



SAMANTHA LAWREK, AACI, P.APP

DETERMINATION, HARD WORK AND INTEGRITY ARE KEYS TO BUILDING A REPUTATION FOR OUTSTANDING SERVICE

“MY MAIN CHALLENGE WAS TO LEARN THE BUSINESS AS QUICKLY AS I COULD IN ORDER TO PROVIDE THE HIGH LEVEL OF SERVICE THAT OUR CLIENTELE HAD COME TO EXPECT.”



Samantha Lawrek, AACI, P.App is a Partner at LJB Lawrek Johnson Bird Appraisals and Consulting Ltd. in Regina, SK.

You completed your Bachelor of Arts at the University of Regina in 2008. What was your major and what were your career ambitions at that time?

SL: My initial thought was to go into law. I completed a degree in Psychology, with minors in French, German and History. I started playing volleyball with the Canadian National team in 2003 and my career ambitions went a little off track in order to concentrate on volleyball. Unfortunately, I suffered a career ending back injury in 2005 and took some time to reevaluate my future. I moved away after university and lived in Winnipeg and in France for a number of years, before returning home to Regina where I was born and raised.

You then went to work for your father in 2008. What prompted you to pursue a career in real estate?

SL: My father, Peter Lawrek, had a thriving, well-respected appraisal practice here in Regina. Much of my success in sport can be attributed to certain personality characteristics (hard working, persevering, dedicated and committed). We thought the fee work would be a good match for my personality.

You and Peter left another firm in 2011 and became a partner with LJB Lawrek Johnson Bird Appraisals and Consulting Ltd. What was the motivation behind that career move?

SL: My brother (Brent Lawrek) and my husband (Murray Grapentine) are also partners in the firm. After four years, we were confident that the business and the family oriented environment were stable enough to pursue starting our own firm. We partnered with two other appraisers (Robin Johnson and Darren Bird) and bought our own building in late 2011. We are all happy with that decision and have not looked back.

Was it a difficult decision to go into business for yourself?

SL: I believe it would have been much more difficult to get started in this business on my own, but fortunately, I did not have to do that. I had some security based on the 30 years my father had put in as a Regina appraiser. My main challenge was to learn the business as quickly as I could in order to provide the high level of service that our clientele had come to expect. The learning curve was steep, but I enjoyed the challenge.

Does having partners make such a decision less intimidating?

SL: Absolutely. There is more security in numbers and we all grow from our joint experiences. It is important to be able to



have discussions with other appraisers and real estate professionals in order to gain some outside perspective and keep you sharp.

What is the size and scope of LJB?

SL: We mainly specialize in commercial, industrial and agriculture appraisals. However, being located in a small market, it is imperative that we have a pulse on all sectors of the market. There are not enough transactions in any sub-market to warrant specializing in only one type of property. In Saskatchewan, appraisers need to be diversified. We have 10 appraisers and we cover all areas in southern Saskatchewan as well as western Manitoba. We tend to have certain people cover different geographic areas in order to have a higher level of expertise in each of those areas.

Do you specialize in any specific area?

SL: Like my partners, I am involved in all aspects of our appraisal business, however, I do tend to focus on Regina commercial properties. On behalf of a pension fund and a major developer every six months I appraise a portfolio of six national calibre, Class A office towers and three parkades. Between Peter and I, we have appraised almost every Class A building in Regina. I have also appraised a number of strip malls, industrial buildings, indoor shopping centres, apartment buildings and land development projects. I have really come to look forward to appraising the oddball properties that do not fit the regular mold.

What aspirations do you have for yourself and your company?

SL: Our top priorities are to provide a high level of service and to have an impeccable reputation. We want potential clients to know that we can offer the highest quality product. For right now, we will continue to build on what we have created and look at opportunities for growth as they present themselves. Quality is, always has been, and always will be at the forefront.

“IT IS IMPORTANT TO BE ABLE TO HAVE DISCUSSIONS WITH OTHER APPRAISERS AND REAL ESTATE PROFESSIONALS IN ORDER TO GAIN SOME OUTSIDE PERSPECTIVE AND KEEP YOU SHARP.”

What motivates you to succeed?

SL: I was wired to search out success in everything I do, whether it is academics, sports or career aspirations. I have an innate desire to be the best and have no hesitation to work as hard as I can to get there. I also strive to achieve the reputation and confidence from the community that my father established. I want to succeed for me and for my family and build upon the foundation of what my father has built.

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

SL: It is a dynamic, exciting environment. I enjoy the challenge of staying on top of market events and analyzing data. The work also offers quick turnaround on projects, so things stay interesting. As well, there are a variety of consulting avenues within the appraisal profession to keep things fresh and diverse.

In 2012, you earned both your AACI designation with the AIC and your Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation with UBC's Sauder School of Business. How long did these programs take you to complete?

I started taking classes in 2008. I did not have a business degree so I was required to take 16 classes to complete my PGCV. I worked full time and had my second and third children while taking the classes. With all of that going on, it took me five years to complete the program.

Was it difficult combining the demands of education and career?

SL: I think there were a few years that were pretty hazy, but it was what needed to be done in order to get where I wanted to be. I really enjoy learning and taking classes so that made it easier to stay disciplined in a distance learning program.

What are your thoughts on each of these programs in terms of the process involved and the knowledge and skills they helped you acquire?

SL: I believe the process is a good one. Some classes are very informative and teach you a lot about valuations, others just prove you can learn. I think that it is necessary to have these processes in place. It gives the consumer confidence in the capabilities of our profession. That being said, I think you still learn best from applied experience. I felt better prepared to work independently having gathered a number of years of applied experience before achieving my designation.

Have there been individuals who have mentored you on your career journey and what has been their impact?

SL: My father has been my mentor and I believe that I had a tremendous advantage in being mentored by someone with a vested interest in my success. Mentoring requires a huge commitment and, in the world of fee appraisal, it can take a toll on one's own productivity. In working so closely with my father, I feel I was able to grow as an appraiser at a much faster pace than might be the case with other junior appraisers. I was able to work on complicated, high-value projects that might not be available to most appraisers in their first five years.

What are the biggest challenges you face as your career develops?

SL: As a young woman, in a market traditionally dominated by older men, my biggest challenge has been and will probably continue to be receiving the same considerations as my counterparts. Maybe after I get a little more grey hair,



“FIND A GOOD MENTOR. ASK LOTS OF QUESTIONS. ALWAYS GO THE EXTRA MILE ON EVERYTHING YOU DO.”

I will not have to provide my resume for every job. In the meantime, this type of challenge actually motivates me to gain people’s confidence with the quality of my knowledge and my work.

Have you ever attended an AIC national conference? If so, was it beneficial to you and why did you feel it is important to do so?

SL: The 2015 conference in Kelowna was my first one. With managing my career and small children, it was difficult to find the time in previous years. However, this year, the time was right for me to get a national perspective on real estate appraisal and start building relationships with appraisers across Canada. We all need good teachers and a variety of

experience. Attending our national conference is an ideal way to search out those who offer expertise in certain areas in order to enhance your own knowledge and skill set. Our firm has a good network with appraisers across Canada and the National Conference provides a great opportunity to meet some of them in person.

Volunteers play a vital role in the AIC and its local chapters. Do you see yourself being involved with the AIC in such a capacity as an important part of your career?

SL: I am currently on the marketing sub-committee for the Saskatchewan Chapter, but I definitely see AIC committee work in my future. It is all

part of becoming better at what you do and how you do it.

What advice would you give people who are considering entering the profession?

Find a good mentor. Ask lots of questions. Always go the extra mile on everything you do.

When not working in your chosen field, how do you spend your personal time?

SL: Most of my recreational time is taken up with my three children (8, 5 and 2) and their activities. I am also addicted to physical activity. Whether it is yoga, weights, tennis, or some other activity, it provides the fuel that allows me to maintain the hectic pace of being self-employed and doing all the things that I think are essential to building a strong, happy family. 🌈

LANDCOR®
DATA CORPORATION

innovative | fast | accurate

**Real Estate
Data & Analytics**

With access to 77 unique characteristics on each of BC's 1.9 million properties, get valuations on everything from a Vancouver condo to single family homes in Fort Nelson.

Intrigued? Talk to our friendly team!
Call 1-866-LANDCOR or email sales@landcor.com

visit landcor.com

Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada

 **TRISURA®**
a step above

Learn more at www.trisura.com

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



SAMANTHA LAWREK, AACI, P.A.P.P

DÉTERMINATION, DILIGENCE ET INTÉGRITÉ SONT LES ÉLÉMENTS CLÉS D'UNE RÉPUTATION DE SERVICE EXCEPTIONNEL

« MON PRINCIPAL DÉFI A ÉTÉ D'APPRENDRE LE MÉTIER LE PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE AFIN DE POUVOIR FOURNIR LE SERVICE DE HAUTE QUALITÉ QUE NOTRE CLIENTÈLE ÉTAIT HABITUÉE DE RECEVOIR. »



Samantha Lawrek, AACI, P.App est partenaire chez LJB Lawrek Johnson Bird Appraisals and Consulting Ltd. à Regina, en Saskatchewan.

Vous avez obtenu votre baccalauréat es-arts à l'Université de Regina en 2008. Quelle était votre concentration et quelles étaient alors vos ambitions de carrière?

SL : J'avais d'abord pensé au droit. J'ai obtenu un diplôme en psychologie avec mineures en français, allemand et histoire. J'ai commencé à jouer au volleyball avec l'équipe nationale du Canada en 2003 et mes ambitions de carrière ont été mises en veilleuse afin de me permettre de me concentrer sur le volleyball. Malheureusement, j'ai subi une blessure au dos qui a mis fin à ma carrière sportive en 2005 et j'ai dû prendre un certain temps à réévaluer mon avenir. Après mes études universitaires, je suis allée m'installer à Winnipeg, puis en France, pour quelques années avant de revenir à Regina, ma ville natale.

Vous avez alors commencé à travailler pour votre père en 2008. Qu'est-ce qui vous a amenée à entreprendre une carrière dans l'immobilier?

SL : Mon père, Peter Lawrek, possédait une pratique d'évaluation florissante

et respectée à Regina. J'attribue une bonne partie de mes succès dans le sport à certaines caractéristiques de ma personnalité (acharnement, persévérance, dévouement et engagement). Nous avons conclu que le travail à honoraires conviendrait bien à ma personnalité.

Vous et Peter avez quitté un autre firme en 2011 et êtes devenus partenaires chez LJB Lawrek Johnson Bird Appraisals and Consulting Ltd. Qu'est-ce qui vous a motivés à faire ce saut?

SL : Mon frère (Brent Lawrek) et mon époux (Murray Grapentine) sont également partenaires dans cette firme. Après quatre ans, nous avions confiance que la conjoncture d'affaires et l'entreprise familiale étaient suffisamment stables pour nous permettre de mettre sur pied notre propre firme. Nous avons formé un partenariat avec deux autres évaluateurs (Robin Johnson et Darren Bird) et avons acheté notre propre immeuble à la fin de 2011. Nous sommes tous heureux de cette décision et n'avons aucun regret.

Est-ce que la décision de vous lancer à votre compte a été difficile à prendre?

SL : Je pense que ça aurait été beaucoup plus difficile pour moi de



« IL EST IMPORTANT D'ÊTRE CAPABLES D'AVOIR DES DISCUSSIONS AVEC D'AUTRES ÉVALUATEURS ET PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER AFIN DE VOIR LES CHOSSES DANS UNE AUTRE PERSPECTIVE ET DE DEMEURER VIGILANT. »

me lancer en affaires toute seule, mais heureusement ça n'a pas été nécessaire. J'avais la sécurité de savoir que mon père avait 30 ans d'expérience comme évaluateur à Regina. Mon principal défi a été d'apprendre le métier le plus rapidement possible afin de pouvoir fournir le service de haute qualité que notre clientèle était habituée de recevoir. La courbe d'apprentissage était raide, mais j'ai bien aimé le défi.

Est-ce que le fait d'avoir des partenaires contribue à rendre la décision moins intimidante?

SL : Absolument. Il y a plus de sécurité dans le nombre et nous profitons tous de nos expériences communes. Il est important d'être capables d'avoir des discussions avec d'autres évaluateurs et professionnels de l'immobilier afin de voir les choses dans une autre perspective et de demeurer vigilant.

Quelle est la taille et la portée de LJB?

SL : Nous nous spécialisons surtout dans les évaluations commerciales, industrielles et agricoles. Cependant, parce que nous opérons dans un petit marché, il est essentiel que nous ayons le pouls de tous les secteurs du marché. Il n'y a pas assez de transactions dans tout sous-marché pour justifier une spécialisation dans un seul type de propriété. En Saskatchewan, les évaluateurs doivent se diversifier. Nous avons 10 évaluateurs et nous couvrons toutes les régions du sud de la Saskatchewan ainsi que l'ouest du Manitoba. Nous avons tendance à assigner certaines personnes à des régions géographiques afin de rehausser le niveau d'expertise dans chacune de ces régions.

Êtes-vous spécialisée dans un domaine précis?

SL : Comme mes partenaires, j'interviens dans tous les aspects du métier d'évaluateur. Cependant, j'ai tendance à me concentrer sur les propriétés commerciales à Regina. À tous les six mois, je procède, pour le compte d'une caisse de retraite et d'un important promoteur immobilier, à l'évaluation d'un portefeuille de six tours de bureaux et de trois garages à étages de calibre national. À nous deux, Peter et moi avons évalué presque tous les immeubles de catégorie A à Regina. J'ai aussi évalué divers mails linéaires, immeubles industriels, centres commerciaux, immeubles d'habitation et projets d'aménagement. J'en suis au point où j'ai hâte d'avoir à évaluer des propriétés inusitées qui sortent de l'ordinaire.

Quelles aspirations avez-vous, pour vous et pour votre compagnie?

SL : Nos priorités absolues sont de fournir des services de haute qualité et d'avoir une réputation impeccable. Nous voulons que nos clients potentiels sachent que nous sommes en mesure d'offrir un produit de la plus haute qualité. Pour le moment, nous allons continuer de bâtir sur ce que nous avons créé et de saisir les occasions de croissance lorsqu'elles se présentent. La qualité est, a été et sera toujours à l'avant-plan.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

SL : Je suis programmée pour rechercher le succès dans tout ce que je fais, que ce soit aux études, dans le sport ou dans mes aspirations de carrière.

J'ai un désir inné d'être la meilleure et je n'ai aucune hésitation à donner le maximum pour y parvenir. Je m'efforce également de me mériter la réputation et la confiance de la collectivité que mon père possède. Je veux réussir pour moi-même et pour ma famille et bâtir sur les assises que mon père a mises en place.

Qu'est-ce que vous aimez le plus de votre travail en évaluation immobilière?

SL : Le fait que c'est un environnement dynamique et stimulant. J'aime le défi de demeurer au fait des événements du marché et d'analyser les données. Le travail exige aussi de traiter rapidement les projets de sorte que les choses demeurent intéressantes. Il y a aussi de la variété dans les dossiers de consultation au sein de la profession d'évaluateur, ce qui fait que les choses sont fraîches et diversifiées.

En 2012, vous avez obtenu votre titre AACI de l'ICE, de même que votre certificat de deuxième cycle en évaluation immobilière de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique. Combien de temps avez-vous mis à terminer ces programmes?

SL : J'ai commencé à suivre des cours en 2008. Comme je n'avais pas de diplôme en commerce, j'ai été obligée de suivre 16 cours pour obtenir mon CESEI. Tout en suivant mes cours, je travaillais à temps plein et j'ai eu mon deuxième et mon troisième enfant. Avec tout ça, il m'a fallu cinq ans pour terminer le programme.

Est-ce que ça a été difficile de combiner les demandes de vos études et de votre carrière?

SL : J'ai l'impression d'avoir perdu quelques années dans le brouillard, mais c'est ce qu'il m'a fallu faire pour



obtenir ce que je voulais. J'ai vraiment aimé l'occasion d'apprendre et le fait de suivre des cours m'a aidée à demeurer disciplinée dans mon programme d'apprentissage à distance.

Qu'est-ce que vous pensez de chacun de ces programmes en termes de démarche et en ce qui a trait aux connaissances et compétences qu'ils vous ont aidé à acquérir?

SL : Je pense que l'ensemble de la démarche est intéressant. Certains cours étaient très instructifs et enseignaient beaucoup de choses en matière d'évaluation, d'autres prouvaient tout simplement que vous êtes capables d'apprendre. Je pense qu'il est nécessaire de mettre ces processus en place. Le consommateur a ainsi confiance dans les compétences de notre profession. Ceci étant dit, je pense que la meilleure façon d'apprendre demeure par expérience pratique. Je me sentais mieux préparée à travailler indépendamment après avoir acquis quelques années d'expérience appliquée avant d'obtenir mon titre.

Est-ce qu'il y a des gens qui vous ont servi de mentor dans votre cheminement de carrière et quelle influence ont-ils eue?

SL : Mon père a été mon mentor et je crois que j'ai eu un énorme avantage d'être guidé par quelqu'un qui a un intérêt direct dans ma réussite. Le mentorat exige énormément de temps, ce qui, dans le métier d'évaluateur à honoraires, peut avoir des répercussions sur la productivité. En travaillant de près avec mon père, j'ai pu me développer beaucoup plus rapidement que d'autres jeunes évaluateurs laissés à eux-mêmes. J'ai été en mesure de travailler sur des projets complexes et de grande valeur qui ne sont pas à la portée de la plupart des évaluateurs au cours de leurs cinq premières années de carrière.

« TROUVEZ-VOUS UN BON MENTOR. POSEZ BEAUCOUP DE QUESTIONS. DONNEZ TOUJOURS LE MEILLEUR DE VOUS-MÊME DANS TOUT CE QUE VOUS FAITES. »

Quels sont les défis les plus imposants qui se présentent à mesure que vous avancez dans votre carrière?

SL : Comme jeune femme travaillant dans un marché dominé traditionnellement par des hommes plus âgés, mon plus grand défi a été et continuera probablement d'être de recevoir les mêmes considérations que mes homologues. Peut-être que quand j'aurai un peu plus de cheveux gris, je n'aurai plus à soumettre mon cv à chaque contrat de service. Entre-temps, ce genre de défi me motive à gagner la confiance des gens par la qualité de mes connaissances et de mon travail.

Avez-vous déjà assisté à une Conférence nationale de l'ICE? Si oui, est-ce que ce fut profitable et pourquoi croyez-vous qu'il est important d'y assister?

SL : La Conférence de 2015 à Kelowna a été le premier auquel j'ai assisté. Étant donné mes obligations de carrière et mes jeunes enfants, il m'était difficile dans le passé de trouver le temps. Or, cette année, je n'ai pas manqué l'occasion qui se présentait d'acquérir une perspective nationale de l'évaluation immobilière et de commencer à développer des relations avec des évaluateurs de partout au Canada. Nous avons tous besoin de bons éducateurs et d'expériences diverses. Le fait d'assister à notre Conférence nationale est le moyen idéal d'entrer en contact avec ceux qui possèdent une expertise dans certains domaines et de parfaire ainsi vos connaissances et compétences. Notre firme a un bon réseau d'évaluateurs à-travers le pays et la

Conférence nationale nous fournit l'occasion de rencontrer certains d'entre eux en personne.

Les bénévoles jouent un rôle vital à l'ICE et dans les chapitres locaux. Percevez-vous votre participation à titre de bénévole à l'ICE comme un élément important de votre carrière?

SL : Je siège présentement sur le sous-comité de marketing du chapitre de la Saskatchewan, mais je prévois certainement travailler au sein de comités de l'ICE à l'avenir. Tout ça contribue à améliorer notre travail et notre façon de travailler.

Quel conseil donneriez-vous aux gens qui songent à entrer dans la profession?

SL : Trouvez-vous un bon mentor. Posez beaucoup de questions. Donnez toujours le meilleur de vous-même dans tout ce que vous faites.

Quand vous ne travaillez pas dans votre domaine, à quoi consacrez-vous votre temps?

SL : La plupart de mes temps libres sont accaparés par mes trois enfants (8, 5 et 2 ans) et leurs activités. Je suis aussi passionnée d'activités physiques. Que ce soit dans le yoga, l'haltérophilie, le tennis ou toute autre activité, j'y trouve le carburant qui me permet de maintenir le rythme effréné qu'exige le travail autonome et toutes les autres choses que je juge essentielles au développement d'une famille unie et heureuse. 🌈