Vol 63 | Book 1 / Tome 1 2019

Canadian Property ÉVALUATION Immobilière au Canada

CANNABIS FACILITIES

INSTALLATIONS DE CANNABIS

VALUING THE TOUGH ONES: A PARTIALLY RENOVATED, OLDER, CUSTOM FOUR-PLEX BUILDING
Évaluation des plus complexes : un vieux quadruplex partiellement rénové, fait sur mesure

A FORENSIC APPRAISER'S PERSPECTIVE: GOVERNMENT OVERPAID FOR LAND RELYING ON UNAUTHORIZED APPRAISAL
Perspective d'un évaluateur judiciaire : Le gouvernement a surpayé un terrain en se fiant à une évaluation non autorisée

COMPETENCY AND THE APPRAISER
La compétence et l'évaluateur

The Official Publication of the Appraisal Institute of Canada / Publication officielle de l'Institut Canadien des Évaluateurs

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

AVISON YOUNG

The difference is in the details

Avison Young Valuation & Advisory Services

We offer comprehensive real estate valuation and advisory consulting services, with all property types in major markets.

Our services include:

Office | Multi-Family | Land | Industrial | Retail | Portfolio | Consulting

Learn how you can experience the difference at **avisonyoung.com/valuations**

Paul Stewart BA, AACI, P. App
Principal & Practice Leader
paul.stewart@avisonyoung.com
905.968.8030

Terry Taylor B. Comm, AACI, P. App
Principal & Director
terry.taylor@avisonyoung.com
403.228.4001 x 210

CANADA BEST MANAGED COMPANIES
Platinum member

CDC INC. REAL PROPERTY APPRAISALS.

COMPREHENSIVE REAL ESTATE VALUATION AND ADVISORY SERVICES IN ALL CANADIAN MARKETS.

COMMERCIAL & RESIDENTIAL VALUATION ADVISORY

PROPERTY TAX CONSULTING

EXPERT WITNESS

DISASTER VALUATION

MACHINERY & EQUIPMENT VALUATION

Order online **cdcinc.ca** or contact CDC direct at **1-866-479-7922**

cdc inc.

REAL PROPERTY APPRAISALS

Our Value. Your Future.

Interested in building value?

We are actively seeking experienced commercial appraisers ready to take their careers to the next level.

Be inspired.
At Colliers, we provide you with the tools to grow your business, whether you want to build a team and/or become an asset type expert. Our renowned educational platform, Colliers University, mentorship structure and innovative business model are just a few ways we can help you build your career.

Be collaborative.
Work with a fun and supportive team of professionals across North America who are ready to lend a hand and share their expertise. This gives you the opportunity to work on a variety of asset classes with the support of our specialty asset type leaders.

Be entrepreneurial.
We give you the freedom and flexibility to build and manage your career. Our role is to give you every advantage necessary to accomplish your work efficiently so you can take that next step.

collierscanada.com/vas

Colliers International Canada
Valuation & Advisory Services

14 Offices
90 Professionals
4,500 Appraisals Each Year
1,250 Tax Appeals

Accelerating success.

Ready?

Contact Brandi Heidler at:
canada.careers@colliers.com
for a confidential chat to learn more about our competitive compensation packages and the benefits of joining the Colliers Team.

AON
BESTEMPLOYER
PLATINUM | CANADA | 2018

Colliers INTERNATIONAL

12

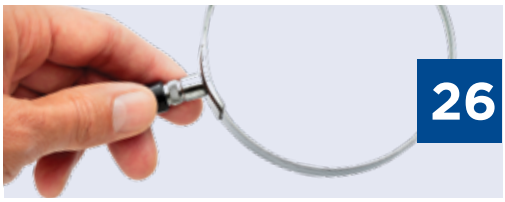
Valuing the tough ones: a partially renovated, older, custom four-plex building

Évaluation des plus complexes : un vieux quadruplex partiellement rénové, fait sur mesure

20

Canadian cannabis production and research facilities

Installations canadiennes de production et de recherche sur le cannabis



26

A forensic appraiser's perspective: government overpaid for land relying on unauthorized appraisal

Perspective d'un évaluateur judiciaire : Le gouvernement a surpayé un terrain en se fiant à une évaluation non autorisée

COLUMNS

08 **Executive Corner**
Constantly evolving to remain competitive

38 **Professional Practice Matters**
Competency and the appraiser

42 **Marketing & Communications**
AIC by the Numbers

44 **Legal Matters**
Contamination remediation costs and expropriation compensation

50 **Advocacy**
Advocacy in Action

54 **The Future Is Bright**
Tyler Cockburn, AACI, P.App: Time management skills and diversified service are keys to career success

62 **Designations/ Candidates/Students**

65 **News**
- Spotlight on Continuing Professional Development
- In Memoriam

CHRONIQUES

10 **Le coin de l'exécutif**
En constante évolution pour rester compétitif

40 **Parlons de la pratique professionelle**
La compétence et l'évaluateur

42 **Marketing et communications**
L'ICE en chiffres

47 **Questions juridiques**
Coûts de décontamination et indemnisation en cas d'expropriation

52 **Défense**
Défense des intérêts à l'œuvre

58 **L'avenir s'annonce bien**
Tyler Cockburn, AACI, P.App : La gestion du temps et le service diversifié sont la clé de la réussite

62 **Désignations, stagiaires, étudiants**

65 **Nouvelles**
- Pleins feux sur le perfectionnement professionnel continu
- En mémoire

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2019 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 repésentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas néces–sairement endossés par l'Institut Canadien des Évaluateurs. Tous droits reservés 2019 par l'Institut Canadien des Évaluateurs. La reproduction totale ou partielle sous quelque form que se soit sans authorisation 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 - Communications: Paul Hébert, 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

Craig Kelman & Associates

Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Tabitha Robin

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow

FSC www.fsc.org MIX Paper from responsible sources FSC® C103094

AIC 2019 ICE

NAVIGATING THE FUTURE
NAVIGUER LE FUTUR

JUNE 5-8 JUIN • ST. JOHN'S

BRAD GUSHUE

Join us at the 2019 AIC Conference – **Navigating the Future** and network with appraisal professionals across Canada in breathtaking St. John's, Newfoundland and Labrador. Enjoy an education program geared towards the future of the appraisal industry.

The Appraisal Institute of Canada is proud to announce its Keynote Speaker for the 2019 AIC Conference – **Brad Gushue:** Olympic champion, Tim Hortons Brier champion for 2017 and 2018, and currently ranked #1 curler in the world.

An impressive curling career has rewarded Brad with many major accomplishments while representing Canada on the World curling circuit. In 2006, incredible teamwork and leadership won his team the gold medal at the Olympic Games. It marked the first time that a Canadian team has won the gold medal for men's curling. With his teammates, he also became the first Newfoundlander ever to win an Olympic gold medal.

At the 2018 Tim Hortons Brier, Brad set a new record for Brier game wins as a skip, breaking a three-way tie with previous record-holders. He and his rink also won the 2017 Ford World Men's Curling Championship.

During his presentation, Brad will share his thoughts on how focusing on building a strong team, mentoring teamwork, and overcoming all obstacles in high pressure environments was key to their top performance. Brad inspires his audience through his stories of leadership and how to prepare a team to succeed.

The 2019 AIC Conference is also a great way to earn your CPD credits for the year as there are many sessions that cater to residential, non-residential and non-fee areas of interest. As a Conference delegate, you will earn **14 discretionary CPD credits.** If attending the entire conference is not possible, we also have daily registration options to best suit your needs.

In addition to these educational sessions, there will also be a number of networking opportunities including a golf tournament at The Wilds, a pre-conference hiking activity, a welcome reception that provides opportunities to reconnect with colleagues and make new connections, and a Newfoundland Kitchen Party for the networking night that will take place at The Rooms.

The 2019 AIC Conference is certain to be one of the top Canadian valuation events of the year! We look forward to seeing you in St. John's!

Joignez-vous à nous au Congrès 2019 de l'ICE - **Naviguer le futur** et faites du réseautage avec des professionnels de l'évaluation de partout au Canada à St. John's (Terre-Neuve et Labrador). Profitez d'un programme de formation axé sur l'avenir de l'industrie de l'évaluation.

L'Institut canadien des évaluateurs est fier d'annoncer son conférencier principal au Congrès 2019 de l'ICE - **Brad Gushue** : Champion olympique, champion du Tournoi Tim Horton's en 2017 et 2018, et présentement classé #1 mondial au curling.

Une impressionnante et longue carrière de curling a permis à Brad de nombreuses réalisations majeures, y compris de représenter le Canada sur le circuit mondial de curling. En 2006, son équipe a remporté la médaille d'or aux Jeux olympiques grâce à un incroyable travail d'équipe et à son leadership. C'était la première fois qu'une équipe canadienne remportait la médaille d'or en curling masculin. Avec ses coéquipiers, il est aussi devenu le premier Terre-Neuvien à remporter une médaille d'or olympique.

Au Tournoi Tim Horton's 2018, Brad a établi un nouveau record de victoires en tant que capitaine, brisant une égalité à trois avec les détenteurs de records précédents. En 2017, son équipe et lui ont également remporté le Championnat du monde de curling masculin Ford.

Au cours de sa présentation, Brad partage ses réflexions sur la façon dont le fait de se concentrer sur la formation d'une équipe solide, le mentorat du travail en équipe et le fait de surmonter tous les obstacles dans des environnements à haute pression a été la clé de leur performance supérieure. Brad inspire son auditoire par ses histoires sur le leadership et sur la façon de préparer une équipe à réussir.

Le Congrès 2019 de l'ICE est aussi un excellent moyen d'obtenir vos crédits de PPC pour l'année puisqu'il y a plusieurs sessions qui s'adressent aux secteurs résidentiels, non résidentiels et rémunéré. En tant que délégué(e) au Congrès, vous obtiendrez **14 crédits facultatifs de PPC**. S'il vous est impossible d'assister à l'intégralité du Congrès, nous avons également des options d'inscription quotidienne pour répondre au mieux à vos besoins.

En plus de ces séances éducatives, il y aura aussi un certain nombre d'occasions de réseautage, dont un tournoi de golf à The Wilds, une activité de randonnée précongrès, une réception de bienvenue qui permettra de renouer avec des collègues et d'établir de nouveaux liens, et une soirée de cuisine terre-neuvienne lors de la soirée de réseautage qui aura lieu à The Rooms.

Le Congrès 2019 de l'ICE sera certainement l'un des événements d'évaluation les plus importants de l'année au Canada ! Au plaisir de vous voir à St. John's !

REGISTER TODAY!

Early Bird Rate available until April 17, 2019!

Visit *https://www.aicanada.ca/2019-aic-conference*

INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI !

Tarif préférentiel disponible jusqu'au 17 avril 2019 !

Visitez https://www.aicanada.ca/2019-aic-conference

JUNE 5-8, 2019 | DU 5 AU 8 JUIN 2019

St. John's, NL

2019 ANNUAL GENERAL MEETING AGENDA

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of Past Presidents and Guests
4. Introduction of 2018-2019 Board of Directors
5. Introduction of Parliamentarian, Sergeant at Arms and Scrutineers
6. Moment of Silence in Honour of Deceased Members
7. Confirmation of Quorum and Proxy/Electronic Voting
8. Approval of Agenda
9. Approval of the Minutes of the 2018 Annual General Meeting
10. Business Arising from the Minutes
11. President's Report
12. CEO's Report
13. Report on Insurance Subsidiaries (FPLIC and Verity)
14. Presentation and Receipt of Audited Statements for the Year Ending December 31, 2018
15. Appointment of Public Accountant for Year Ending December 31, 2019
16. Election of the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada.
17. New Business
18. Adjournment

ORDRE DU JOUR DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE 2019

1. Rappel à l'ordre
2. Mot d'ouverture du président
3. Présentation des anciens présidents et invités
4. Présentation du Conseil d'administration 2018-2019
5. Présentation du parlementaire, du sergent d'armes et des scrutateurs
6. Moment de silence en l'honneur des membres décédés
7. Confirmation du quorum et du vote par procuration/vote électronique
8. Approbation de l'ordre du jour
9. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle de 2018
10. Affaires découlant du procès-verbal
11. Rapport du président
12. Rapport du chef de la direction
13. Rapport sur les filiales d'assurance (FPLIC et Verity)
14. Présentation et réception des états financiers vérifiés pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2018
15. Nomination d'un expert-comptable pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2019
16. Élection du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs
17. Nouveaux sujets
18. Ajournement

Return to **CONTENTS**

Constantly evolving to remain competitive

BY PETER MCLEAN, AACI, P.APP, President
AND KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.), Chief Executive Officer

Peter McLean, AACI, P.App

Over the past several years, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has undertaken a significant re-engineering and re-focusing. This is coming at a time when the demands on the profession are changing rapidly – and based on what stakeholders are saying, the pace of change is only going to increase.

The AIC Board and staff have been focused on four areas intended to help AIC Members continue to compete in a dynamic marketplace.

Promotion of Members

This pillar is aimed at promoting the diverse range of services you can provide to your clients.

We have focused our attention on the stakeholders that actually engage our Members – lenders, brokers, etc. We launched a new website in 2018 and we have taken a much more active role on social media to drive traffic to the site.

All of these efforts, combined with our comprehensive advertising campaign, produced nearly 23 million digital impressions in 2018. That is the number of times that the message "AACIs or CRAs are the professionals of choice" was seen and/or heard.

Diversification of the profession

This is an area of which we are particularly proud – and this is the area that is most critical to the future of the profession.

Over the past several years, the Board has expanded the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* to include new standards for Reserve Fund Studies, for Machinery and Equipment, and for Mass Appraisal.

Each of these areas builds on the skills we have as appraisers and helps us to move beyond the traditional work that has been under so much pressure. Put another way, these standards present new business opportunities and areas where Members can expand their practices.

It is AIC's responsibility to help identify opportunities for growth and diversification. But, it falls to each of us to decide how we will respond.

Advocacy

Over the past few years, AIC has made great strides in making its voice heard in the public policy arena. Increasingly, we are seen as trusted and credible advisors to the federal government.

Advocacy is about advancing the public good and creating better alignment between our work/interests and public policy. Achieving this objective requires ongoing, persistent and consistent work over the long term. Decision-makers need to hear the same message, whether it is being delivered by the national office, provincial affiliates, or individual Members.

Last year, AIC appeared before the House of Commons Standing Committee on Finance, worked with Provincial affiliates to make numerous submissions to government at both the federal and provincial level, and had scores of meetings with Parliamentarians and Provincial MLAs

Keith Lancastle, AACI (Hon.)

and MPPs. In our messaging, we spoke out in favour of Canada's regulatory regime – not because it is good for us, but because it protects the market and Canadians. We pointed to the failures in other countries and spoke to why the Canadian solution continues to make sense.

Since the advent of the *B20* regulations, we have seen a shift in the marketplace; borrowers are increasingly seeking financing options from non OSFI-regulated lenders. Some of these lenders do not apply the same rigour in their mortgage and finance underwriting as the major lenders. In some cases, they may grant credit based solely on the value of collateral and/or may not even consider the borrower's creditworthiness. Compounding these issues is the fact that some of these lenders may grant loans at elevated and risky Loan to Value (LTV) ratios – sometimes up to 100%. These practices can lead to increased default rates, which increases the liability exposure for our Members, and can destabilize the economy.

We have been more active on the advocacy front in 2018 than ever before, and we are increasingly at the right tables, having the right conversations with the right people.

I encourage you to turn to page 50 for an overview of all these activities and related accomplishments, including our collaborations with Provincial affiliates.

Vibrant and engaged membership

AIC continues to grow at a time when most organizations in our space are, at best, holding their own. Despite retirements and attrition, we are still growing – albeit slowly.

However, we know we cannot take this for granted and that is why we are focused on the 'membership experience.' In other words, how we deal with you, and how we deliver on our services.

We have worked to improve the insurance program, and, while many members see insurance as a necessary evil, we are confident that we have a first class program that is there to protect you, and your family, in the event you face a claim.

There is a myth out there that 'bad' appraisers doing 'bad' work are the only ones that get sued. This could not be further from the truth; all appraisers, including the most professional and diligent, face real liability risks. When litigation arises, there is a need to aggressively defend the action in order to keep costs down.

Changes to our program in recent years have increased our access to reliable aggregate data on the causes of claims as well as on strategies to reduce the risks and costs of claims. This data is helping AIC to develop programs and policies that will further enhance the AIC Professional Liability Insurance Program.

Improved data is giving us better insight into claims and that has translated into very stable premiums at a time when markets across the country have been quite volatile.

And, we have continued to make changes in an effort to reduce your liability exposure; the most recent changes being to the mandatory 0518 forms. The latest version of the forms and accompanying limiting conditions include a number of measures aimed at protecting Members and limiting exposure, while enabling quality work that responds to client needs.

One of our marketing planks is based, in part, on the excellence of our education process. This is an area where we are global leaders through our ongoing partnerships with two leading universities: UBC and ULaval. We remain focused on providing the best service we can, because we believe that is the key to ensuring a thriving and vibrant appraisal profession in Canada.

Over the past few years, we have achieved a lot, but there is much more that we need to do, and that you have asked us to do. Standing pat is not an option; change is coming and we must be ready to respond.

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.
Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4

CRVG

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

Now HIRING
AACI & Candidates
Please send resumes to: info@crvg.com
Tel: (780) 424-8856 • Fax: (587) 290-2267
www.crvg.com

En constante évolution
pour rester compétitif

PAR PETER MCLEAN, AACI, P.APP, Président
ET KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.), Chef de la direction

Peter McLean, AACI, P.App

Au cours des dernières années, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a entrepris une importante restructuration et recentrement. Cela advient à un moment où les exigences imposées à la profession changent rapidement – et d'après ce que disent les intervenants – le rythme du changement va en s'accélérant.

Le Conseil d'administration et le personnel de l'ICE se sont concentrés sur quatre domaines destinés à aider les membres de l'ICE à demeurer compétitifs sur un marché dynamique.

Promotion des membres

Ce pilier vise à promouvoir la diversité de la gamme de services que vous pouvez offrir à vos clients.

Nous avons concentré notre attention sur les intervenants qui embauchent réellement nos membres – prêteurs, courtiers, etc. Nous avons lancé un nouveau site Web en 2018 et nous avons joué un rôle beaucoup plus actif sur les médias sociaux pour générer du trafic sur le site.

Tous ces efforts, combinés à notre vaste campagne publicitaire, ont produit près de 23 millions d'impressions numériques en 2018. C'est le nombre de fois que le message « Les AACI ou les CRA sont des professionnels de choix » a été vu et/ou entendu.

Diversification de la profession

Nous sommes particulièrement fiers de ce domaine – et c'est celui qui est le plus important pour l'avenir de la profession.

Au cours des dernières années, le Conseil a élargi les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* afin d'inclure de nouvelles normes pour les études des fonds de réserve, pour la machinerie et l'équipement et pour les évaluations de masse.

Chacun de ces domaines s'appuie sur les compétences que nous possédons en tant qu'évaluateurs et nous aide à aller au-delà du travail traditionnel qui fait présentement l'objet de tant de pression. En d'autres termes, ces normes présentent de nouvelles possibilités d'affaires et des domaines dans lesquels les membres peuvent étendre leur pratique.

Il incombe à l'ICE d'aider à cerner les possibilités de croissance et de diversification. Mais c'est à chacun d'entre nous de décider comment en tirer parti.

Défense des intérêts

Au cours des dernières années, l'ICE a fait de grands progrès à titre de porte-parole dans le domaine des politiques publiques. De plus en plus, nous sommes perçus comme des conseillers crédibles et dignes de confiance par le gouvernement fédéral.

La défense de nos intérêts consiste à promouvoir le bien public ainsi que

Keith Lancastle, AACI (Hon.)

travailler à une meilleure harmonie entre notre travail/nos intérêts et la politique publique. La réalisation de cet objectif exige un travail continu, persistant et cohérent à long terme. Les preneurs de décision doivent entendre le même message, qu'il soit transmis par le bureau national, les affiliés provinciaux ou les membres individuels.

L'an dernier, l'ICE a comparu devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, a collaboré avec des affiliés provinciaux afin de présenter de nombreux mémoires au gouvernement fédéral et provincial, et a tenu de nombreuses réunions avec des parlementaires et des députés provinciaux. Dans nos messages, nous nous sommes prononcés en faveur du régime de réglementation du Canada – non pas parce qu'il est bon pour nous, mais parce qu'il protège le marché et les Canadiens. Nous avons souligné les échecs d'autres pays et expliqué pourquoi la solution canadienne continue d'avoir du sens.

Depuis l'entrée en vigueur des lignes directrices B20, le marché a changé; les emprunteurs recherchent de plus en plus d'options de financement auprès de prêteurs non réglementés par le BSIF. Certains de ces prêteurs n'appliquent pas la même rigueur dans leur souscription hypothécaire et financière que les principaux prêteurs. Dans certains cas, ils peuvent accorder un crédit uniquement en fonction de la valeur de la garantie ou même ne pas tenir compte de la solvabilité de l'emprunteur. Ces problèmes sont aggravés par le fait que certains de ces prêteurs peuvent accorder des prêts à des rapports prêt/valeur (RPV) élevés et risqués - parfois jusqu'à 100 %. Ces pratiques peuvent entraîner une augmentation des taux de défaillance, ce qui accroît le risque de responsabilité pour nos membres et peut déstabiliser l'économie.

Nous avons été plus actifs sur le front de la défense des intérêts en 2018 que jamais auparavant, et nous sommes de plus en plus aux bonnes tables, ayant les bonnes conversations avec les bonnes personnes.

Je vous encourage à consulter la page 52 pour un aperçu de toutes ces activités et réalisations connexes, y compris nos collaborations avec les affiliés provinciaux.

Des effectifs dynamiques et engagés

L'ICE continue de croître à un moment où la plupart des organisations de notre espace sont, dans le meilleur des cas, stagnantes. Malgré les départs à la retraite et l'usure, nous continuons de croître, quoique lentement.

Cependant, nous savons que nous ne pouvons pas tenir cela pour acquis et c'est pourquoi nous nous concentrons sur « l'expérience de l'adhésion ». En d'autres termes, comment nous vous servons et comment nous fournissions nos services.

Nous avons travaillé à l'amélioration du programme d'assurance et, bien que de nombreux membres considèrent l'assurance comme un mal nécessaire, nous sommes convaincus que nous avons un programme de première classe qui est là pour vous protéger, vous et votre famille, en cas de réclamation.

Il existe un mythe selon lequel les « mauvais évaluateurs », ceux qui font du « mauvais travail » sont les seuls à être poursuivis. Il n'y a rien de plus faux : tous les évaluateurs, y compris les plus professionnels et les plus diligents, sont exposés à de réels risques de responsabilité. En cas de litige, il est nécessaire de se défendre vigoureusement contre l'action en justice afin de limiter les coûts.

Les changements apportés à notre programme au cours des dernières années ont accru notre accès à des données globales fiables sur les causes des réclamations ainsi que sur les stratégies visant à réduire les risques et les coûts des réclamations. Ces données aident l'ICE à élaborer des programmes et des politiques qui amélioreront davantage le Programme d'assurance responsabilité professionnelle de l'Institut.

L'amélioration des données nous a permis de dresser un meilleur portrait des réclamations, ce qui s'est traduit par des bonus très stables à un moment où les marchés partout au pays traversaient une période très volatile.

De plus, nous avons continué d'apporter des changements dans le but de réduire votre exposition au risque de responsabilité, les plus récents changements étant apportés aux formulaires obligatoires 0518. La dernière version des formulaires et les conditions limitatives qui les accompagnent comprennent un certain nombre de mesures visant à protéger les membres et à limiter l'exposition, tout en permettant un travail de qualité qui répond aux besoins des clients.

L'un de nos volets de marketing est fondé, en partie, sur l'excellence de notre processus d'éducation. C'est un domaine dans lequel nous sommes des chefs de file mondiaux grâce à nos partenariats permanents avec deux universités de premier ordre : l'U.C.-B. et ULaval. Nous demeurons concentrés sur la prestation du meilleur service possible, car nous croyons que c'est la clé d'une profession de l'évaluation prospère et dynamique au Canada.

Au cours des dernières années, nous avons accompli beaucoup de choses, mais il nous reste encore beaucoup à faire, et que vous nous avez demandé de faire. L'inertie n'est pas une option; des changements s'en viennent et nous devons être prêts à les affronter.

BY GEORGE CANNING,
AACI, P. APP

VALUING THE TOUGH ONES:

A PARTIALLY RENOVATED, OLDER, CUSTOM FOUR-PLEX BUILDING

INTRODUCTION

As real estate markets tighten, whereby demand is outstripping supply, it is not uncommon for real estate owners to alter real property in order to maximize profits. More often than not, financing is involved because of the high costs of renovations or a change to an alternative use. This means that an appraisal report will be triggered. In the case on which this article is based, an appraisal was required for mortgage financing and then the property was abruptly sold on the open marketplace in 'as Is' condition. This article will delve into the valuation aspects of a custom-built 90-year-old four-plex in Ontario that is in an unfinished state of repair.

The valuer must determine from the outset whether or not the project is worth doing. There is no point in writing an appraisal report that is intended to aid the owner, when the final result of the analysis will lead to a disappointing conclusion. To some degree, it is like putting the cart before the horse, but some early steps in the highest and best use process need to be quickly brought to the surface. Three items need to be addressed: the architecture, the physical aspects of the building, and the location of the property. The direction of the demand of the subject real estate will be dealt with later.

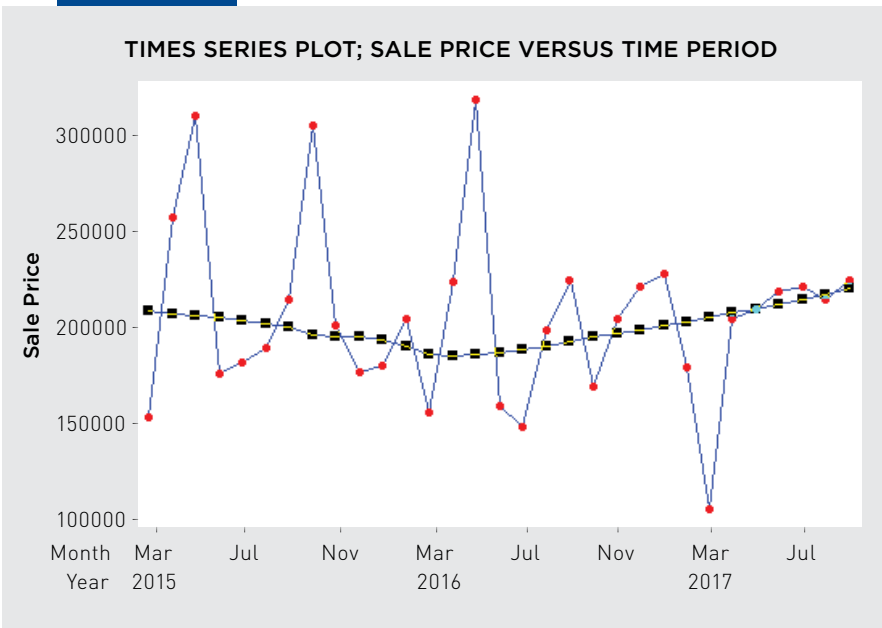
THE PROPERTY

The subject building's architecture reflects several different designs ranging from Tudor to Italian Renaissance. The eyebrow dormers are more associated with homes in the latter half of the 19th century and, subsequently, extended to the 1950s. The projected window bays (front and rear) are Tudor in design (1890-1930), as are the vertical and horizontal boarding above the front door and sides, plus the added garages. There is no question that the subject building is architecturally appealing.

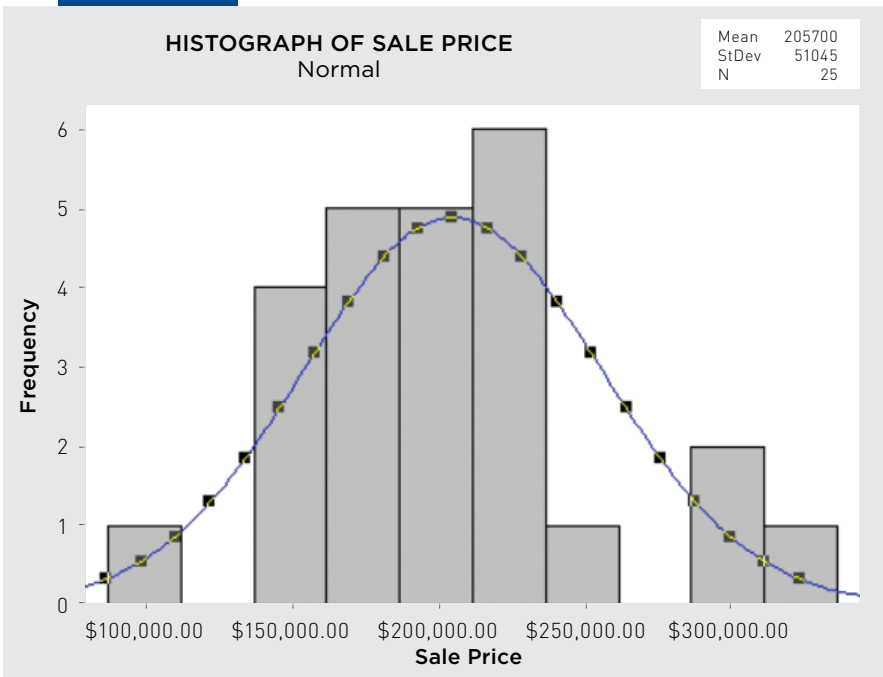
There are two units on each floor, with a wide front entrance staircase and hallway. The units range in size from 1,000-1,200 square feet. Each unit offers good utility, with a spacious living room and bedroom quarters.

The location of the property is near to a major roadway and within an area noted for older and architecturally pleasing single-family homes.

Graph 1



Graph 2



HIGHEST AND BEST USE

If the early stages of the highest and best use pass the initial testing, then a more concrete use needs to be developed relative to the marketplace, the official plan, and the zoning designation on the property. For the sake of brevity, we ascertained that

the three most highest and best use conclusions are:

(A) high-end executive rentals,
(B) condominium conversion, and
(C) above average quality rentals.

(A) We contacted a number of suppliers of executive rental suites in the subject community and found that this market tends to be sparse, with high operating costs, high vacancies, and a fickle clientele. This use was eliminated.

(B) The subject building is 90 years old and it was important to ascertain the market for condo units within buildings of this age in the subject community. We searched all sales from January 1, 2015 forward of condo units in buildings built between 1900 and 1950. As shown in Graph 1, there were only 31 observations.

The most current sales are shown on the right side of the graph. The dark line is a LOWESS smoother, which does exactly what the name implies. We are seeing a steady market with not much change in pricing between March 2015 and current.

A histogram of the sale prices is depicted in Graph 2.

The sales have a reasonably normal distribution, with the majority of the sales in the $175,000-$225,000 range. The Mean price is $205,700, with a Standard Deviation of $51,045.

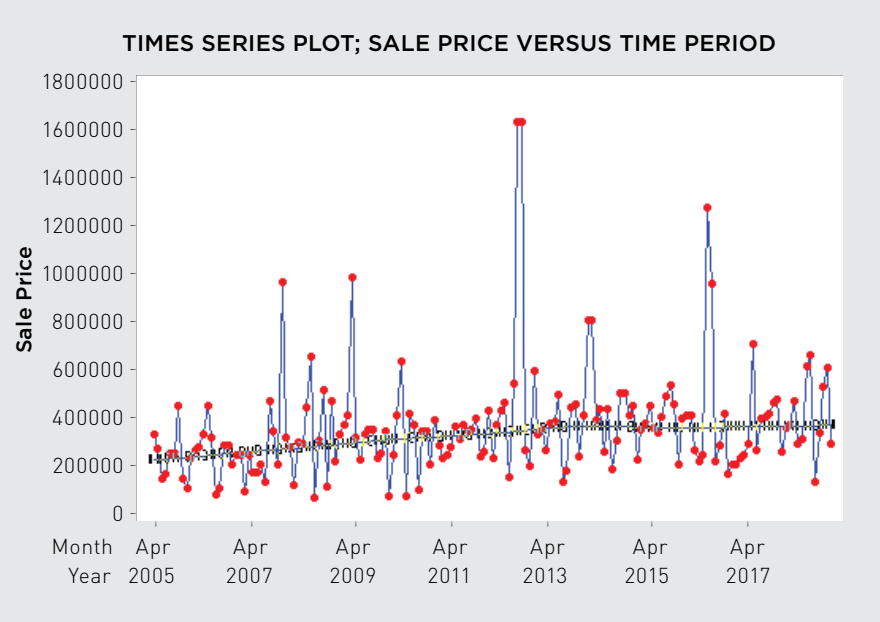
The mathematics show that, from January 1, 2015 to the date of the valuation (late 2017), there were only approximately 10 units selling per year. That is a very 'thin' marketplace, which suggests that this is not an appropriate Highest and Best Use for the property.

(C) The third possible use is as an above average rental unit building. We analyzed the sales data of four-plex units selling in the City of London from January 1, 2005 forward. The data shown in Graph 3 indicates a trend line that is stable. There were only 17 observational data sale points of four-plexes selling over $500,000.

There were approximately 165 sales, which reflects an active marketplace. The general trend of four-plex sales has shown an increase, but a levelling off has been occurring, as shown on the graph's far right, which represents the most current sales. We suspect that many of the sale observations are not necessarily custom-built four-plexes, but ones that have been converted from a house, for example. Out of the 160 sales used in this analysis, there were about 45 that were deemed to be custom-built. This would not be deemed abnormal, since there were not that many custom-built four-plexes in the subject's community.

Given the three possible Highest and Best Uses for the subject property, it was concluded that the Highest and Best Use would be for an above average rental building once the renovations were all completed.

Graph 3



METHOD OF VALUATION

The selected method of valuation was the Income Approach (IA), which we elected to use as the only viable approach to value. The staging of this approach would start with the valuation of the subject property as if it were totally renovated and occupied by tenants. We found no sales of four-plex+- buildings in the marketplace that required extensive renovations at the time they were sold. The potential buyer of the subject property is going to be drawn to the net operating income after the renovations are completed as an income producing investment. The IA would be more sensitive to the perspective of the buyer than the Direct Comparison Approach (DCA).

Certainly, the argument could be made to value the subject property along the same vein as the IA as if completed and occupied, but use a DCA. There were certainly sales of these types of properties in the marketplace. The decision not to use a DCA in this manner was a question of simply not repeating the same process as would be found in the IA conclusions. Valuers do not always have to use two or three approaches to valuation when one would suffice. It is best to put analytical energy into the best approach.

In order to ascertain the possible rent of the subject property after the renovations were complete, it was necessary to review market comparable rents. Various rents in older renovated converted buildings were found and rents were ascribed to the subject building. An appropriate vacancy and collection loss was applied to the gross rents to arrive at an Effective Gross Income. The first stage of the IA was complete.

The greatest difficulty of the IA is in the allocation of the expenses. In the case

where the valuer is confronted with a rental building that is unfinished, it is not correct to rely on any historical expenses, since they are not a reflection of a total renovated building. Therefore, the expenses also need to be market derived and should be drawn from examples of renovated four-plex buildings sold in the marketplace.

The actual valuation of the subject property after renovations is a function of applying an appropriate capitalization rate to the net operating income in order to arrive at a value of the property 'upon' completion and occupancy. When analyzing cap rates from the marketplace, it is best to put them in a grid or column fashion as shown below.

After reviewing the data, the main question is: where does the rate of return fall that would be applicable to that of the subject property? At this stage, the valuer should be doing a complete review of the property in terms of the quality of renovations to be made to the building, the location of the property, and the quality of the tenants that would occupy the units. This exercise will aid the valuer in choosing a tighter cap rate range applicable to the subject property, as opposed to simply using the rate ranges as indicated.

We summarized the completed value of the subject property at $1,025,000-$1,127.000. However, the appraiser needs to determine the 'as is' market value of the subject property. This involves a number of further steps.

OTHER CONSIDERATIONS

Obviously, there are two other deducts that need to be made:

1. the cost to renovate the building, and
2. entrepreneurial profit.

For the sake of saving some appraisal fee dollars, some appraisers make the mistake of doing one of the following:

1. relying on renovation figures from the owner,
2. estimating the renovation costs themselves, or
3. using a cost estimating manual.

All three are the poorest sources for determining renovation costs. Unless the owner can provide a written estimate from a reliable contractor, #1 is not acceptable.

Costing buildings is specialized work. Before undertaking this type of work, an appraiser should ensure that he or she is qualified and competent to do so. If not, and if the client does not want to pay for the services of a cost estimator or contractor, then it is better to decline the job.

Cost manuals for renovation work should be avoided and, in my opinion, should not be used. They have proven to be incorrect more times than not, based upon my 40 years of experience.

Relying on a good costing expert, the cost to renovate the subject property was around $193,000. We can then deduct this amount from the valuation of the subject property, after completion and occupancy. This will take the 'as is' market value of the property down to $832,000-$934,000.

The investor of the property 'going into' the project needs to be rewarded for the risk of the venture. He or she will most likely experience a six-month time delay to finish the renovations and occupy the units. Why did we use a rate of 10%?

PROPERTY TYPE	CAP RATE
5 plex	4.11% - 4.9%(student 5.42%)
7 plex	5.5%
9 plex	6.2%
4 plex	5.36% to 6.05%

Ideally, it would be nice to have three to four examples of a similar project with which the valuer could follow through and extract the amount of entrepreneurial profit. However, it is not a perfect world when it comes to real estate valuation.

Ten percent is the undisputed rate of return in real estate that seems to reflect properties that are marketable, older, and have some high maintenance. The tenants would be average. The subject will be totally renovated on the interior, including a new roof, windows, etc. These facts alone would suggest a rate lower than the 10%. However, the investor needs to have some allowance for the 'risk' of taking on the project. That was the rationalization for determining the 10% rate. After making that allowance, it further decreased the 'as is' market value of the property to $800,000-$899,000. The selected single point estimate was at $890,000.

The property was listed on the MLS system of the subject community and it was listed for $790,000 (quite a vote of confidence with regards to our appraised value). There was an offer for $800,000 that did not materialize, and the property subsequently sold for $935,000. The difference between the appraised value and the market price (note that we did not use the phrase market value) is a difference of 5.05%.

SUMMARY

Correct valuation conclusions can be realized on renovation projects by deducing the correct highest and best use of the property, by obtaining proper costing information, and by analyzing the local market thoroughly. It takes time to write these types of reports because the path towards valuation is never clear with properties that have been sitting for a long time in various states of repair. It further exacerbates the seeking of market value when the property has good locational attributes and the marketplace is aggressive.

PAR GEORGE CANNING,
AACI, P. APP

ÉVALUATION DES PLUS COMPLEXES :

UN VIEUX QUADRUPLEX PARTIELLEMENT RÉNOVÉ, FAIT SUR MESURE

INTRODUCTION

Alors que les marchés immobiliers se resserrent et que la demande dépasse l'offre, il n'est pas rare que les propriétaires immobiliers modifient leurs biens immobiliers afin d'optimiser leurs profits. Le plus souvent, ils ont recours au financement en raison des coûts élevés des rénovations ou d'un changement d'utilisation. Cela signifie qu'un rapport d'évaluation sera commandé. Dans le cas sur lequel se fonde cet article, une évaluation était requise pour le financement hypothécaire, puis la propriété a été brusquement vendue sur le marché libre dans l'état « tel quel ». Cet article se penchera sur les aspects de l'évaluation d'un quadruplex construit sur mesure en Ontario il y a 90 ans et qui est dans en état de rénovations inachevées.

L'évaluateur doit déterminer dès le départ si le projet en vaut la peine ou non. Il ne sert à rien de rédiger un rapport d'évaluation destiné à aider le propriétaire lorsque le résultat final de l'analyse aboutit à une conclusion décevante. Dans une certaine mesure,

c'est comme mettre la charrue avant les bœufs, mais il faut rapidement faire remonter à la surface certaines étapes initiales du processus d'utilisation optimale. Trois éléments doivent être abordés : l'architecture, les aspects physiques du bâtiment et l'emplacement de la propriété. La direction de la demande de l'immeuble en objet sera traitée plus tard.

LA PROPRIÉTÉ

L'architecture du bâtiment en question reflète plusieurs conceptions différentes allant du style Tudor à celui de la Renaissance italienne. Les lucarnes à chapeau de gendarme sont davantage associées aux maisons de la deuxième moitié du 19e siècle et, par la suite, se sont étendues jusqu'aux années 1950. Les baies vitrées projetées (avant et arrière) sont de conception Tudor (1890-1930), de même que les panneaux verticaux et horizontaux au-dessus de la porte avant et des côtés, ainsi que les garages ajoutés. Il ne fait aucun doute que le bâtiment en question est attrayant sur le plan architectural.

Il y a deux unités à chaque étage, avec un large escalier d'entrée avant et un couloir. La taille des unités varie de 1 000 à 1 200 pieds carrés. Chaque unité offre une bonne utilité, avec une salle de séjour spacieuse et des chambres à coucher.

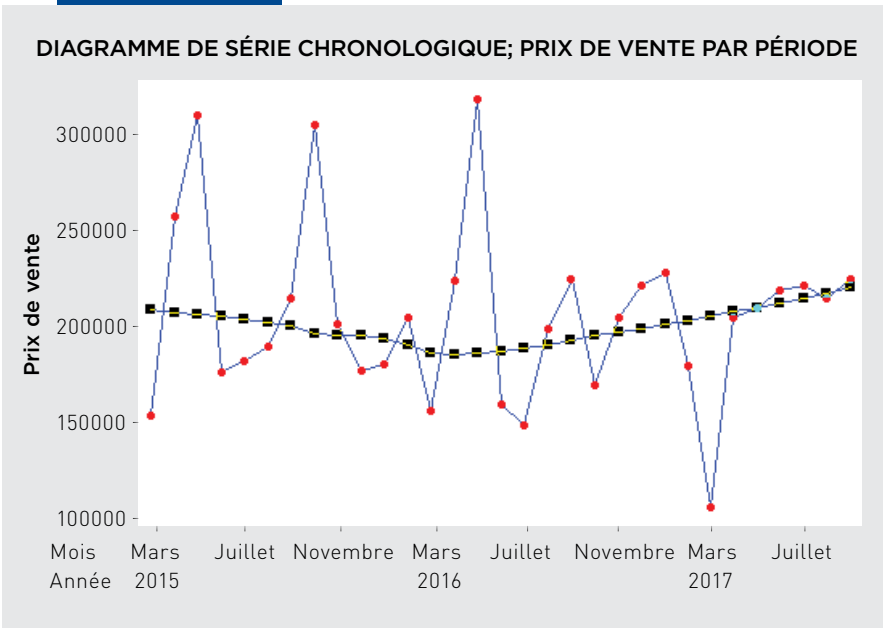
L'emplacement de la propriété se trouve à proximité d'une route principale, dans un secteur réputé pour ses maisons unifamiliales anciennes et agréables sur le plan architectural.

UTILISATION OPTIMALE

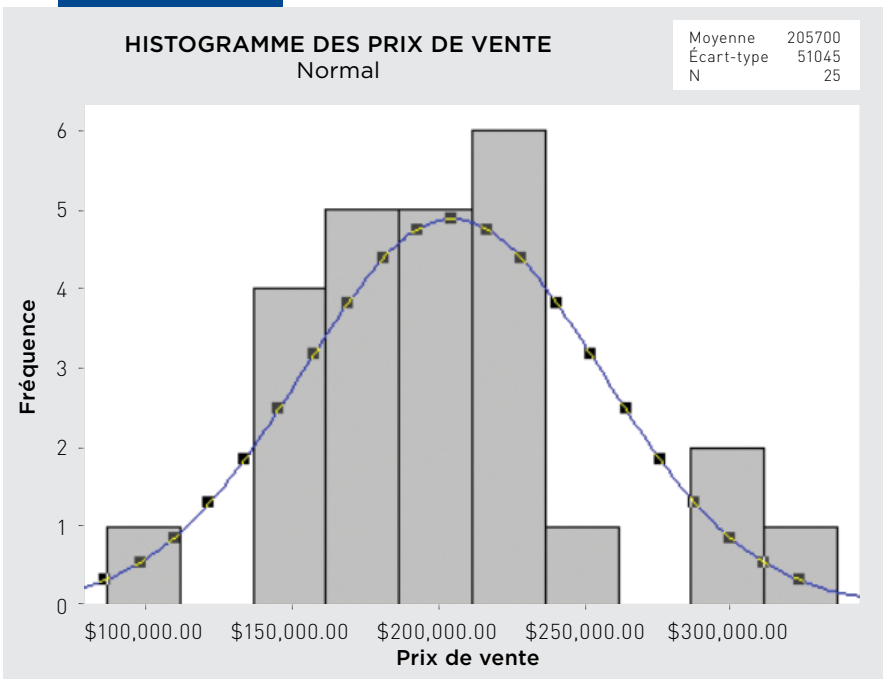
Si les premières étapes de l'utilisation optimale réussissent les essais initiaux, il faudra alors élaborer une utilisation plus concrète par rapport au marché, au plan d'aménagement officiel et au zonage de la propriété. Par souci de concision, nous avons établi que les trois meilleures conclusions en matière d'utilisation optimale sont :

(A) unités haut de gamme pour cadres supérieurs,
(B) conversion en copropriété, et
(C) unités de qualité supérieure à la moyenne.

Graphique 1



Graphique 2



(A) Nous avons communiqué avec un certain nombre de fournisseurs de logements de location pour cadres dans la collectivité visée et nous avons constaté que ce marché est plutôt rare, que les coûts d'exploitation sont élevés, que les logements vacants sont nombreux et que la clientèle est volatile. Cette possibilité d'utilisation a été éliminée.

(B) Le bâtiment en question a 90 ans et il était important de connaître le marché des logements en copropriété pour les bâtiments de cet âge dans la communauté en question. Nous avons recherché toutes les ventes à partir du 1er janvier 2015 de logements en copropriété dans les immeubles construits entre 1900 et 1950. Comme le montre le graphique 1, il n'y a

eu que 31 observations de ventes de cette nature.

Les ventes les plus récentes sont indiquées sur le côté droit du graphique. La ligne sombre est un lisseur LOWESS, qui fait exactement ce que le nom implique. Nous observons un marché stable avec peu de changement dans les prix entre mars 2015 et aujourd'hui.

Un histogramme des prix de vente est présenté au graphique 2.

Les ventes affichent une distribution raisonnablement normale, la majorité des ventes se situant entre 175 000 $ et 225 000 $. Le prix moyen est de 205 700 $, avec un écart-type de 51 045 $.

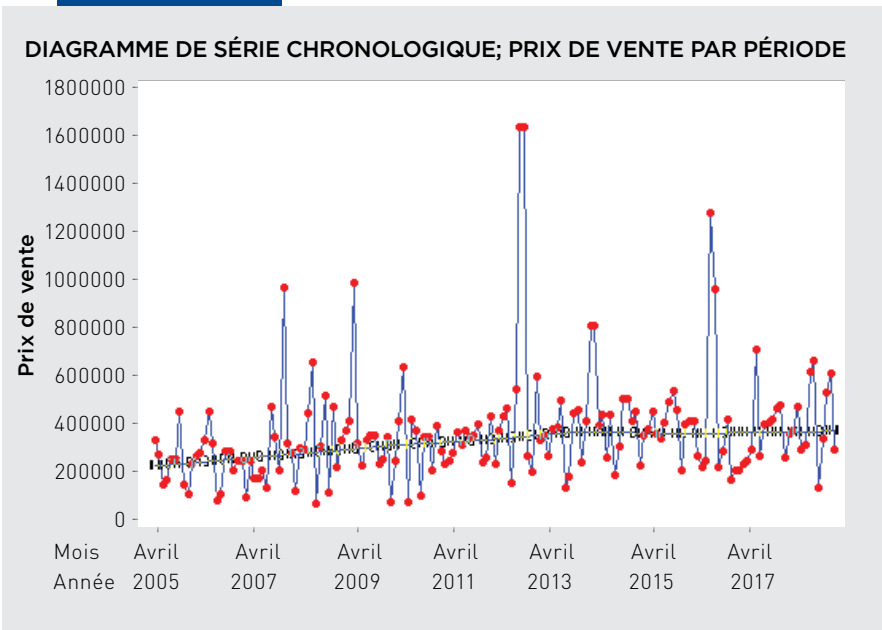
Les mathématiques montrent qu'entre le 1er janvier 2015 et la date de l'évaluation (fin 2017), il n'y a eu qu'environ 10 unités vendues par année. Il s'agit d'un marché très « mince », ce qui donne à penser qu'il ne s'agit pas d'une utilisation optimale appropriée pour la propriété.

(C) La troisième utilisation possible est celle d'un immeuble locatif de qualité supérieure à la moyenne. Nous avons analysé des données sur les ventes d'unités de quadruplex vendues dans la ville de London à partir du 1er janvier 2005. Les données présentées dans le graphique 3 indiquent une ligne de tendance stable. Il n'y avait que 17 cas observés de vente de quadruplex de plus de 500 000 $.

Il y a eu environ 165 ventes, ce qui reflète un marché actif. La tendance générale des ventes de quadruplex a montré une augmentation, mais un plafonnement s'est produit, comme le montre le graphique à son l'extrême droite, qui représente les ventes les plus récentes. Nous soupçonnons que bon nombre des observations sur les ventes ne sont pas nécessairement des quadruplex faits sur mesure, mais plutôt des quadruplex qui ont été convertis à partir d'unemaison, par exemple. Sur les 160 ventes utilisées pour cette analyse, environ 45 ont été jugées sur mesure. Cela ne serait pas jugé anormal, puisqu'il n'y avait pas beaucoup de quadruplex faits sur mesure dans la communauté visée.

Compte tenu des trois utilisations optimales possibles pour le bien immobilier en question, il a été conclu que l'utilisation optimale serait celle d'un un immeuble locatif de qualité supérieure à la moyenne une fois les rénovations terminées.

Graphique 3



MÉTHODE D'ÉVALUATION

La méthode d'évaluation choisie était la méthode du revenu (MR), que nous avons choisi d'utiliser comme seule approche viable de la valeur. La mise en œuvre de cette méthode commençait par l'évaluation de l'immeuble en question comme s'il avait été entièrement rénové et occupé par des locataires. Nous n'avons trouvé sur le marché aucune vente d'immeubles de quatre unités ou plus qui nécessitaient des rénovations importantes au moment de leur vente. Le bénéfice d'exploitation net sera incombé à l'acheteur potentiel de l'immeuble en question, une fois les rénovations terminées, à titre d'investissement productif de revenu. La MR serait plus sensible au point de vue de l'acheteur que la méthode de comparaison directe (MCD).

On pourrait certes faire valoir qu'il y a lieu d'évaluer le bien immobilier en question dans la même veine que la MR comme s'il avait été achevé et occupé, mais en utilisant une MCD. Il y a certainement eu des ventes de ce genre de propriétés sur le marché. La décision de ne pas utiliser une MCD de cette manière était simplement une question de ne pas répéter le même processus que celui que l'on trouve dans les conclusions de la MR. Les évaluateurs n'ont pas toujours à utiliser deux ou trois méthodes d'évaluation lorsqu'une seule suffirait. Il est préférable d'investir son énergie analytique dans la meilleure méthode.

Afin de déterminer le loyer percevable de l'immeuble en question une fois les rénovations terminées, il était nécessaire d'examiner les loyers comparables du marché. Divers loyers ont été trouvés dans d'anciens bâtiments rénovés et convertis, et des loyers équivalents ont été attribués à l'immeuble en question. Une perte de vacance et de recouvrement appropriée a été appliquée aux loyers bruts pour obtenir un revenu brut effectif. La première étape de la MR était terminée.

La plus grande difficulté de la MR réside dans la répartition des dépenses. Dans le cas où l'expert est confronté à un immeuble locatif inachevé, il est incorrect de se fonder sur des dépenses historiques, car elles ne reflètent pas un immeuble entièrement rénové. Par conséquent, les dépenses doivent aussi être calculées en fonction du marché et devraient être tirées d'exemples de quadruplex rénovés vendus sur le marché.

L'évaluation réelle de l'immeuble en question après rénovations est fonction de l'application d'un taux de capitalisation approprié au bénéfice d'exploitation net afin d'en arriver à une valeur de l'immeuble une fois achevé et occupé. Lors de l'analyse des taux de capitalisation du marché, il est préférable de les présenter sous la forme d'une grille ou d'une colonne, comme indiqué ci-dessous.

Après avoir examiné les données, la principale question qui se pose est la suivante : où se situe le taux de rendement qui s'appliquerait à la propriété visée? À ce stade, l'évaluateur devrait procéder à un examen complet de la propriété en ce qui concerne la qualité des rénovations à apporter à l'immeuble, l'emplacement de la propriété et la qualité des locataires qui occuperaient les logements. Cet exercice aidera l'évaluateur à choisir une fourchette de taux de capitalisation plus étroite applicable à la propriété visée, plutôt que d'utiliser simplement les fourchettes de taux du tableau ci-dessous.

Nous avons placé la valeur totale de la propriété en question entre 1 025 000 $ et 1 127 000 $. Toutefois, l'évaluateur doit déterminer la valeur marchande de la propriété visée « telle quelle ». Cela implique un certain nombre d'étapes supplémentaires.

AUTRES CONSIDÉRATIONS

Évidemment, il y a deux autres déductions à faire :

1. le coût de rénovation de l'immeuble, et
2. le profit entrepreneurial.

Pour économiser de l'argent en frais d'évaluation, certains évaluateurs commettent l'erreur de faire l'une ou l'autre des choses suivantes :

1. se fier aux chiffres de rénovation fournis par le propriétaire,
2. estimer eux-mêmes les coûts de rénovation, ou
3. utiliser un manuel d'estimation des coûts.

Ces trois sources sont les plus pauvres pour déterminer les coûts de rénovation. À moins que le propriétaire ne puisse fournir une estimation écrite d'un entrepreneur fiable, l'option numéro 1 n'est pas acceptable.

L'établissement des coûts des bâtiments est un travail spécialisé. Avant d'entreprendre ce type de travail, l'évaluateur doit s'assurer qu'il est qualifié et compétent pour le faire. Si ce n'est pas le cas, et si le client ne veut pas payer pour les services d'un estimateur de coûts ou d'un entrepreneur, alors il vaut mieux refuser le travail.

On devrait éviter les manuels de coûts pour les travaux de rénovation et, à mon avis, on devrait même en proscrire l'utilisation. En 40 ans d'expérience, j'ai constaté qu'ils ne sont plus souvent autrement qu'inexacts.

Selon un expert en établissement des coûts, le coût de la rénovation de l'immeuble en question était d'environ 193 000 $. Nous avons ensuite pu déduire ce montant de la valeur estimée de l'immeuble en question une fois terminé et occupé. Cela a placé la valeur marchande « telle quelle » de la propriété entre 832 000 $ et 934 000 $.

L'investisseur de l'immeuble qui s'engage dans le projet doit être récompensé pour le risque qu'il prend. Il devra probablement attendre six mois avant que les rénovations soient terminées et que les logements soient occupés. Pourquoi avons-nous utilisé un taux de capitalisation de 10%?

TYPE DE PROPRIÉTÉ	TAUX DE CAPITALISATION
5 plex	4,11 % - 4,9 % (étudiants 5,42 %)
7 plex	5,5 %
9 plex	6,2 %
4 plex	5,36 % à 6,05 %

Idéalement, il serait bon d'avoir trois ou quatre exemples d'un projet similaire avec lequel l'évaluateur pourrait faire le suivi et extraire le montant du profit de l'entreprise. Cependant, ce n'est pas un monde parfait quand il s'agit d'évaluation immobilière.

Dix pour cent est le taux de rendement incontesté de l'immobilier qui semble refléter les propriétés qui sont commercialisables, plus anciennes et qui ont besoin d'entretien. Les locataires seraient ordinaires. Le bien en question sera entièrement rénové à l'intérieur, en plus d'un nouveau toit, des fenêtres, etc. Ces seuls faits suggèrent un taux inférieur à 10 %. Toutefois, l'investisseur doit disposer d'une certaine marge de manœuvre pour tenir compte du risque lié à la prise en charge du projet. C'est le raisonnement utilisé pour déterminer taux de capitalisation de 10%. Compte tenu de cette allocation, la valeur marchande « telle quelle » du bien se situait entre 800 000 $ et 899 000 $. L'estimation ponctuelle choisie était de 890 000 $.

La propriété a été inscrite sur le système MLS de la collectivité visée au prix de 790 000 $ (tout un vote de confiance à l'égard de notre valeur estimative). Il y a eu une offre de 800 000 $ qui ne s'est pas concrétisée, et la propriété a été vendue par la suite pour 935 000 $. La différence entre la valeur d'expertise et le prix du marché (veuillez noter que nous n'avons pas utilisé l'expression valeur marchande) est de 5,05 %.

RÉSUMÉ

Des conclusions d'évaluation correctes peuvent être réalisées sur des projets de rénovation en déterminant l'utilisation optimale de la propriété, en obtenant des informations appropriées sur les coûts et en analysant le marché local en profondeur. Il faut du temps pour rédiger ce genre de rapports, car la route à suivre pour faire une telle évaluation n'est jamais claire dans le cas de propriété qui sont en mauvais état depuis longtemps. La recherche de la valeur marchande est encore plus difficile lorsque la propriété possède de bonnes caractéristiques de location et que le marché est agressif.

EMERGING INDUSTRIES:

BY DEBBRA D. HOLT, AACI, P. APP
Director, Research Valuation and Advisory;
Dispute and Special Services;
Altus Expert Services, Altus Group

Canadian Cannabis Production and Research Facilities

In 2001, Canada was the second country in the world to recognize the medicinal benefits of cannabis and to implement a government run program for medical cannabis access. The legislation has evolved since then and, on October 17, 2018, Canada was the first G7 country to legalize recreational cannabis coast to coast. In Canada, the number of licensed producers since 2015 has increased from 26 to 142 and the number of registered users since the second quarter of 2017 has grown from 174,503 in the first month to 342,103 as of September 2018 (source: *Health Canada*). Dried cannabis consumption has levelled off, while cannabis oil consumption in Canada has increased quarter over quarter for the last four quarters, with September 2018 levels sitting at 5,985 kilos (dry) and 13,156 kilos (oil) respectively.

The total cannabis market in Canada, which includes medical, legal and illegal recreational products, is expected to generate up to $7.17 billion in sales for 2019. It is anticipated $4.34 billion of which is forecast to come from the legal recreational market. Medical cannabis is anticipated to generate an additional $0.77 billion to $1.79 billion in sales, with the illegal market

Return to **CONTENTS**

forecast to achieve $0.51 billion to $1.04 billion (source: *Deloitte 2018 Cannabis Report*).

From an appraisal perspective, the Canadian cannabis business is one that uses real estate in the process of producing its products; however, due to the specialized nature of the business, the security available to lenders consists of much more than real estate alone, and, from a valuation perspective, it is essential to provide lenders with a clear understanding of the security value of the land and buildings (conventional assets for appraisal), equipment (specialized production, research and packaging), biological assets (mother plants), business goodwill and Health Canada licences.

A cannabis company's ability to grow, store, manufacture by-products and sell cannabis in Canada is dependent upon licences from Health Canada, which are subject to ongoing compliance and reporting requirements; and secondly, on the willingness of lenders to provide financing for research and expansion. Access to capital for medical cannabis producers was somewhat limited until 2018, but it is evolving, especially in Canada, since legalization of recreational cannabis use passed on October 17, 2018.

FACILITIES

Cannabis production and research facilities are highly specialized, generally consist of well-built concrete/steel or pre-engineered steel structures and are sub-divided into production and production support areas. A cultivation and production facility includes substantial and intricate mechanical systems, growing rooms (including mother rooms), clone rooms, pre-veg rooms, flower rooms, drying rooms, trimming room, extraction lab, packaging room, laboratory, packaging, storage including onsite vault, shipping, security offices, executive offices and staff areas. Some facilities also have patient support call centres.

These facilities have high level security protocols that require both access control and video surveillance securities to monitor the building perimeter and all critical spaces within the building; each room must be equipped with card readers. There must be 24-hour security systems in place and, generally, physical access to the buildings is via turnstile security gate with scan/card access along with security desk authorization for visitors. The front security/reception rooms are equipped with bullet-resistant glass and house both the access control and video surveillance workstations.

The growing rooms are equipped with intelligent grow lights that replicate the parts of the sunlight spectrum that the cannabis plants need at each stage of growth. Air filtration and circulation systems will control heat build-up and eliminate exhaust odors. There are also various irrigation systems for growing cannabis including drip irrigation, hydroponic flood benches and trough benches. The irrigation systems are designed in conjunction with a nutrient management system for maximizing the production yield of the cannabis plants. Computer control systems monitor and control all the nutrients, lights, air circulation and irrigation needs of the plants, and are designed to maintain the exact environment needed for the different growing rooms, cloning rooms, flowering rooms, etc.

APPRAISAL ASSIGNMENTS

Most of my appraisal assignments have been for state-of-the-art medical cannabis production and research facilities in British Columbia, Manitoba and Ontario and, increasingly, since legalization of recreational cannabis in the fall of 2018, we are seeing a variety of site improvements including specialized greenhouse facilities located in rural areas, many of which have been converted from pepper cultivation to cannabis cultivation. (So, if you have noticed a shortage of fresh local peppers in BC, Ontario and Quebec, this is likely why.)

In addition to real estate appraisal, I have also partnered with CBV specialists (*Note: Cannabivarin, also interchangeably called cannabivarol or CBV, is the name for the chemical compound C19H22O2. It is a Divarin type and the second most abundant of the cannabinoids in Cannabis sativa. CBV is considered a non-psychoactive cannabinoid — it does not produce euphoric side effects.*) on the package valuation of the entire assets, including business and equipment valuation; however, the focus of this article is to provide a general level of appraisal issues surrounding the specialized real estate value of land and buildings and their contributory worth to the production operation, specifically 'value in use' of modern medical cannabis production and research facilities.

Value in use is appropriate for specialized properties where there are limited alternative uses. This is a value concept, which is based upon the productivity of an economic good to its owner-user.

The application of value in use premise is generally appropriate when:

- The property is fulfilling an economic demand for the service it provides or which it houses.

Sample Production Flow

- The property has a significant remaining useful life expectancy.
- There is responsible ownership and competent management.
- Conversion of the property to an alternate use would not be economically feasible or legally permitted.
- Continuation of existing use by present or similar users is practical.
- Due consideration is given to the property's functional utility for its present use.

From an appraiser's perspective, it is important to make clear to the reader of your report that the conclusion of value will not necessarily represent open market value or value in exchange if the asset were to be disassociated from the intended business operation for which it was designed.

Also, due to the lack of market transactions in this sector, the highly specialized nature of the property, as well as the infancy of the industry in Canada, an important contingency of my reports is the assumption that the subject improvements are dependent upon the profitability of the business for which they were intended (i.e., medical cannabis production and research facility) and are producing sufficient revenue to support the replacement cost, while providing an appropriate investment yield. (Many of these medical cannabis producers have had a history of annual net losses due to focus on expansion in anticipation of meeting the needs of Canada's recreational market that was legalized in 2018 and also entry into European countries where medical cannabis is legal or is anticipated to become legal.)

To establish value in use, my reports have focused upon the cost approach, which is based upon the principle of substitution, in that it involves estimating the cost to reproduce the improvements, plus adding the value of the land as if vacant.

CHALLENGES/CONSIDERATIONS

Medical cannabis production and research is still an emerging industry. The recreational cannabis industry in Canada has an even shorter history with high levels of risk and volatility, as well as complex and specialized facilities and equipment, with most if not all facilities owner-occupied or occupied by non-arm's length entities, so sale information is very limited.

The regulatory structure in Canada will continue to evolve and change, especially with the legalization of Cannabis edibles in Canada in 2019.

Locations vary and may be within city boundaries, typically in industrial areas, however, they are predominantly located in rural and remote locations that are agricultural in nature with limited municipal services, though the upside is usually lower property taxes and operating costs.

There is not always an abundance of comparable vacant land sales within or near rural areas where the facilities are located.

There are many moving pieces, including the Health Canada licensing process, as new projects take time to get off the ground. Projected costs and current and projected financial statements are often moving targets. For existing facilities, key considerations are: does the business appear to be producing a profit and, if applicable, is there steady patient growth?

There is limited information on cost to construct similar facilities within the market area.

Remote locations can be time-consuming to inspect, sometimes involving flights with multiple stops/connections each way, and car rental.

ZONING, HIGHEST AND BEST USE

To accommodate demand and attract development of cannabis production facilities, municipalities across Canada have revised existing zoning bylaws to allow for cannabis production and/or enacted site-specific legislation to accommodate the intended use of the cannabis producers. Generally, the highest and best use of these properties is as licensed producers of medical cannabis under ACMPR (Access to Cannabis for Medical Purposes Regulations) guidelines. Presently, Health Canada licences are issued for one or all of three uses: sale (medical), processing, and cultivation. The territory in which the licence holder is authorized to sell cannabis products to authorized distributors/retailers and patients is qualified provincially/territorially. Licences are further limited by product type: plants/seeds, dried/fresh, oil, or none.

FINAL NOTE

There are circumstances where an income approach to value may be applied, e.g., when facilities are located in a major urban centre (usually outlying industrial areas of the city) and there is adequate market data available for built-to-suit single-tenant industrial and/or special purpose-built facilities that can support a cap rate estimate and an economic rent calculation. (It is not unreasonable to conclude that, were the space to be tenant-occupied, the cost of development, including developer's profit, would be factored into the terms of a new lease and likely over a 15- to 25-year term.) Using recent leasing activity for built-to-suit facilities that would be considered somewhat similar to the subject space would likely assist in supporting the economic rental rate calculation for the subject production facility.

This type of analysis is often requested by the lender and done in conjunction with the cost approach and is provided in support of the cost approach rather than serving as the primary approach to value.

As the cannabis industry continues to evolve, and with institutional lenders getting on board now that recreational use is legal in Canada, there are more and better options for producers in terms of expansion/growth financing. As well, the wider commerce community is recognizing more business opportunities, particularly the commercial real estate sector, now that the recreational market is legalized.

PAR DEBBRA D. HOLT, AACI, P. APP
Directrice, Recherche en évaluation et consultation;
Litige et services spéciaux;
Service d'expert-conseil Altus, Groupe Altus

Installations canadiennes de production et de recherche sur le cannabis

En 2001, le Canada a été le deuxième pays au monde à reconnaître les bienfaits médicinaux du cannabis et à mettre en œuvre un programme gouvernemental d'accès au cannabis médicinal. La législation a évolué depuis et, le 17 octobre 2018, le Canada a été le premier pays du G7 à légaliser le cannabis récréatif d'un océan à l'autre. Au Canada, le nombre de producteurs licenciés depuis 2015 est passé de 26 à 142 et le nombre d'utilisateurs enregistrés depuis le deuxième trimestre de 2017 est passé de 174 503 au premier mois à 342 103 en septembre 2018 (source : Santé Canada). La consommation de cannabis séché s'est stabilisée, tandis que la consommation d'huile de cannabis au Canada a augmenté d'un trimestre à l'autre au cours des quatre derniers trimestres, avec des niveaux de 5 985 kilos (sec) et 13 156 kilos (huile) en septembre 2018 respectivement.

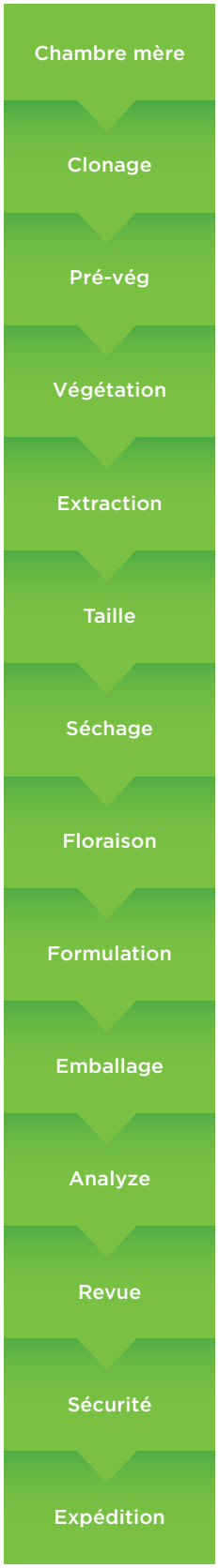
Le marché total du cannabis au Canada, qui comprend les produits médicinaux, légaux et récréatifs illégaux, devrait générer jusqu'à 7,17 milliards de dollars en ventes en 2019. On prévoit que 4,34 milliards de dollars de cette somme proviendront du marché récréatif légal. On s'attend à ce que le cannabis médicinal génère des ventes supplémentaires de 0,77 à 1,79 milliard de dollars, et le marché illégal devrait se situer entre 0,51 et 1,04 milliard de dollars (source : *Deloitte 2018 Cannabis Report*).

Dans l'optique de l'évaluation immobilière, l'industrie canadienne du cannabis utilise des bâtiments dans le processus de production de ses produits; toutefois, en raison de la nature spécialisée de l'entreprise, la garantie offerte aux prêteurs ne se limite pas aux biens immobiliers et, du point de vue de l'évaluation, il est essentiel de fournir aux prêteurs une compréhension claire de la valeur en garantie des terrains et bâtiments (actifs classiques à évaluer), du matériel (production spécialisée, recherche et emballage), des biens biologiques (plantes mères), de la clientèle commerciale et des licences de Santé Canada.

La capacité d'une entreprise de cannabis à cultiver, entreposer, fabriquer des sous-produits et vendre du cannabis au Canada dépend, premièrement, des licences de Santé Canada, qui sont assujetties à des exigences continues de conformité et de déclaration et, en second lieu, de la volonté des prêteurs

Return to **CONTENTS**

Exemple de flux de production



de financer la recherche et l'expansion. L'accès au capital pour les producteurs de cannabis à des fins médicinales était quelque peu limité jusqu'en 2018, mais il évolue, surtout au Canada, depuis la légalisation de l'usage récréatif du cannabis, adoptée le 17 octobre 2018.

INSTALLATIONS

Les installations de production et de recherche sur le cannabis sont hautement spécialisées, se composent généralement de structures bien construites en béton/acier ou préfabriquées en acier et sont subdivisées en zones de production et de soutien à la production. Une installation de culture et de production comprend des systèmes mécaniques importants et complexes, des salles de culture (y compris les chambres mères), des salles de clonage, des salles de pré-végétation, des salles de floraison, des salles de séchage, des salles de taille, des laboratoires d'extraction, des salles d'emballage, des salles stockage, y compris des chambres fortes, des locaux d'expéditions, des bureaux de sécurité et d'administration et des locaux du personnel. Certains établissements ont également des centres d'appels de soutien aux patients.

Ces installations ont des protocoles de sécurité de haut niveau qui exigent à la fois un contrôle d'accès et des dispositifs de vidéosurveillance pour surveiller le périmètre du bâtiment et tous les espaces critiques à l'intérieur du bâtiment; chaque pièce doit être équipée de lecteurs de cartes. Des systèmes de sécurité doivent être en place 24 heures sur 24 et, en général, l'accès physique aux bâtiments se fait par un portillon de sécurité à tourniquet avec accès par scannage de carte et autorisation du bureau de sécurité pour les visiteurs. Les salles de sécurité/réception d'accueil sont équipées de vitres pare-balles et abritent à la fois les postes de contrôle d'accès et de vidéosurveillance.

Les salles de culture sont équipées de lampes de culture intelligentes qui reproduisent les parties du spectre de lumière solaire dont les plantes de cannabis ont besoin à chaque stade de croissance. Les systèmes de filtration et de circulation de l'air contrôlent l'accumulation de chaleur et éliminent les odeurs d'échappement. Il existe également divers systèmes d'irrigation pour la culture du cannabis, y compris l'irrigation goutte à goutte, les bancs à inondation hydroponiques et les bancs à auge. Les systèmes d'irrigation sont conçus en conjonction avec un système de gestion des éléments nutritifs pour maximiser le rendement de production des plants de cannabis. Les systèmes de contrôle informatisés surveillent et contrôlent tous les éléments nutritifs, l'éclairage, la circulation de l'air et les besoins d'irrigation des plantes, et sont conçus pour maintenir l'environnement exact nécessaire aux différentes salles de culture, salles de clonage, salles de floraison, etc.

CONTRATS DE SERVICE D'ÉVALUATION

La plupart de mes évaluations ont porté sur des installations de recherche et de production de cannabis médicinal de pointe en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Ontario et, de plus en plus, depuis la légalisation du cannabis récréatif à l'automne 2018, nous constatons une variété d'améliorations aux sites, notamment des serres spécialisées situées en milieu rural, dont beaucoup ont été converties de la culture du poivron à la culture du cannabis. (Donc, si vous avez remarqué une pénurie de poivrons frais locaux en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec, c'est probablement la raison.)

En plus de l'évaluation immobilière, je me suis également associée à des spécialistes du CBV (*Note : La cannabivarine, aussi appelée de façon interchangeable cannabivarol ou CBV, est le nom du composé chimique C19H22O2. C'est un type divarine et le deuxième plus abondant des cannabinoïdes dans Cannabis sativa. Le CBV est considéré comme un cannabinoïde non psychoactif - il ne produit pas d'effets secondaires euphoriques*) sur l'évaluation de l'ensemble des actifs, y compris l'évaluation de l'entreprise et de l'équipement; toutefois, le présent article vise à fournir un niveau général d'évaluation sur la valeur immobilière spécialisée des terrains et bâtiments et leur contribution à la valeur de production, en particulier sur la valeur à l'usage, des installations modernes de production et de recherche médicales de cannabis.

La valeur à l'usage est appropriée pour les biens immobiliers spécialisés pour lesquels il existe peu d'autres utilisations possibles. Il s'agit d'un concept de valeur, qui est basé sur la productivité d'un bien économique pour son propriétaire-utilisateur.

L'application du principe de la valeur à l'usage est généralement appropriée lorsque :

- La propriété répond à une demande économique pour le service qu'elle fournit ou qu'elle héberge.
- L'immeuble a une durée de vie utile résiduelle importante.
- Il y a un propriétaire responsable et une gestion compétente.
- La conversion de la propriété à un autre usage ne serait pas économiquement réalisable ou légalement autorisée.
- La poursuite de l'utilisation existante par les utilisateurs actuels ou similaires est pratique.

- On a dûment tenu compte de l'utilité fonctionnelle de la propriété pour son utilisation actuelle.

Du point de vue de l'évaluateur, il est important de préciser au lecteur de votre rapport que la conclusion de la valeur ne représentera pas nécessairement la valeur sur le marché libre ou la valeur en échange si l'actif devait être dissocié de l'activité commerciale pour laquelle il a été conçu.

De plus, en raison de l'absence de transactions commerciales dans ce secteur, de la nature hautement spécialisée de la propriété et du fait que cette industrie est toute nouvelle au Canada, une éventualité importante de mes rapports est l'hypothèse que les améliorations en question dépendent de la rentabilité de l'entreprise à laquelle elles sont destinées (c.-à-d. les installations de production et de recherche à des fins médicales) et produisent suffisamment de revenus pour soutenir le coût de remplacement tout en fournissant un rendement approprié des investissements. (Bon nombre de ces producteurs de cannabis médicinal ont des antécédents de pertes nettes annuelles en raison de l'accent mis sur l'expansion en prévision des besoins du marché canadien du cannabis récréatif qui a été légalisé en 2018 et de l'entrée dans des pays européens où le cannabis médicinal est légal ou devrait le devenir).

Pour déterminer la valeur à l'usage, mes rapports se sont concentrés sur le méthode du coût, qui repose sur le principe de substitution, en ce sens qu'elle consiste à estimer le coût nécessaire pour reproduire des améliorations et à ajouter la valeur du terrain comme s'il était vacant.

DÉFIS/CONSIDÉRATIONS

La production et la recherche de cannabis à des fins médicinales constituent encore une industrie émergente. L'industrie du cannabis à des fins récréatives au Canada a une histoire encore plus courte avec des niveaux élevés de risque et de volatilité, ainsi que des installations et de l'équipement complexes et spécialisés, la plupart sinon la totalité des installations étant occupées par les propriétaire ou par des entités avec lien de dépendance, de sorte que les renseignements sur les ventes sont très limités.

La structure réglementaire au Canada continuera d'évoluer et de changer, en particulier avec la légalisation des produits comestibles de cannabis au Canada en 2019.

Les emplacements varient et peuvent se trouver à l'intérieur des limites de la ville, généralement dans des zones industrielles, mais ils sont surtout situés dans des régions rurales et éloignées qui sont de nature agricole offrant des services municipaux limités, bien que les avantages soient habituellement des impôts fonciers et des frais d'exploitation moins élevés.

Il n'y a pas toujours une abondance de ventes de terrains vacants comparables à l'intérieur ou à proximité des régions rurales où ces installations sont situées.

Il y a beaucoup de pièces mobiles, y compris le processus d'homologation de Santé Canada, car il faut du temps pour que de nouveaux projets voient le jour. Les coûts prévus et les états financiers actuels et projetés sont souvent des cibles mouvantes. En ce qui concerne les établissements existants, les principales considérations sont les suivantes : l'entreprise semble-t-elle produire un profit et, s'il y a lieu, y a-t-il une croissance constante du nombre de patients?

On dispose de peu d'information sur le coût de construction d'installations semblables dans la zone du marché.

L'inspection dans les endroits éloignés peut prendre beaucoup de temps, ce qui implique parfois des vols avec plusieurs arrêts/connexions dans chaque sens, et la location de voitures.

ZONAGE, UTILISATION OPTIMALE

Afin de répondre à la demande et d'attirer la création d'installations de production de cannabis, des municipalités partout au Canada ont révisé les règlements de zonage existants pour permettre la production de cannabis ou ont adopté des lois propres à chaque site pour répondre à l'utilisation prévue des producteurs de cannabis. En général, l'utilisation optimale de ces propriétés est celle de producteurs autorisés de cannabis médicinal en vertu des lignes directrices du Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicales. À l'heure actuelle, les licences de Santé Canada sont délivrées pour une ou les trois utilisations suivantes : la vente (médicale), la transformation et la culture. Le territoire sur lequel le titulaire de licence est autorisé à vendre des produits du cannabis à des distributeurs/détaillants autorisés et à des patients est admissible à l'échelle provinciale ou territoriale. Les licences sont en outre limitées par type de produit : plantes/graines, séchées/fraîches, huile ou aucune.

NOTE FINALE

Dans certaines circonstances, il est possible d'appliquer une méthode d'évaluation fondée sur le revenu, par exemple lorsque les installations sont situées dans un grand centre urbain (habituellement dans des zones industrielles périphériques de la ville) et qu'il existe des données de marché adéquates pour les installations industrielles à locataire unique construites sur mesure et/ou les installations spéciales qui peuvent soutenir une estimation du taux plafond et un calcul du loyer économique. (Il n'est pas déraisonnable de conclure que, si l'espace devait être occupé par le locataire, le coût de l'aménagement, y compris le profit du promoteur, serait pris en compte dans les modalités d'un nouveau bail et probablement sur une période de 15 à 25 ans). Le recours à des activités de location récentes pour des installations construites sur mesure qui seraient considérées comme assez semblables à l'espace en question aiderait probablement à étayer le calcul du taux de location économique de l'installation de production en question.

Ce type d'analyse est souvent demandé par le prêteur et effectué en conjonction avec la méthode du coût et est fourni à l'appui de la méthode du coût plutôt que de servir de principale méthode d'évaluation.

Au fur et à mesure que l'industrie du cannabis continue d'évoluer et que les prêteurs institutionnels se joignent au mouvement maintenant que l'usage récréatif est légal au Canada, les producteurs disposent d'options plus nombreuses et meilleures en matière de financement pour l'expansion et la croissance. De plus, la communauté commerciale élargie reconnaît de plus en plus d'occasions d'affaires, en particulier dans le secteur de l'immobilier commercial, maintenant que le marché récréatif est légalisé.

BY TONY SEVELKA, MAI, SREA, FRICS, AACI, P.APP, AI-GRS
WWW.INTVAL.COM
(519) 927-9132

A Forensic Appraiser's Perspective:

Government Overpaid for Land Relying on Unauthorized Appraisal

An appraisal is intended to support a decision-making process involving appraised property. A party commissioning an appraisal will either rely on the appraisal or attempt to induce another party to do so. Even parties that are frequent users of appraisals often lack the skills to understand when and under what conditions they can or should rely on an appraisal report. A decision made on the basis of an appraisal report, to which there is no lawful entitlement, can lead to financial losses and unintended consequences, as occurred when the Saskatchewan government negotiated a deal to purchase additional land for the Global Transportation Hub (GTH) through the Global Transportation Hub Authority (GTHA). A sequence of events (and questionable conduct), commencing in November 2011, culminated in the December 2013 decision of the GTHA to acquire 204 acres at a grossly inflated price,[1] while relying on an unauthorized appraisal report "using a cash flow-subdivision development analysis" to value raw land in agricultural use.

An appraisal report prepared by a member of the Appraisal Institute of Canada (AIC) or the Appraisal Institute (US) must contain a 'Mandatory Certification,' including a statement to the following effect:

> "I certify that, *to the best of my knowledge and belief* that: ...
> My analyses, opinions and conclusions were developed, and this report has been prepared, in conformity with the CUSPAP." [emphasis added]

This declaration is an assertion without proof of compliance with the *Canadian Uniform Standards of Appraisal Practice (CUSPAP)* or the *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP)*. No appraisal should be accepted at face value by any public agency without being properly reviewed. A public agency with no qualified appraisers on staff should retain the services of a competent review appraiser who has an obligation to conduct the review in an independent and objective manner, with a focus on the appraisal and **not** the appraiser. An appraisal report must be read from cover to cover, and all appendices examined.

According to the AIC, in describing *What Real Estate Appraisers Do*, the public can expect its members to provide "unbiased and dependable valuations" that "attest to the real value of property," and rely on them to make "informed decisions about real estate."[2] A flawed or unreliable appraisal undermines public confidence in the credibility of the appraisal profession, and a governmental agency exposed to such a report should reject the appraisal outright. If the appraisal has been completed by someone with an appraisal designation, a complaint should be lodged with the organization to which the appraiser belongs.

If a flawed or unreliable appraisal has been acted upon, causing financial harm, it is advisable to simultaneously retain a competent review appraiser (preferably under the direction of legal counsel) and seek legal advice as to whether it is appropriate to claim damages for negligence. The elements necessary to succeed in a claim of negligence, as set out in *Queen v. Cognos Inc.*,[3] are:

1. There must be a duty of care based on a 'special relationship' between the representor and the representee;
2. The representation in question must be untrue, inaccurate, or misleading;
3. The representor must have acted negligently in making said misrepresentation;
4. The representee must have relied, in a reasonable manner, on said negligent misrepresentation; and
5. The reliance must have been detrimental to the representee in the sense that damage resulted.

These five elements must be proved by the claimant. It is not uncommon for reasonable appraisers to disagree on value. Appraisers can also commit an error in judgement, which does not rise to the level of negligence.[4] If there is no reasonable or logical basis for an opinion of value in the context of the

intended use, or an appraisal report is fraught with errors of commission or omission related to completeness, accuracy, adequacy and relevance, as supported by a comprehensive review of the appraisal report, a claimant will likely prevail on a negligence claim.[5] A review appraiser acting as an expert witness has an overriding duty to assist the court, without advocating for the client's position.[6] A document such as *CUSPAP* is likely to bear on a court's legal analysis.[7]

An unintended (unauthorized) user had a negligence claim against an appraiser dismissed,[8] but the judge declared that, if the issue of negligence had to be addressed, he would have found "the appraiser was negligent," citing *CUSPAP* as the basis of the legal analysis. Despite the explicit statement in the appraisal that the "analysis, opinions and conclusions were developed in conformity with *CUSPAP*," the appraiser had an obligation to include in his report:

> The impact on value of the floodplain bylaw, which the appraiser neglected to do… [and] in the result overstated the market value of the property by… $622,000. [paras. 45 and 46]

The appraisal's intended use was to assist a lender in deciding whether the property offered sufficient collateral for a mortgage loan. The appraiser knew the land was in a floodplain, and the report made no mention of that fact. Highest and best use is a fundamental requirement of every appraisal, of which land use controls are a key consideration, and on which rests every market value estimate. The land consists of 11 lots that cannot be developed for the stated highest and best as "being development to commercial-type use," due to the onerous building restrictions contained in the floodplain by-law.

A public agency acquiring land at public expense on behalf of taxpayers has a duty to conduct its affairs in a prudent and transparent manner, and to pay market value. In a highly controversial deal involving the Government of Saskatchewan's purchase of land in connection with the development of the GTH, **$103,000 per acre** was paid for 204 acres in December 2013. The government rationalized the purchase on the basis of an unauthorized February 2013 appraisal submitted by the **vendor** that "indicated the land was worth $125,000 [per acre]."

In **June 2012**, appraisals commissioned by the Ministry of Government Services (appraisal contract redirected to GTHA) estimated the value of these same 204 acres at $3.46 million, based on **$20,000 per acre** (116.86 acres) and **$15,000 per acre** (87.40 acres). An appraisal was also commissioned of a 41.15-acre parcel, which was appraised at **$15,000 per acre**, and, in **November 2012,** the GTHA reached an agreement with the landowner to acquire the property at **$30,000 per acre**.

Considering that this property had been available for sale on the open market for over 3 ½ years and, based on the June 2012 appraisal at $15,000 per acre, it is reasonable to conclude the price of $30,000 per acre negotiated by the GTHA in November 2012, roughly twice the market value of the property, was heavily influenced by the highway and GTH public projects, (i.e., the 'scheme'). The property is zoned 'UH – Urban Holding.'

The GTHA's 204-acre acquisition in December 2013 at $103,000 per acre is three times the $30,000-$35,000 per acre estimated in an October 2013 appraisal[9] prepared on behalf of the Government of Saskatchewan (Ministry of Highways),[10] with the "intended use of the appraisal… to assist in the purchase of the land for a proposed roadway." The appraisal of the 204 acres prepared for the Ministry of Highways (MH) reflects values of $30,000 per acre (87.40 acres) and $35,000 per acre (116.86 acres), and the value estimates are supported by comparable sales, applying the direct comparison approach.

These 204 acres were under threat of expropriation, but the appraisal report makes no reference to the Saskatchewan *Expropriation Procedure Act*: legislation that protects the expropriating authority from paying for any increase in the value of the land occasioned by the public works (i.e., the 'scheme'), and unrelated to the general movement of prices in the relevant real estate market. It can be a difficult task for an appraiser to discern price increases experienced by land sales that have occurred as a consequence of an announced or imminent major public project.

An owner whose land is under the threat of expropriation should seek legal advice from an expropriation lawyer and retain an appraiser that understands the relevant expropriation statute, and that possesses the skill and expertise required to complete the assignment. An expropriation appraiser often works under the direction of legal counsel. An appraisal prepared on behalf of the expropriating authority must also meet the same expected standards of competency, and the appraisal report should be reviewed by an experienced review appraiser on behalf of the property owner.

A taking of private land for a public project, such as a major highway or the GTH, can have a profound influence on real estate prices, depending on the segment of the real estate market impacted by the project. A property owner that sold some of their land to the MHI under the threat of expropriation on two occasions (once mediated and once negotiated), years later, after land prices had escalated, filed a lawsuit against the government seeking more money.[11]

Compensation payable under the *Expropriation Procedure Act* must

An owner whose land is under the threat of expropriation should seek legal advice from an expropriation lawyer and retain an appraiser that understands the relevant expropriation statute, and that possesses the skill and expertise required to complete the assignment.

ignore any increases or decreases in value flowing from or having a causal connection to the expropriation. In the context of the MH's contemplated acquisition of the 204 acres, was the proposed GTH connected to the planned highway expansion? In other words, is the GTH part of the overall 'scheme'? As noted in the Auditor's Special Report (June 2016), both the Ministry of Government Services and the MH were to acquire the 204 acres (East Parcels) and an additional 41 acres (South Parcel).

The *Global Transportation Hub Authority Act* did not come into existence until August 2013, and did not possess the legislative power of expropriation enjoyed by the Ministry of Highways and Infrastructure (MHI). Why then, did the GTHA interfere or compete with MHI over the proposed acquisition of the 204 acres, and subject itself to the whims of the market place and pay an exorbitant price for the land, the value of which was, in fact, mostly created by the 'scheme' itself? It was common knowledge that MHI would ultimately acquire these lands for highway purposes.[12]

The appraisal prepared on behalf of MHI clearly discloses that the value estimates of **$30,000 per acre** and **$35,000 per acre** are "assumptive" values rather than "as is" values. Presumably, without these assumptions, the value of the 204 acres, as of the effective date of appraisal (October 23, 2013[13]), would have been less than $30,000 per acre and $35,000 per acre. It is also clear that any transactions occurring after MHI's March 9, 2009 public announcement of its highway plans to facilitate the GTH project caused the price of land to escalate.

The *GTH Authority Act* was not enacted until August 6, 2013.[14] As of March 2016, the GTH encompassed 1,871 acres, of which 732 acres are owned by businesses operating out of the Hub and 346 acres are used for common infrastructure, and 114 acres are for use by MHI. Other than for 245 acres, including the controversial 204-acre purchase by the GTHA, MHI acquired the land for the GTH.

The *GTH Act* states that, "if the purchase price or sale price of real property in one transaction entered into by the authority exceeds the amount fixed by the Lieutenant Governor in Council [$5 million]," the authority must obtain the approval of the Lieutenant Governor in Council.

> Buying land that is under the threat of expropriation is a highly unusual practice, especially if the prospective purchaser is a developer.

These same 204 acres had been previously acquired by Tappauf, when, in early 2012, he noticed an 87-acre parcel of land up for sale (listed in August 2011) next to the GTH, the industrial park owned by the provincial government. Tappauf paid the asking price of $45,000 per acre. Through his realtors, Tappauf then approached the owner of the adjoining 117 acres, struck a deal at $55,000 per acre, and, in March 2012, had both properties under contract.[15] Negotiations for the 117 acres commenced in February 2012 starting at $15,000 an acre, then $25,000, $30,000, $45,000, and finally concluding at $55,000 per acre.

Combined, Tappauf paid an average price of $50,735 per acre for the 204 acres. How the two transactions were structured is unknown, but it is possible that a significant portion of the purchase price in each transaction was in the form of vendor-take-back mortgage financing on favourable terms and conditions, which is typical of speculative raw land purchases. Conventional mortgage financing on raw land on good terms and conditions is difficult to obtain, and the loan-to-value ratio usually does not exceed 50%. Taupauff controlled both properties pursuant to the March 2012 conditional agreements, which included extended due diligence periods and were not scheduled to close until February 26, 2013, allowing the potential purchaser time to find a buyer willing to pay a higher price for the lands. Both the pending transactions and property 'flips' closed on the same day, and Tappauf's name never appeared on title.

Tappauf said "he thought he might eventually be able to turn the properties into an industrial subdivision," reportedly uninformed by his realtor that "the government was thinking of building a highway through his land."[16] These lands are not serviced; they are not zoned to permit urban development; and they form part of the planned West Region Bypass, adjacent to a railway corridor.[17] A sketch of the proposed interchange, which appears to have been created in November 2011, had been circulated by MHI to potentially affected property owners. In June 2013, three months after the two vendors signed agreements to sell their lands to Tappauf, they were notified by MHI "warning that the government might need more of their land for the interchange." That information was subsequently conveyed to Tappauf's attorney, and Tappauf "still could kill the deal and gotten back his deposit," but, instead, both transactions moved forward and closed on February 26, 2013. Buying land that is under the threat of expropriation is a highly unusual practice, especially if the prospective purchaser is a developer. As for a transaction motivated by speculation, buying land under the threat of expropriation only makes sense at a price below market value.

The two vendors that sold the combined 204 acres to Tappauf had previously sold some of their land holdings to MHI under the threat of expropriation. MHI purchased acreage at **$9,000 per acre in 2010** and at **$11,000 per acre in 2011**.[18] These prices are consistent with prices paid by the government for other properties around the same time.

Also, in **August 2009**, when economic conditions were less robust as a consequence of the 2008 global financial crisis, the Regina Airport Authority purchased **217.77 acres** at a unit rate of **$12,000 per acre**. This property, which abuts Regina Airport, is located within the city limits, and is zoned UH (Urban Holding).

On December 3, 2013, a recommendation from the Ministry of the Economy (Chair of the GTH) went to the GTH board recommending that the Government of Saskatchewan "acquire the east parcels [for $105,000 per acre] to support the development of the interchange to access the GTH with the surplus lands being sold to the GTH for further development." A follow-up recommendation to the GTH board on December 19, 2013 issued a revised recommendation stating that "GTH would acquire the lands at a slightly reduced price of $103,000 per acre **and** support development of the interchange."[19] A series of memos prepared by GTH offers some insight into the acquisition of the 204 acres.[20]

The February 12, 2013, 42-page appraisal was prepared for the exclusive use of *Royalty Developments Limited* (Pres: Anthony Marquart)[21] and lenders of their choosing, and they were listed as the only intended users of the appraisal report, which precluded the GTHA from relying on the report. The appraisal report has not been made public. In fact, the Saskatchewan Privacy Commissioner ordered all copies in the possession of the government destroyed or returned to the appraiser, as GTHA did not pay for the appraisal and because "the GTH was inappropriately provided a copy of the appraisal" without written authorization of the appraiser. In reaching this decision,[22] the Commissioner made note of the following restrictions placed in the appraiser's report:

> The intended use of the appraisal is for internal uses of the client and to assist with financing arrangements relating to the subject property. It is not reasonable for any other person other than the client, the lender of the client's choice, and [the appraisal firm] to rely upon this appraisal without first obtaining written authorization from all parties. **This report has been prepared on the assumption that no other person will rely on it for any other purpose and all liability to all such persons is denied.** [para. 15] [emphasis added]
>
> Except as it may be necessary to expedite the function of this appraisal as identified herein, it is not reasonable for any person other than the client, the lender of the client's choice, and [the appraisal firm] to rely upon this appraisal without first obtaining written authorization from all parties. [para. 16]
>
> Neither possession of this report nor a copy of it carries with it the right of publication. All copyright is reserved to the author and is considered confidential by the author. It shall not be disclosed, quoted from or referred to, it [sic] whole or in part, or published in any manner without the expressed written consent of the client and [the appraisal firm]. [para. 16]

The GTHA failed to heed the disclaimers and cautions prominently placed up front in the appraisal report—not buried or deliberately concealed in the body of the report. There is nothing ambiguous about the language that would cause confusion or misunderstanding. No satisfactory explanation has been provided to justify the government's reliance on a report clearly marked as to the intended users and the intended use. Even if the GTHA had been an intended user of the appraisal, other aspects of the appraisal should have raised concerns. As reported in the Provincial Auditor's 2016 Special Report:

> A copy of…[the February 12, 2013] appraisal [prepared on behalf of Royalty Development Ltd. (Pres: Anthony Marquart)] for the NW quarter of the East Parcels [116.86 acres], which assigned a land value of about $129,000 per acre,…used a different valuation approach [cash flow-subdivision development analysis] than the GTH requested [Direct Comparison Approach] [for its own appraisals].
>
> [The appraisal] was prepared in **February 2013** for a purpose other than selling the land. Given this different purpose, the appraisal used a different appraisal methodology [cash flow-subdivision development analysis] that used numerous assumptions. Changes to any one of the assumptions would impact the appraiser's opinion of land value. Also, it did not use the direct-comparison approach in the analysis…. [emphasis added]
>
> Considered only the NW quarter [116.86 acres] of the East Parcels. We found this difference important because the GTH's **October 2013** [commissioned circa May to August 2013] appraisal… had assigned significantly different land values for the two quarters comprising the East Parcels. [emphasis added]

The other approach to valuing the land, the Subdivision Development Method (SDM), is a highly unreliable method of valuation, and inappropriate for valuing raw land that is not serviced, is not physically ripe for development, and for which there is no immediate demand for end users (i.e., no presales to end users of serviced lots or built space) and for which no credit facility has been obtained. The SDM requires numerous inputs, all of which must be individually supported, and changes in any of the inputs can lead to different estimates of land value. The SDM can be an appropriate valuation model as a test of financial feasibility if development approvals can be obtained, infrastructure installed, credit facility arranged, and finished lots absorbed (absorption stage), all within a reasonable timeframe of, say, five years. In any event, SDM is rarely employed as a standalone valuation approach in estimating the market value of raw land.

Also, the appraisal relates only to the 116.86-acre parcel, which, relatively speaking, is more valuable per acre than the other (87.40-acre parcel) because of proximity to services.

While the government had the unauthorized appraisal in its possession, it never made overtures to the appraiser,

The Saskatchewan Privacy Commissioner ordered all copies in the possession of the government destroyed or returned to the appraiser.

nor did the government retain a qualified appraiser to conduct a review of the appraisal. In fact, the Senior Advisor representing the GTHA maintained "that he had deemed… [the] appraisal as irrelevant to the negotiations.[and] as a result he indicated that he did not formally review it." That statement is not consistent with comments appearing in the Privacy Commissioner's September 30, 2016 decision that "the GTH has recognized that a copy of the Appraisal was useful to them, however, it was not necessary," [and] "that this Appraisal only formed part of the information considered for one land transaction [116.86 acres]… [and that] they did not rely on this appraisal to a substantial extent." A March 3, 2014 memo prepared by GTHA discloses the following details about the purchase of the 204.26 acres and acknowledges relying on two appraisals, including the unauthorized one:

- A total of 204.26 acres (82.7 hectares) will be assembled. It is estimated that MHI will require about 80 acres for the West Regina Bypass.
- The purchase price in the Offer to Purchase was based on two appraisals and an actual land transaction that closed in February 2013.
- The first appraisal was completed in October 2013 using a direct comparison approach arriving at a market value of about $65,000 per acre for the North parcel [116.86 acres] and $51,000 for the Southern parcel [87.40 acres]. A second appraisal was completed in February 2013 using a cash flow-subdivision development analysis arriving at a market value of about $129,556 per acre for the North parcel [116.86 acres]. The purchase price for the land transaction in February 2013 was about $84,000 per acre.
- Based on the above information, the GTHA was approved to send a formal Offer to Purchase on December 23, 2013. The Offer to Purchase was accepted by the seller on December 24, 2013 with a March 3, 2014 closing date.
- The price the accepted offer was for $103,000 per acre (about $254,410 per hectare) for a total cost of about $21 million.

Pursuant to the 2012 edition of *CUSPAP*, an appraisal must disclose all particulars surrounding recent sales, listings (expired and current) and pending agreements of purchase and sale pertaining to the subject property:

> **7.24 An Agreement for Sale/Option/Listing**
> Must be analyzed and reported if any agreement for sale, option, lease… or listing of the subject property occurred within one year prior to the date of valuation, including any pending/current Contract of Purchase and Sale… in such information is available to the appraiser in the normal course of business.
>
> **7.25 Prior Sales**
> Must be analyzed and reported if any sale of the subject property occurred within three years prior to the effective date of the appraisal, if such information is available as at the date of valuation to the appraiser in the normal course of business.

There are only two possibilities as to these mandatory disclosures under *CUSPAP*. Either the February 12, 2013 appraisal report does not include the disclosures, which means that the report has not been prepared in compliance with *CUSPAP*, or that the disclosures are included in the appraisal report, and were ignored by the GTHA, as well as the Ministry of the Economy. Either way, property-specific information of this nature is critical as to its influence on the market value of the 116.86-acre parcel.

It was the Ministry of the Economy that provided the GTHA with an emailed copy of the unauthorized appraisal on December 20, 2013, and the email offers no explanation as to when and how the appraisal came into the possession of the Ministry of the Economy. However, a November 11, 2013 email circulated within the Ministry of the Economy[24] included the February 12, 2013 appraisal report as an attachment, and expressed concern over the appraisal methodology, but that the appraisal, which was of only the 116.86-acre parcel, could "make a case" in rationalizing paying more for the property than warranted.

Why the government disregarded an October 23, 2013 appraisal prepared on behalf of MHI, which estimated the value of the 204 acres at **$30,000 per acre** (87.40 acres) and **$35,000 per acre** (116.86 acres), has never been adequately explained. This October 23, 2013 appraisal makes full disclosure of the sales history of the subject property and the required analysis, as mandated by sections 7.24 and 7.25 of *CUSPAP*

The GTH Authority's own commissioned appraisal, effective September 26, 2013,[25] was more recent than the unauthorized report (February 26, 2013) in its possession. This 28-page appraisal, excluding appendices, based on the Direct Comparison Approach, reflects values of **$65,000 per acre** (116.87 acres) and **$51,000 per acre** (87.41 acres).[26]

In discussing the sales history of the two properties, as mandated by sections 7.24 and 7.25 of *CUSPAP*, the report states:

> Public records show that the subject property [116.87 acres] transferred on February 26, 2013 for $9,818,588 [**$84,020 per acre**] from 139 Land Corporation to 101225232 Saskatchewan Ltd.,[27] this sale has been utilized as Index #2. On **March 21, 2012,** there was a miscellaneous interest registered on title by 139 Land Corporation claiming an interest as purchaser under an accepted Offer to Purchase for **$55,000 per acre** confirmed with the purchaser. Written documentation was not provided.

Pursuant to the 2012 edition of *CUSPAP*, an appraisal must disclose all particulars surrounding recent sales, listings (expired and current) and pending agreements of purchase and sale pertaining to the subject property.

To our knowledge, the subject property is not currently listed for sale, nor to our knowledge are there any sale agreements or offers to purchase the subject property. However, we understand the subject property is currently owned by a development company that is active in the area. [emphasis added]

Public records show that the subject property [87.41 acres] transferred on February 26, 2013 for $6,264,954 [**$71,673 per acre**] from 139 Land Corporation to 101225232 Saskatchewan Ltd., this sale has been utilized as Index #3. On **March 21, 2012,** there was a miscellaneous interest registered on title by 139 Land Corporation claiming an interest as purchaser under an accepted Offer to Purchase for **$45,000 per acre** confirmed with the purchaser. Written documentation was not provided. On September 13, 2011, there was a non-arm's length transfer of the property between related parties.

> To our knowledge, the subject property is not currently listed for sale, nor to our knowledge are there any sale agreements or offers to purchase the subject property. However, we understand the subject property is currently owned by a development company that is active in the area. [emphasis added]

Whatever the GTHA's rationale for purchasing the 204 acres at the grossly inflated and unwarranted price of **$103,000 per acre**, it is apparent that the GTHA:

- Had no appraisal policies in place to support potential land acquisitions, and it lacked in-house appraisal expertise;
- Failed to act prudently on behalf of the taxpaying public, which ultimately were out millions of dollars; and
- Undermined MHI's intention to acquire the lands for highway purposes, a ministry with the statutory power to acquire the lands at market value in compliance with the *Expropriation Procedure Act*.

A governmental agency that lacks the expertise to review an appraisal report, whether commissioned directly or received indirectly through a third party, should retain a competent review appraiser. A third-party appraisal report should never be accepted or acted upon unless the governmental agency is expressly identified as an intended user, the intended use is consistent with the agency's objective, and allows for public disclosure. In the event of sustained financial losses stemming from reliance on an appraisal report as an unintended user, it is unlikely that a negligence claim against the appraiser would be successful.

NOTE: To access an extended version of this article as well as the footnotes/end notes that are referenced, please visit the AIC Online Library at *https://aicexchange.ca/*

PAR TONY SEVELKA, MAI, SREA, FRICS, AACI, P.APP, AI-GRS
WWW.INTVAL.COM
(519) 927-9132

Perspective

d'un évaluateur judiciaire :

Le gouvernement a surpayé un terrain en se fiant à une évaluation non autorisée

Une évaluation est conçue pour étayer un processus de prise de décision concernant une propriété évaluée. Un parti commandant une évaluation se fiera à celle-ci ou tentera d'inciter un autre parti à le faire. Même les parties qui utilisent souvent des évaluations n'ont habituellement pas les compétences requises pour comprendre quand et sous quelles conditions elles peuvent ou devraient se fier à un rapport d'évaluation. Une décision prise à la lumière d'un rapport d'évaluation qui ne jouit pas d'un titre légal peut entraîner des pertes financières et des conséquences non prévues, comme ce fût le cas lorsque le gouvernement de la Saskatchewan a négocié un accord en vue d'acheter plus de terrain pour le Global Transportation Hub (GTH), par l'entremise de la Global Transportation Hub Authority (GTHA). Une séquence d'événements (et de conduites douteuses), débutant en novembre 2011 et culminant avec la décision de la GTHA d'acquérir 204 acres en décembre 2013 à un prix exagérément gonflé[1], tout en se fiant à un rapport d'évaluation non autorisé « reposant sur une analyse du flux de trésorerie pour un développement subdivisé » afin d'évaluer un terrain vague pour utilisation agricole.

Un rapport d'évaluation préparé par un membre de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ou par l'Appraisal Institute (É.-U.) doit contenir une « certification obligatoire », incluant une déclaration à cet effet :

> « Je certifie qu'*autant que je sache*, mes analyses, opinions et conclusions ont été élaborées et le présent rapport a été rédigé conformément aux NUPPEC. » [emphase ajoutée]

Cette déclaration est une affirmation sans preuve de conformité aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* ou aux *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP)*. Une agence publique ne devrait accepter aucune évaluation comme valeur nominale sans qu'elle soit bien examinée. Une agence publique sans évaluateurs qualifiés devrait retenir les services d'un évaluateur-examinateur, qui a l'obligation de mener l'examen de manière indépendante et objective, en regardant l'évaluation, **pas** l'évaluateur. Il faut lire un rapport d'évaluation en entier et examiner toutes ses annexes.

Selon l'ICE, en décrivant *Ce que font les évaluateurs*, le public peut s'attendre à ce que ses membres fournissent « des évaluations impartiales et fiables » qui « certifient la valeur réelle d'une propriété » et se fier à celles-ci pour prendre « des décisions judicieuses en matière d'immobilier ».[2] Une évaluation déficiente ou peu fiable mine la crédibilité des évaluateurs professionnels aux yeux du public et une agence gouvernementale exposée à un tel rapport devrait directement rejeter l'évaluation. Si l'évaluation fautive a été faite par une personne détenant une désignation d'évaluateur, une plainte devrait être déposée auprès de l'organisation qui l'emploie.

Si l'on a pris des actions en fonction d'une évaluation déficiente ou peu fiable qui ont causé des pertes financières, il est utile de faire appel à un évaluateur-examinateur compétent (de préférence sous la direction d'un avocat) et, en même temps, d'obtenir des avis juridiques quant à savoir s'il est approprié de réclamer des dommages-intérêts pour négligence. Les éléments requis permettant d'obtenir gain de cause dans une réclamation pour négligence, tel qu'indiqué dans *Queen c. Cognos Inc.*,[3] sont les suivants :

1. Il doit y avoir une obligation de diligence fondée sur un « lien spécial » entre l'auteur et le destinataire de la déclaration;
2. La déclaration en question doit être fausse, inexacte ou trompeuse;
3. L'auteur doit avoir agi d'une manière négligente;
4. Le destinataire doit s'être fié d'une manière raisonnable à la déclaration inexacte faite par négligence; et
5. Le fait que le destinataire se soit fié à la déclaration doit lui être préjudiciable en ce sens qu'il doit avoir subi un préjudice.

Ces cinq éléments doivent être prouvés par le requérant. Il n'est pas rare que des évaluateurs raisonnables ne s'entendent pas sur la valeur. Les évaluateurs peuvent aussi commettre une erreur de jugement qui n'atteint pas le niveau de la négligence.[4] Si une opinion de la valeur ne repose pas sur des arguments raisonnables ou logiques, en contexte d'utilisation prévue, ou si un rapport d'évaluation est semé d'erreurs de commission ou d'omission liées à l'intégralité, à l'exactitude, au bien-fondé et à la pertinence, tel que supporté par l'examen exhaustif du rapport d'évaluation, un requérant aura probablement gain de cause dans sa réclamation pour négligence.[5] Un évaluateur-examinateur agissant comme témoin expert a le devoir primordial d'aider le tribunal, sans défendre la position du client.[6] Un document comme les *NUPPEC* entrera vraisemblablement dans l'analyse juridique du tribunal.[7]

Un utilisateur non prévu (non autorisé) avait une réclamation pour négligence contre un évaluateur remercié,[8] mais le juge a déclaré que, si la question de négligence avait été abordée, il aurait conclu que « l'évaluateur avait été négligent », citant les *NUPPEC* pour appuyer son analyse juridique. Malgré la déclaration explicite dans l'évaluation à l'effet que « les analyses, opinions et conclusions ont été élaborées conformément aux *NUPPEC* », l'évaluateur avait une obligation d'inclure dans son rapport :

> L'impact du règlement sur les plaines inondables sur la valeur, que l'évaluateur a négligé d'analyser… [et] par conséquent, a surestimé la valeur marchande du bien immobilier de 622 000 $. [para 45 et 46]

L'utilisation prévue de l'évaluation était d'aider le prêteur à décider si le bien immobilier offrait assez de garanties pour un prêt hypothécaire. L'évaluateur savait que le terrain se trouvait dans une plaine inondable et son rapport n'en faisait aucune mention. L'utilisation optimale est une exigence fondamentale de toutes les évaluations, dont les contrôles de l'utilisation des terres sont une considération clé, et sur laquelle repose toute estimation de la valeur marchande. Le terrain consiste en 11 lots qui ne peuvent être développés pour l'utilisation prévue « comme développement de type commercial », à cause des restrictions de construction onéreuses contenues dans le règlement sur les plaines inondables.

Un organisme public faisant l'acquisition d'un terrain avec des fonds publics au nom des contribuables a le devoir de mener ses affaires de façon prudente et transparente et de payer la juste valeur marchande. Dans un marché très controversé impliquant l'achat d'un terrain par le gouvernement de la Saskatchewan relativement au développement du GTH, on a payé **103 000 $ l'acre** pour 204 acres, en décembre 2013. Le gouvernement a justifié l'acquisition en s'appuyant sur une évaluation non autorisée de février 2013, soumise par le **vendeur**, qui « indiquait que le terrain valait 125 000 $ [l'acre] ».

En **juin 2012**, les évaluations commandées par le ministère des Services gouvernementaux (contrat d'évaluation redirigé à la GTHA) estimaient la valeur de ces mêmes 204 acres à 3,46 millions $, en se basant sur **20 000 $ l'acre** (116,86 acres) et **15 000 $ l'acre** (87,40 acres). On commandait également l'évaluation d'une parcelle de 41,15 acres, qui était évaluée à **15 000 $ l'acre**, et, en **novembre 2012,** la GTHA concluait une entente avec le propriétaire pour acquérir le bien immobilier, au prix de **30 000 $ l'acre**.

Considérant que cette propriété était en vente sur le marché libre depuis plus de trois ans et demi et que l'évaluation de juin 2012 donnait 15 000 $ l'acre, on peut raisonnablement conclure que le prix de 30 000 $ l'acre négocié par la GTHA en novembre 2012, environ deux fois la valeur marchande de la propriété, était fortement influencé par l'autoroute et les projets publics du GTH (c.-à.d. le « stratagème »). La propriété est zonée « AIU (avoir immobilier urbain ».

L'acquisition de 204 acres par la GTHA en décembre 2013, à 103 000 $ l'acre, est trois fois plus élevée que les 30 000 à 35 000 $ l'acre estimés dans une évaluation réalisée en octobre 2013[9] pour le compte du gouvernement de la Saskatchewan (ministère des Autoroutes)[10], alors que « l'utilisation prévue de l'évaluation… pour aider à faire l'acquisition du terrain pour une chaussée proposée ». L'évaluation des 204 acres préparée pour le ministère des Autoroutes (MA) donne des valeurs de 30 000 $ l'acre (87,40 acres) et de 35 000 $ l'acre (116,86 acres) et les estimations de la valeur reposent sur des ventes comparables, en employant la méthode de comparaison directe.

Ces 204 acres étaient menacés d'expropriation, mais le rapport d'évaluation n'évoque pas l'*Expropriation Procedure Act* de la Saskatchewan : une législation faisant en sorte que l'autorité expropriante n'ait pas à payer pour toute augmentation de la valeur du terrain occasionnée par les travaux publics (c.-à.d. le « stratagème ») et qui n'est pas liée aux variations générales des prix dans le marché immobilier correspondant. Il peut être difficile pour un évaluateur de discerner les augmentations de prix découlant des ventes de terrains survenues suite à l'annonce ou au début imminent d'un projet public majeur.

> « Un propriétaire dont le terrain est menacé d'expropriation devrait rechercher l'avis juridique d'un avocat spécialisé en la matière et retenir les services d'un évaluateur qui comprend le statut pertinent d'expropriation et qui possède la compétence et l'expertise néces expertise nécessaires pour remplir le contrat de service.

Un propriétaire dont le terrain est menacé d'expropriation devrait rechercher l'avis juridique d'un avocat spécialisé en la matière et retenir les services d'un évaluateur qui comprend le statut pertinent d'expropriation et qui possède la compétence et l'expertise nécessaires pour remplir le contrat de service. Un évaluateur d'expropriation travaille souvent sous la direction de conseillers juridiques. Une évaluation préparée pour le compte d'une autorité expropriante doit également répondre aux mêmes normes de compétence attendues et le rapport d'évaluation devrait être examiné par un évaluateur-examinateur d'expérience au nom du propriétaire du bien immobilier.

L'acquisition de terrains privés pour un projet public, comme une autoroute majeure ou le GTH, peut grandement influencer les prix immobiliers, en fonction du segment du marché immobilier touché par le projet. Le propriétaire du bien immobilier qui a vendu au ministère des Autoroutes et de l'Infrastructure (MAI) certains de ses terrains menacés d'expropriation à deux occasions (une fois après médiation et une fois après négociation), des années plus tard, après que les prix des terrains avaient augmenté, a poursuivi le gouvernement pour obtenir plus d'argent.[11]

Le dédommagement payable sous l'*Expropriation Procedure Act* doit ignorer toute augmentation ou diminution de la valeur découlant ou ayant un lien de causalité avec l'expropriation. Au moment où le MA songeait à acquérir les 204 acres, le GTH proposé était-il lié à l'expansion projetée de l'autoroute ? En d'autres mots, le GTH fait-il partie du « stratagème » global ? Tel que noté dans le Rapport spécial du vérificateur (juin 2016), le ministère des Services gouvernementaux et le MA devaient acquérir les 204 acres (parcelles Est) et 41 acres supplémentaires (parcelle Sud).

La *Global Transportation Hub Authority Act*, qui n'a vu le jour qu'en août 2013, n'avait pas le pouvoir législatif d'expropriation dont jouissait le MAI. Alors, pourquoi la GTHA a-t-elle interféré ou concurrencé avec le MAI pour l'acquisition proposée des 204 acres, s'exposant aux caprices du marché et payant un prix exorbitant pour les terrains, dont la valeur était en réalité surtout créée par le « stratagème » lui-même ? Tout le monde savait que le MAI finirait par acquérir ces terrains pour l'autoroute contemplée.[12]

L'évaluation préparée pour le compte du MAI divulgue clairement que les valeurs estimées de **30 000 $ l'acre** et de **35 000 $ l'acre** sont « présumées » plutôt que « telles quelles ». On peut supposer que sans ces hypothèses, la valeur des 204 acres à la date réelle de l'évaluation (23 octobre 2013)[13], aurait été inférieure à ces montants. Il est également clair que toutes les transactions survenues après l'annonce publique du MAI, le 9 mars 2009, concernant ses plans d'autoroute pour faciliter le projet du GTH ont fait grimper les prix des terrains.

La *GTH Authority Act* n'a été édictée que le 6 août 2013.[14] En date de mars 2016, le GTH incluait 1871 acres, dont 732 acres appartiennent à des entreprises sises dans le GTH, 346 acres servent aux infrastructures communes et 114 acres sont réservés à l'usage du MAI. À part les 245 acres, incluant l'acquisition controversée des 204 acres par la GTHA, le MAI a acheté les terrains pour le GTH.

La *GTH Act* stipule que « si le prix d'achat ou le prix de vente de propriétés dans une transaction conclue par l'autorité dépasse le montant fixé par le lieutenant-gouverneur en conseil [5 millions $] », l'autorité doit obtenir l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil.

Ces mêmes 204 acres avaient déjà été achetés par Tappauf quand, au début 2012, il a vu une parcelle de terrain de 87 acres à vendre (inscrite en août 2011) jouxtant le GTH, le parc industriel détenu par le gouvernement provincial. Tappauf a payé le prix demandé de 45 000 $ l'acre. Par l'entremise de ses courtiers en immeubles, Tappauf a par la suite contacté le propriétaire des 117 acres adjacents, conclu un marché de 55 000 $ l'acre et, en mars 2012, il avait les deux propriétés sous contrat.[15] Les négociations pour les 117 acres ont commencé, en février 2012, à 15 000 $ l'acre, puis à 25 000 $, 30 000 $, 45 000 $ et, enfin, à 55 000 $ l'acre.

En combinaison, Tappauf a payé le prix moyen de 50 735 $ l'acre pour les 204 acres. On ne connaît pas la structure des transactions, mais il est possible qu'une partie importante du prix d'achat dans chaque transaction soit sous forme de financement hypothécaire accordé par le vendeur selon des modalités favorables, ce qui est typique des achats hypothétiques de terrains vagues. Le financement hypothécaire conventionnel de terrains vagues avec de bonnes modalités est difficile à obtenir, alors que le ratio prêt/valeur ne dépasse pas habituellement 50 %. Tappauf contrôlait les deux propriétés en vertu des ententes conditionnelles de mars 2012, qui incluaient des périodes prolongées de diligence raisonnable et qui ne devaient clôturer que le 26 février 2013, donnant le temps à l'acquéreur potentiel de trouver un acheteur qui accepterait de payer les terrains à un prix plus élevé. Les transactions en cours de négociation et les « échanges » de propriétés se sont conclus le même jour et le nom de Tappauf n'a jamais figuré sur le titre.

Tappauf a dit qu'« il pensait pouvoir éventuellement transformer les propriétés en subdivision industrielle », apparemment non informé par son courtier en immeubles que « le gouvernement pensait construire une autoroute à travers ses terrains ».[16] Ces terrains ne sont pas desservis, leur zonage ne permet pas le développement urbain et ils forment une partie de la voie de contournement West Region Bypass planifiée, adjacente à un corridor ferroviaire.[17] Le MAI a fait circuler parmi les propriétaires des biens immobiliers

> « Acheter un terrain qui est sous menace d'expropriation est une pratique très inhabituelle, surtout si l'acheteur éventuel est un promoteur.

> Le commissaire à la protection de la vie privée de la Saskatchewan a ordonné que tous les exemplaires en possession du gouvernement soient détruits ou retournés à l'évaluateur.

potentiellement touchés un croquis de l'échangeur routier, qui semble avoir été créé en novembre 2011. En juin 2013, trois mois après que les deux vendeurs aient signé des ententes pour vendre leurs terrains à Tappauf, le MAI les a contactés pour les « prévenir que le gouvernement pourrait requérir plus de leurs terrains pour l'échangeur ». L'avocat de Tappauf a par la suite reçu cette information et Tappauf « pouvait encore annuler le marché et récupérer son dépôt », mais, au lieu de cela, les deux transactions ont eu lieu et clôturé le 26 février 2013. Acheter un terrain qui est sous menace d'expropriation est une pratique très inhabituelle, surtout si l'acheteur éventuel est un promoteur. Quant à une transaction motivée par la spéculation, l'achat d'un terrain qui risque d'être exproprié n'a de sens que si son prix est inférieur à la valeur du marché.

Les deux vendeurs qui ont vendu les 204 acres combinés à Tappauf avaient déjà vendu au MAI certains de leurs avoirs immobiliers sous menace d'expropriation. Le MAI a acheté une superficie à **9 000 $ l'acre en 2010** et à **11 000 $ l'acre en 2011**.[18] Ces prix reflètent les prix payés par le gouvernement pour d'autres biens immobiliers durant la même période.

Aussi, en **août 2009,** quand les conditions économiques étaient moins robustes suite à la crise financière mondiale de 2008, la Regina Airport Authority a fait l'acquisition de **217,77 acres**, au taux unitaire de **12 000 $ l'acre**. Attenante à l'Aéroport de Régina, cette propriété est située dans les limites de la ville et zonée AIU (avoir immobilier urbain).

Le 3 décembre 2013, une recommandation du ministère de l'Économie (président du GTH) parvenait au conseil du GTH, recommandant que le gouvernement de la Saskatchewan « fasse l'acquisition des parcelles Est [à 105 000 $ l'acre] pour soutenir la construction de l'échangeur donnant accès au GTH et vende les terrains restants au GTH pour d'autres développements ». Le 19 décembre 2013, le conseil du GTH recevait du ministère une recommandation révisée, à l'effet que « le GTH achèterait les terrains au prix légèrement réduit de 103 000 $ l'acre et soutiendrait la construction de l'échangeur ».[19] Une série de notes de service rédigées par le GTH donne un aperçu de l'acquisition des 204 acres.[20]

Le rapport d'évaluation du 12 février 2013, comptant 42 pages, avait été préparé pour l'usage exclusif de *Royalty Developments Limited* (président, Anthony Marquart)[21] et des prêteurs de leur choix, alors qu'ils étaient inscrits comme les seuls utilisateurs prévus du rapport, qui empêchait la GTHA de se fier à celui-ci. Le rapport d'évaluation n'a pas été rendu public. En fait, le commissaire à la protection de la vie privée de la Saskatchewan a ordonné que tous les exemplaires en possession du gouvernement soient détruits ou retournés à l'évaluateur, parce que la GTHA n'a pas payé pour l'évaluation et que « le GTH a reçu un exemplaire du rapport d'évaluation de manière inappropriée », sans l'autorisation écrite de l'évaluateur. En prenant sa décision,[22] le commissaire a noté les restrictions suivantes indiquées dans le rapport de l'évaluateur :

> L'utilisation prévue de l'évaluation est pour les fins internes du client et pour assister les mécanismes de financement lié à la propriété en question. Il n'est pas raisonnable pour toute autre personne autre que le client, le prêteur de son choix et [la firme d'évaluation] de se fier à cette évaluation sans d'abord en obtenir l'autorisation écrite de toutes les parties. **Ce rapport a été basé sur l'hypothèse qu'aucune autre personne ne se fiera à lui pour tout autre but et toute responsabilité face à une telle personne est rejetée.** [para 15] [emphase ajoutée]
>
> Sauf si cela est nécessaire pour faciliter la fonction de cette évaluation, telle qu'indiquée dans les présentes, il n'est pas raisonnable pour toute autre personne autre que le client, le prêteur de son choix et [la firme d'évaluation] de se fier à cette évaluation sans d'abord en obtenir l'autorisation écrite de toutes les parties. [para 16]
>
> La possession ou un exemplaire de ce rapport ne donnent aucunement le droit de le publier. Tous les droits d'auteur sont réservés à l'auteur et sont réputés confidentiels par celui-ci. Le rapport ne doit pas être dévoilé, cité ou référencé, en tout ou en partie, ou publié d'une quelconque façon sans le consentement écrit du client et de [la firme d'évaluation]. [para 16]

La GTHA n'a pas tenu compte des limitations de responsabilité et des mises en garde bien indiquées au début du rapport d'évaluation – non enfouies ou délibérément dissimulées dans le corps du rapport. Le langage employé ne contient aucune ambiguïté pouvant causer de la confusion ou de l'incompréhension. Aucune explication satisfaisante n'a été fournie pour justifier la foi du gouvernement dans un rapport identifiant clairement les utilisateurs prévus et l'utilisation prévue. Même si la GTHA avait été un utilisateur prévu du rapport, d'autres aspects de l'évaluation auraient dû soulever des préoccupations. Tel qu'indiquait le vérificateur provincial dans son Rapport spécial en 2016 :

> Une copie de l'évaluation… [le 12 février 2013] [préparée pour le compte de Royalty Development Ltd. (président Anthony Marquart)] pour la section NO des parcelles Est [116,86 acres], qui attribuait une valeur foncière d'environ 129 000 $ l'acre, …employait une méthode d'évaluation différente [analyse du flux de trésorerie pour un développement subdivisé] de celle que le GTH a demandée [méthode de comparaison directe] [pour ses propres évaluations].
>
> [L'évaluation] a été effectué en **février 2013** pour un but autre que

la vente du terrain. Étant donné ce but différent, l'évaluation a utilisé une autre méthodologie d'évaluation [analyse du flux de trésorerie pour un développement subdivisé] qui faisait appel à plusieurs hypothèses. Des changements à l'une ou l'autre de ces hypothèses auraient un impact sur l'opinion de l'évaluateur concernant la valeur foncière. De plus, l'évaluation n'a pas employé la méthode de comparaison directe dans l'analyse… [c'est nous qui soulignons]

Considéré seulement la section NO [116,86 acres] des parcelles Est. Nous avons trouvé cette différence importante parce que l'évaluation du GTH en **octobre 2013** [commandée entre mai et août 2013]… avait attribué des valeurs foncières très différentes aux deux sections formant les parcelles Est. [c'est nous qui soulignons]

L'autre méthode d'évaluation des terrains, la méthode de développement de subdivision (MDS), est très peu fiable et inappropriée pour évaluer des terrains vagues qui ne sont pas desservis, qui ne sont pas prêts à être développés, pour lesquels il n'y a pas de demande immédiate pour des utilisateurs finaux (c.-à-d. pas de préventes aux utilisateurs finaux de lots desservis ou d'espaces aménagés) et aucune facilité de crédit n'a été obtenue. La MDS requiert beaucoup d'intrants, dont chacun doit être individuellement supporté, et des changements à tout intrant peuvent entraîner différentes estimations de valeur foncière. La MDS peut être un modèle d'évaluation approprié pour tester la faisabilité financière, si les approbations de développement peuvent être reçues, l'infrastructure installée, la facilité de crédit obtenue et les lots finis absorbés (stade d'absorption), tout cela dans un échéancier raisonnable, disons, de cinq ans. Quoi qu'il en soit, on emploie rarement la MDS comme méthode d'évaluation autonome pour estimer la valeur marchande de terrains vagues.

En outre, l'évaluation vise seulement la parcelle de 116,86 acres, qui, par comparaison, est d'une plus grande valeur l'acre que l'autre parcelle (87,40 acres), grâce à la proximité des services.

Alors que le gouvernement avait l'évaluation autorisée en main, il n'a jamais fait de propositions à l'évaluateur et n'a jamais retenu les services d'un évaluateur qualifié pour examiner l'évaluation. En réalité, le conseiller en chef représentant la GTHA a maintenu « qu'il considérait… [l'] évaluation non pertinente aux négociations. [et] par conséquent, il a indiqué qu'il ne l'avait pas formellement examinée. »[23] Cette déclaration n'est pas conforme aux remarques apparaissant dans la décision du commissaire à la protection de la vie privée, le 30 septembre 2016, à l'effet que « le GTH a reconnu qu'une copie de l'évaluation leur a été utile, quoiqu'elle n'était pas nécessaire », [et] « que cette évaluation n'était qu'une partie de l'information prise en considération pour une transaction foncière [116,86 acres] … [et qu'] ils ne se sont pas fiés à cette évaluation de façon substantielle. » Une note de service, rédigée le 3 mars 2014 par la GTHA, divulgue les détails suivants sur l'achat de 204,26 acres et reconnaît s'être fiée à deux évaluations, dont celle non autorisée :

- En tout, 204,26 acres (82,7 hectares) seront assemblés. On estime que le MAI aura besoin d'environ 80 acres pour la voie de contournement West Regina Bypass.
- Le prix d'achat dans l'offre d'achat reposait sur deux évaluations et sur une transaction foncière réelle conclue en février 2013.
- La première évaluation a été effectuée en octobre 2013, employant la méthode de comparaison directe et donnant une valeur marchande d'environ 65 000 $ l'acre pour la parcelle Nord [116,86 acres] et 51 000 $ l'acre pour la parcelle Sud [87,40 acres]. Une seconde évaluation a été réalisée en février 2013, avec l'analyse du flux de trésorerie pour un développement subdivisé donnant une valeur marchande d'environ 129 556 $ l'acre pour la parcelle Nord [116,86 acres]. Le prix d'achat pour la transaction foncière de février 2013 était d'environ 84 000 $ l'acre.
- Selon l'information ci-dessus, la GTHA a été autorisée à envoyer une offre d'achat officielle le 23 décembre 2013. Le vendeur a accepté l'offre d'achat le 24 décembre 2013, avec la date de clôture du 3 mars 2014.
- Le prix de l'offre acceptée était de 103 000 $ l'acre (environ 254 410 $ l'hectare), pour un coût totalisant environ 21 millions $.

En vertu de l'édition 2012 des *NUPPEC*, une évaluation doit divulguer tous les détails entourant les ventes récentes, les inscriptions (expirées et courantes) et les conventions d'achat et de vente en instance relativement à la propriété en question :

7.24 Convention de vente, d'option et d'inscription

Doit être analysée et déclarée s'il y a convention de vente, d'option, ou de location, s'il y a lieu, ou que la propriété sujette a été inscrite dans l'année précédant la date de l'évaluation, y compris toute convention en suspens/actuelle de vente, d'achat ou de location, si ladite information est disponible à l'évaluateur dans le cours de ses activités.

7.25 Ventes antérieures

Les ventes antérieures du bien immobilier doivent être analysées et incluses dans le rapport si elles se sont réalisées dans les trois années précédant la date de l'évaluation, si l'information est disponible à l'évaluateur dans le cours normal de son travail, à la date de l'évaluation.

Il n'y a que deux possibilités quant à ces divulgations obligatoires dans les *NUPPEC*. Soit que le rapport d'évaluation du 12 février 2013 n'inclut pas les divulgations, ce qui signifie que le rapport n'a pas été rédigé conformément aux *NUPPEC*, soit que les divulgations sont incluses dans le rapport d'évaluation et elles ont été ignorées tant par la GTHA que par le ministère de l'Économie. Dans les deux cas, l'information de cette nature sur la propriété est critique quant à son influence sur la valeur marchande de la parcelle de 116,86 acres.

> En vertu de l'édition 2012 des *NUPPEC*, une évaluation doit divulguer tous les détails entourant les ventes récentes, les inscriptions (expirées et courantes) et les conventions d'achat et de vente en instance relativement à la propriété en question.

C'est le ministère de l'Économie qui a envoyé par courriel un exemplaire de l'évaluation non autorisée à la GTHA, le 20 décembre 2013, alors que le message du courriel n'explique pas quand et comment l'évaluation est entrée en sa possession. Cependant, un courriel circulant le 11 novembre 2013 au sein du ministère de l'Économie[24] avait en pièce jointe le rapport d'évaluation du 12 février 2013 et exprimait des préoccupations sur la méthode d'évaluation, mais que cette dernière, qui visait seulement la parcelle de 116,86 acres, pourrait « établir le bien-fondé » de payer plus que nécessaire pour le terrain.

La raison pour laquelle le gouvernement a ignoré l'évaluation du 23 octobre 2013 faite pour le compte du MAI, qui estimait la valeur des 204 acres à **30 000 $ l'acre** (87,40 acres) et **35 000 $ l'acre** (116,86 acres), n'a jamais été expliquée adéquatement. Cette évaluation du 23 octobre 2013 divulgue entièrement l'historique des ventes de la propriété en question et l'analyse requise, tel que prescrit par les articles 7.24 et 7.25 des *NUPPEC*.

L'évaluation commandée par la GTHA, en vigueur le 26 septembre 2013,[25] était plus récente que le rapport non autorisé (26 février 2013) qu'elle avait en main. Cette évaluation de 28 pages (excluant les annexes), reposant sur la méthode de comparaison directe, donne des valeurs de **65 000 $ l'acre** (116,87 acres) et **51 000 $ l'acre** (87,41 acres).[26]

Concernant l'historique des ventes des deux biens immobiliers, tel que prescrit par les articles 7.24 et 7.25 des *NUPPEC*, le rapport déclare :

> Les dossiers publics montrent que la propriété en question [116,87 acres] a été transférée le 26 février 2013, au prix de 9 818 588 $ [**84 020 $ l'acre**], de 139 Land Corporation à 101225232 Saskatchewan Ltd.,[27] cette vente ayant été utilisée comme Index #2. Le **21 mars 2012**, un intérêt divers a été inscrit sur le titre par 139 Land Corporation, déclarant un intérêt comme acheteur dans une offre d'achat acceptée de **55 000 $ l'acre**, confirmée auprès de l'acheteur. La documentation écrite n'a pas été fournie. À notre connaissance, la propriété en question n'est pas présentement inscrite pour la vente et nous ne savons pas non plus s'il y a des conventions de vente ou des offres d'achat pour la propriété en question. Toutefois, on nous dit que la propriété en question appartient actuellement à une société immobilière active dans la région. [emphase ajoutée]
>
> Les dossiers publics montrent que la propriété en question [87,41 acres] a été transférée le 26 février 2013, au prix de 6 264 954 $ [**71 673 $ l'acre**], de 139 Land Corporation à 101225232 Saskatchewan Ltd., cette vente ayant été utilisée comme Index #3. Le **21 mars 2012**, un intérêt divers a été inscrit sur le titre par 139 Land Corporation, déclarant un intérêt comme acheteur dans une offre d'achat acceptée de **45 000 $ l'acre**, confirmée auprès de l'acheteur. La documentation écrite n'a pas été fournie. Le 13 septembre 2011, un transfert de propriété a eu lieu entre personnes ayant un lien de dépendance. À notre connaissance, la propriété en question n'est pas présentement inscrite pour la vente et nous ne savons pas non plus s'il y a des conventions de vente ou des offres d'achat pour la propriété en question. Toutefois, on nous dit que la propriété en question appartient actuellement à une société immobilière active dans la région. [emphase ajoutée]

Quelles que soient les raisons de la GTHA d'acquérir 204 acres au prix exagérément gonflé et non justifié de **103 000 $ l'acre**, il est manifeste que la GTHA :

- N'appliquait pas de stratégies en matière d'évaluation pour supporter l'acquisition potentielle de terrains et ne possédait aucune expertise interne dans le domaine;
- N'a pas agi de manière prudente au nom des payeurs de taxes, qui ont en bout de ligne perdu des millions de dollars; et
- A miné l'intention du MAI d'acquérir des terrains pour construire l'autoroute, un ministère ayant le pouvoir statutaire d'acquérir des terrains aux prix du marché, conformément à l'*Expropriation Procedure Act*.

Une agence gouvernementale qui n'a pas l'expertise requise pour examiner un rapport d'évaluation, qu'il soit commandé directement ou reçu indirectement par l'entremise d'un tiers, devrait faire appel à un évaluateur-examinateur compétent. Le rapport d'évaluation d'un tiers ne devrait jamais être accepté ou utilisé, à moins que l'agence gouvernementale ne soit expressément identifiée comme utilisateur prévu, que l'utilisation prévue ne soit conforme aux objectifs de l'agence et que la divulgation publique ne soit permise. En cas de pertes financières subies suite à la foi dans un rapport d'évaluation en tant qu'utilisateur non prévu, il est improbable qu'une réclamation pour cause de négligence contre l'évaluateur ait gain de cause.

REMARQUE : Pour accéder à une version complète de cet article, incluant les notes en bas de page/notes en fin de texte qui sont référencées, visitez la Bibliothèque en ligne de l'ICE, à *https://aicexchange.ca/*

Competency and the appraiser

BY KIM MABER, B.COMM, AACI, P. APP
Chair, Investigating Sub-Committee

The concept of 'competency' is becoming commonplace across numerous industries and professions. Viewed on a spectrum, a greater (or lesser) level of competence results in higher (or lower) quality of outcomes and results. Competency results from the combination of three specific elements: knowledge, skills and experience.

Consider the example of becoming a fully competent chef: one must understand the steps and processes associated with crafting a meal (knowledge), be able to combine ingredients and complete the tasks required (skills), and have already prepared several meals in the past (experience). It would be anticipated that, over time, a novice (less competent) chef could acquire the knowledge, skills and experience to become an expert (more competent) chef.

In a similar manner, the level of competence of an appraiser denotes the type of work in which he or she can engage and requires understanding the limits and constraints associated with his or her scope of practice. Toward providing a clear demarcation of competence within the Canadian appraisal industry, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has identified required levels of (and limits to) competence through the CRA and AACI designations, including the option for AACI-designated appraisers (AACIs) to review and co-sign appraisal reports on behalf of CRA-designated appraisers (CRAs) for more complicated assignments beyond the CRA scope of practice. Historically, failing to fully appreciate one's own level of competence (and associated limits and constraints on scope of practice) has landed both CRAs and AACIs in trouble with professional practice complaints.

Under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2018*, competence is defined as "having sufficient knowledge, skill and experience required to perform a specific assignment." While most appraisers are adept at assessing their competence in a general sense, difficulty arises when appraisers undertake assignments where they believe they have sufficient competence, but actually do not. This could also extend to not partnering with a more competent appraiser and/or engaging in an assignment beyond the scope of the CRA or AACI designation. The following are examples of actual cases that have been reviewed by the AIC Investigating Sub-committee.

One example of a common error that results in a professional practice complaint is when a CRA takes on appraising a residential property located on a parcel of land that is zoned for a commercial, institutional, or industrial use. A CRA may be able to appraise the property where the zoning permits *only* a residential use. If the zoning permits only a residential use as an ancillary use to a commercial use, then the highest and best use as a residence becomes questionable. Furthermore, if the residence is in an area of transition, with surrounding uses being commercial in nature, the question of highest and best use must also be further examined. Is the land 'as vacant' as a commercial use more valuable than the improved property with the house?

Related examples include a commercially zoned property with a single-family dwelling and a commercial garage, or a property with main floor commercial use and second floor residence. From a zoning perspective, the residence is a secondary use, with the commercial use being primary. As such, an assumption cannot be made to appraise the property with a residential highest and best use. In non-urban settings, a farm property with

a residential home on-site requires determining if the residence is a primary or auxiliary use. Likewise, when valuing an income-producing property that presents large family dwelling, such as a care home, purpose-built daycare, or bed and breakfast home, the highest and best use of this type of property cannot be assumed to be a single-family dwelling. These are all additional examples where a CRA is expected to have an AACI review and co-sign his or her appraisal report.

It is also common for lenders to place pressure on CRAs (rather than AACIs) to complete a residential appraisal of complicated properties to reduce their costs and provide quicker turnaround. The lender will often request that a CRA include a hypothetical condition and extraordinary assumption that the residential use is permitted. In this instance, a key consideration is whether or not this assumption is actually possible or probable; if not, it cannot represent the actual highest and best use. As a result, it is important that an appraiser thoroughly checks the zoning of a property, understands the allowable use(s) and characteristics of the neighborhood, and establishes a reliable and probable highest and best use of the property at the time of the assignment. By understanding these factors, appraisers can assess if they are sufficiently competent to complete the assignments or if the reports need to be reviewed and co-signed by an AACI.

Another type of complicated assignment are four-plex buildings and condominiums. When there are multiple four-plex buildings associated with a single property, a CRA may be able to appraise a single four-plex building based on the extraordinary assumption (hypothetical condition) that it had been subdivided from the larger parcel at the effective date, but should be very clear that the final hypothetical current market value estimate for the single four-plex should not be multiplied by the number of buildings on the property to arrive at a value estimate for the whole project. Similarly, it is inappropriate to appraise a single unit in a condominium and imply that value can be multiplied by the total number of units to arrive at a total value estimate for the entire condominium.

Zoning considerations are also a complicated component. For example, a CRA may be asked to appraise a vacant, residentially-zoned (single-family dwelling) site on the corner of two major thoroughfares. Given the size of this parcel and the prominent corner location, it is important to carefully consider the highest and best use of the site, which may instead be for development with a small apartment project, several homes, a small commercial development or a mixed-use building. If the most likely purchaser of the property might apply for re-zoning to permit a use other than a single-family dwelling, review and co-signing by an AACI may be required.

While these examples apply to CRAs, there are also complicated assignments that may be beyond the competence of an AACI and suggest partnering with a more senior (more competent) AACI. One example is where an AACI was asked to appraise an industrial distribution property, which had been improved with a distribution building on a large parcel of land. The AACI determined there was excess land and made an assumption that subdividing the excess land from the parcel was the highest and best use. The AACI did not investigate whether or not the property could legally be subdivided and how that would affect the existing property once the land was subdivided. After the subdivision, there was no room to allow for a tractor-trailer to manoeuver on the site. As well, the AACI did not add in the costs of development levies associated with the subdivision. As such, the AACI did not possess the necessary competence to complete this assignment given that the costs associated with subdividing the site were not addressed and the requirements for highest and best use once the excess land was subdivided were not fully understood.

In these examples, the highest and best use is the primary factor in determining value, regardless of the client's direction, intention or otherwise. When presented with a complicated assignment, the appraiser (CRA or AACI) may want to decline the assignment or have a more competent AACI review and co-sign the report. Like crafting a delicious pizza, competence comes over time with increased levels of knowledge, skill and experience, learning from and in partnership with those who are more competent.

value connect
smart appraisal reports™
valueconnect.ca
toll free 844-383-2473
Karen Ball ext. 4254
karen@valueconnect.ca
MORTGAGE AWARDS OF EXCELLENCE 2018 FINALIST INNOVATOR OF THE YEAR
Call us to learn why hundreds of appraisers from across Canada have joined our network.

La compétence et l'évaluateur

PAR KIM MABER, B.COMM, AACI, P.APP
Présidente du sous-comité d'enquête

La notion de ‹ compétence › prend de plus en plus d'importance dans plusieurs industries et professions. Vu à travers un prisme, un niveau de compétence plus (ou moins) élevé correspond à des rendements et des résultats de meilleure (ou moins bonne) qualité. La compétence découle d'une combinaison de trois éléments spécifiques : connaissances; habiletés; et expériences.

Voyons l'exemple d'un individu qui devient un chef cuisinier parfaitement compétent. Il doit comprendre les étapes et les processus associés à la préparation d'un repas (connaissances), être capable de combiner les ingrédients et terminer les tâches requises (habiletés) et avoir déjà confectionné plusieurs repas dans le passé (expériences). On s'attendrait à ce qu'au fil du temps, un chef novice (moins compétent) puisse acquérir les connaissances, habiletés et expériences nécessaires pour devenir un chef expert (plus compétent).

Dans le même ordre d'idées, le niveau de compétence d'un évaluateur dénote le type de travail qu'il peut accomplir et requiert qu'il comprenne les limites et contraintes liées à la portée de sa pratique. Pour fournir une claire démarcation de la compétence au sein de l'industrie canadienne de l'évaluation, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a identifié les niveaux requis (et les limites) de la compétence, à travers les désignations CRA et AACI, incluant l'option pour les évaluateurs désignés AACI d'examiner et de cosigner des rapports d'évaluation au nom des évaluateurs désignés CRA pour les contrats de service plus complexes dépassant la portée de la pratique d'un CRA. Traditionnellement, l'incapacité de bien comprendre leur propre niveau de compétence (et les limites et contraintes associées à la portée de leur pratique) a été source d'ennuis pour les CRA et les AACI qui ont fait l'objet de plaintes de pratique professionnelle.

Les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2018* définissent ainsi la compétence : « Connaissances, capacités et expériences requises ou suffisantes pour réaliser un contrat de service précis ». La plupart des évaluateurs estiment volontiers leur compétence, dans le sens général du terme, mais les difficultés surviennent lorsqu'ils entreprennent des contrats de service pour lesquels ils se croient compétents, alors qu'ils ne le sont pas. On pourrait ajouter le fait de ne pas rechercher de partenariat avec un évaluateur plus compétent et/ou de s'engager dans un contrat de service dépassant la portée de la désignation CRA ou AACI. Les lignes suivantes sont des exemples de cas réels qui ont été examinés par le sous-comité d'enquête de l'ICE.

Un exemple d'erreur courante qui entraîne une plainte de pratique professionnelle est lorsqu'un CRA entreprend d'évaluer une propriété résidentielle située sur une parcelle de terrain zonée pour usage commercial, institutionnel ou industriel. Un CRA peut évaluer la propriété où le zonage permet *seulement* une utilisation résidentielle. Si le zonage permet seulement une utilisation résidentielle comme utilisation auxiliaire à une utilisation commerciale, alors l'utilisation optimale comme résidence devient douteuse. De surcroît, si la résidence se trouve dans une zone de transition et est entourée d'utilisations de nature commerciale, il faut examiner de plus près l'utilisation optimale. Le terrain ‹ vacant › a-t-il une utilisation commerciale d'une plus grande valeur que la propriété améliorée avec la maison ?

Des exemples pertinents comprennent une propriété zonée commerciale avec une maison unifamiliale et un garage commercial, ou un bien immobilier dont le rez-de-chaussée est d'utilisation commerciale et l'étage est une résidence. Du point de vue du zonage, la résidence est une utilisation secondaire, alors que la principale utilisation est commerciale. À ce titre, on ne peut faire d'hypothèse pour évaluer la propriété avec une utilisation optimale résidentielle. En dehors des zones urbaines, une propriété agricole où se trouve une habitation résidentielle nécessite de déterminer si la résidence est une utilisation principale ou auxiliaire. De la même manière, quand on évalue une propriété à revenus où se trouve une grande maison familiale, comme une maison de santé, une garderie intégrée ou un établissement de chambres d'hôtes, on ne peut présumer que l'utilisation optimale de ce type de bien immobilier est une maison unifamiliale. Ce sont tous là d'autres exemples où un CRA devrait demander l'aide d'un AACI pour examiner et cosigner son rapport d'évaluation.

Il est également courant pour les prêteurs d'exercer de la pression sur les CRA (plutôt que sur les AACI) pour effectuer l'évaluation résidentielle de propriétés complexes afin de réduire leurs coûts et d'obtenir un délai d'exécution plus court. Le prêteur demandera souvent à un CRA d'inclure une condition hypothétique et une hypothèse extraordinaire à l'effet que l'utilisation résidentielle est permise. Dans ce cas, une considération clé est de savoir si oui ou non cette hypothèse est en fait possible ou probable; sinon, elle ne peut pas représenter l'utilisation optimale réelle. Par conséquent, il est important pour l'évaluateur de bien vérifier le zonage d'un bien immobilier, de comprendre l'(les) utilisation(s) acceptable(s) et les caractéristiques du voisinage et d'établir une utilisation optimale fiable et probable du bien à la date du contrat de service. En comprenant ces facteurs, les évaluateurs peuvent estimer s'ils sont assez compétents pour réaliser les contrats de service ou si leurs rapports d'évaluation doivent être examinés et cosignés par un AACI.

Un autre type de contrat de service complexe concerne les quadruplex et les condominiums. Quand de multiples quadruplex sont associés à une propriété unique, un CRA peut être capable d'évaluer un quadruplex sous l'hypothèse extraordinaire (condition hypothétique) qu'il a été subdivisé de la plus grande parcelle à la date réelle, mais il devrait être très clair que l'estimation de la valeur marchande courante hypothétique finale du quadruplex évalué ne devrait pas être multipliée par le nombre de bâtiments sur la propriété pour arriver à une estimation de la valeur du projet entier. Dans le même ordre d'idées, il est inapproprié d'évaluer une seule unité condominiale et de supposer qu'on peut multiplier sa valeur par le nombre total d'unités pour arriver à une estimation de la valeur totale du condominium.

Les considérations de zonage sont aussi une composante complexe. Par exemple, on peut demander à un CRA d'évaluer un site vacant zoné résidentiel (maison unifamiliale), situé à l'intersection de deux voies de communication majeures. Étant donné la taille de cette parcelle et l'emplacement éminent de l'intersection, il est important de bien considérer l'utilisation optimale du site, qui peut être plutôt destiné au développement avec un petit projet d'appartements, plusieurs maisons, un petit développement commercial ou un bâtiment à usage mixte. Si l'acheteur le plus probable de la propriété faisait une demande de rezonage pour permettre une utilisation autre qu'une maison unifamiliale, l'examen et la cosignature d'un AACI pourraient être requis.

Alors que ces exemples s'appliquent aux CRA, il y a également des contrats de service complexes qui peuvent dépasser la compétence d'un AACI et nécessiter qu'ils trouvent un partenaire plus chevronné (plus compétent) qu'un AACI. Prenons le cas où l'on a demandé à un AACI d'évaluer une propriété de distribution industrielle, qui avait été améliorée avec un bâtiment de distribution sur une vaste parcelle de terrain. L'AACI a déterminé qu'il y avait un excédent de terrain et fait l'hypothèse que la subdivision de la parcelle était l'utilisation optimale. L'AACI n'a pas investigué pour savoir si la propriété pourrait être subdivisée légalement et comment cela affecterait le bien immobilier existant une fois la parcelle subdivisée. Après la subdivision, il n'y avait pas assez d'espace pour permettre à un camion gros porteur de manœuvrer sur le site. Et l'AACI n'a pas inclus le coût des prélèvements de développement associés à la subdivision. À ce titre, l'AACI n'avait pas la compétence nécessaire pour effectuer ce contrat de service, étant donné qu'il n'a pas prévu les coûts liés à la subdivision du site et mal compris les exigences d'utilisation optimale une fois l'excès de terrain subdivisé.

Dans ces exemples, l'utilisation optimale est le principal facteur pour déterminer la valeur, peu importe les instructions, l'intention, etc., du client. Quand on lui offre un contrat de service complexe, l'évaluateur (CRA ou AACI) peut décider de le refuser ou demander à un AACI plus compétent d'examiner et de cosigner le rapport. Tout comme la préparation d'une délicieuse pizza, la compétence vient au fil du temps, avec des niveaux accrus de connaissances, d'habiletés et d'expériences, à travers l'apprentissage et le partenariat avec des personnes plus compétentes.

AIC by the numbers / l'ICE en chiffres

Looking back on 2018, we see that our ongoing external marketing and communications efforts continue to yield positive results. The overarching messages of all campaigns are: 1) what appraisers do, 2) the role that appraisers play in the economy, and 3) that AIC-designated appraisers are the professionals of choice for valuation expertise. New for 2019 will be a 100% digital advertising strategy, as we have seen the cost/benefit of print advertising continually diminish over time. If you do not already do so, please follow us on *Twitter @AIC_Canada*, *LinkedIn*, and *FaceBook@appraisalinstitute.Canada*.

En jetant un regard sur 2018, nous constatons que nos efforts soutenus en marketing et en communications externes continuent de donner des résultats positifs. Les messages dominants de toutes les campagnes sont : 1) ce que font les évaluateurs, 2) le rôle que jouent les évaluateurs dans l'économie et 3) que les évaluateurs désignés par ICE sont les professionnels de choix en matière d'expertise en évaluation. La nouveauté pour 2019 sera une stratégie 100 % numérique, car nous avons vu les avantages par rapport aux coûts de la publicité imprimée diminuer continuellement avec le temps. Si ce n'est déjà fait, veuillez nous suivre sur Twitter @AIC_Canada, LinkedIn, *et* FaceBook@appraisalinstitute.Canada

Visits to 'Find An Appraiser':
Consultations de Trouver un évaluateur :

2018
194,000

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+42%

Website sessions:
Sessions sur le site web :

2018
440,000

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+2.5%

Website pageviews:
Pages du site web visionnées :

2018
1,700,000

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+6%

LinkedIn followers:
Partisans sur LinkedIn :

2018
1,683

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+21%

New users to the website:
Nouveaux utilisateurs du site web :

2018
306,000

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+33%

Twitter impressions:
Impressions sur Twitter :

2018
190,000

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+470%

Twitter followers:
Twitter partisans :

2018
2,443

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+6%

Twitter engagements: / *engagements sur Twitter :*

2018
1,050

Y/Y Change
Fluctuation A/A
+33%

Total media impressions:
Total des impressions médiatiques :

22,690,000

OUR TECHNOLOGY GIVES YOU MORE TIME TO MEET YOUR GOALS.

DataComp and Edge, in-house comp database and report writing software, will help you achieve your professional goals so you have more time to work on your personal ones.

1-800-475-2785 | RealWired.com

realwired!

Contamination remediation costs and expropriation compensation

Tanex Industries Ltd. v. Greater Vancouver Water District

BY JOHN SHEVCHUK
Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon)

In my last article, I raised the question whether an expropriating authority should be able to deduct costs to remediate contamination on expropriated property.[1] One might respond rather quickly by saying, if such costs affect market value, why not?

Assume an owner is only partly responsible for contamination of its property. Outside an expropriation proceeding, the owner can remediate the property, seek cost recovery from other responsible parties under environmental legislation, and then sell the property without discount for remediation costs. The owner avoids loss of property value for contamination it did not cause or create and insulates itself from cost recovery actions related to the property that could have been initiated by others.

On the other hand, when property is expropriated, a deduction from compensation for contamination remediation imposes the full cost on the expropriated party whether responsible for the contamination or not. Further, the expropriated party is left open to possible future liability in any subsequent cost recovery proceedings related to the property. This situation is what some American courts refer to as 'double liability,' and, in their rulings, they have found a basis in their constitutions to award 'just compensation' rather than compensation based on market value.[2]

In Canada, there is no constitutional basis that would allow the result that some American courts have fashioned, but I ended my last article pondering whether expropriation legislation could be interpreted so as to protect against double-liability. The January 23, 2019 British Columbia Supreme Court decision in *Tanex Industries Ltd. v. Greater Vancouver Water District*, 2019 BCSC 74 [*Tanex*] suggests not.

Factual background and positions of the parties

In 2016, the Greater Vancouver Water District (GVWD) expropriated the fee simple interest Tanex Industries Ltd. (Tanex) held in real property it used primarily for its mill-working business. The advance payment GVWD made to Tanex pursuant to the *Expropriation Act*, RSBC 1996, c. 125, reflected a deduction of $500,000 based upon GVWD's opinion that there was contamination on the property and its view of how much it would cost to address the alleged contamination. At the date of writing, there is no determination by any regulatory authority that the property is contaminated.

In a pre-trial application to the British Columbia Supreme Court, Tanex maintained that there should not be a deduction for contamination costs when property is expropriated. Tanex relied upon the American courts (discussed in my previous article) that exclude evidence of contamination in fixing compensation for expropriation and upon a 'bundle of rights' interpretation of 'market value.' (Market value is the basis for expropriation compensation under the British Columbia legislation.)

Tanex argued that the bundle of rights GVWD acquired on expropriation included a right to pursue a cost recovery action under the *Environmental Management Act*, SBC 2003, c. 53 (*EMA*) in respect of any contamination costs GVWD incurred for the property. However, by deducting $500,000, the value of the cost recovery right was not reflected in the compensation. Tanex submitted that GVWD had not paid for the *EMA* right and, therefore, had not paid market value for the property as required under the *Expropriation Act*. Consistent with the American case law, Tanex submitted that if, in fact, the property was contaminated, it was appropriate that the expropriator bear the cost and effort of remediation. The expropriator could then initiate a cost recovery lawsuit under the *EMA* that would determine if there was contamination and who was responsible for it.

GVWD countered that consideration of costs to remediate contamination are incidental to a determination of market value and therefore its deduction was appropriate.

The argument against deduction of contamination costs

American courts divide between jurisdictions that do not allow evidence of contamination remediation costs (exclusion approach) and jurisdictions that allow such evidence (inclusion approach). In *Moorhead Economic Development Authority v. Roger W. Anda, et al.*, 789 N.W. 2d 860, 2010 Minn. LEXIS 534 (Supreme Court of Minnesota) [*Moorhead*], the court described the competing approaches.

Under the inclusion approach, evidence of environmental contamination is admitted on the basis that environmental contamination affects the market value of property and, therefore, is relevant in determining compensation. However, in the exclusion approach, courts hold that valuing expropriated property as contaminated is unfair to the property owner. As the court in *Moorhead* noted:

> … Admitting evidence of contamination and remediation costs during the condemnation proceeding encourages a jury to value the property as contaminated, often times reducing the condemnation award dollar-for-dollar by the actual or estimated cost of remediation… At the same time, the property owner may be held liable for contamination under environmental law…
>
> … The exclusion approach, in contrast, acknowledges that environmental contamination of a condemned property necessarily involves environmental liability laws and avoids subjecting an owner of condemned property to double liability. If remediation costs are not admissible in condemnation proceedings, the property owner will not be forced to surrender his property to a condemnor at a reduced price, thus avoiding any risk of double liability.

The court wrote that it is open to the expropriating party to seek redress from responsible property owners, including the expropriated party, through a separate court proceeding. A logical extension of this observation is that such a proceeding would adjudicate all responsibility for the contamination, rather than effectively resting all liability on the expropriated party through a deduction in compensation.

The court in *Moorhead* noted that an expropriation proceeding does not have the same procedural safeguards as an environmental contamination action, including the opportunity for the property owner to contest liability for the contamination, bring third party actions against former owners, assert certain defences, or recover from any insurance coverage. Allowing a deduction for remediation costs – estimated or actual – allows the expropriator to avoid the procedures established under the environmental legislation for recovering remediation costs. In *Moorhead*, the court recognized this would mean that, even though the owner was not held liable for the contamination through an environmental action, he was forced to pay for the contamination through a reduced compensation award.

The *Tanex* decision

At paragraphs 26 to 32, the court described its understanding of Tanex's arguments:

> [26] Tanex's overarching position on the application is that, as a matter of law, and quite apart from the fact that there has been no formal determination of contamination, the *Expropriation Act* requires GVWD to pay market value for the Property as if any contamination on it had been remediated without regard to the cost to remediate. To do otherwise, it submits, will result in an unfair compensation

Appraise more than farmland

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

Vous évaluerez plus que des terres agricoles.

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

Farm Credit Canada
Financement agricole Canada

Canada

award and expose it to additional non compensable losses if it becomes a party to a recovery action for remediation costs brought under the *EMA*.

[27] Its position is broken down into the following points.

[28] First, deducting anticipated costs of potential contamination from market value unfairly strips it of its right to remediate and be compensated for any increased value of the Property that might result.

[29] Second, as a result of the expropriation, it has lost its right to seek recovery of any such remediation costs under an *EMA* recovery action from those responsible.

[30] Third, those rights, both of which it argues have value, were included in the basket of interests it held as an owner of the Property in fee simple prior to the expropriation.

[31] Fourth, it will suffer additional unfairness if it is subsequently sued in a recovery action by the GVWD brought against it (as a potentially responsible person) along with others should GVWD pay to remediate the Property. Not only will it have lost the value of the $500,000 deducted by GVWD in the expropriation, Tanex argues that, even if its liability is limited on an allocation analysis amongst defendants in a recovery action, it is nonetheless jointly and separately liable (per s. 47 of the *EMA*) and potentially responsible to pay for the entire judgment if other defendants lack the financial means to pay: *Dolinksy v. Wingfield*, 2015 BCSC 238 at paras. 39-44.

[32] Tanex relies quite heavily on the remarks of Mr. Justice Cory in *Toronto Area Transit Operating Authority v. Dell Holdings Ltd.*, [1997] 1 S.C.R. 32 in support of its position that, in every case, full and fair compensation must be paid for loss and damages which are the natural and reasonable consequence of the expropriation.

Putting it shortly, the court was not persuaded. First, it distinguished *Dell* on the basis that it addressed disturbance damages in an expropriation and not market value. The court held that, in British Columbia, the approach to compensation is dictated by the *Expropriation Act*, and this means market value. As for the 'exclusionary approach,' the court said it represented a minority view of courts in the United States, based upon constitutional considerations for property rights and 'just compensation,' neither of which has application in Canada. The court placed reliance upon *Nyugen v. British Columbia (Transportation and Infrastructure)*, 2018 BCSC 192, an expropriation case where the court allowed deduction of development costs that would be required to achieve the highest and best use of the property. At paragraph 52, the court wrote in part, "Applying the holding in *Nguyen* to this case, I conclude that it is always open for the trial judge to deduct remediation costs where appropriate. If remediation costs affect or promote a property's market value, deduction may be made. Where remediation costs will not do so, or where there is no properly quantifiable basis on the evidence to determine an appropriate deduction, it is open for the trial judge to conclude that no deduction ought to be made..."

The British Columbia Supreme Court noted Tanex's concern that the expropriation of its property interest subsumed rights it held under the *EMA* related to cost recovery actions, while leaving open the possibility Tanex could be drawn into a future cost recovery action as a former owner. At paragraph 56, the court wrote that it is not clear that Tanex has lost that right, but that the matter would have to be decided on another day – not a comfortable position in which to leave an expropriated party. Assuming for the moment that there is contamination on the Tanex site and remediation will cost what GVWD estimates, there is presently no guidance on the question of whether Tanex will be able to recover the whole or seek contribution of the amount deducted from other responsible parties (e.g. former owners). Even if Tanex has standing to initiate a cost recovery action, it is not clear that a deduction for estimated contamination costs in an expropriation hearing will equate to a payment of remediation costs forming the basis of a cost recovery action under the *EMA*.

Concluding remarks

At the timing of writing, the *Tanex* decision is just a few days old and it is not known how the parties will respond to the court decision. At the very least, it will create some difficult decisions for the expropriated party who, until the expropriating authority 'knocked on the door,' were minding their own business running their mill-working operation.

End notes

1. *Canadian Property Valuation*, Vol 62, Book 4, 2018 at page 32
2. *Canadian Property Valuation*, Vol 62, Book 4, 2018 at page 32-34

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the matters discussed herein should be put to qualified legal and appraisal practitioners.

Coûts de décontamination et indemnisation en cas d'expropriation

Tanex Industries Ltd. c. Greater Vancouver Water District

PAR JOHN SHEVCHUK
Avocat-procureur, C.Arb, AACI (Hon.)

Dans mon dernier article, j'ai soulevé la question de savoir si une autorité expropriante devrait pouvoir déduire les coûts de décontamination des biens expropriés.[1] On pourrait répondre assez rapidement à cette question en disant que, si de tels coûts affectent la valeur marchande, pourquoi pas?

Supposons qu'un propriétaire n'est que partiellement responsable de la contamination de sa propriété. En dehors d'une procédure d'expropriation, le propriétaire peut assainir la propriété, demander le recouvrement des coûts auprès d'autres parties responsables en vertu des lois environnementales, puis vendre la propriété sans escompte pour les coûts d'assainissement. Le propriétaire évite la perte de valeur de la propriété en raison de la contamination qu'il n'a pas causée ou créée et s'isole des mesures de recouvrement des coûts liées à la propriété qui auraient pu être prises par d'autres parties.

D'autre part, lorsque la propriété est expropriée, une déduction de l'indemnité pour procéder à la décontamination impose le coût total à la partie expropriée, qu'elle soit responsable ou non de la contamination. De plus, la partie expropriée est laissée libre de toute responsabilité future éventuelle dans toute procédure ultérieure de recouvrement des coûts liés à la propriété. Cette situation est ce que certains tribunaux américains appellent la « double responsabilité » et, dans leurs décisions, ils ont trouvé dans leur constitution un fondement pour accorder une « juste indemnisation » plutôt qu'une indemnisation fondée sur la valeur marchande.[2]

Au Canada, il n'existe aucun fondement constitutionnel qui permettrait d'obtenir le résultat que certains tribunaux américains ont obtenus, mais j'ai terminé mon dernier article en me demandant si une loi sur l'expropriation pourrait être interprétée de manière à protéger contre la double responsabilité. La décision rendue par la Cour suprême de la Colombie-Britannique le 23 janvier 2019 dans l'affaire *Tanex Industries Ltd. c. Greater Vancouver Water District*, 2019 BCSC 74[*Tanex*] suggère que non.

Contexte factuel et positions des parties

En 2016, le Greater Vancouver Water District (GVWD) a exproprié l'intérêt en fief simple des biens immobiliers que détenait Tanex Industries Ltd. (Tanex) et qu'elle utilisait principalement pour ses activités d'usinage. Le paiement anticipé que GVWD a versé à Tanex en vertu de l'Expropriation Act, RSBC 1996, ch. 125, comportait une déduction de 500 000 $ fondée sur l'opinion de GVWD que la propriété était contaminée et que la déduction correspondait au coût qu'il aurait fallu engager pour régler la contamination alléguée. Au moment de la rédaction du présent rapport, aucun organisme de réglementation n'a déterminé que la propriété était contaminée.

Dans une demande présentée à la Cour suprême de la Colombie-Britannique avant le procès, Tanex a soutenu qu'il ne devrait pas y avoir de déduction pour les coûts de contamination lorsque la propriété est expropriée. Tanex s'est appuyée sur les décisions de tribunaux américains (dont il a été question dans mon article précédent) qui excluent les preuves de contamination dans la fixation de l'indemnité d'expropriation et sur l'interprétation de la « valeur marchande » par un « ensemble de droits ». (La valeur marchande est le fondement de l'indemnité d'expropriation en vertu de la loi de la Colombie-Britannique).

Tanex a fait valoir que l'ensemble des droits acquis par GVWD lors de l'expropriation comprenait le droit d'intenter une action en recouvrement des coûts en vertu de *l'Environmental Management Act*, SBC 2003, c. 53 (EMA) à l'égard des coûts

de contamination engagés par GVWD pour le bien. Toutefois, en déduisant 500 000 $, la valeur du droit au recouvrement des coûts n'a pas été prise en compte dans l'indemnisation. Tanex a soutenu que GVWD n'avait pas payé le droit d'EMA et, par conséquent, n'avait pas payé la valeur marchande de la propriété comme l'exige l'*Expropriation Act*. Conformément à la jurisprudence américaine, Tanex a soutenu que si, en fait, le bien était contaminé, il était juste que l'expropriateur assume les coûts et les efforts de restauration. L'expropriant pourrait alors intenter une poursuite en recouvrement des coûts en vertu de l'*EMA* qui déterminerait s'il y a eu contamination et qui en est responsable.

GVWD a répondu que la prise en compte des coûts de décontamination est accessoire à la détermination de la valeur marchande et que sa déduction était donc appropriée.

L'argument contre la déduction des coûts de décontamination

Les tribunaux américains sont divisés : certaines juridictions n'autorisent pas la preuve des coûts d'assainissement de la contamination (approche par exclusion) et d'autres autorisent cette preuve (approche par inclusion). Dans *Moorhead Economic Development Authority c. Roger W. Anda, et al*, 789 N.W. 2d 860, 2010 Minn. LEXIS 534 (Cour suprême du Minnesota) [*Moorhead*], la Cour a décrit les approches concurrentes.

Selon l'approche par inclusion, la preuve de la contamination de l'environnement est admise en raison du fait que la contamination de l'environnement influe sur la valeur marchande de la propriété et, par conséquent, est pertinente pour déterminer l'indemnisation. Toutefois, dans l'approche par exclusion, les tribunaux soutiennent que l'évaluation des biens expropriés comme étant contaminés est injuste pour le propriétaire foncier. Comme le tribunal l'a fait remarquer dans *Moorhead* :

> … Le fait d'admettre la preuve de la contamination et des coûts d'assainissement au cours de la procédure de condamnation encourage un jury à évaluer la propriété comme étant contaminée, ce qui réduit souvent le montant de l'indemnité de condamnation par le coût réel ou estimé de l'assainissement… En même temps, le propriétaire peut être tenu responsable de la contamination en vertu des lois environnementales….
>
> … L'approche par l'exclusion, en revanche, reconnaît que la contamination environnementale d'un bien condamné implique nécessairement des lois sur la responsabilité environnementale et évite de soumettre le propriétaire d'un bien condamné à une double responsabilité. Si les frais de remise en état ne sont pas admissibles dans le cadre d'une procédure de condamnation, le propriétaire ne sera pas contraint de remettre son bien à une autorité condamnante à un prix réduit, évitant ainsi tout risque de double responsabilité.

Le tribunal a écrit qu'il est loisible à la partie expropriante de demander réparation auprès des propriétaires fonciers responsables, y compris la partie expropriée, dans le cadre d'une procédure judiciaire distincte. Un prolongement logique de cette observation est qu'une telle procédure attribuerait toute la responsabilité de la contamination, plutôt que de faire reposer toute la responsabilité sur la partie expropriée par une déduction à titre d'indemnisation.

Dans l'affaire *Moorhead,* la Cour a fait remarquer qu'une procédure d'expropriation ne comporte pas les mêmes garanties procédurales qu'une action pour contamination de l'environnement, y compris la possibilité pour le propriétaire foncier de contester la responsabilité pour la contamination, d'intenter des poursuites contre d'anciens propriétaires, de faire valoir certaines exceptions ou de se faire rembourser par toute assurance. Le fait d'accorder une déduction pour les coûts d'assainissement – estimés ou réels – permet à l'expropriateur d'éviter les procédures établies en vertu de la législation environnementale pour récupérer les coûts d'assainissement. Dans l'affaire *Moorhead*, le tribunal a reconnu que cela signifierait que, même si le propriétaire n'était pas tenu responsable de la contamination par le biais d'une action environnementale, il a été forcé de payer pour la contamination par une indemnité réduite.

La décision dans l'affaire *Tanex*

Aux paragraphes 26 à 32, le tribunal a décrit sa compréhension des arguments de Tanex :

> [26] La position générale de Tanex à l'égard de la demande est que, en droit, et indépendamment du fait qu'il n'y a pas eu de détermination officielle de la contamination, l'*Expropriation Act* exige que GVWD paie la valeur marchande de la propriété comme si toute contamination sur celle-ci avait été assainie sans égard au coût de l'assainissement. Dans le cas contraire, selon elle, il en résultera une indemnité injuste et l'exposera à des pertes supplémentaires non indemnisables si elle devient partie à une action en recouvrement des coûts de restauration intentée en vertu de l'*EMA*.
>
> [27] Sa position repose sur les points suivants.
>
> [28] Premièrement, le fait de déduire de la valeur marchande les coûts prévus de la contamination potentielle la prive injustement de son droit de prendre des mesures correctives et d'être indemnisée pour toute augmentation de la valeur de la propriété qui pourrait en résulter.

[29] Deuxièmement, à la suite de l'expropriation, elle a perdu son droit de demander aux responsables de recouvrer les coûts de l'assainissement en vertu d'une mesure de recouvrement de l'*EMA*.

[30] Troisièmement, ces droits, dont elle soutient qu'ils ont tous deux de la valeur, ont été inclus dans le panier d'intérêts qu'elle détenait à titre de propriétaire de la propriété en fief simple avant l'expropriation.

[31] Quatrièmement, elle subira une injustice supplémentaire si elle est par la suite poursuivie dans le cadre d'une action en recouvrement intentée par GVWD contre elle (en tant que personne potentiellement responsable) avec d'autres si GVWD paie pour remettre le bien en état. Non seulement aura-t-elle perdu la valeur des 500 000 $ déduits par GVWD dans l'expropriation, mais Tanex soutient que, même si sa responsabilité est limitée selon une analyse de répartition entre les défendeurs dans une action en recouvrement, elle est néanmoins solidairement et séparément responsable (selon l'article 47 de l'*EMA*) et potentiellement responsable de payer la totalité du jugement si les autres défendeurs ne disposent pas des fonds pour payer : *Dolinksy c. Wingfield,* 2015 BCSC 238 aux paragraphes 39-44.

[32] Tanex s'appuie largement sur les propos du juge Cory dans l'affaire *Toronto Area Transit Operating Authority c. Dell Holdings Ltd*, [1997] 1 R.C.S. 32 à l'appui de sa position selon laquelle, dans chaque cas, une indemnisation complète et équitable doit être versée pour les pertes et dommages qui sont la conséquence naturelle et raisonnable de l'expropriation.

Pour résumer, la cour n'a pas été convaincue. Premièrement, elle a établi une distinction par rapport à *Dell* parce que cette affaire portait sur les dommages-intérêts pour perturbation dans le cadre d'une expropriation et non sur la valeur marchande. La Cour a statué qu'en Colombie-Britannique, l'approche en matière d'indemnisation est dictée par l'*Expropriation Act*, ce qui signifie la valeur marchande. Quant à l'« approche par exclusion », la Cour a déclaré qu'elle représentait une opinion minoritaire des tribunaux des États-Unis, fondée sur des considérations constitutionnelles relatives aux droits de propriété et à l'« indemnisation équitable », qui ne s'appliquent pas au Canada. La Cour s'est fondée sur la décision *Nyugen c. Colombie-Britannique (Transport et infrastructure)*, 2018 BCSC 192, une affaire d'expropriation dans laquelle la Cour a autorisé la déduction des frais d'aménagement qui seraient nécessaires pour obtenir l'utilisation optimale de la propriété. Au paragraphe 52, la Cour a écrit en partie : « En appliquant l'arrêté dans *Nguyen* à cette affaire, je conclus qu›il est toujours possible pour le juge de première instance de déduire les frais d'assainissement, le cas échéant. Si les coûts d'assainissement ont une incidence sur la valeur marchande d'une propriété ou en font la promotion, une déduction peut être faite. Lorsque les frais d'assainissement ne le feront pas, ou lorsqu›il n›y a pas de base quantifiable sur la preuve pour déterminer une déduction appropriée, le juge du procès peut conclure qu›aucune déduction ne devrait être faite... ».

La Cour suprême de la Colombie-Britannique a noté la préoccupation de Tanex à l'effet que l'expropriation de son intérêt foncier englobait les droits qu'elle détenait en vertu de l'*EMA* relativement aux mesures de recouvrement des coûts, tout en laissant ouverte la possibilité que Tanex puisse être partie à une action future en recouvrement des coûts à titre de propriétaire antérieur. Au paragraphe 56, la Cour a écrit qu'il n'est pas clair que Tanex ait perdu ce droit, mais que l'affaire devrait être tranchée un autre moment – ce qui ne serait pas une position confortable pour une partie expropriée. En supposant pour le moment qu'il y a contamination sur le site de Tanex et que l'assainissement coûtera ce que GVWD estime, il n'existe actuellement aucune directive sur la question de savoir si Tanex sera en mesure de récupérer la totalité du montant déduit ou de demander à d'autres parties responsables (par exemple, les anciens propriétaires) une contribution correspondant à ce montant. Même si Tanex a qualité pour intenter une action en recouvrement des coûts, il n'est pas certain qu'une déduction pour les coûts estimatifs de la contamination dans une audience d'expropriation équivaudra à un paiement des coûts de remise en état formant la base d'une action en recouvrement des coûts en vertu de l'*EMA*.

Observations finales

Au moment de la rédaction du présent rapport, la décision *Tanex* est toute récente et on ne sait pas encore comment les parties vont réagir à la décision du tribunal. À tout le moins, cela créera des décisions difficiles pour la partie expropriée qui, jusqu'à ce que l'autorité expropriante « frappe à la porte », s'occupait de ses propres affaires en dirigeant son usine.

Notes en fin de texte

1 *Évaluation immobilière au Canada*, Vol 62, Tome 4, 2018, page 35

2 *Évaluation immobilière au Canada*, Vol 62, Tome 4, 2018, pages 35-37

Cet article est fourni dans le but de générer des discussions et de sensibiliser les praticiens à certains défis présentés dans la loi. Cet exposé ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toutes les questions relatives aux situations abordées aux présentes devraient être posées à des praticiens qualifiés dans les domaines du droit et de l'évaluation.

Advocacy in Action

Since the last issue of *Canadian Property Valuation (CPV)*, Appraisal Institute of Canada (AIC) advocacy representatives from across the country have been active in promoting the AIC and the important role its Members play in the real estate industry.

December and January also allowed for reflection on the year that was, and what to expect and focus on in 2019 – an election year at the national level. In fact, the Advocacy Committee, which has a representative from each provincial association, met in Ottawa from February 4-6, 2019 to share its perspectives and strategize for what is to come in 2019.

In this edition of Advocacy in Action, our spotlight is on AIC's Second Annual Parliament Hill Day, which occurred during the Advocacy Committee's meetings in Ottawa, as well as a review of the most significant advocacy related highlights from 2018.

(L-R) Dan Brewer, AACI, P.App; Karen Koebel-Medlicott, CRA, P.App; Thomas Fox, AACI, P.App and MP Francesco Sorbara.

AIC Members at Parliament Hill

Parliament Hill Days are very popular in Ottawa and they are starting to gather steam in provincial capitals. Hill Days, as insiders call them, are where an organization's team, including its leadership, visits Parliament Hill to meet as many Members of Parliament (MPs) as possible in order to advocate on certain issues on which they would like the federal government to take action.

In February 2018, AIC organized and delivered its first ever Hill Day, which brought members of the Advocacy Committee to Ottawa to meet 8 MPs. The main objectives were to introduce AIC and the important role appraisers play in both the real estate industry and the Canadian economy. Since this was a first for AIC, we wanted to make sure that nobody was overwhelmed and that all were clear on our messaging.

It proved to be an excellent opportunity to get in front of federal legislators to ensure appraisers are included in discussions related to real estate, as well as to create relationships that could be beneficial for AIC Members and the protection of the public. Following this successful inaugural event, on February 5, 2019, AIC advocacy representatives from across the country returned to Ottawa for the second annual AIC Parliament Hill Day. This year, we were able to more than double the amount of meetings we had in 2018 by securing nearly 20 meetings with MPs and other government officials.

As well as introducing AIC and the role appraisers have in real estate transactions, we also approached legislators with the following three issues and recommendations:

1. Apply prudent lending guidelines to all mortgage lending entities in order to ensure consistency and effectiveness in mitigating lending risk across the country. These guidelines should be based on two core principles: careful consideration of both the borrower's credit worthiness and the value of the collateral.
2. Exempting Mortgage Renewals from the Application of the Stress Test under *B20 (Residential Mortgage Underwriting Practices and Procedures*, under the auspice of the Office of the Superintendent of Financial Institutions).
3. The federal government should undertake an awareness campaign to inform homeowners of the potential detrimental impacts home cultivation can have on the value of their home.

The main objectives for all three issues are the protection of the public and the interest of consumers. These issues also require expert knowledge and expertise from AIC Members.

This 2019 edition of Hill Day was another success and we plan to continue it next year, only a few short months after the October 2019 federal election.

To view pictures from the meetings that included AIC Members and MPs, please visit our Twitter page *@AIC_Canada*

2018 Highlights

While our advocacy efforts for 2019 are already underway, we wanted to provide readers with an overview of last year's highlights and accomplishments at the national level, along with some impressive efforts by provincial associations:

- **AIC Parliament Hill Day**. This was a first for the association, as it continued to increase its advocacy efforts and presence on the Ottawa scene.
- **Queen's Park Day.** In addition to meeting MPs in Ottawa, AIC-National supported AIC-Ontario with a day of meetings with Members of Provincial Parliament (MPP) in Toronto. Approximately 20 meetings were secured which, especially with the arrival of a new government, allowed for AIC-Ontario Members to speak to their role in Ontario's real estate economy.
- **Federal Budget Lockup**. On the invitation of Finance Canada, AIC attended its second consecutive federal budget lockup in February 2018. This allowed AIC to review the budget before it was tabled and made public by the Federal Finance Minister in the House of Commons.
- **Federal Government Consultations**. AIC-National made five submissions to the federal government/agencies and parliamentary committees over the course of the year. This included consultations on the 2018 budget to the Finance Committee and the Finance Minister, as well as on money laundering and syndicated mortgages.
- **Meetings.** AIC had approximately 25 meetings with federal MPs, federal departments and agencies including Finance Canada, CMHC, Office of the Superintendent of Financial Institutions, and more.
- **Prudent Mortgage Lending Guidelines**. Ongoing efforts advocating for prudent underwriting guidelines being applied to all mortgage lending entities yielded results in Quebec, as the financial regulator implemented recent changes to the Office of the Superintendent of Financial Institutions *B20 Guidelines*.
- **AIC Policy on Cannabis**. AIC obtained guidance from the Office of the Privacy Commissioner of Canada on privacy matters relating to the legalization of cannabis.
- **AIC-BC at Finance Committee**. On Monday September 24, 2018, AIC-BC appeared before the BC Legislature's Select Standing Committee on Finance and Government Services. Committee questions focused on secondary lending and data access.
- **AIC-Alberta Condominium Regulations**. Since the summer of 2017, AIC-Alberta advocacy representatives have been providing input into the development of new condominium regulations in Alberta, specifically those related to reserve fund studies. The Government of Alberta was contemplating establishing a list of professionals who would be permitted to perform reserve fund studies within the Province. AIC-Alberta made three submissions during the consultation process, including one to the Minister responsible for the regulations, and our representatives were invited to attend two roundtable discussions. On December 15, 2018, the Government of Alberta released these new regulations with only a handful of professionals listed, including AACI Designated Members. These new regulations will be effective as of January 1, 2020.
- **AIC-Manitoba Provides Expert Knowledge**. AIC-Manitoba partnered with WinnipegREALTORS® to provide stakeholders with the information they need to make well-informed decisions regarding infill development within Winnipeg. In fact, a report was completed by AIC-Manitoba and a presentation related to value impacts on existing properties around recent infill projects was made to the Standing Committee on Planning and Development of Winnipeg City Council. This partnership provides good visibility for AIC and its Members, and it positions them as industry experts and as Canada's leading real estate valuation professionals.

Moving forward, the AIC Advocacy Committee will continue to develop strategies and build on the momentum that has been created over the course of the last few years, as we continue to make a name for ourselves with government and other real estate industry associations.

As always, if any members have additional issues that require the committee's attention, please contact your provincial representative; Advocacy Committee Chair, Adam Dickinson, AACI, P.App at *adickinson@propertyappraisal.ca;* or Andre Hannoush, Director, Public Affairs, at *andreh@aicanada.ca.*

Défense des intérêts à l'œuvre

Depuis le dernier numéro d'Évaluation immobilière au Canada (EIC), les représentants de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) de partout au pays ont été actifs dans la promotion de l'ICE et du rôle important que ses membres jouent dans le secteur immobilier.

Les mois de décembre et de janvier ont également permis de réfléchir sur les événements de la dernière année et sur les choses à prévoir et à aborder au cours de cette année d'élection fédérale que sera 2019. En fait, le Comité de défense des intérêts, qui compte un représentant de chaque association provinciale, s'est réuni à Ottawa du 4 au 6 février 2019 pour partager ses points de vue et élaborer une stratégie en prévision de 2019.

Dans le présent numéro de Défense des intérêts à l'œuvre, nous mettons l'accent sur la deuxième Journée annuelle de l'ICE sur la Colline du Parlement, qui s'est déroulée pendant les réunions du Comité de défense des intérêts à Ottawa, ainsi que sur un survol des plus importants faits saillants de 2018 à ce chapitre.

Membres de l'ICE sur la Colline du Parlement

Les Journées sur la Colline du Parlement sont très populaires à Ottawa et elles commencent à prendre de l'ampleur dans les capitales provinciales. Les Journées sur la Colline, comme les appellent les initiés, sont l'occasion pour l'équipe d'une organisation, y compris ses dirigeants, de se rendre sur la Colline du Parlement pour rencontrer le plus grand nombre possible de députés afin de faire valoir certaines questions sur lesquelles ils aimeraient que le gouvernement fédéral prenne des mesures.

(G-D) Nicholas Ruta, AACI, P.App; Keith Lancastle, AACI(Hon.); Candice Bergen, MP; et Brett Garnett, AACI, P.App.

En février 2018, l'ICE a organisé et tenu sa toute première Journée sur la Colline, qui a permis aux membres du Comité de défense des intérêts d'Ottawa de rencontrer huit députés. Les principaux objectifs étaient de présenter l'ICE et le rôle important que jouent les évaluateurs tant dans le secteur immobilier que dans l'économie canadienne. Comme il s'agissait d'une première pour l'ICE, nous voulions nous assurer que personne ne soit submergé d'informations et que tout le monde saisisse clairement notre message.

Ce fut une excellente occasion de faire la connaissance de législateurs fédéraux afin de nous assurer que les évaluateurs soient inclus dans les discussions sur l'immobilier et de créer des relations qui pourraient être bénéfiques pour les membres de l'ICE et pour la protection du public. Suite au succès de cet événement inaugural, des représentants de l'ICE de partout au pays sont revenus à Ottawa pour la deuxième Journée annuelle sur la Colline du Parlement de l'ICE, le 5 février 2019. Cette année, nous avons plus que doublé le nombre de rencontres que nous avions eues en 2018, organisant près de 20 rencontres avec des députés et d'autres représentants du gouvernement.

En plus de présenter l'ICE et le rôle des évaluateurs dans les activités immobilières, nous avons également approché les législateurs avec les trois questions et recommandations suivantes :

1. Appliquer des lignes directrices prudentes à toutes les entités de prêt hypothécaire afin d'assurer l'uniformité et l'efficacité de l'atténuation des risques liés aux prêts dans l'ensemble du pays. Ces lignes directrices devraient être fondées sur deux principes fondamentaux : un examen attentif de la solvabilité de l'emprunteur et de la valeur de la garantie.
2. Exemption des renouvellements hypothécaires de l'application de la simulation de crise en vertu des lignes directrices B20 (*Pratiques et procédures de souscription des prêts hypothécaires résidentiels*, sous l'égide du Bureau du surintendant des institutions financières).
3. Le gouvernement fédéral devrait entreprendre une campagne de sensibilisation afin d'informer les propriétaires des effets néfastes que les

opérations de culture à domicile peuvent avoir sur la valeur de leur maison.

Les principaux objectifs de ces trois questions sont la protection du public et l'intérêt des consommateurs. Ces questions exigent également les connaissances et l'expertise des membres de l'ICE.

Cette édition 2019 de la Journée sur la Colline a encore été un succès et nous prévoyons de poursuivre l'an prochain, quelques mois seulement après les élections fédérales d'octobre 2019.

Pour voir des photos des réunions auxquelles ont participé des membres de l'ICE et des députés, veuillez visiter notre page Twitter *@AIC_Canada*.

Faits saillants 2018

Bien que les efforts de promotion de nos intérêts pour 2019 soient déjà en cours, nous voulions donner aux lecteurs un aperçu des faits saillants et des réalisations de l'an dernier à l'échelle nationale, ainsi que des efforts impressionnants des associations provinciales :

- **Journée sur la Colline du Parlement de l'ICE.** Il s'agissait d'une première pour l'association, qui a continué d'accroître ses efforts de défense des intérêts et sa présence sur la scène d'Ottawa.
- **Journée à Queen's Park.** En plus de rencontrer les députés à Ottawa, l'ICE-National a appuyé l'ICE-Ontario en organisant une journée de rencontres avec des députés provinciaux à Toronto. Une vingtaine de réunions ont été organisées, ce qui a permis aux membres de l'ICE-Ontario, surtout avec l'arrivée d'un nouveau gouvernement, de parler de leur rôle dans l'économie immobilière de l'Ontario.
- **Huis-clos sur le budget fédéral.** Suite à l'invitation de Finances Canada, l'ICE a assisté à son deuxième huis-clos consécutif sur le budget fédéral en février 2018. Cela a permis à l'ICE d'examiner le budget avant qu'il ne soit déposé et rendu public par le ministre fédéral des Finances à la Chambre des communes.
- **Consultations du gouvernement fédéral.** Au cours de l'année, l'ICE-National a présenté cinq mémoires au gouvernement/organismes fédéraux et aux comités parlementaires. Cela incluait des consultations sur le budget 2018 avec le Comité des finances et le ministre des Finances, ainsi que des consultations sur le blanchiment d'argent et les prêts hypothécaires syndiqués.
- **Réunions.** L'ICE a tenu environ 25 réunions avec des députés fédéraux, des ministères et organismes fédéraux, dont Finances Canada, la SCHL, le Bureau du surintendant des institutions financières et plus encore.
- **Lignes directrices de souscription hypothécaire prudente.** Les efforts de défense de nos intérêts dans l'application de lignes directrices de souscription prudentes à toutes les entités de crédit hypothécaire ont porté fruit au Québec, alors que l'organisme de réglementation financière a mis en œuvre des changements récents aux *lignes directrices B20* du Bureau du surintendant des institutions financières.
- **Politique de l'ICE sur le cannabis.** L'ICE a obtenu des conseils du Commissariat à la protection de la vie privée du Canada sur les questions relatives à la légalisation du cannabis.
- **ICE-BC au Comité des finances.** Le lundi 24 septembre 2018, l'ICE-BC a comparu devant le Comité permanent spécial des finances et des services gouvernementaux de l'Assemblée législative de la Colombie-Britannique. Les questions du Comité portaient sur les prêts secondaires et l'accès aux données.
- **Règlement sur les condominiums de l'ICE-Alberta.** Depuis l'été 2017, les représentants de l'ICE-Alberta participent à l'élaboration de nouveaux règlements sur les condominiums en Alberta, en particulier ceux qui concernent les études sur les fonds de réserve. Le gouvernement de l'Alberta envisageait d'établir une liste de professionnels qui seraient autorisés à effectuer des études sur les fonds de réserve dans la province. L'ICE-Alberta a présenté trois mémoires au cours du processus de consultation, dont un au ministre responsable de la réglementation, et nos représentants ont été invités à participer à deux tables rondes. Le 15 décembre 2018, le gouvernement de l'Alberta a publié ces nouveaux règlements, et seule une poignée de professionnels, dont des membres désignés AACI, y ont été inscrits. Ces nouveaux règlements entreront en vigueur le 1er janvier 2020.
- **ICE-Manitoba fournit des connaissances spécialisées.** ICE-Manitoba s'est associé à WinnipegREALTORS® pour fournir aux intervenants l'information dont ils ont besoin afin de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne l'aménagement intercalaire à Winnipeg. En fait, ICE-Manitoba a rédigé un rapport et a présenté au Comité permanent de l'urbanisme et de l'aménagement du Conseil municipal de Winnipeg un exposé sur les répercussions de la valeur sur les propriétés existantes entourant les récents projets d'aménagement intercalaire. Ce partenariat offre une bonne visibilité à l'ICE et à ses membres et les positionne comme experts de l'industrie et comme les meilleurs professionnels de l'évaluation immobilière au Canada.

À l'avenir, le Comité de défense des intérêts de l'ICE continuera à élaborer des stratégies et à tirer parti de l'élan qui s'est créé au cours des dernières années, tout en continuant à se faire un nom auprès du gouvernement et des autres associations du secteur immobilier.

Comme toujours, si les membres ont d'autres questions qui nécessitent l'attention du comité, ils peuvent communiquer avec leur représentant provincial, avec Adam Dickinson, AACI, P.App, président du Comité de défense des intérêts, à *adickinson@propertyappraisal.ca*, ou avec Andre Hannoush, directeur, Affaires publiques, à *andreh@aicanada.ca*.

Tyler Cockburn, AACI, P.App

Time management skills and diversified service are keys to career success

You have a Bachelor Of Commerce (Honours) degree from Laurentian University. You followed that up by working your way through the *Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV)* program at UBC. What led you into the field of real estate appraisal?

TC: My intension was to pursue a management accounting designation after completing my post secondary degree. However, while having second thoughts about that career path in my final year of university, I was introduced to real estate appraisal by my friend whose dad was an AACI with a local appraisal firm that was looking to expand. It all unfolded from there.

What is your current position with Appraisals North Realty Inc. and what does your job entail?

TC: After over a decade with another local firm, I joined Appraisals North Realty Inc. in February of 2018 as a staff appraiser. My intention is to move into a partnership position in the near future. The company was founded in 1991 and currently has three AACIs, one CRA, and three Candidate members. We are a full service real estate firm providing appraisal, consulting and real estate sales services in a geographical area that includes most of North Eastern Ontario.

Are there specific areas of real estate appraisal in which you personally specialize or would like to focus on in the future?

TC: The bulk of my work consists of mainstream commercial, industrial and multi-family properties. I have also done a fair number of special use institutional properties, such as schools and places of worship. In the future, I would like to focus more on easements and expropriation valuation, which is something that I have experience in.

You are also a fully licensed real estate sales representative and a member of the Canadian, Ontario and Sudbury Real Estate Associations. What prompted that aspect of your career development and how does that mesh with the appraisal work that you do?

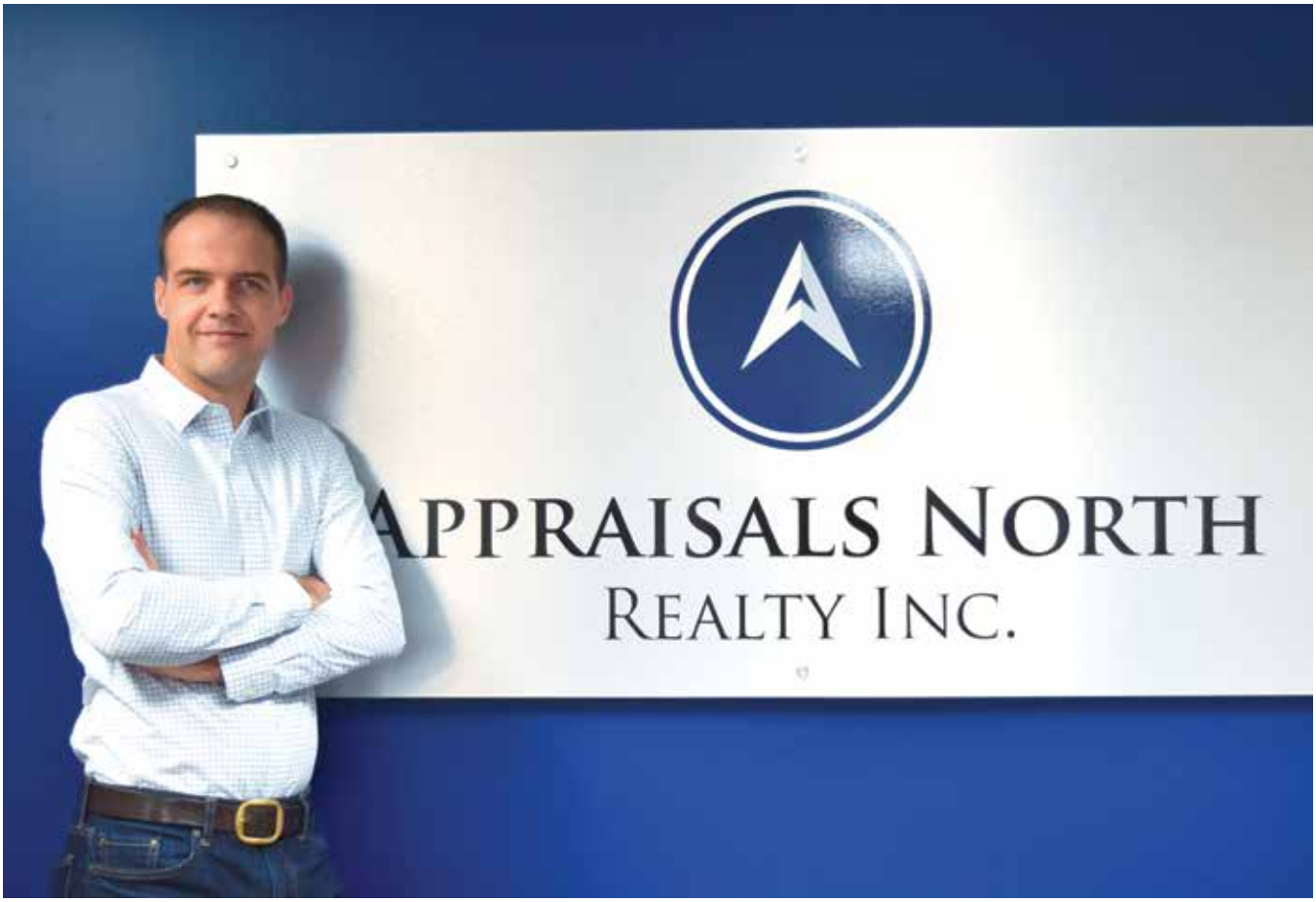
TC: Getting my real estate license seemed to be a good fit and the next logical step in my career progression. Appraisals and sales really go hand in hand and going through the educational processes in obtaining my license gave me a better understanding of the sales side of things, specifically the information included in a sale or lease agreement and how to interpret this data. It also made it easier to converse with real estate agents and collect information on comparable sales and leases.

How much of your work is appraisal related and how much involves real estate sales?

TC: Real estate sales is not something that I focus on, nor is it something that I really promote. In the past, my former partners and I had contracts for exclusive sales representation and appraisal services for corporate clients, but, even then, the appraisal side of the business was the bulk of my work.

How do you balance the two and are there challenges or advantages in doing so?

TC: Balancing them can be a challenge. The turnaround time requirements for appraisal work is often relatively short and seems to be tightening in recent years, so scheduling is a must. When we have clients looking for real estate sales services, it makes it difficult to schedule work knowing that we might have an unexpected request for a



showing. It is not uncommon for me to work a full day in the office and then spend a couple of hours on appraisal business in my home at night. If you throw sales into the mix, you can work some very long days. One advantage of balancing the two is that we are able to offer both services to our clients and be a full-service real estate firm.

What do you enjoy most about the work that you do?

TC: I truly enjoy the fact that every day is different. One day, I might be reviewing an office complex or a portfolio of school buildings, and the next I might be inspecting 200 acres of vacant land. I like the variety of work, the unique challenges with each assignment, and the opportunity to get out into the field on a regular basis, as opposed to sitting behind a desk all day. As well, my job as an appraiser has enabled me to travel to some unique places, such as remote fly-in first nation communities, and to meet great people along the way. Neither might have been possible otherwise.

What are the biggest challenges you face day in and day out?

TC: The biggest challenge involves time management and scheduling. We often deal with relatively short turnaround times on multiple files, or get calls for rush appraisals, so we are constantly reworking our schedules to meet client needs. Another significant challenge is meeting client expectations regarding value. We are often faced with expectations for increasing values or with clients needing to reach a specific value for one reason or another, so we are faced with the challenge of satisfying the client while still maintaining our ethical and moral obligations outlined within our professional standards.

How do you go about meeting those challenges?

TC: From a timing perspective, I often schedule my week and outline the specific tasks that are required to meet the deadlines for the jobs I have at any given time. If I get a call for a rush job, I will either rework my schedule, commit to putting in extra hours, or turn down the job. Turning work away is not something that we like doing, however, we would rather be up front with the client than say we can meet a deadline and under deliver.

With respect to meeting the value expectations of the client, I like to get an idea of these expectations prior to accepting an assignment. One of the benefits of having over a decade operating within a specific geographical area is that you have a good grasp of the market, and can tell relatively quickly if a client has unrealistic expectations. I have also learned that it is better to review an appraisal request prior to acceptance, as you might be better off to decline the engagement and save time and headaches in the long run. If we do face a situation where we have not met value expectations after completion of an appraisal assignment, then we make sure that we take the time to fully explain the reasoning for the conclusion in the report.

Going forward, what are your career aspirations?

TC: My goal is to have a prosperous, lengthy and meaningful career within the appraisal industry, as well as to achieve and maintain a reputation for providing quality, useful work products. I would also like to continue contributing towards the progression of the Appraisal Institute of Canada through volunteer positions at various levels and eventually through mentorship of the next generation of appraisers.

What would you say motivates you to succeed?

TC: My biggest motivation is to provide a comfortable life for my family. I was fortunate to grow up in an environment where I never went without and was provided with opportunities not available to most people as a result of the hard work of my parents, which I hope to be able to provide for my children. I have also had many individuals that have given me significant opportunities and spent a lot of time and effort helping me get to where I am today. I see my success as a way of showing them that I am grateful for what they have done for me and that I have not squandered the opportunities that were bestowed upon me.

What are the biggest challenges you see facing the appraisal profession in general?

TC: One of the biggest challenges that we face is a lack of awareness or lack of knowledge of the appraisal profession by the general population. I speak to people who have never heard of the Appraisal Institute of Canada, know what appraisers actually do, or realize the significant value that appraisers bring to the table. I also see the aging population of appraisers, especially those who hold the AACI designation. Many of the communities that I operate within are underserviced or will soon lose a number of appraisers to retirement. There is a healthy group of younger appraisers, however, the middle-aged group is relatively small. Although there are and will continue to be significant opportunities for young appraisers such as myself, there is an invaluable wealth of knowledge that will be lost as the older appraisers start to retire.

What are the biggest challenges facing people entering the appraisal profession?

TC: One of the biggest challenges is finding a mentor who is willing to take the time to train a Candidate. Taking on a Candidate is a big commitment and something that is not for everyone. Recent discussions with some Candidates indicate that compensation and income levels are challenging, something to which I can certainly attest, as there is a relatively steep learning curve in the first couple of years on the job. Fortunately, the payoff is worth it in the end.

If you could change anything about the real estate appraisal profession, as it exists today, what would that be?

TC: I would like to see the profession gain increased exposure to the general public and hope that we, as an association, can continue to promote the significant value of our services. Many times I have talked to people and said "you really should have called me before the completion of a transaction because you paid a little too much," or "you spent too much on your renovation and spent money in the wrong places." From an association standpoint, I think there should be more emphasis on evaluating the quality of the mentorship provided to our Candidates. We seem to be stuck on this notion that capping the number of Candidates a designated member can mentor is more important than the quality of the mentorship being provided. I think we need to establish a better system for evaluating mentors rather than dictating how many Candidates a mentor can take on.

Who has helped you on your career journey in a mentorship capacity and what has been their impact?

TC: I achieved my AACI designation under the mentorship of Duncan Bell, H.B.Comm, AACI, P.App, who eventually became one of my former business partners. With respect to Duncan, it always felt as though the mentorship was of greater importance than the financial aspect, which is not always the case. He also took the time to explain things rather than simply providing me with answers to get the job done. He would always question and challenge me to find the answer, while sometimes nudging me in the right direction. This taught me to not always look at things from the obvious perspective, which undoubtedly benefits me as I progress throughout my career.

Why did you feel it was important to achieve your AACI designation?
TC: I felt that achieving the AACI designation was the only option for me because it is so well regarded in the industry and is a requirement of most of the organizations that utilize appraisal services.

Was the designation process longer or shorter than you had expected?
TC: I started as a Candidate in 2007, so it took me about 4 ½ years to earn my designation. When I first started, I expected that I would have progressed through the designation process much quicker than I did, as I was only required to have two years of applied experience along with the completion of the educational requirements before being eligible for designation. But with the demands of work and life, it took a little longer.

What challenges did the designation process present for you from both a work and personal perspective?
TC: Balancing the educational requirements of the designation process was a challenge, especially while being employed on a commission basis. As a young appraiser, it was difficult to dedicate time to course work knowing that you could be using that time to make money. Out of necessity, there were times where I had to push courses to a later date or incur financial penalties for late assignments.

From your own personal experience, how would you evaluate the designation process?
TC: With the exception of the time commitment requirements, I did not find the process all that difficult, which may be a result of the quality of the training I received throughout my mentorship period. When I was going through the process, you were not required to submit work product for review, which has since changed. I think this is an important aspect of the process as it allows a Candidate to get feedback from an unbiased third party and also allows the association to gauge the quality of the mentorship being provided.

How do you feel the process prepared you to meet the challenges of your career?
TC: The process prepared me well for the challenges of an appraisal career. And while the course content provides a solid foundation of appraisal theory and methodologies, I believe that the quality of mentorship I received played a significant role in my ability to meet these challenges.

Looking back, was there anything you would have done differently throughout the process?
TC: I certainly would have attended provincial and national conferences earlier in my career. Meeting other appraisers and making connections at these events can be of great value to Candidates establishing themselves in the profession.

In addition to your busy career, you are currently an executive committee member with the Sudbury/Sault Ste. Marie Chapter of AIC Canada. How did this type of volunteer involvement come about?
TC: There was a need for volunteers and I decided to get involved. For my current position as Region 7 Director on the Board of AIC-ON, my name was put forward by an outgoing director and I willingly accepted when contacted by the association. Although I had not set out to take on these positions, I am extremely glad that I was given these opportunities. I have met so many great people throughout the process and learned more about our association than I otherwise would have. I look forward to more of these opportunities in the future.

Do you see this kind of involvement as an important part of an appraiser's career development?
TC: This kind of involvement helps build your network and expand your resource base. The people you meet through volunteering on boards and committees expose you to different aspects of the profession and they become a source of information and reciprocating referrals. The experience also gives you a better understanding of the challenges faced by our association and profession, and it exposes you to a number of individuals making significant contributions to our industry. Although there is a great deal of work involved in holding these types of positions, I can assure you that there are also significant benefits which make it all worthwhile.

Do you have any suggestions for people entering the appraisal profession?
TC: Make sure that you find a mentor who is a good fit for you. Although this may take some time and prove to be a challenge, it will pay off in the long run and set you up for a long and rewarding career, if you are willing to put in the time. Also, take the time to understand the significance of the work that appraisers do and resist the urge as a 'green appraiser' to give into the pressure of predetermined value expectations imposed by clients in an effort to satisfy their needs.

How do you spend your personal time away from work?
TC: I enjoy spending time with my wife and two children, weekends at the cottage, fishing, hunting and taking on home renovation projects.

Tyler Cockburn, AACI, P.App

La gestion du temps et le service diversifié sont la clé de la réussite

Vous êtes titulaire d'un baccalauréat en commerce (avec distinction) de l'Université Laurentienne. Vous avez ensuite suivi le programme de *Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (certificat d'études supérieures en évaluation immobilière) (PGCV-CESEI)* de l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.). Qu'est-ce qui vous a amené dans le domaine de l'évaluation immobilière ?

TC: Mon intention était d'obtenir une désignation de comptable en gestion d'entreprise après avoir obtenu mon diplôme d'études postsecondaires. Cependant, tout en ayant des doutes sur ce cheminement de carrière au cours de ma dernière année d'université, j'ai été initié à l'évaluation immobilière par mon ami dont le père était un AACI d'une firme locale d'évaluation qui cherchait à se développer. C'est là que tout a commencé.

Quel est votre poste actuel chez Appraisals North Realty Inc. et en quoi consiste votre travail ?

TC: Après avoir travaillé plus de dix ans pour une autre firme locale, je me suis joint à Appraisals North Realty Inc. en février 2018 à titre d'évaluateur. J'ai l'intention d'accéder à un poste de partenaire dans un proche avenir. L'entreprise a été fondée en 1991 et compte actuellement trois AACI, un CRA et trois membres stagiaires. Nous sommes une firme immobilière offrant des services complets d'évaluation, de consultation et de vente immobilière dans une région géographique qui couvre la majorité de l'est du Nord de l'Ontario.

Y a-t-il des domaines spécifiques de l'évaluation immobilière dans lesquels vous vous spécialisez personnellement ou sur lesquels vous aimeriez vous concentrer à l'avenir ?

TC: La majeure partie de mon travail porte sur les propriétés commerciales, industrielles et multifamiliales ordinaires. J'ai aussi évalué un bon nombre de propriétés institutionnelles à vocation spéciale, comme des écoles et des lieux de culte. À l'avenir, j'aimerais me concentrer davantage sur l'évaluation des servitudes et des expropriations, ce que j'ai déjà fait.

Vous êtes également un représentant immobilier titulaire d'un permis d'exercice et membre de l'Association canadienne de l'immeuble, de l'Association immobilière de l'Ontario et de l'Association immobilière de Sudbury. Qu'est-ce qui a motivé cet aspect de votre développement de carrière et comment cela s'harmonise-t-il avec le travail d'évaluation que vous faites ?

TC: L'obtention de mon permis d'agent immobilier m'a semblé être une bonne solution et la prochaine étape logique dans ma progression de carrière. Les évaluations et les ventes vont vraiment de pair et le fait de passer par les processus éducatifs pour obtenir mon permis m'a amené à mieux comprendre le côté vente des choses, en particulier l'information incluse dans un contrat de vente ou de location et comment interpréter ces données. Cela a également facilité les échanges avec les agents immobiliers et la collecte d'informations sur des ventes et baux comparables.

Quelle est la part de votre travail qui est liée à l'évaluation et quelle est celle qui concerne la vente de biens immobiliers ?

TC: La vente immobilière n'est pas un domaine sur lequel je me concentre, et ce n'est pas vraiment quelque chose dont je fais la promotion. Dans le passé, mes anciens associés et moi-même avions des

contrats de représentation commerciale exclusive et des services d'évaluation pour les entreprises clientes, mais, même à cette époque, l'aspect évaluation de l'entreprise constituait l'essentiel de mon travail.

Comment concilier les deux et y a-t-il des défis ou des avantages à le faire ?

TC: Il peut être difficile de trouver un juste équilibre entre les deux. Les délais d'exécution des travaux d'évaluation sont souvent relativement courts et semblent s'être resserrés encore davantage au cours des dernières années, de sorte qu'il est essentiel d'établir un calendrier. Lorsque nous avons des clients à la recherche de services de vente immobilière, il est difficile de planifier le travail, sachant que nous pourrions avoir une demande inattendue pour faire visiter. Il n'est pas rare que je travaille une journée complète au bureau et que je passe ensuite quelques heures à faire des évaluations à la maison le soir. Si vous ajoutez les ventes à cette combinaison, vous vous retrouvez avec de très longues journées de travail. L'un des avantages de l'équilibre entre les deux est que nous sommes en mesure d'offrir les deux services à nos clients et d'être une société immobilière à service complet.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans le travail que vous faites ?

TC: J'apprécie vraiment le fait que chaque jour est différent. Un jour, je passe en revue un complexe de bureaux ou un portefeuille de bâtiments scolaires, et le lendemain, j'inspecte 200 acres de terrain vacant. J'aime la variété du travail, les défis uniques de chaque contrat de service et la possibilité d'aller régulièrement sur le terrain, plutôt que de rester assis à un bureau toute la journée. De plus, mon travail d'évaluateur m'a permis de me rendre dans des endroits uniques, comme les collectivités éloignées des Premières nations, et de rencontrer des gens formidables en cours de route. Aucun des deux n'aurait été possible autrement.

Quels sont les plus grands défis auxquels vous faites face au quotidien ?

TC: Le plus grand défi concerne la gestion du temps et l'ordonnancement des tâches. Nous sommes souvent confrontés à des délais d'exécution relativement courts pour des dossiers multiples ou recevons des appels pour des évaluations urgentes, ce qui nous oblige à revoir constamment nos horaires pour répondre aux besoins de nos clients. Un autre défi important consiste à répondre aux attentes des clients en matière de valeur. Nous sommes souvent confrontés à des attentes de valeurs croissantes ou à des clients qui ont besoin d'atteindre une valeur spécifique pour une raison ou une autre. Nous sommes donc confrontés au défi de satisfaire le client tout en maintenant nos obligations en matière d'éthique et de morale décrites dans nos normes professionnelles.

Comment faites-vous face à ces défis ?

TC: Du point de vue du calendrier, je planifie souvent ma semaine et je souligne les tâches précises qui sont nécessaires pour respecter les échéances des tâches que j'ai à accomplir à tout moment donné. Si je reçois un appel pour un travail urgent, je remanie mon horaire, je m'engage à faire des heures supplémentaires ou je refuse le travail. Nous n'aimons pas refuser du travail, mais nous préférons être francs avec le client plutôt que de dire que nous pouvons respecter un délai et ne pas livrer à temps.

Pour ce qui est de répondre aux attentes de valeur du client, j'aime me faire une idée de ces attentes avant d'accepter un contrat de service. L'un des avantages d'avoir plus d'une décennie d'activité dans une zone géographique spécifique est que vous avez une bonne connaissance du marché et que vous pouvez dire assez rapidement si un client a des attentes irréalistes. J'ai également appris qu'il est préférable d'examiner une demande d'évaluation avant de l'accepter, car il serait peut-être préférable de refuser le contrat et d'économiser du temps et des maux de tête à long terme. Si nous sommes confrontés à une

situation où nous n'avons pas répondu aux attentes en matière de valeur après l'achèvement d'un contrat de service d'évaluation, nous nous assurons de prendre le temps d'expliquer en détail le raisonnement qui sous-tend la conclusion dans le rapport.

Quelles sont vos aspirations professionnelles pour l'avenir ?

TC: Mon objectif est d'avoir une carrière prospère, longue et significative au sein de l'industrie de l'évaluation, ainsi que d'atteindre et de maintenir une réputation de qualité et de produits de travail utiles. J'aimerais également continuer à contribuer à l'avancement de l'Institut canadien des évaluateurs à titre de bénévole à divers niveaux et éventuellement par le mentorat de la prochaine génération d'évaluateurs.

Selon vous, qu'est-ce qui vous motive à réussir ?

TC: Ma plus grande motivation est d'offrir une vie confortable à ma famille. J'ai eu la chance de grandir dans un environnement où je n'ai jamais manqué de rien et j'ai eu des possibilités que la plupart des gens n'avaient pas, grâce au dur labeur de mes parents, que j'espère pouvoir offrir à mes enfants. J'ai aussi eu de nombreuses personnes qui m'ont donné des occasions d'avancer et qui ont consacré beaucoup de temps et d'efforts pour m'aider à en arriver là où je suis aujourd'hui. Je vois mon succès comme un moyen de leur montrer que je leur suis reconnaissant pour ce qu'ils ont fait pour moi et que je n'ai pas manqué les occasions qui m'ont été offertes.

Selon vous, quels sont les plus grands défis que doit relever la profession d'évaluateur en général ?

TC: L'un des plus grands défis auxquels nous sommes confrontés est le manque de sensibilisation ou le manque de connaissance de la profession d'évaluateur par la population en général. Je m'adresse à des gens qui n'ont jamais entendu parler de l'Institut canadien des évaluateurs, qui ne savent pas ce que les évaluateurs font réellement ou qui ne comprennent pas l'importante contribution qu'apportent les évaluateurs. Je constate également le vieillissement de la population des évaluateurs, en particulier ceux qui détiennent la désignation d'AACI. Bon nombre des collectivités où j'exerce mes activités sont mal desservies ou perdront bientôt un certain nombre d'évaluateurs en raison des départs à la retraite. Il existe un groupe sain de jeunes évaluateurs, mais le groupe d'âge moyen est relativement sous-représenté. Bien qu'il y ait et qu'il continuera d'y avoir d'importantes possibilités pour les jeunes évaluateurs comme moi, il y a une mine inestimable de connaissances qui seront perdues lorsque les évaluateurs plus âgés commenceront à prendre leur retraite.

Quels sont les plus grands défis auxquels font face les personnes qui entrent dans la profession d'évaluateur ?

TC: Un des plus grands défis est de trouver un mentor qui est prêt à prendre le temps de bien former un stagiaire. Prendre charge d'un stagiaire est un lourd engagement et quelque chose qui n'est pas pour tout le monde. Des discussions récentes avec certains stagiaires indiquent que les niveaux de rémunération et de revenu posent des difficultés, ce dont je peux certainement témoigner, car la courbe d'apprentissage est relativement abrupte au cours des deux premières années de travail. Heureusement, le sacrifice en vaut la peine à long terme.

Si vous pouviez changer quoi que ce soit à la profession d'évaluateur immobilier, telle qu'elle existe aujourd'hui, qu'est-ce que ce serait ?

TC: J'aimerais que la profession soit mieux connue du grand public et j'espère qu'en tant qu'association, nous pourrons continuer à promouvoir l'importance de nos services. J'ai souvent parlé à des gens et leur ai dit : « Vous auriez vraiment dû m'appeler avant de conclure cette transaction parce que vous avez payé un peu trop cher », ou « vous avez payé trop cher pour vos rénovations et vous avez dépensé de l'argent au mauvais endroit ». Du point de vue de l'association, je pense qu'il faudrait mettre davantage l'accent sur l'évaluation de la qualité du mentorat offert à nos stagiaires. Il semble que nous soyons bloqués sur cette notion que le plafonnement du nombre de stagiaires qu'un membre désigné peut encadrer est plus important que la qualité du mentorat offert. Je pense que nous devons établir un meilleur système d'évaluation des mentors plutôt que de dicter combien de stagiaires un mentor peut guider.

Qui vous a aidé dans votre cheminement de carrière en tant que mentor et quel a été leur impact ?

TC: J'ai obtenu ma désignation AACI sous le mentorat de Duncan Bell, H.B.Comm, AACI, P.App, qui est finalement devenu l'un de mes partenaires commerciaux. En ce qui concerne Duncan, on a toujours eu l'impression que le mentorat était plus important que l'aspect financier, ce qui n'est pas toujours le cas. Il a aussi pris le temps d'expliquer les choses plutôt que de simplement me donner les réponses nécessaires pour la tâche. Il me questionnait et me mettait toujours au défi de trouver la réponse, tout en me guidant parfois dans la bonne direction. Cela m'a appris à ne pas toujours voir les choses en surface, ce qui me profite sans aucun doute à mesure que je progresse dans ma carrière

Pourquoi avez-vous pensé qu'il était important d'obtenir votre désignation AACI ?

TC: J'estimais que l'obtention du titre d'AACI était la seule option qui s'offrait à moi parce que ce titre est très respecté

dans l'industrie et qu'il est exigé par la plupart des organisations qui utilisent les services d'évaluation.

Le processus de désignation a-t-il été plus long ou plus court que prévu ?

TC: J'ai commencé comme stagiaire en 2007, il m'a donc fallu environ 4 ans ½ pour obtenir ma désignation. Lorsque j'ai commencé, je m'attendais à progresser beaucoup plus rapidement dans le processus de désignation que ce qu'il m'a fallu. Après tout, je n'avais besoin que de deux années d'expérience appliquée et d'avoir satisfait aux exigences scolaires pour être admissible à la désignation. Mais avec les exigences du travail et de la vie, cela a pris un peu plus de temps que prévu.

Quels défis le processus de désignation vous a-t-il posés, tant du point de vue professionnel que personnel ?

TC: Pour moi, le défi a été de trouver un juste équilibre en matière de formation dans le cadre du processus de désignation, surtout lorsqu'il s'agissait d'un poste à la commission. En tant que jeune évaluateur, il était difficile de consacrer du temps aux travaux de cours, sachant que j'aurais pu utiliser ce temps pour faire de l'argent. Par nécessité, il m'arrivait parfois d'avoir à reporter des cours à une date ultérieure ou d'encourir des pénalités financières pour des travaux en retard.

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

TC: À l›exception du temps requis, je n›ai pas trouvé le processus très difficile, ce qui peut être attribuable à la qualité de la formation que j›ai reçue tout au long de ma période de mentorat. Lorsque j'ai suivi le processus, il n'était pas nécessaire de soumettre le produit du travail pour examen, ce qui n'est plus le cas. Je pense qu'il s'agit d'un aspect important du processus, car il permet au stagiaire d'obtenir les commentaires d'une tierce partie impartiale et à l'association d'évaluer la qualité du mentorat offert.

Selon vous, comment le processus de désignation vous a-t-il préparé à relever les défis de votre carrière ?

TC: Le processus m'a bien préparé aux défis d'une carrière d'évaluateur. Et bien que le contenu du cours fournisse une base solide de théorie et de méthodologie d'évaluation, je crois que c'est la qualité du mentorat que j'ai reçu qui a joué un rôle déterminant dans ma capacité à relever ces défis.

Rétrospectivement, y a-t-il quelque chose que vous auriez fait différemment tout au long du processus ?

TC: J'aurais certainement assisté à des conférences provinciales et nationales plus tôt dans ma carrière. Rencontrer d'autres évaluateurs et établir des liens lors de ces événements peut être d'une grande valeur pour les stagiaires qui cherchent à s'établir dans la profession.

En plus de votre carrière bien remplie, vous êtes actuellement membre du Comité exécutif de la section de Sudbury/Sault Sainte-Marie de l'ICE. Comment ce type d'engagement bénévole a-t-il vu le jour ?

TC: Il y avait un besoin de bénévoles et j'ai décidé de m'engager. Pour mon poste actuel d'administrateur de la Région 7 au Conseil d'administration de l'ICE-ON, mon nom a été proposé par un administrateur sortant et j'ai volontiers accepté lorsque l'Institut a communiqué avec moi. Même si je n'avais pas en tête d'occuper ces postes, je suis extrêmement heureux qu'on m'ait donné ces occasions. J'ai rencontré tant de gens formidables tout au long du processus et j'en ai appris plus sur notre organisation que je ne l'aurais fait autrement. J'espère que d'autres occasions de ce genre se présenteront dans l'avenir.

Considérez-vous ce type d'engagement comme un élément important du développement de carrière d'un évaluateur ?

TC: Ce genre d'engagement aide à bâtir votre réseau et à élargir votre base de ressources. Les personnes que vous rencontrez en faisant du bénévolat au sein de conseils et de comités vous exposent à différents aspects de la profession et elles deviennent une source d'information et de références réciproques. Cette expérience vous permet également de mieux comprendre les défis auxquels notre association et notre profession sont confrontées et vous expose à un certain nombre de personnes qui apportent une contribution importante à notre industrie. Bien qu'il y ait beaucoup de travail à faire à ces postes, je peux vous assurer qu'il y a aussi des avantages importants qui font que ça en vaut la peine.

Avez-vous des suggestions à faire aux personnes qui entrent dans la profession d'évaluateur ?

TC: Assurez-vous de trouver un mentor qui vous convient. Bien que cela puisse prendre un certain temps et s'avérer un défi, cela sera payant à long terme et vous permettra d'avoir une carrière longue et gratifiante, si vous êtes prêt à y consacrer du temps. De plus, prenez le temps de comprendre l'importance du travail des évaluateurs et résistez à l'envie, en tant que novice, de céder à la pression des attentes de valeur prédéterminées imposées par les clients dans le but de satisfaire leurs besoins.

Comment passez-vous votre temps libre en dehors du travail ?

TC: J'aime passer du temps avec ma femme et mes deux enfants, les fins de semaine au chalet, la pêche, la chasse et les projets de rénovation domiciliaire.

AIC designations granted / Désignations obtenues de l'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following Members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period October 20, 2018 to February 11, 2019 :

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 20 octobre, 2018 au 11 février, 2019 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta
Leah Byklum
Dwayne Kirk

British Columbia / Colombie-Britannique
Travis D. Archibald
Touraj Dehghan Manshadi
Sarah Nicole Gillespie
Dan B. Green
Shannon L. Horne
Cody Ryan Johanson

Ontario
Craig A. Church
Jennifer Duern
Benjamin R. Ellens
Matthew Fulton
Evan M. Hovius
Cindy Malani Jokhu-Bhoodwah
Joshua Reidak
L'ghaly Safouane
Tamara Spasojevic
Rosa A. Villacob

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta
Jay K. Boville
Clayton Nakaska
Kenneth S. Noble

British Columbia / Colombie-Britannique
Gareth MacDonald
Chris Ponti
Patricia L. Ward

Manitoba
Naomi Hornby
Robert B. Toews

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse
Ryan Fraser

Ontario
Elizabeth F. Buryk
Kathryn D. Coyles
Sofia Ganni
Lynne WJ Ge
Thomas H. Geniole
Sanjeev Gogna
Demetri Iliopoulos
Meagan L. Lau
Nicholas Prasad
Raeka Ravindran
Weiqing Shi
Laura Stockman

Saskatchewan
Jimmy Cheung
Lori Sander

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 20, 2018 to February 11, 2019

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 20 octobre, 2018 au 11 février, 2019 :

Alberta
Grant Canning
Ashley Carroll
Aviya Gargir
Samantha Ley Larsen
Thomas Lee
Nasrat Muradi
Matthew Schneider

British Columbia / Colombie-Britannique
Daniel H. Backe
Darin Dale Conrad
Katharine Junkin
Eiji Andrew Kita
Shu (Sharon) Lin Liu
Megan Low
Brennan Gary Mann
Edin Masic
Jeffrey Jayson Ong
Raymond Grant Potter
Adrian Tiberiu Stanese
Kurtis Trinh

International / Internationale
Thomas A. Awoleye
Mariano Salvatore Borges
Arnob Guha Mazumdar
Sergio Nicolas Sarmiento Grillo

Manitoba
Keerath Kaur Bal

Ontario
Andrew P. Baines
Elliott James Burton
Bree M. Callahan
Cindy Duggal
Harmandeep Singh Grewal
Jesse James Jacques
Oleg Kartsev
Brandon A. Kendall
Farnaz Khomamizadeh
Jordan Leonard
Vanessa MacDougall
Todd Robert McLarty
Hon Xuyen (Alvin) Ngo
Harsha Nimrani
Meagan Normandeau
Manishkumar Patel
Benjamin Perosin
Daniel Seifer
Mitchell Stark
Spencer Andrew Stewart
Frederic Louis Toupin
Matthew Paul Treadwell
Jason Voong
Brandon Walker
Lucas Zomparelli

Prince Edward Island / Île du Prince Édouard
Carolyn J. Wood

Quebec / Québec
Yves Gaudette
Jessica Paquin
Alexi St-Pierre Robitaille

Saskatchewan
Murray Raymond James Grapentine
Braydon Hunter Johis York

Students / Étudiants

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

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

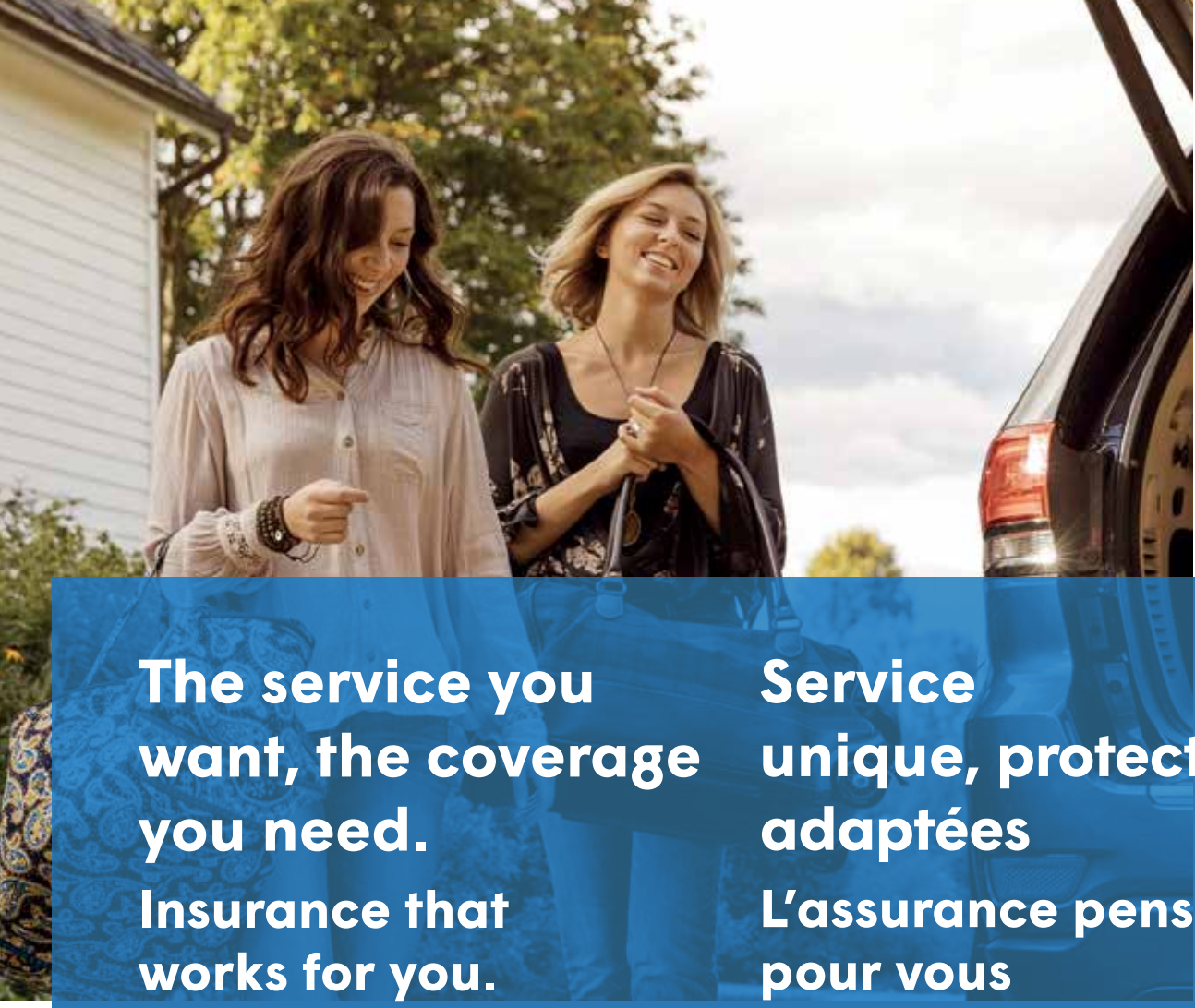
Alberta
Katie Hendrickson
Mugo Kimari
Zoe Lo
Colin A. Murray
Aditya Venhat Nandikanti
Tanner Clarkson

British Columbia / Colombie-Britannique
Angelica Barnett
Zayne M. Collie
Dhaval D. Jain
Guang Yow Low
Jennifer Mutiara
Brendan Ng
Scott Stevens

Manitoba
Marcia Mizeracki

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse
Harry Adzoho
James Bridger
Jaymes Brophy
Lorraine Gagnon
Zhigang Gong
Ki An (Grace) Jun
Jun Gu Lee
Yinglian Li
Joseph Macaluso
Michelle McArthur
Alexander Miller
Kelly Morgan-Batten
Jaspreet Padam
Jungho Park
Sibyl Seng
Sunhye Shin
Jordan Sleep-Tulloch
Sampath Sridhara
Michael Temianko
Patricia Anne Vecchio
Josh Watson
Xiaopeng Xian

Prince Edward Island / Île du Prince Édouard
Caitlin Campbell



The service you want, the coverage you need.

Insurance that works for you.

Service unique, protections adaptées

L'assurance pensée pour vous

It's time you felt confident about your **home and auto insurance.** As a **member** of the **Appraisal Institute of Canada,** you can with group insurance from The Personal.

Des **assurances de groupe auto et habitation** adaptées à vos besoins, c'est ce que nous proposons aux **membres** de l'**Institut canadien des évaluateurs.**

thePersonal
Home and Auto Group Insurer
Group rates. Preferred service.

Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

laPersonnelle
Assureur de groupe auto et habitation
Tarifs de groupe. Service unique.

Get a quote and see what The Personal can do for you.
1-888-476-8737
thepersonal.com/aicanada

Demandez une soumission et voyez ce que La Personnelle peut faire pour vous
1 888 476-8737
lapersonnelle.com/aicanada

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Auto insurance is not available in MB, SK and BC due to government-run plans.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

Spotlight on Continuing Professional Development

The UBC Real Estate Division's continuing professional development (CPD) courses are intended to refresh Appraisal Institute of Canada (AIC) Members' skills and knowledge and teach them new techniques and applications for the evolving marketplace. They are short, self-paced, and completed online. Most courses include both a printed workbook and an online instructional video.

CPD 123: Adjustment Support in the Direct Comparison Approach

"The bank needs this appraisal by 5pm, I don't have time to provide support for adjustments, what can I do?"

This frequently asked question, whether from a new appraiser or another with years of experience, has no easy answer. It spotlights the pressures under which appraisers work; caught between clients that demand fast answers and professional standards that dictate requirements for quality, professional work.

The time constraints are real; so is the need for quality. The *CPD 123* course explores ways that appraisers can do better: producing credible work that satisfies the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, while also recognizing the time and data limitations faced in the real world.

Specifically, all quantitative adjustment *must* have support. So consider using them only for the most important property characteristics that justify the work that goes into substantiating them. Where time is short or data limitations make support impossible, consider a qualitative analysis instead. Above all, you must apply logic and critical thinking to give the client a reasoned explanation for your value conclusion.

The *CPD 123* course outlines methods for adjustment support and qualitative analysis that find a happy medium in producing quality appraisal work in a time and data constrained world.

Pleins feux sur le perfectionnement professionnel continu

Les cours de perfectionnement professionnel continu (PPC) donnés par la Division de l'immobilier de l'U.C.-B. sont conçus pour rafraîchir les compétences et connaissances des membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), et pour leur enseigner de nouvelles techniques et pratiques à utiliser dans le marché en évolution. Ils sont brefs et les étudiants les suivent en ligne, chacun à son propre rythme. La plupart des cours incluent un carnet de travail imprimé et une vidéo de formation en ligne.

CPD 123 : Adjustment Support in the Direct Comparison Approach [Soutien aux ajustements dans la méthode de comparaison directe]

« La banque a besoin de cette évaluation d'ici 17 heures. Je n'ai pas le temps de les aider pour les ajustements, que puis-je faire ? »

Cette question, souvent posée, que ce soit par un nouvel évaluateur ou par un évaluateur possédant des années d'expérience, n'a pas de réponse facile. Elle met en relief les pressions que les évaluateurs subissent dans leur travail, pris entre les clients demandant des réponses rapides et les normes professionnelles dictant les exigences pour un travail professionnel de qualité.

Les contraintes de temps sont bien réelles, tout comme l'est le besoin de qualité. Le cours *CPD 123* explore des moyens pour les évaluateurs de faire mieux : produire un travail crédible qui réponde aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, tout en reconnaissant les limites de temps et de données que l'on rencontre dans le monde concret.

En particulier, tous les ajustements quantitatifs *doivent* avoir un soutient. Alors, songez à les utiliser seulement pour les caractéristiques les plus importantes de la propriété qui justifient le travail effectué pour les valider. Si le temps est insuffisant ou que les limites des données rendent le support impossible, considérez une analyse qualitative à la place. Par-dessus tout, vous devez appliquer la logique et la pensée critique pour donner au client une explication raisonnée de votre conclusion sur la valeur.

Le cours *CPD 123 décrit* les méthodes de support des ajustements et d'analyse qualitative qui fournissent un juste milieu afin de produire un travail d'évaluation de qualité dans un monde où les données et le temps sont restreints.

In Memoriam/En mémoire

The following AIC Members 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 suivants de l'ICE 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.

Stanley Peter Aksenchuk CRA, P. App
Prince George, BC

Ronald Dinning AACI, P. App
Victoria, BC

Bruce E. Finnigan AACI, P. App
Calgary, AB

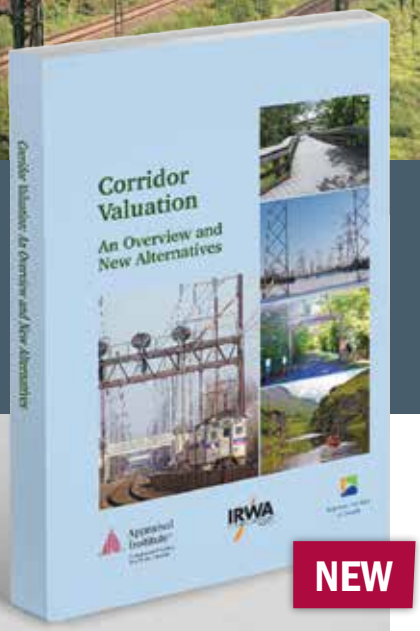
L. Bruce Gallagher AACI. P. App
Regina, SK

Cyril Hayes AACI, P. App
Calgary, AB

Clifford Lawrence AACI, P. App
Saint John, NB

Donna Murray CRA, P. App
Prince George, BC

Linda Rendall CRA, P. App
Vineland, ON



NEW

(2019) Softcover
Print or PDF: $50
Print + PDF: $70

appraisalinstitute.org/store
or call 888.756.4624

Corridor Valuation
An Overview and New Alternatives

Published by Appraisal Institute, International Right of Way Association, and Appraisal Institute of Canada

Corridor Valuation: An Overview and New Alternatives discusses corridor valuation theory, related property rights, legal issues, and the valuation methods applied to railroad, telecommunications, pipeline, power transmission, and conservation corridors. Multiple authors have contributed to the text, offering personal experiences and insights useful to property professionals valuing corridor properties in the US and Canada.

Appraisal Institute®
IRWA BUILDING A BETTER WORLD TOGETHER®
Appraisal Institute of Canada

Real Estate
Division

Creative
Adaptable
Analytical

Today's successful real estate professional is committed to lifelong learning.
UBC's Continuing Professional Development Courses meet your needs.

- Convenient online course format
- Broad range of valuation and real estate business topics
- Guaranteed Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development credits

Business Development Series: Eight courses designed to provide practitioners with the entrepreneurial and practical skills to establish and successfully operate a real estate business.

- ⇨ Entrepreneurship and Small Business Development
- ⇨ Business Strategy: Managing a Profitable Real Estate Business
- ⇨ Succession Planning for Real Estate Professionals
- ⇨ Organizing and Financing a Real Estate Business
- ⇨ Accounting and Taxation Considerations for a Real Estate Business
- ⇨ Marketing and Technology Considerations for a Real Estate Business
- ⇨ Human Resources Management Considerations in Real Estate
- ⇨ Law and Ethical Considerations in Real Estate Business

To find out more, visit:

realestate.ubc.ca/CPD

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733 email: cpd@realestate.sauder.ubc.ca

UBC SAUDER
SCHOOL OF BUSINESS

Make your own path with a team that believes in you

Join CBRE's Valuation and Advisory Services Team

At CBRE, you have the ability to take charge of your career and enjoy an inclusive, collaborative environment. Work on an industry-leading team that provides unmatched client services by leveraging best in class research, technology and industry expertise.

Paul Morassutti, AACI, MRICS
Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE *Build on Advantage*