acquérir une véritable expérience pratique », affirme Shawn. « L'éducation c'est une bonne chose, mais elle ne suffit pas. Vous devez être exposés et vivre des situations au quotidien. Rick a été un excellent mentor, surtout quand le moment est venu de m'enseigner les petites choses qui sont si importantes pour s'assurer



qu'une valeur évaluée tienne le coup lorsqu'elle subit un examen. L'accent qu'il a placé sur la logique de la défense d'une valeur dans un cadre juridique s'est avéré précieux pour mon entreprise aujourd'hui ».

Shawn a obtenu son titre AACI, a acquis une vaste expérience concrète pendant ses quatre années avec Central Ontario Appraisals et a même songé à détenir un poste de propriétaire avec la société puisque Rick cherchait à se retirer. Mais finalement, il a respecté son plan initial de retourner à Muskoka et a amorcé sa carrière comme un évaluateur immobilier autonome. Après l'ouverture d'A1 Accurate Appraisal, ses premiers efforts déployés furent l'embauche de trois CRA et d'une équipe de soutien administratif pour se concentrer principalement sur des évaluations résidentielles. À ce moment-là, il y avait un grand volume de travail provenant des banques, mais Shawn a rapidement constaté que ce n'était pas viable à long terme.

« Les honoraires versés par les banques étaient beaucoup trop bas, » dit-il. « Dans une zone géographique comme la Muskoka, où les propriétés sont réparties dans des régions éloignées, les frais peu élevés ne pouvaient pas compenser les déplacements nécessaires pour visiter les propriétés et les étudier. Le risque et la récompense n'étaient pas ce qu'ils devraient être. »

Se décrivant comme étant défavorable aux risques, Shawn a décidé que le sens des affaires et le savoir en matière d'évaluation qu'il avait accumulés au fil des ans pourraient être mis à profit à titre d'évaluateur indépendant offrant des services d'évaluation spécialisés dans ce qui était un milieu géographique unique. Aujourd'hui, son entreprise florissante se spécialise dans le litige, la négociation et le règlement, les ressources en agrégats, le divorce et la division des biens, et les servitudes de conservation. « Une grande partie de mon travail consiste à collaborer avec les avocats », explique-t-il,

« NOUS DEVONS MAINTENANT ACCÉLÉRER LE RYTHME AU NIVEAU DE LA SENSIBILISATION AU MARCHÉ EN LIEN AU RÔLE VITAL QUE JOUENT LES ÉVALUATEURS DANS LE PROCESSUS D'ÉVALUATION, ET NOUS DEVONS CONTINUER À NOUS POUSSER DE FAÇON BEAUCOUP PLUS MARQUÉE POUR AMÉLIORER NOS CAPACITÉS À SERVIR NOS CLIENTS. »

soulignant une fois de plus l'importance de l'encadrement de Rick Christian.

Alors que les affaires vont bien, Shawn s'empresse de souligner que, étant dans une région de villégiature, elles peuvent aussi être très saisonnières, avec des périodes creuses pendant les mois d'hiver. Il existe aussi le défi de se rendre à certains endroits très éloignés, ce qui peut être encore plus difficile pendant l'hiver. « J'ai dû devenir un expert de la nature et maintenir un certain niveau de condition physique, » dit-il. « De l'utilisation de bateaux brise-glaces, de véhicules tout-terrain (VTT) et de raquettes, aux guides spécialistes de la nature, aux avions et aux motoneiges, je fais ce que je dois faire pour mener la tâche à bien. »


Faire du bon travail est une marque de fierté pour Shawn. « Je tiens à visiter personnellement les propriétés que j'évalue ainsi qu'un nombre convenable de biens comparables afin que je puisse être aussi précis que possible au moment d'établir la valeur réelle d'une propriété. Si je dois prévoir des honoraires équitables, mais justifiables pour mon travail, alors mes clients doivent aussi en tirer une valeur. »

Comme l'entreprise de Shawn continue d'évoluer, ainsi que ses connaissances et compétences, il est toujours à la recherche de moyens d'améliorer cette valeur pour les clients. À cet égard, il a l'intention d'effectuer des examens d'évaluation afin de maintenir le lien avec ce que font les autres évaluateurs et d'améliorer ses propres connaissances. Il entretient également un dialogue permanent et ouvert avec des avocats et d'autres clients qui offrent des informations sur

les services qu'ils recherchent et ce qui pourrait être encore fait pour répondre à leurs besoins croissants. Il tient absolument à demeurer au sommet de la courbe.

« Le monde des affaires est en constante évolution », déclare Shawn. « Les gens veulent une approche professionnelle et ils cherchent des évaluateurs qui offrent un service élargi et des évaluations exhaustives et plus approfondies. Certains de ces gens sont prêts à payer le prix, tandis que d'autres ne le sont pas. Nous ne devrions pas être disposés à sous-évaluer notre service. C'est notre travail d'éduquer le marché sur ce que les évaluateurs peuvent apporter à la table, après quoi il nous appartient de livrer la marchandise. »

Pour répondre aux défis croissants du marché actuel, Shawn estime que l'ICE adopte la bonne approche. Cependant, il aimerait voir la profession évoluer à un rythme plus rapide. « S'assurer que les évaluateurs potentiels ont une formation dans le domaine des affaires était la bonne chose à faire. », dit-il. « Dans son ensemble, le processus de désignation est également très bien, grâce aux cours qui offrent aux apprentis évaluateurs une solide base de connaissances à même laquelle bâtir. Nous devons maintenant accélérer le rythme au niveau de la sensibilisation au marché en lien au rôle vital que jouent les évaluateurs dans le processus d'évaluation, et nous devons continuer à nous pousser de façon beaucoup plus marquée pour améliorer nos capacités à servir nos clients. »

« Comme je me plais à le dire, il faut gravir la montagne pour voir le sommet ». 



A PASSION FOR REAL ESTATE

WITH NICOLAS RIVARD, CRA

“SINCE WE ARE LOCATED IN QUEBEC, EARNING THE ÉVALUATEUR AGRÉÉ (EA) DESIGNATION FROM THE ORDRE DES ÉVALUATEURS IS NORMAL, HOWEVER, WE BELIEVE IT IS IMPORTANT FOR OUR COMPANY TO BE RECOGNIZED ACROSS THE COUNTRY.”



The following interview was conducted with Nicolas Rivard, CRA, a partner and one of the four founders of Groupe Proval Évaluateurs Agréés, in Quebec. Nicolas obtained his designation in 2007. He has 12 years’ experience in appraisals, mainly in the Laurentian region, and has been active with the Quebec Association of the Appraisal Institute of Canada (QA-AIC) since 2007.

How did you come to be interested in the real property and valuation fields?

NR: I was working in construction when I was 19. Real estate was always something of interest to me, and, following an occupational accident, I turned to the appraisal field.

Groupe Proval seems to be growing quickly. How many people work for Proval, and what services and areas of expertise does the company offer?

NR: In May 2014, I and three partners created Groupe Proval. Jonathan Habel-Gagnon and Francis Vallée are members of the Ordre des évaluateurs agréés du Québec, a designation equivalent to the AACI. Simon Riopel is a member of the Appraisal Institute of Canada (AIC), as I am. We recently hired Miroslav Bauer, also a CRA and AIC member. We will soon be hiring another two employees, and we expect that by the end of 2014,

Proval will have a total of four partners and eight employees.

The partners differ somewhat in terms of experience and skill sets, which enables us to provide a diversified range of services such as mortgage financing, relocation case management, expropriation, estate settlement and municipal challenge cases. We also administer contentious matters in divorce cases. All of us have had experience defending our cases before the courts. We have also acted as consultants in the real estate field.

We liked to take up challenges in the company where we previously worked, and this enabled us to broaden our knowledge.

Of course, we are able to take on residential, agricultural, multi-family, commercial, institutional and vacant land cases, which includes environmental land. My knowledge includes the appraisal of rural and shoreline properties, farm land and large tracts of land.

Our geographic region includes the area of Greater Montreal, the Laurentians/Lanaudière, the South Shore and a portion of the Outaouais. For some clients, we cover the entire Province of Quebec.

What are the challenges and advantages of working in private practice?

NR: The main idea behind the founding of our company was to make our own decisions and be able to offer our clients our vision of appraisals and service. That is why we left our previous employment. We started



from square one and shaped a business that reflected what we are all about. It was a huge risk, but, to date, we are very pleased with the decision we made. I founded my company with the hope that I would be able to work there for quite some time.

What is your educational background and what experience do you have in the appraisal field?

NR: In 2001, I took private, one-on-one training. After that, I enrolled in some computer courses to learn Word and Excel. We then got into reading plans, project management and project appraisals/estimates. My ultimate objective was to become an appraiser. Along the way, I built two houses and helped my father build his. Even with the knowledge we can acquire from reading books, there is nothing like practical experience, and such is the case with construction. Later on, I took university courses to acquire my designation. However, with four children and two and a half houses to build, I had to temporarily put my university studies on the backburner.

I started at the bottom of the ladder and worked my way up to the position of director in my previous employment. That was when my three partners and I decided to create our own company.

What skills will be crucial to your success?

NR: As we are in our early thirties, the four of us are young as far as the market goes. However, our clients see our youth as a plus, and although we are young, we have between 10 and 12 years' experience. We know our trade. We are dynamic and there is a synergy between the partners. The advantage of being born in the communication era is the speed and the ease with which we are able to incorporate the new technologies. In our presentations, we always try to change things up, which our clients really appreciate.

We are aware that our clients sometimes have short turnaround times, and we try to adapt to the needs and the

“YOU HAVE TO BE PASSIONATE ABOUT REAL ESTATE IN ORDER TO PURSUE A CAREER AS AN APPRAISER.”

pace of each one. The people reading our reports must be able to understand the content without having training in appraisals. They appreciate the fact we make ourselves available.

In what year did you receive your CRA designation, and what are your impressions of the designation process?

NR: In 2007, I took the program to obtain my CRA designation. At that time, university training was not a prerequisite for a CRA. I had seven years' experience, completed my professional training and was a member of the Ordre des techniciens du Québec. I then decided to take the AIC's exam, which I passed.

I really liked the training provided to prepare me for the exam. Two experienced appraisers gave the training and were able to answer many of the

questions the group asked them. The fact the trainers had actual work experience was much appreciated.

Were there any people in particular who mentored you?

NR: All of us had Marcel Hughes, the founder of the Ordre des évaluateurs agréés du Québec, as a mentor. Working in the Rimouski region at the time, he had his own company and was involved in a variety of cases. He talked to us about appraisal from A to Z. When we ran into a problem in a specific case and needed his help, he would set us on the path to a solution without giving us the answer. He was calm and demanded that we come up with the solution ourselves. You remember things better when you learn on your own. Looking back, we are grateful to him for his devotion and for the knowledge he instilled in us.

Interactive Edition

available online

To experience *Canadian Property Valuation* online, visit www.aicanada.ca



“THE ADVANTAGE OF BEING BORN IN THE COMMUNICATION ERA IS THE SPEED AND THE EASE WITH WHICH WE ARE ABLE TO INCORPORATE THE NEW TECHNOLOGIES.”

Do you intend to pursue the AACI designation?

NR: Jonathan and Francis are former CRA members of the AIC. Francis obtained his accredited appraiser designation (the equivalent of the AACI designation) in January 2014, and Jonathan became an accredited appraiser in 2010. Before that, we were all CRAs. In 2015-2016, we will be taking steps to obtain our AACI.

As far as we are concerned, it is important to obtain this designation for several reasons, mainly to deal with commercial and industrial cases. In addition, it will establish credibility with our clientele. Since we are located in Quebec, earning the *évaluateur agréé* (EA) designation from the *Ordre des évaluateurs* is normal, however, we believe it is important for our company to be recognized across the country. Thanks to the AIC and its ‘Find an Appraiser’ program, our firm was retained by a client in New Brunswick, which we never would have landed had we not been AIC members.

At this time, you are taking part in the Quebec Association of the Appraisal Institute of Canada Quebec meetings. Why is this important to you?

NR: My involvement in the AIC is only marginal, and I do not feel that it is enough. It is something I want to do more of in the coming years. I want to promote the AIC in Quebec. When I was in the process of becoming a CRA in 2007, a sizeable proportion of clients did not know much about the AIC and what it represents. As time goes on, Quebecers will become more familiar with the AIC, as they are with the *Ordre des évaluateurs agréés*. In our company, we have decided to retain both titles. Now that we are AIC members, we have clients who come from other provinces, and it is an advantage we want to maintain.

Compared to other provinces, the proportion of Quebec appraisers who are members of the AIC is relatively low. Why do you think this is so, and what could be done to recruit more members from Quebec?

NR: The AIC is as well known to financial institutions, banks and other organizations as the *Ordre des évaluateurs agréés*, however, the public does not know it as well. Educational institutions direct students to the *Ordre*. Perhaps we have more promotional work to do in this area.

What advice would you pass on to those thinking of becoming appraisers?

NR: You have to be passionate about real estate in order to pursue a career as an appraiser. The workload is often heavy. Every day, we put our professional name on the line, which people do not often think about. We regularly come across opinions that differ from ours.

You also have to have investigative skills – why do people act in such-and-such a way? Our role is to be in step with the prevailing market, but, in essence, we have to understand why people like one product more than another or one sector more than another. You have to ask the right questions, have sound reasoning and never take anything at face value. You have to investigate in order to really grasp what is going on.

Perhaps it would be a good idea to intern a few times, i.e., contact a company and spend a day in an evaluator’s day-to-day environment, before getting involved in the entire process. It is interesting work that always brings new challenges, which are equally rewarding. In the private sector, when you help people, intervene to tackle a problem or get involved in mediations or other situations, and come up with a solution, it is uplifting. You have to take on challenges, be passionate and have thick enough skin to be able to withstand the pressure.

Outside of work, what do you do in your leisure time?

NR: I spend a lot of time with my children and my spouse in activities we all enjoy. In the summer, we enjoy water sports such as wakeboarding and wakesurfing. As soon as the weekend comes, off we go to the cottage. In the winter, we partake in outdoor leisure activities such as skating and hockey.

Proud Professional Liability Insurance
Partner of the Appraisal Institute of Canada



For more information visit www.trisura.com



UNE PASSION POUR L'IMMOBILIER

AVEC NICOLAS RIVARD, CRA

« **COMME NOUS SOMMES SITUÉS DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC, IL SERAIT NORMAL DIREZ-VOUS D'OBTENIR LE TITRE ÉVALUATEUR AGRÉÉ (EA) DE L'ORDRE DES ÉVALUATEURS. CEPENDANT, NOUS CROYONS QU'IL EST IMPORTANT QUE NOTRE ENTREPRISE SOIT RECONNUE À TRAVERS LE PAYS.** »



Un entretien avec Nicolas Rivard, CRA, associé et l'un des quatre fondateurs du Groupe Proval, évaluateurs agréés, au Québec. Nicolas a obtenu son titre en 2007. Il compte douze ans d'expérience en évaluation, principalement dans la région des Laurentides. Nicolas est actif au sein de l'Association du Québec de l'Institut canadien des évaluateurs (AQICE) depuis 2007.

Comment en êtes-vous venu à vous intéresser aux domaines des biens immobiliers et de l'évaluation?

NR : À l'âge de 19 ans, je travaillais dans la construction. Donc, l'immobilier a toujours été quelque chose qui m'intéressait. Suite à un accident de travail, je me suis orienté vers le domaine de l'évaluation.

Votre entreprise, le Groupe Proval semble être en pleine croissance. Combien de personnes travaillent pour Proval? Combien d'évaluateurs? Pouvez-vous nous décrire les services et les domaines d'expertise offerts par la compagnie? Quels services offrez-vous personnellement?

NR : En mai 2014, moi et mes trois associés avons créé le Groupe Proval. Jonathan Habel-Gagnon et Francis Vallée sont membres de l'Ordre des

évaluateurs agréés du Québec, un titre équivalent à l'AACI. Simon Riopel est membre de l'Institut tout comme moi. Récemment nous avons embauché Miroslav Bauer qui est également CRA et membre de l'Institut. Nous aimerions prochainement procéder à l'embauche de deux autres employés et nous prévoyons que Proval aura, à la fin de 2014, un total de quatre associés et de huit autres employés.

Les associés possèdent des expériences et des compétences un peu différentes, ce qui nous permet d'offrir des services assez diversifiés comme le financement hypothécaire, la gestion de dossiers de relogement, d'expropriation, de règlement de succession et de contestation municipale. De plus, nous administrons des dossiers de litige dans des cas de divorce. Nous avons tous vécu l'expérience d'avoir à défendre nos dossiers devant les tribunaux. Nous avons aussi agi à titre de consultants dans le domaine de l'immobilier.

Dans l'entreprise où on était auparavant, on aimait relever des défis. Ce qui nous a permis d'élargir nos connaissances.

Bien entendu, on est capable de prendre des dossiers de nature résidentielle, agricole, multifamiliale, commerciale, industrielle et institutionnelle ainsi que de terrains vacants, ce qui inclut des terrains à vocation environnementale. Moi, mes connaissances comprennent



l'évaluation des propriétés rurales et riveraines ainsi que des terrains agricoles et de grandes superficies.

Notre région géographique comprend la région du grand Montréal, des Laurentides/Lanaudière, la rive sud, et une portion de l'Outaouais. Pour certains clients on couvre pratiquement la province du Québec au complet.

Que sont les défis et les avantages de travailler en pratique privée?

NR : L'idée principale de fonder notre entreprise était de pouvoir prendre nos propres décisions, d'être capables d'offrir à nos clients la vision d'évaluation et de service qu'on avait. C'est pourquoi on a quitté notre emploi précédant pour fonder notre entreprise. On est parti de la base pour définir une entreprise à notre image. C'était un gros risque, mais à date on est très heureux d'avoir pris cette décision. J'ai fondé mon entreprise dans l'espoir d'y travailler longtemps.

Quelles études avez-vous poursuivies et quelle est votre expérience dans le domaine de l'évaluation?

NR : En 2001, j'ai suivi une formation d'une nature privée – un élève, un professeur. Suite à cela, j'ai suivi des cours en informatique pour apprendre Word et Excel. Par la suite, on a fait des lectures de plan, des gestions de projet et des évaluations/ estimations de projet. Tout était fait en prévision de devenir évaluateur. En cours de route, j'ai bâti deux maisons et j'ai aidé mon père à bâtir la sienne. Malgré toutes les connaissances qu'on peut apprendre dans les livres, rien n'équivaut à une expérience pratique, tel est le cas pour la construction. Par la suite, j'ai suivi des cours universitaires pour obtenir mon titre. Mais avec quatre enfants et deux maisons et demi à construire, j'ai dû mettre de côté les études universitaires temporairement.

« L'AVANTAGE D'ÊTRE NÉ À L'ÈRE DE LA COMMUNICATION EST LA RAPIDITÉ ET L'AISE AVEC LESQUELLES NOUS INTÉGRONS LES NOUVELLES TECHNOLOGIES. »

J'ai débuté en bas de l'échelle et j'ai gravi les échelons jusqu'au poste de directeur dans mon emploi précédant. C'est à ce moment que mes trois associés et moi-même avons décidé de fonder notre propre entreprise.

Quelles aptitudes sont déterminantes pour votre réussite?

NR : Il est vrai que pour le marché, nous sommes quatre jeunes associés – nous sommes tous au début de la trentaine – mais cette jeunesse est perçue comme un élément positif pour nos clients et je peux ajouter que malgré notre jeunesse nous possédons quand même entre 10 et 12 ans d'expérience. On connaît notre métier. On est dynamique et une synergie existe entre les associés. L'avantage d'être né à l'ère de la communication est la rapidité et l'aise avec lesquelles nous intégrons les nouvelles technologies. Dans nos présentations, on essaie de changer la recette, ce qui est fort apprécié de la clientèle.

Nous sommes conscients que nos clients ont parfois des délais de livraison plus courts et nous tentons de répondre au besoin de chacun et de nous adapter à leur rythme. Le lecteur d'un de nos rapports doit être en mesure d'en comprendre le contenu sans posséder une formation en évaluation. Nous nous rendons disponibles pour notre clientèle, ce qui est très apprécié.

En quelle année avez-vous obtenu votre titre de CRA? Quelles sont vos impressions du programme que vous avez suivi pour obtenir ce titre?

NR : En 2007, j'ai suivi le programme pour obtenir mon titre CRA. À cette

époque, la formation universitaire n'était pas requise pour l'obtention du titre CRA. J'avais sept années d'expérience, j'avais complété mes formations professionnelles et j'étais membre de l'Ordre des techniciens du Québec. J'ai alors décidé de me présenter à l'examen de l'Institut que j'ai réussi.

J'ai beaucoup apprécié la formation offerte en préparation à l'examen. Elle était donnée par deux évaluateurs d'expérience qui pouvaient répondre aux nombreuses questions du groupe. Le fait que les formateurs avaient une expérience concrète était également très apprécié.

Y a-t-il des personnes en particulier qui vous ont aidé comme mentors à vous développer dans cette profession?

NR : On avait tous, comme mentor, M. Marcel Hughes, fondateur de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec. C'est quelqu'un qui avait sa propre entreprise et qui a touché à des dossiers variés. Il travaillait dans la région de Rimouski à l'époque. Il nous a parlé de l'évaluation de long en large. Quand on croisait un problème dans un dossier particulier et qu'on avait besoin de son aide, il nous mettait sur la piste de la solution mais il ne nous donnait pas la réponse. C'était un homme calme qui exigeait que l'on trouve la solution soi-même. Quand on apprend par soi-même, on s'en rappelle plus facilement. Aujourd'hui, nous lui sommes reconnaissants pour son dévouement et pour les connaissances qu'il nous a inculquées.



Avez-vous l'intention de poursuivre le titre AACI?

Si oui, pourquoi est-ce important pour vous?

NR : Jonathan et Francis sont d'anciens membres de l'institut, des anciens CRA. Francis a obtenu son titre d'Évaluateur agréé (l'équivalent du titre AACI) en janvier 2014 et Jonathan est devenu Évaluateur agréé en 2010. Avant cela, on était tous des CRA. Cette année, Simon et moi, on a fait démarrer l'entreprise, mais pour 2015-2016, on va faire les démarches pour obtenir notre AACI.

Pour nous, l'obtention de ce titre est importante pour plusieurs raisons, principalement la capacité de traiter des dossiers de nature commerciale et industrielle. De plus, ce titre établira notre crédibilité face à notre clientèle. Comme nous sommes situés dans la province de Québec, il serait normal direz-vous d'obtenir le titre évaluateur agréé (EA) de l'Ordre des évaluateurs. Cependant, nous croyons qu'il est important que notre entreprise soit reconnue à travers le pays. D'ailleurs grâce à l'Institut et à l'outil « Trouver un évaluateur » notre firme a été retenue par un client situé au Nouveau-Brunswick. Ce client nous aurait certainement échappé si nous n'avions pas été membres de l'Institut.

En ce moment, vous participez aux réunions de l'Institut canadien des évaluateurs au Québec. Pourquoi est-ce important pour vous?

NR : Je me suis impliqué légèrement dans l'Institut, mais pas assez à mon goût. C'est quelque chose que je veux faire d'avantage dans les années à venir. Je veux promouvoir l'Institut au Québec. En 2007, lorsque j'ai fait les démarches pour devenir CRA, la plus grande partie de la clientèle ne connaissait pas vraiment l'Institut et ce qu'il représente. Plus ça va et plus les Québécois connaissent l'Institut canadien des évaluateurs, parce qu'ici l'Ordre des évaluateurs agréés était

« IL FAUT ÊTRE PASSIONNÉ DE L'IMMOBILIER POUR POURSUIVRE UNE CARRIÈRE D'ÉVALUATEUR. »

connu du public. Dans notre entreprise nous avons décidé de garder les deux titres, avec des associés de l'Ordre et des associés de l'Institut. Aujourd'hui, grâce à notre adhésion à l'Institut, nous avons des clients qui viennent d'autres provinces et c'est un avantage que l'on veut garder.

Par rapport aux autres provinces, la proportion d'évaluateurs québécois qui sont membres de l'Institut est relativement faible. D'après vous, qu'elle en est la raison? Que pensez vous qu'on pourrait faire pour augmenter la participation au Québec?

NR : Parmi les institutions financières, les banques et autres, l'Institut est reconnu autant que l'Ordre des évaluateurs agréés. Par contre, l'Institut n'est pas aussi bien connu du public. Les établissements scolaires dirigent les étudiants vers l'Ordre des évaluateurs agréés. De notre côté, on a peut-être plus d'efforts de valorisation à faire à ce niveau-là.

Quels conseils donneriez-vous à ceux ou celles qui songent à devenir évaluateurs?

NR : Il faut être passionné de l'immobilier pour poursuivre une carrière d'évaluateur. La charge de travail est quand même lourde. Les gens ne pensent pas souvent à cela, mais chaque jour on met notre signature professionnelle en jeu. On confronte régulièrement des opinions qui peuvent diverger des nôtres.

Ça prend aussi des aptitudes d'enquêteur : savoir pourquoi les gens agissent de telle et telle façon. Nous, notre rôle, c'est de représenter l'attitude du marché, mais, dans le fond, c'est aussi de comprendre pourquoi les gens apprécient plus un produit qu'un autre ou un secteur qu'un autre. Il faut savoir se

poser les bonnes questions et avoir un bon raisonnement pour ne jamais prendre pour acquis tout ce qu'on nous présente, mais plutôt d'enquêter afin de bien comprendre.

Ce serait peut-être une bonne idée de faire certains stages avant d'entamer tout le processus, de contacter une entreprise et de passer une journée dans le monde des évaluateurs. C'est un travail intéressant, un travail qui amène toujours de nouveaux défis, qui est aussi valorisant. Quand on travaille dans le privé et qu'on aide des gens ou qu'on intervient dans des litiges pour des médiations ou autres et quand on peut aider à régler une situation, c'est intéressant. Il faut relever le défi, il faut être passionné, et il faut être quelqu'un de solide, qui est capable de prendre un peu de pression.

En dehors du travail, que faites-vous dans vos temps de loisir?

NR : Je passe beaucoup de temps avec mes enfants et ma conjointe dans des loisirs communs. L'été, on apprécie beaucoup les sports nautiques, comme le wakeboard et le wakesurf. Dès que la fin de semaine arrive, on s'enfuit au chalet. L'hiver on profite des loisirs extérieurs comme le patin et le hockey. 🏒

Maintenant disponible

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

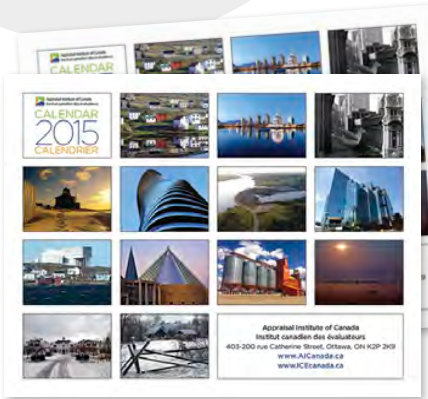


En savoir plus www.aicanada.ca/fr/



IMPORTANT NOTICE

AIC'S 2ND ANNUAL CANADA DAY PHOTO CONTEST!



The Appraisal Institute of Canada (AIC) is pleased to announce that it will be hosting the 2nd annual Canada Day Photo Contest.

Last year, this contest was a great success, with entries from across the country revealing the beauty and diversity of our Canadian landscape and architecture and the broad array of real estate that AIC members value each day.

A 2016 AIC calendar will be created using some of the best photos we receive. Plus, the top three photos will receive valuable prizes.

We invite AIC Members and members of the public to participate in the 2015 Canada Day Photo Contest. Send in your photos today!

The contest closes on July 1, 2015. Details and entry forms are available on the AIC website at: <http://www.aicanada.ca/aic-2015-photo-contest/>

NEW — The 2016 AIC calendar is available to AIC Members to order for their clients!

These calendars were a big hit last year and we received many requests from AIC Members to purchase the calendars in bulk for use in their marketing and promotional efforts. The calendars will be available for order in August at a cost of \$1.00 each. More details will be provided soon.

NOUS ANNONÇONS

LE 2^E CONCOURS ANNUEL DE PHOTOS DE LA FÊTE DU CANADA!



L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est heureux d'annoncer qu'il tiendra le 2^e concours annuel de photos de la fête du Canada.

L'an dernier, ce concours a remporté un franc succès, recevant des candidatures de partout au pays reflétant la beauté et la diversité des paysages canadiens et l'architecture et le large éventail de biens immobiliers que les membres de l'ICE sont appelés à évaluer tous les jours.

Un calendrier de l'ICE pour 2016 sera constitué à partir des meilleures photos reçues. De plus, les trois meilleures photos recevront des prix de grande valeur.

Nous invitons des membres de l'ICE et les membres du public à participer au Concours de photos de la fête du Canada de 2015. Envoyez-nous vos photos dès aujourd'hui!

Le concours se termine le 1^{er} juillet 2015. Vous trouverez tous les détails et le formulaire d'inscription sur le site Web de l'ICE au : <http://www.aicanada.ca/fr/aic-2015-photo-contest/>

NOUVEAU — Les membres de l'ICE peuvent commander pour leurs clients des calendriers de l'ICE pour 2016!

Ces calendriers ont été très bien accueillis l'an dernier et nous avons reçu de nombreuses demandes de membres de l'ICE désirant acheter des calendriers en vrac aux fins de marketing et de promotion. Les calendriers seront prêts à commander en août au coût de 1.00\$ chacun. Plus de détails suivront bientôt.



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.

Peter Atkinson, CRA
Fredericton, NB

John Maslen, AACI, P.App
Penetanguishene, ON



Anne Helliker, AACI, P.App, Fellow

The Appraisal Institute of Canada would like to recognize the commitment and dedication of Anne Helliker, AACI, P.App, Fellow, a long-time volunteer of the AIC at the provincial and national levels, who passed away on April 9, 2015. In recognition of her contributions, Anne was made a Fellow of the AIC on October 27, 2014. Anne's passion, charm, wit and devotion to advancing the appraisal profession will never be forgotten.

Anne Helliker, AACI, P.App, Fellow

L'Institut canadien des évaluateurs désire commémorer l'engagement et le dévouement de Anne Helliker, AACI, P.App, Fellow, bénévole de longue date aux paliers provincial et national de l'ICE, qui est décédée le 9 avril 2015. En reconnaissance de ses contributions, Anne a obtenu le titre de Fellow de l'ICE le 27 octobre 2014. Sa passion, son charme, sa vivacité d'esprit et son dévouement à l'avancement de la profession d'évaluateur ne seront jamais oubliés.



Anne (bottom R) received her Fellow of the AIC from (top L-R) Kim Siemens, AACI, P.App; Keith Lancaster, AIC CEO; and Michael Mendela, AACI, P.App, Fellow; (middle L-R) Dan Brewer, AACI, P.App; and Scott Wilson, AACI, P.App; and (bottom L) Michael Roman, AACI, P.App.

Anne (au bas à droite) reçoit son titre de Fellow de l'ICE de (haut, de gauche à droite) Kim Siemens, AACI, P.App, Keith Lancaster, chef de la direction de l'ICE et Michael Mendela, AACI, P.App, Fellow et (milieu, de gauche à droite) Dan Brewer, AACI, P.App, Scott Wilson, AACI, P.App et (au bas à gauche) Michael Roman, AACI, P.App.



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 February 14, 2015 to April 23, 2015: *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 14 février, 2015 au 23 avril, 2015 :*

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Isaac Achen
Tyler N. Fedun
Cheryl D. Gardiner
Tammy Magny-McDowell

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE

Thomas Brent
Lauralee Oldham

ONTARIO

Jeffrey Lynch
Matthew R. McWatters
Kevin M. Villeneuve

QUEBEC

Laura Anne Lam Voai Shun
Sylvain Lemay

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Christopher R. Fournier

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE

Kirsten D. Banks

ONTARIO

Amit Dhand
Ryan G. Slade
Valentina Tchekhonadskaia
Simon Z. Xie

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 14, 2015 to April 23, 2015:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 14 février, 2015 au 23 avril, 2015 :

ALBERTA

Ashleigh Goodale
Wei Huang
Don Lee
Laura Lokken
Christa Sanders

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE

Duncan Chiu
Jeremy M. Cutler
Haydn C. Johnstone
Kendra Norwood
Jason Singbeil
Patrick G. Wood

MANITOBA

Jennifer Degelman
Patrick R. McMullan

ONTARIO

Amadou Diop
Rob Eagleson
Rob Harrison
Alireza Hedayati
Michelle Ilmer
Lawrence Ketchmark
Derek Lau

Elaina G. Little
Wei Lun (William) Ly
Seyed Hashem
Mardmomen
Asra Sami
Michael Swan
Lauren Taylor
Melissa A. Turner
Lauren A. Wisniewski

QUEBEC/QUÉBEC

Julian C. Zottola

SASKATCHEWAN

Carla Dereniwsky
Carmen Murray
Daniel Reinbold

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

Lana Janmohamed
Sherry Paul
Scott Wood

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE- BRITANNIQUE

Jodi Zak

MANITOBA

Jeremiah A. Coffey
Piotr Gaudynek
Debra L. Harker
Dawn H. Klatt
Shao Hua Qin

ONTARIO

Anirut Assavathevavich
Jin Hyuk Choi
Shane J. Edson
Sang Hoo Han
Deborah S. Joo
Eun Ji Lee
Yan Li

Weiqliang (Carl) Liu
HAO Liu
Nicole E. McAninch
Gabriel Thavaratnam
Richard W. Thorn
Daniel W. Tsang
Qian (Emma) Wang



Market intelligence.

Industry leadership.

National Coverage.

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

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

Connaissance approfondie du marché.

Leader de l'industrie.

Portée nationale.

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

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

Shining the spotlight on value



CBRE Valuation and Advisory Services

We provide the Canadian real estate industry with independent valuation services that are informed by CBRE's best in class research and industry leading expertise, while maintaining the highest level of service.

Paul Morassutti, AACI, PApp
Executive Vice President &
Executive Managing Director
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235

CBRE

www.cbre.ca/vas