

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

**ACCELERATING
INNOVATION
IN COMMERCIAL
REAL ESTATE**

*Innovation accélérée
dans l'immobilier
commercial*

**IMPROVE YOUR
APPRAISAL
WRITING SKILLS**

*Améliorez vos
rapports d'évaluation*

**THE APPRAISAL OF
ALTERNATIVE ASSETS**

*L'évaluation des actifs
non conventionnels*

Canada's National Housing Strategy

La Stratégie nationale sur le logement du Canada



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

APPRAISAL AND CONSULTING SERVICES



**CANADA WIDE
APPRAISALS INC.**



canadawideappraisals.com



canadawideappraisals@gmail.com

LOCATIONS BRITISH COLUMBIA, ALBERTA, MANITOBA, ONTARIO AND NEWFOUNDLAND

JOIN OUR APPRAISAL TEAM CDC INC.

CDC Inc is a national full service appraisal firm that innovatively delivers appraisals; leveraging a virtual structure to reduce costs, access the best people,

and minimize our environmental impact. If you are looking to work with a positive professional team, CDC Inc. may be the place for you!

ESTABLISHED MARKET SHARE

- An established reputation and eminence across Canada
- Large and long-standing client base with some of North America's most recognizable companies in:
 - Real Estate Finance Services
 - Appraisal Management Companies
 - Relocation Companies
 - Litigation Specialists
 - Consistent assignment volume

TECHNOLOGY

- Software and Analytics tools to support practitioners
- Access to national sales, assessment and real property data
- Online management systems
- Online and email ordering systems

OPPORTUNITY

- Best-in-class performance based compensation
- Access to additional revenue channels
- Option to cross-train in commercial appraisals

TRAINING

- In depth appraiser training program
- Comprehensive Appraiser manual
- Inspection shadowing

INTERNAL PROCESSES

- In-house quality assurance, training and peer review
- Designated support staff, including IT support, Accounting and a centralized customer call centre for incoming orders and inquiries
- Supportive work environment with the flexibility of an independent appraiser



REAL PROPERTY APPRAISALS
Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
T : 1.800.582.2315
F : 1.866.348.6826
E h: info@cdcinc.ca
W : www.cdcinc.ca
@cdcincproperty
facebook.com/cdcconsulting

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 Kyle McCrary 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.

AOW.
BEST EMPLOYER
PLATINUM | CANADA | 2018



12

Accelerating innovation in commercial real estate

Innovation accélérée dans l'immobilier commercial

18

Canada's National Housing Strategy

La Stratégie nationale
sur le logement du Canada

22

Improve your appraisal writing skills

Améliorez vos
rapports d'évaluation

COLUMNS

- | | | | |
|-----------|--|-----------|---|
| 07 | Executive Corner
An interview with
outgoing AIC President
Rick Colbourne | 46 | A Professional
Appraiser's Perspective
Scott McEwen, AACI, P.App
on the appraisal of
Alternative Assets |
| 30 | Professional
Practice Matters
Real Property Appraisal
Standard Rules:
Stating, Describing and
Analyzing Data | 53 | Education
What competencies
do appraisers need to
guarantee success? |
| 36 | Legal Matters
Appraiser Duty of Care –
Lessons Reinforced
<i>Royal Bank of Canada
v. Westech Appraisal
Services Ltd.</i> | 55 | Designations,
Candidates, Students |
| 40 | Advocacy
Advocacy In Action | 57 | News <ul style="list-style-type: none"> • AIC's 2019
National Conference • Top Appraiser
Under 40 Awards • AIC's new website • In Memoriam |

CHRONIQUES

- | | | | |
|-----------|---|-----------|---|
| 09 | Le coin de l'exécutif
Une entrevue avec le
président sortant de l'ICE
Rick Colbourne | 50 | La perspective d'un
évaluateur professionnel
Scott McEwen, AACI, P.App
L'évaluation des actifs non
conventionnels |
| 32 | Parlons pratique
professionnelle
Norme relative aux activités
d'évaluation immobilière –
Règles : Énoncé, description
et analyse des données | 53 | Education
Quelles compétences un
évaluateur doit-il avoir pour
assurer sa réussite ? |
| 38 | Questions juridiques
Devoir de diligence de
l'évaluateur – Leçons réitérées
<i>Banque Royale du Canada
c. Westech Appraisal
Services Ltd.</i> | 55 | Désignations,
stagiaires, étudiants |
| 43 | Défense
Défense des intérêts à l'œuvre | 57 | Nouvelles <ul style="list-style-type: none"> • Congrès annuel de l'ICE 2019 • Prix de l'évaluateur par
excellence de moins de 40 ans • Le site Web de l'ICE
est nouveau • En memoire |

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2018 by the Appraisal Institute of Canada. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada.

Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par l'Institut Canadien des Évaluateurs. Tous droits réservés 2018 par l'Institut Canadien des Évaluateurs. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

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

Publication Mails Agreement
#40008249

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

Director - Marketing
and Communications:
Sheila Roy, Ottawa

Communications Officer:
Chelsea Connolly, Ottawa

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

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



Managing Editor:
Craig Kelman
Design/Layout:
Kristy Unrau

Marketing Manager:
Kris Fillion

Advertising Co-ordinator:
Stefanie Hagdiakow





LOCAL EXPERTISE
NATIONAL COVERAGE
ÉVALUATEURS LOCAUX
COUVERTURE NATIONALE



LOCAL

AEC VALUATION

Real Property Appraisal



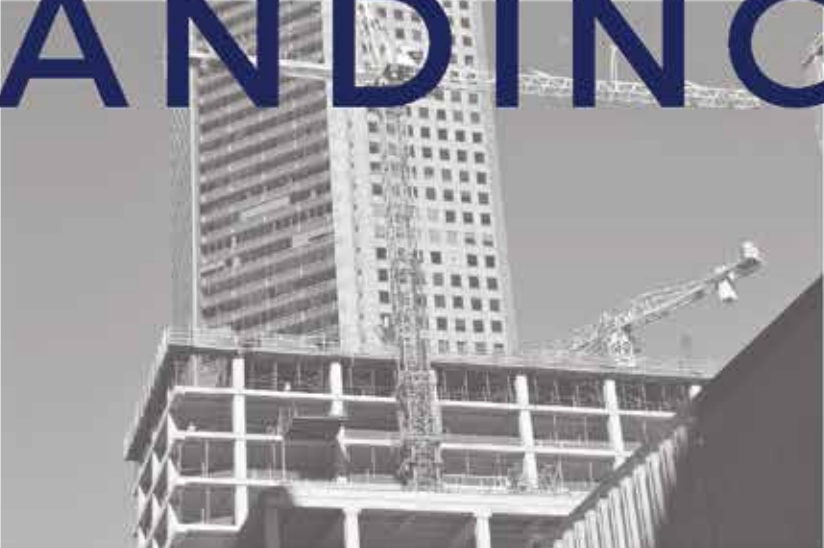
TRUSTED

PROPRIETARY SOFTWARE
QUALITY CONTROL
COMPETITIVE PRICING
TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE
D'ASSURANCE QUALITÉ
PRIX CONCURRENTIELS

DISCOVER THE
EFFICIENT WAY TO
QUALITY APPRAISALS.

DÉCOUVREZ LA FAÇON
EFFICACE D'OBTENIR UNE
ÉVALUATION DE QUALITÉ.

EXPANDING



NOW HIRING
GROWTH OPPORTUNITIES
NOUS EMBAUCHONS
CROÎTRE VOTRE CARRIÈRE

aecvaluation.com
1.800.337.5407

An interview with outgoing AIC President Rick Colbourne, AACI, P.App

Rick Colbourne, AACI, P.App



With his one-year term winding down as President of the Appraisal Institute of Canada (AIC), Rick Colbourne, AACI, P.App knows that it has been a remarkable year of challenges, change and growth for the real estate valuation profession, for AIC and for himself personally. A man of unfailing commitment to the betterment of himself and those around him, he reflects on his presidency and shares his feelings related to the experiences of the past year.

How would you describe your experiences this past year from both a professional and personal viewpoint?

RC: It has been a truly amazing year. From a professional standpoint, the experience provided me with a unique opportunity to observe and interact with professionals from across the real estate and valuation industry. From bankers and legislators to service providers and real estate agents, I have been able to see the inner workings of how the overall system functions and how different segments of the industry interact with one another. As President of AIC, I have gotten to meet people, attend meetings and have access to information that has given me a very broad and unique perspective.

It has also been a year of personal growth. No matter how prepared you think you are coming into a situation like this, there are challenges you face that force you to learn about every aspect of the profession and about how you personally handle the challenges that

you face. I have always held a belief that “you are not learning, if you are not making mistakes” and I am sure I made my share along the way. Fortunately, I was able to learn from the experiences and they have subsequently made me a better person all around. I can now apply this knowledge and experience to all aspects of my life.

What do you feel have been the major accomplishments during the past year?

RC: We were fortunate in that our predecessors on the AIC Board of Directors worked extremely hard to put a strong and effective organization in place. Continuing to ‘ride the crest of the wave,’ our challenge was to maintain the momentum that existed. I believe that we have been successful in doing that. AIC has moved from seeking to be part of the conversation when discussions about the real estate industry take place, to being a sought after participant in the discussions. We have a strong voice and influence within the real estate and real estate investment world.

“

AIC has moved from seeking to be part of the conversation when discussions about the real estate industry take place, to being a sought after participant.

We implemented the 2018-2020 Strategic Plan this past January, which, after consultation with our Members and key stakeholders, is an affirmation that we are on the right track, but need to put more emphasis and vigor into a few areas of our activities. We introduced the 2018 version of the *Canadian Uniform Standards of Professional Practice (CUSPAP)*, and worked with our outstanding AIC staff to continue making progress in our various Member service programs. An example of this is the newly implemented virtual Professional Competency Interview, which demonstrates how we are using new technology and increasing efficiencies to better serve our Members.

While we are doing well with our Strategic Plan, it is an ongoing and ever-evolving process in which we are currently focusing on professional guidance, strengthening our education and expanding our advocacy.

Are there specific areas where you wish more could have been accomplished?

RC: One of my personal goals had been to have more diversity within our governance structure, in particular, to have more women involved. We currently have only one female member on our Board of Directors, and I had been told in the past that it was very challenging for a woman in our profession to gain acceptance in what had traditionally been a 'man's world'. Fortunately, the conversation is starting to change. I have been hearing from increasing numbers of female Members about their thoughts on important industry matters and what they need to successfully advance within the profession. I hope that more will be accomplished in this regard. While we do have more women making significant contributions at the committee level, we still have a long way to go to have them form a genuine part of our governance fabric.

Can you describe your experiences working with the Board of Directors, the AIC national office staff, and the AIC members?

RC: The Members on our AIC Board of Directors never cease to impress me. They give freely of their time; they are fully engaged in what they do; they are respectful of the opinions of others; they are all pulling in the same direction toward common goals; and they have the best interests at heart of our members and our profession. Simply put, they are a wonderful group of people with which to work.

Regarding our national office staff, my opinion of them is equally high. These individuals go above and beyond the call of duty on a regular basis. Our CEO, Keith Lancaster and the team in the office are well versed in the systems and processes that we have in place to serve our Members. They are patient, tolerant and efficient in carrying out their daily tasks. I know for a fact that our Board of Directors would not be able to function without the guidance and support of our outstanding staff.

As for our AIC membership, we currently have over 5,400 Members who are true professionals involved in a diversified array of practices. Having met many of these individuals on my travels across Canada, I believe they look at our Board and our staff as people they can readily approach to ask questions of, make comments to and generally share their feelings about their personal situations or the industry overall. They are very committed to their careers and to the valuation profession, and they seem to be pleased overall with the direction of our Institute.

Was there anything that surprised you during your tenure as President?

RC: In my training and experiences throughout the years, I have firmly come to believe that communication is the key to achieving a successful outcome in

any endeavor. I would have to say that my biggest surprise was discovering that, while you think communication has been good and people have gotten the message, such is often not the case. Put another way, never assume that people know what you think they know about a particular subject, and never underestimate the power of good communication skills.

Are there particular memories from the past year that stand out in your mind?

RC: Without question, one of my fondest memories has been travelling across the country to meet our Members. I have also had the special privilege to meet with like-minded organizations across Canada, the United States and in Europe. These visits to special destinations gave me a glimpse of life in those areas. Whether in Belgrade, Chicago, Houston or Las Vegas, my preference has always been to avoid the tourist approach by getting out and walking around the neighbourhoods to see how and where people actually live day in and day out. It has given me a more intimate perspective on these wonderful places.

Another memory that stands out was the meeting we had at TEGoVA (The European Group of Valuation Associations), where more than 60 representatives from countries around Europe get together each year to discuss a variety of property valuation topics. I will never forget the diversity of people, languages and cultures all coming together to share their common interest in property valuation. It was an incredible example of what can be accomplished when people come together with a common purpose.

Third on the list is the memory I have of the tremendous respect there is around the world for AIC and our Members. Whether it is AIC as an organization, our standards, our practices

Continued on page 11.

Une entrevue avec le président sortant de l'ICE Rick Colbourne, AACI, P.App

Rick Colbourne, AACI, P.App



A lors que s'achève son mandat d'un an à titre de président de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), Rick Colbourne, AACI, P.App sait que ce fut une année remplie de défis, de changements et de croissance pour la profession d'évaluateur immobilier, tant pour l'ICE que pour lui personnellement. Un homme à l'engagement indéfectible pour s'améliorer lui-même et améliorer son entourage, il revient sur sa présidence et partage ce qu'il ressent par rapport aux expériences acquises l'année passée.

Comment décririez-vous vos expériences depuis un an, aussi bien sur le plan professionnel que personnel ?

RC : Ce fut vraiment une année extraordinaire. Du point de vue professionnel, mon mandat a été une occasion rêvée d'observer et d'interagir avec des professionnels de toute l'industrie de l'immobilier et de l'évaluation. Des banquiers aux législateurs, en passant par les fournisseurs de services et les agents immobiliers, j'ai découvert les rouages du système, son fonctionnement et la façon dont les différents segments de l'industrie correspondent entre eux. En tant que président de l'ICE, j'ai rencontré des gens, assisté à des réunions et accédé à des informations qui m'ont donné une perspective très vaste et tout à fait unique.

Cette année en a également été une de croissance personnelle. Peu importe dans quelle mesure vous vous sentez prêt à entrer dans un tel scénario, vous rencontrez des obstacles qui vous forcent à apprendre tous les aspects de la profession et à gérer personnellement les défis qui vous attendent. Ma philosophie a toujours été que « vous n'apprenez pas si vous ne faites pas d'erreurs » et j'en ai certainement commis en cours de route. Heureusement, j'ai pu apprendre de ces

expériences, qui ont éventuellement fait de moi une meilleure personne de manière générale. Je peux maintenant appliquer cette connaissance et cette expérience dans tous les domaines de ma vie.

Selon vous, quelles ont été les principaux accomplissements l'an dernier ?

RC : Nous avons de la chance, car nos prédécesseurs au Conseil d'administration de l'ICE n'ont pas ménagé les efforts pour établir une organisation solide et efficace. En continuant de « surfer sur la crête de la vague », notre défi consistait à maintenir l'élan qu'ils avaient initié. Je crois que nous y sommes parvenus. L'ICE, qui autrefois cherchait sa place pour participer aux discussions qui avaient lieu sur l'industrie immobilière, est maintenant sollicitée pour y prendre part. Notre voix et notre influence sont désormais incontournables dans le monde de l'immobilier et de l'investissement immobilier.

En janvier dernier, nous avons mis en œuvre le Plan stratégique 2018-2020 qui, après consultation de nos membres et d'intervenants clés, est la confirmation que nous sommes sur

la bonne voie, mais que nous devons mettre plus d'emphasis et d'énergie dans quelques-uns de nos champs d'activité. Nous avons présenté l'édition 2018 des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et travaillé avec le personnel exceptionnel de l'ICE pour continuer à faire des progrès dans nos divers programmes de services aux membres. Prenons par exemple l'Entrevue virtuelle sur les compétences professionnelles, en vigueur depuis peu, qui démontre comment nous utilisons la nouvelle technologie et augmentons les économies pour mieux servir nos membres.

L'application du Plan stratégique se déroule bien, mais c'est un processus vivant et changeant, alors que nous visons aujourd'hui l'orientation professionnelle, la consolidation de notre éducation et l'expansion de nos moyens de défense.

Croyez-vous qu'on aurait pu en faire plus dans certains domaines ?

RC : L'un de mes objectifs personnels était d'avoir une structure de gouvernance plus diversifiée, notamment avec plus de femmes. Présentement, nous n'en avons qu'une seule au Conseil d'administration et je me suis laissé dire que c'était très difficile pour une femme d'être acceptée dans la profession, qui avait toujours été un « monde d'hommes ». Fort heureusement, la conversation commence à changer. De plus en plus de membres féminins disent ce qu'ils pensent des enjeux importants de l'industrie et de ce qu'ils doivent faire pour contribuer au succès de la profession. J'espère que nous ferons plus de percées à cet égard. Alors que davantage de femmes font des contributions importantes au niveau des comités, il reste beaucoup à faire pour qu'elles forment une partie significative de notre tissu de gouvernance.



L'ICE, qui autrefois cherchait sa place pour participer aux discussions qui avaient lieu sur l'industrie immobilière, est maintenant sollicitée pour y prendre part.

Pouvez-vous décrire comment vous avez vécu le travail avec le Conseil d'administration, le personnel du bureau national et les membres de l'ICE ?

RC : Les membres du Conseil d'administration de l'ICE ne cessent jamais de m'impressionner. Ils donnent généreusement de leur temps, ils se consacrent entièrement à ce qu'ils font, ils respectent les opinions d'autrui, ils travaillent tous dans le même sens vers des buts communs et ils ont à cœur l'intérêt supérieur de nos membres et de notre profession. Somme toute, c'est un merveilleux groupe de gens avec qui il fait bon travailler.

Mon opinion est aussi bonne sur les employés de notre bureau national, qui font souvent preuve d'un dévouement exceptionnel. Notre chef de la direction, Keith Lancaster et les membres de notre personnel connaissent bien les systèmes et les processus en place pour servir nos membres. Ils sont patients, tolérants et efficaces dans l'exécution de leurs tâches quotidiennes. J'ai constaté moi-même que notre Conseil d'administration ne pourrait pas fonctionner sans les conseils et le support de notre personnel exceptionnel.

L'ICE compte actuellement 5400 membres, de véritables professionnels engagés dans une batterie de pratiques très diversifiée. J'ai rencontré beaucoup de ces personnes dans mes déplacements à travers le Canada et je crois qu'elles voient nos membres de notre Conseil et de notre personnel comme des gens aisément accessibles pour poser leurs questions, pour faire des commentaires ou, de façon globale, pour partager ce qu'ils ressentent sur leur

situation personnelle ou sur l'industrie en général. Ils sont très impliqués dans leur carrière et dans la profession d'évaluateur et ils semblent heureux de l'orientation générale de notre Institut.

Avez-vous été surpris par quelque chose durant votre mandat de président ?

RC : Dans ma formation et mon expérience au cours des années, j'en suis venu à croire fermement que la communication est la clé pour obtenir de bons résultats, dans quelque entreprise que ce soit. Je dirais que ma plus grande surprise fut de découvrir que, même si vous pensez que la communication était bonne et que les gens ont saisi le message, tel n'est pas toujours le cas. Autrement dit, ne présumez jamais que les gens savent ce que vous pensez qu'ils savent sur un sujet donné et ne sous-estimez jamais la puissance de l'aptitude à communiquer.

Des souvenirs précis de l'an dernier s'imposent-ils à votre mémoire ?

RC : Sans aucun doute, j'ai été très marqué par mes voyages à travers le pays pour rencontrer nos membres. En outre, j'ai eu le grand privilège de rencontrer des organisations de même mentalité au Canada, aux États-Unis et en Europe. Ces visites à des destinations spéciales m'ont donné un aperçu de la vie dans ces régions. Que je sois à Belgrade, à Chicago, Houston ou Las Vegas, ma préférence a toujours été d'éviter l'approche touristique en sortant et en arpentant les quartiers, pour voir comment et où les gens vivent le jour et la nuit. Cela m'a donné

une perspective plus intime de ces endroits merveilleux.

Un autre souvenir qui se démarque est la rencontre que nous avons eue à TEGoVA (The European Group of Valuation Associations), où plus de 60 représentants de pays européens se rassemblent chaque année pour discuter de divers sujets touchant l'évaluation immobilière. Je n'oublierai jamais la diversité de gens, de langues et de cultures réunies dans un seul forum pour partager leur intérêt commun pour la profession d'évaluateur. Ce fut un exemple incroyable de ce que l'on peut accomplir en joignant nos forces dans un même dessein.

En troisième place sur la liste de mes souvenirs, je retiens l'énorme respect dont jouissent l'ICE et ses membres à travers le monde. Que ce soit l'Institut en tant qu'organisation, nos normes ou le professionnalisme de nos membres, partout où vous allez sur

la scène mondiale, les gens parlent de la profession d'évaluateur canadien. Nous excellons dans ce que nous faisons et la planète le sait.

Quelle influence les défis de votre rôle comme président ont-ils eu sur les défis de votre carrière à temps plein ?

RC : Quand j'ai conclu une entente avec Young and Associates me permettant de servir comme président de l'ICE, les deux parties reconnaissaient que je devais m'engager entièrement envers les exigences de la présidence. Je tiens à remercier mon employeur pour sa coopération à cet égard. Mais, tout bien considéré, il y a définitivement un prix à payer, tant financièrement qu'émotionnellement. Le temps que j'ai dû consacrer au service de la présidence m'a éloigné du domicile familial. Cela en vaut-il la peine ? Absolument, c'est une expérience que je chérirai toujours.

Quels conseils donneriez-vous aux prochains présidents ?

RC : Admettez que vous ne savez pas tout, mais que les gens qui vous entourent savent tout, collectivement. N'hésitez pas à puiser dans ce trésor de connaissances. Faites preuve de patience et ne vous sentez pas obligé de donner votre avis dans toutes les discussions. Faites partie de la solution, pas du problème. La conscience de soi et l'autogestion sont critiques.

Comment voyez-vous votre rôle de président sortant durant l'année qui vient ?

RC : Le président sortant a définitivement un rôle à jouer, surtout maintenant qu'il copréside le Comité sur la pratique professionnelle durant cette période. Je me vois comme un mentor offrant son soutien au nouveau président en lui donnant des sons de cloche et en l'écouter sans poser de jugement. Je crois que tous les présidents sortants ont un riche bagage d'expériences à partager et il est essentiel que l'ICE en profite. 

Continued from page 8. **EXECUTIVE CORNER**

or the professionalism of our Members, everywhere you go on the world stage people talk about the Canadian appraisal profession. We are good at what we do and the world knows it.

How did the challenges of fulfilling your President's role affect the challenges of your full-time career?

RC: When I struck an agreement with Young and Associates that would allow me to serve as AIC President, it was with the mutual understanding that there needed to be a 100% commitment to the demands of the presidency. I certainly have to thank them for their cooperation in this regard. But the bottom line is that there is a

definite price to be paid, both financially and emotionally. The time commitment required to serve as president definitely takes significant time away from the home front. Is it worth it? Absolutely, and it is an experience I will always cherish.

What advice would you pass on to incoming presidents?

RC: Recognize that you do not know everything, but that you are surrounded by people who collectively do, and you should readily tap into that knowledge. Be patient and do not feel that you have to weigh in on every discussion. Be part of the solution, not the problem. Self-awareness and self-management are critical.

How do you see your role as Past-President in the year ahead?

RC: The Past-President definitely has a role to play, particularly now that he or she is Co-Chair of the Professional Practice Committee during that period. I see my role as being a mentor who offers support to the incoming President by being a sounding board and a non-judgmental ear. I believe that all Past-Presidents have an amazing wealth of experience to share and it is important that AIC takes advantage of that opportunity. 

Accelerating innovation in commercial real estate



By **Colin Johnston, MBA, AACI, P.App, FRICS**, President of Research, Valuation and Advisory at Altus Group

Virtually every industry is currently working to create greater value through process efficiencies, better data and analytics, and new applications that help to streamline business and commercial real estate (CRE) is no different. In an article I wrote last year for *Canadian Property Valuation*, I talked

about how the CRE industry was beginning to recognize the benefits of investing in technology and the overall value of data and analytics. Valuations and Appraisals is a sector of the industry where many aspects are ripe for automation, so this year we are looking at the next phase of how the industry is adopting new disruptive technology, and which technologies will have the most significant effect on the appraisal industry specifically.

With CRE's established position as the fourth asset class, we are now seeing an explosion of venture capital investment in PropTech. Both real estate allocations and PropTech investments are continuing to grow, as, increasingly, firms are recognizing they must start thinking critically about how technology can be used to create efficiencies and enhance the ways in which data and analytics are used.

EMERGING TECHNOLOGIES

The 2017 *Altus Group CRE Innovation Report* surveyed 400 CRE C-level and senior executives globally and discovered a big disconnect amongst this group when it comes to technology and innovation, and what is upcoming for the industry in these areas. When asked about six emerging disruptive technologies and their potential impact on the industry, only a minority of respondents recognized these technologies as having the potential for major disruptive impact.

Of these disruptive technologies, two stand out from a valuation standpoint: Artificial Intelligence (AI) or Machine Intelligence (also known as Machine Learning) and Big Data and Predictive Analytics. There is no doubt in my mind that these technologies are going to upend the appraisal profession, but only a quarter of executives surveyed see these two technologies as having the potential for major disruption.

REAL ESTATE ALLOCATIONS AND PROPTech INVESTMENT LEVEL



Source: 2017 Institutional Real Estate Allocations Monitor (Cornell University's Baker Program in Real Estate – Hodes Weill & Associates)
Source: Real Estate Tech Funding Reaches New Highs in 2016, CB Insights Research Briefs, January 2017

POTENTIAL IMPACT OF EMERGING DISRUPTIVE TECHNOLOGIES

	No or only minimal impact on how business is conducted	Potential for significant cost savings but no disruptive change	Will create major disruptive changes in the CRE Industry
Smart Building Technology	20%	45%	35%
Artificial or Machine Intelligence	38%	34%	28%
Big Data and Predictive Analytics	42%	34%	24%
Augmented and Virtual Reality	55%	27%	18%
Blockchain Technology	62%	23%	15%
Driverless Vehicles	73%	18%	9%

USING AI TO OPTIMIZE EFFICIENCY

The most extensive benefit AI can offer lies in mundane tasks that can be automated, and 52% of respondents see Valuations and Appraisals as one of these areas. Take lease review for example: a company in Sweden is working on a tool that optically scans leases and pulls out key terms like 'net rent,' which can cut down the review time of these documents by 75%. Implementing AI and Machine Learning in areas like this can generate major cost savings and greatly increase efficiencies in a firm. Technology is also being used to normalize and standardize practices across the industry, and spreadsheets are a great example. Spreadsheets are one of the fundamental tools used by CRE professionals and can be meaningfully improved by technology. Products like ARGUS Developer and ARGUS EstateMaster are already in market and using technology to standardize and normalize the development feasibility process.

Altus Group and several other firms are also working on enhancing automated report templates in ways that will make them more succinct, informative and ultimately interactive. Gone (or soon to be gone) are the days of paper reporting. In 2018, our clients are consuming reports in different ways than in the past, and different groups within a given firm (i.e., finance, portfolio management, development, risk, etc.) are utilizing appraisal reports. What we are seeing

now is a shift where reports are becoming shorter in length, more graphic and visual, and also more collaborative, pulling data from various sources.

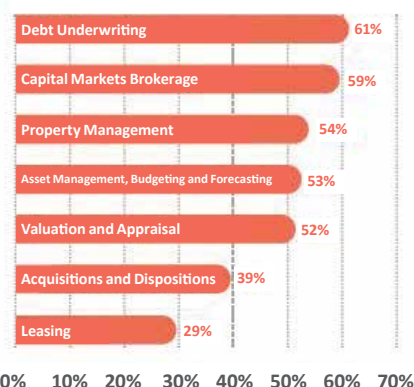
HARNESSING THE POWER OF BIG DATA

As CRE transitions into a data-driven industry, firms of all sizes need to embrace technology. Having the ability to access and collect Big Data is one aspect, but Big Data and Predictive Analytics go hand in hand, and firms also need to be able to process and interpret this data. How quickly can your firm sift through your data and extract key information, trends or patterns to provide meaningful insights? As the industry increases its use of data, the answer to this question will be the difference between successful firms and those left behind.

A perfect example of how Big Data and Predictive Analytics can be used to create value lies in the rise of e-commerce and the related demand for distribution centres. Companies like Amazon use data to look at where consumers are and they use that data in combination with other factors to determine which locations provide the best value for distribution centres. The growth of e-commerce represents a fundamental shift in CRE and the disproportionately high costs associated with last mile fulfillment gives valuation professionals an opportunity to provide greater value for their industrial clients in assisting them with things such as site selection criteria and ultimately development strategy.

PROCESSES WITH POTENTIAL FOR AUTOMATION

Can be fully or highly automated across all processes and workflows

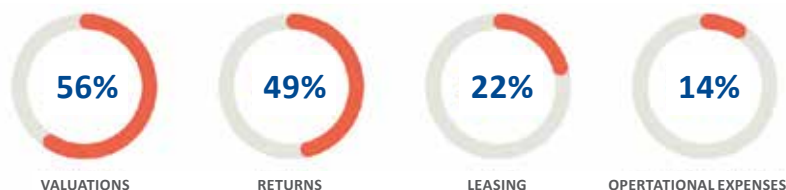


ENHANCING PERFORMANCE MANAGEMENT

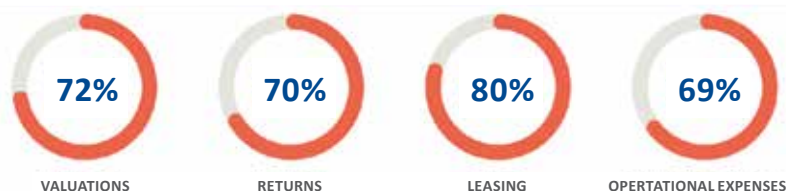
Advancements in technology provide a major opportunity for CRE firms to improve their operational efficiency and performance management and, in turn, improve shareholder and client returns. 56% of executives surveyed are already benchmarking valuations against competitors, the market or the industry, but 72% see valuations as an area with significant potential to conduct more extensive benchmarking.

We are also seeing systematic changes in how valuation teams are set up across the country, as many firms shift to a more centralized model. Instead of using regional teams to value assets across the country, there may be a national portfolio

AREAS IN WHICH FIRMS ARE CURRENTLY BENCHMARKING THEIR PERFORMANCE AGAINST COMPETITORS, THE MARKET OR INDUSTRY



AREAS WITH SIGNIFICANT POTENTIAL TO CONDUCT MORE EXTENSIVE/IN-DEPTH BENCHMARKING



team which centralizes some of the processes and creates efficiencies in that way. As technology becomes more ingrained in different aspects of the valuation profession, it will be crucial for firms to examine both their processes and structure, to make sure new technology is being used to derive maximum value for their clients.

COMMERCIAL VS. RESIDENTIAL

The commercial real estate industry is lagging the residential sector in adopting new disruptive technology, simply by the nature of the sectors. The residential market is much more homogeneous than the commercial market, and is already using

regression models, indexes and various tools aimed at quickly and accurately valuing residential properties. This is an interesting time for the commercial sector, as we are starting to see some of these new technologies come to bear, and firms that will be successful are already embracing new technologies and figuring out how to marry them with their existing business models.

THE WAVE OF THE FUTURE

The bottom line is that we, as an industry, need to embrace disruptive technologies as the wave of the future. We need to augment our skillsets and think critically about how tools like AI and Machine Learning can be used to replace some of the more mundane tasks. We are not going to be replaced by robots anytime soon, but factors like continuing fee compression requires the automation of certain tasks to create efficiencies.

The CRE industry will change a lot in the next three to five years and will look dramatically different in 10 years. While successful firms will be maximizing their use of automation to create efficiencies, judgment and market knowledge are going to be more important than ever, particularly around data interpretation, feasibility analysis and development, and redevelopment strategies. When increasing amounts of the industry has access to data, the major competitive advantage lies in how quickly you can interpret, process, normalize and standardize your data to pull out meaningful insights that can inform your clients. As I mentioned earlier, our research found that over half of CRE executives believe Valuations and Appraisals can be fully or highly automated, so we should be preparing now, and critically thinking about how AI, Machine Learning and Predictive Analytics can be strategically implemented to build a sustainable competitive advantage. ■

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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



- 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

Innovation accélérée dans l'immobilier commercial



Par Colin Johnston, MBA, AACI, P.App, FRICS, président de Recherche, évaluation et conseil au groupe Altus

Pratiquement toutes les industries travaillent actuellement à créer plus de valeur en augmentant l'efficacité de leurs processus, en améliorant les données et analyses et en développant de nouvelles applications qui aident à rationaliser les affaires. L'immobilier commercial (IC) ne fait pas exception. Dans un article que j'ai écrit l'an dernier

pour *Évaluation immobilière au Canada*, j'ai expliqué comment l'industrie de l'IC commençait à reconnaître les avantages d'investir dans la technologie et la valeur globale des données et des analyses. L'évaluation constitue un secteur de l'industrie où de nombreux aspects sont mûrs pour l'automatisation. Cette année, nous examinons la prochaine étape de l'adoption, par l'industrie, d'une nouvelle technologie perturbatrice et les technologies qui auront le plus d'impact sur le travail de l'évaluateur.

L'IC étant reconnue comme la quatrième classe d'actifs, nous assistons

présentement à une explosion des investissements en capital-risque dans PropTech. Les dotations immobilières et les investissements PropTech continuent de croître, car les entreprises reconnaissent de plus en plus qu'elles doivent commencer à réfléchir de manière critique sur la façon dont la technologie peut être utilisée pour créer des efficacités et améliorer les méthodes d'utilisation des données et des analyses.

TECHNOLOGIES ÉMERGENTES

Le rapport 2017 du groupe Altus sur l'innovation dans le domaine de l'IC a interrogé 400 dirigeants et cadres supérieurs de l'IC dans le monde et a découvert un grand décalage entre ce que perçoit ce groupe en matière de technologie et d'innovation et ce qui est à venir pour l'industrie dans ces domaines. Interrogés sur six technologies perturbatrices émergentes et leur impact potentiel sur l'industrie, seulement une minorité de répondants ont reconnu que ces technologies pouvaient avoir un impact perturbateur majeur.

Parmi ces technologies perturbatrices, deux se démarquent au chapitre de l'évaluation : l'intelligence artificielle (IA) ou l'intelligence machine (également appelée apprentissage machine) et les mégadonnées et analyses prédictives. Il ne fait aucun doute dans mon esprit que ces technologies vont bouleverser la profession d'évaluateur, mais seulement un quart des cadres supérieurs interrogés

NIVEAU DES DOTATIONS IMMOBILIÈRES ET DES INVESTISSEMENTS PROPTech



Source : 2017 Institutional Real Estate Allocations Monitor (Cornell University's Baker Program in Real Estate - Hodes Weill & Associates)
Source: Real Estate Tech Funding Reaches New Highs in 2016, CB Insights Research Briefs, janvier 2017

IMPACT POTENTIEL DES TECHNOLOGIES PERTURBATRICES ÉMERGENTES

	Aucun impact ou impact minime sur la conduite des affaires	Potentiel de grandes économies mais sans perturbations	Cause de grandes perturbations dans l'industrie de l'IC
Technologie d'immeuble intelligent	20 %	45 %	35 %
Intelligence artificielle ou machine	38 %	34 %	28 %
Mégadonnées et analyse prédictive	42 %	34 %	24 %
Réalité augmentée et virtuelle	55 %	27 %	18 %
Technologie blockchain	62 %	23 %	15 %
Véhicules sans conducteur	73 %	18 %	9 %

considèrent ces deux technologies comme étant susceptibles de provoquer des perturbations majeures.

UTILISATION DE L'IA POUR OPTIMISER L'EFFICIENCE

Le plus important avantage que peut offrir l'IA réside dans l'exécution de tâches banales qui peuvent être automatisées. C'est ainsi que 52 % des répondants considèrent les évaluations comme l'un de ces domaines. Prenons l'exemple de la location à bail : une société suédoise travaille à mettre au point un outil qui analyse de manière optique les baux et qui dégage des termes clés tels que le « loyer net », qui peut réduire de 75% le temps de révision de ces documents. La mise en œuvre de l'IA et de l'apprentissage automatique dans des domaines comme celui-ci peut générer des économies majeures et augmenter considérablement l'efficacité d'une entreprise. La technologie est également utilisée pour normaliser et uniformiser les pratiques dans l'industrie et les tableurs en sont un bon exemple. Les feuilles de calcul, un des outils fondamentaux utilisés par les professionnels de l'IC, peuvent être significativement améliorées par la technologie. Des produits comme ARGUS Developer et ARGUS EstateMaster sont déjà sur le marché. Ils utilisent la technologie pour normaliser et uniformiser le processus de faisabilité du développement.

Le groupe Altus et plusieurs autres entreprises travaillent également

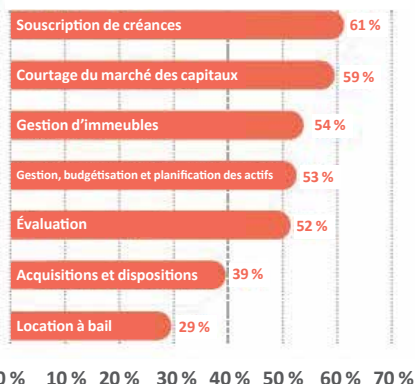
à l'amélioration de modèles de rapports automatisés de manière à les rendre plus succincts, informatifs et, ultimement, interactifs. Finis (ou presque) sont les jours des rapports sur papier. En 2018, nos clients consomment des rapports de manières différentes que par le passé, et différents groupes au sein d'une entreprise donnée (finances, gestion de portefeuille, développement, risque, etc.) utilisent des rapports d'évaluation. Ce que nous voyons maintenant est un changement où les rapports deviennent de plus en plus courts, plus graphiques et visuels, et aussi plus collaboratifs, tirant des données de diverses sources.

MOBILISER LA PUISSANCE DES MÉGADONNÉES

Alors que l'IC se transforme en une industrie axée sur les données, les entreprises de toutes tailles doivent adopter la technologie. Il importe d'avoir la capacité d'accéder et de collecter des données volumineuses, mais les mégadonnées et l'analyse prédictive vont de pair, de sorte que les entreprises doivent également être capables de traiter et d'interpréter ces données. Avec quelle rapidité votre entreprise peut-elle passer au crible les données dont elle dispose et en extraire des informations, tendances ou modèles clés pour fournir des informations significatives? À mesure que l'industrie augmente son utilisation des données, la réponse à cette question sera la différence entre les entreprises prospères et celles qui se laissent distancer.

PROCÉDÉS AVEC POTENTIEL D'AUTOMATISATION

Peut être entièrement ou hautement automatisé dans tous les procédés et flux de travail



Un exemple parfait de la façon dont les mégadonnées et l'analyse prédictive peuvent être utilisées pour créer de la valeur réside dans l'essor du commerce électronique et la demande connexe de centres de distribution. Des sociétés comme Amazon utilisent des données pour voir où se trouvent les consommateurs et utilisent ces données en combinaison avec d'autres facteurs pour déterminer quels emplacements offrent le meilleur rapport qualité-prix pour leurs centres de distribution. La croissance du commerce électronique représente un changement fondamental dans l'IC et les coûts disproportionnés associés à l'accomplissement du dernier kilomètre donnent aux professionnels de l'évaluation la possibilité d'offrir une valeur ajoutée à leurs clients industriels

en les aidant à répondre à des questions telles les critères de sélection d'un site et la stratégie ultime de développement.

AMÉLIORATION DE LA GESTION DE LA PERFORMANCE

Les progrès de la technologie fournissent aux entreprises de l'IC une opportunité majeure d'améliorer leur efficacité opérationnelle et leur gestion de la performance et d'améliorer ainsi le rendement des actionnaires et des clients. Quelque 56 % des cadres interrogés comparent déjà les évaluations à celles de leurs concurrents, au marché ou à l'industrie, mais 72 % considèrent que les évaluations constituent un domaine où il est possible d'effectuer des analyses comparatives plus approfondies.

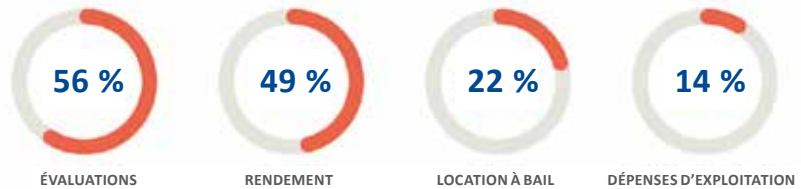
Nous assistons également à des changements systématiques dans la façon dont les équipes d'évaluation sont établies à travers le pays, car de nombreuses entreprises passent à un modèle plus centralisé. Au lieu de recourir à des équipes régionales pour évaluer les biens dans l'ensemble du pays, il se peut qu'il y ait une équipe nationale de gestion du portefeuille qui centralise certains des processus et crée des gains d'efficacité de cette façon.

À mesure que la technologie devient plus ancrée dans différents aspects de la profession d'évaluation, il sera crucial pour les entreprises d'examiner à la fois leurs procédés et leur structure afin de s'assurer que la nouvelle technologie est utilisée de manière à maximiser la valeur pour leurs clients.

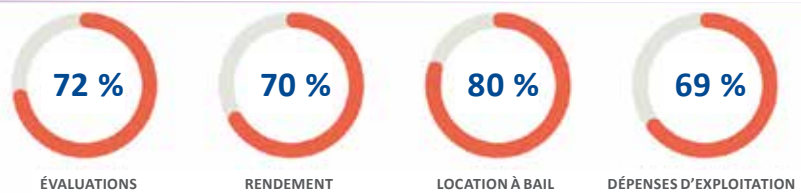
COMMERCIAL C. RÉSIDENTIEL

L'industrie de l'immobilier commercial est en retard sur le secteur résidentiel dans l'adoption de nouvelles technologies perturbatrices, simplement en raison de la nature des secteurs. Le marché résidentiel est beaucoup plus homogène que le marché commercial et utilise déjà des modèles de régression, des indices et divers outils visant à

DOMAINES DANS LESQUELS LES ENTREPRISES COMPARENT PRÉSENTEMENT LEUR PERFORMANCE À CELLE DE LEURS CONCURRENTS, DU MARCHÉ ET DE L'INDUSTRIE



DOMAINES OFFRANT DE BONNE POSSIBILITÉ DE MENER DES ÉTUDES COMPARATIVES PLUS LARGES/APPROFONDIES



évaluer rapidement et précisément les propriétés résidentielles.

C'est une période intéressante pour le secteur commercial, car nous commençons à voir certaines de ces nouvelles technologies prendre le dessus, et les entreprises qui réussiront adoptent déjà les nouvelles technologies et trouvent comment les marier à leurs modèles d'affaires existants.

VAGUE DE L'AVENIR

L'essentiel est que nous, en tant qu'industrie, devons adopter les technologies perturbatrices comme la vague de l'avenir. Nous devons augmenter nos compétences et réfléchir de façon critique sur la façon dont des outils tels que l'IA et l'apprentissage automatique peuvent être utilisés pour remplacer certaines des tâches les plus banales.

Nous ne serons pas bientôt remplacés par des robots, mais des facteurs tels que la compression continue des frais nécessitent l'automatisation de certaines tâches pour créer des gains d'efficacité.

L'industrie de l'IC va beaucoup changer au cours des trois à cinq prochaines années et sera radicalement

différente dans 10 ans. Alors que les entreprises prospères maximiseront leur utilisation de l'automatisation pour créer des efficacités, le jugement et la connaissance du marché seront plus importants que jamais, particulièrement en ce qui concerne l'interprétation des données, l'analyse et le développement de la faisabilité et les stratégies de réaménagement.

Lorsque de plus en plus d'entreprises ont accès aux données, l'avantage concurrentiel majeur réside dans la rapidité avec laquelle vous pouvez interpréter, traiter, normaliser et rationaliser vos données pour en tirer des informations significatives susceptibles d'informer vos clients. Comme je l'ai mentionné plus tôt, notre recherche a révélé que plus de la moitié des cadres de l'IC pensent que les évaluations peuvent être entièrement ou hautement automatisées.

Nous devons donc nous préparer maintenant et réfléchir de manière critique à la mise en œuvre stratégique de l'IA, de l'apprentissage automatique et de l'analyse prédictive afin de nous doter d'un avantage compétitif durable. ▀



Canada's National Housing Strategy



By Debbie Stewart, Vice President of Affordable Housing, CMHC

Housing is at the centre of a vigorous debate about the kinds of communities we want to have in this country. Daily headlines remind us of the affordability pressures many Canadians are facing, especially in Toronto and Vancouver.

In June 2016, the government asked CMHC to lead the development of a National Housing Strategy (NHS).

Over many months, we talked to provinces and territories, as well as hundreds of experts and stakeholders to get their input. We supported Indigenous groups in carrying out their own conversations, met with the mayors of our largest cities, and sat down with those who live our most difficult housing challenges: the homeless, people with disabilities, newcomers, low-income earners, seniors, survivors of family violence, refugees and veterans.

The vision we developed was simple: ensure that Canadians have access to housing that meets their needs and that they can afford. Building and executing that vision, however, is anything but simple.

We are a federal state and nothing gets done unless we work alongside our provincial and territorial partners. They played an integral role in shaping this strategy and will be crucial in delivering results to those who need them most.

We looked beyond our own borders to find successful housing policies and initiatives that could be successfully adapted here at home. We found these in recent programs from Germany, Ireland, New Zealand, the United Kingdom and the United States. We took the best ideas and key themes and began framing our Strategy. Then, we put up the walls, a roof, fashioned the interior space, and furnished it as a balanced strategy to serve our most vulnerable citizens. On November 22 last year, we threw open the doors on our new National Housing Strategy.

It is a 10-year, \$40 billion dollar commitment – the federal government's plan is to re-establish a leadership role in housing through key investments in social infrastructure that will help strengthen the middle class, promote inclusive growth for Canadians and lift more Canadians out of poverty. In 2016, 1.7 million Canadians were living in housing need, meaning that more than 30% of their income was committed to shelter.

The Strategy will lift 530,000 households out of need, help cut chronic and episodic homelessness by half, repair 300,000 affordable housing units and build 100,000 new ones across the country.

Let's look at one example of a market where the NHS will make a difference: Vancouver is a beautiful, liveable city, but

it has its challenges – affordability for one. In fact, a recent survey ranking unaffordable cities put Vancouver third – after only Hong Kong and Sydney.

Some of these challenges in Vancouver are market-based. They are linked to supply issues, high housing prices, high demand for rental housing and a correspondingly rock-bottom vacancy rate.

Vancouver is missing the 'right' supply to respond to its strong housing demands. Much of the construction is for one-bedroom or high end units. This is not ideal for residents who need family-oriented homes with three or more bedrooms or affordable rental units, more in line with their incomes.

Vancouver is also dealing with high housing prices sparked by demand from both residents and non-residents. Speculation in the housing market has also contributed to increased prices.

In the rental market, high demand has led to consistently low vacancy rates. With the price of homeownership steadily increasing, many prospective home buyers choose to stay in rental accommodation longer. Further, high levels of migration to Vancouver are placing greater strain on the already-limited supply of affordable rental units.

Homelessness, too, is a pressing issue that cannot be ignored. On any given night in Canada, 25,000 people are without a warm place to sleep. On a night in March 2017, the B.C. Non-Profit Housing Association took a homelessness count: 3,605 in Metro Vancouver and an additional 606 people in the Fraser Valley Regional District.

This is unacceptable in a country as prosperous as Canada. When it comes to homelessness, a key component of the NHS is \$2.2 billion over 10 years to help communities provide stable housing for those who are homeless. Our goal is to reduce chronic homelessness by 50%.

The NHS is primarily focused on helping those in greatest need. However, it includes tools, initiatives and investments that will benefit all Canadians, regardless of whether they are seeking temporary shelter, living in community housing, looking for an affordable rental or considering buying a home.

In addition to billions of dollars in investments to encourage the construction of new and repair of existing affordable housing, the Strategy includes new data and research initiatives to inform policy on affordable homeownership, urban planning and infrastructure spending. This will enable all levels of government to better address housing needs. All programs and initiatives will be flexible, developed with significant local input, to best tackle issues across the country – including high-priced housing markets like Vancouver.

We are already seeing this work in action in Vancouver. In February 2016, a 40-unit building opened its doors at 220 Terminal Avenue in the city's Strathcona neighbourhood. The project's modular units can be moved to another vacant site when the current land is needed for development. It was the first project announced under the Affordable Rental Innovation Fund and made possible through partnerships with the City of Vancouver and the Vancouver Affordable Housing Agency (VAHA).

This is just one example. There will be more of these exciting partnerships and projects to come, as we continue to roll out the NHS in 2018. Working hand

in hand with the provinces, territories, municipalities and housing partners, we will achieve better housing outcomes for Canadians.

Earlier this year, the federal government began consultations to support legislation promoting a human rights-based approach to housing. Future governments will be obligated to maintain a strategy that prioritizes the needs of the most vulnerable.

At the core of the NHS is the idea of affordability as the key to increasing and maintaining a stock of affordable housing that will help alleviate supply challenges in some of Canada's highest priced housing markets. We need a concerted effort involving all levels of government as well as the private and not-for-profit sectors to fundamentally rethink how land is planned, zoned and developed. We also need to work together to de-stigmatize the idea of renting. Remember: rent or own, it is still a home.



The NHS is building communities where families thrive, children learn and grow, parents find the stability to succeed in the job market and the elderly live in dignity.

This shift in thinking supports the most vulnerable groups in our society by ensuring a greater supply of housing for low- and middle-income workers so that they can move closer to the jobs they want.

Through a combination of low-cost loans and contributions through the new National Housing Co-investment Fund, and existing Rental Construction Financing Initiative and Affordable Housing Innovation Fund, CMHC will make more than \$17 billion available over 10 years. These investments will encourage other levels of government and the private and not-for-profit sectors to build new

affordable housing, preserve the existing affordable housing supply, and develop new housing solutions.

The National Housing Co-Investment Fund represents our primary financial contribution to new housing supply. Through this Fund, we expect to create up to 60,000 new units of housing and repair up to 240,000 units of existing affordable and community housing. We are also supporting increased supply through the Rental Construction Financing Initiative, by offering loans to municipalities and housing developers during the earliest and riskiest phase of rental property development.

To maximize the impact of the Co-Investment Fund, over the next 10 years, the Government of Canada will transfer up to \$200 million in federal lands to community and affordable housing providers, to encourage the development of sustainable, accessible, mixed-income and mixed-use communities. It was recently suggested that only cities are offering surplus land; we are doing our part too. Starting later this year, we will also provide funding for renovations, retrofits and environmental remediation to ensure that surplus federal buildings are suitable for use as housing.

The NHS is an ambitious plan and getting it right is a big job. As Canada's authority on housing, CMHC is leading the way. Our goal is to be an organization that is innovative, gets things done and is admired by Canadians. Three years ago we took a hard look at ourselves and decided we needed to do things differently. We have undergone a difficult and liberating transformation in order to better manage housing risks and help Canadians meet their housing needs. Our team of 1,900 employees across the country now stands ready to help ensure that every Canadian has a home that meets their needs and they can afford.

The NHS is not just building housing – it is building communities where families thrive, where children learn and grow, where parents find the stability to succeed in the job market and where the elderly live in dignity. It is community renewal on a national scale. ■



La Stratégie nationale sur le logement du Canada

Par Debbie Stewart, la vice-présidente, Logement abordable, à la SCHL.

Le logement est au cœur d'un vigoureux débat sur les types de collectivités que nous voulons créer dans ce pays. Les pressions sur l'abordabilité auxquelles sont confrontés de nombreux Canadiens, en particulier à Toronto et à Vancouver, font tous les jours les manchettes.

En juin 2016, le gouvernement a demandé à la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) de diriger l'élaboration d'une Stratégie nationale sur le logement (SNL).

Pendant de nombreux mois, nous avons discuté avec les provinces et les territoires, ainsi qu'avec des centaines d'experts et d'intervenants pour recueillir leurs commentaires. Nous avons aidé les groupes autochtones à mener leurs propres discussions, avons rencontré les maires des plus grandes villes et avons eu des échanges avec ceux qui font face aux plus grands défis au chapitre du logement : les sans-abri, les personnes handicapées, les nouveaux arrivants, les travailleurs à faible revenu, les personnes âgées, les personnes ayant survécu à de la violence familiale, les réfugiés et les anciens combattants.

La vision que nous avons créée est simple : faire en sorte que les Canadiens disposent d'un logement abordable qui répond à leurs besoins. L'établissement et la mise en œuvre de cette vision sont toutefois tout, sauf simples.

Nous sommes un État fédéral, ce qui signifie que rien ne peut être fait sans la collaboration de nos partenaires provinciaux et territoriaux. Ceux-ci ont joué un rôle clé dans l'élaboration de cette Stratégie, et ils seront essentiels à la production de résultats pour ceux qui en ont le plus besoin.

Nous avons cherché au-delà de nos propres frontières pour trouver des politiques et des initiatives de logement pouvant être adaptées ici. Nous en avons trouvé dans

des programmes récemment mis en place en Allemagne, en Irlande, en Nouvelle-Zélande, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Nous avons gardé les meilleures idées et les principaux thèmes et avons jeté les fondements de notre Stratégie. Puis, nous avons construit les murs et le toit, et nous avons façonné et meublé l'espace intérieur pour en faire une stratégie équilibrée à l'intention des plus vulnérables de nos concitoyens. Le 22 novembre dernier, nous avons ouvert toutes grandes les portes de notre nouvelle Stratégie nationale sur le logement.

Il s'agit d'un engagement de 10 ans d'une valeur de 40 milliards de dollars – le gouvernement fédéral prévoit rétablir son rôle de chef de file dans le secteur du logement par l'intermédiaire d'investissements clés dans l'infrastructure sociale qui permettront de renforcer la classe moyenne, de promouvoir une croissance inclusive pour les Canadiens et de sortir plus de Canadiens de la pauvreté. En 2016, 1,7 million de Canadiens avaient des besoins en matière de logement, ce qui signifie qu'ils consacraient plus de 30 % de leur revenu au loyer.

La Stratégie permettra de répondre aux besoins en logement de 530 000 ménages, de réduire de moitié l'itinérance chronique et épisodique, de réparer 300 000 logements abordables et d'en construire 100 000 nouveaux aux quatre coins du pays.

Prenons par exemple un marché pour lequel la SNL fera une différence : Vancouver. C'est une ville magnifique où il fait bon vivre, mais elle présente certains défis, dont l'abordabilité des logements. En fait, un récent sondage visant à classer les villes inabordables a placé Vancouver au troisième rang, tout juste derrière Hong Kong et Sydney. Certaines des difficultés de

Vancouver sont liées au marché. Elles ont trait aux problèmes d'offre, aux prix élevés des logements, à la forte demande de logements locatifs et, par conséquent, à un très faible taux d'inoccupation.

Vancouver n'a pas l'offre « adéquate » pour répondre à la solide demande de logements. La plus grande partie des mises en chantier vise des logements d'une chambre ou haut de gamme. Ces types d'habitations ne sont pas idéales pour les résidents qui ont besoin de maisons familiales comptant au moins trois chambres ou d'appartements locatifs abordables qui correspondent davantage à leurs revenus.

Vancouver est aussi aux prises avec des logements dont le prix élevé s'explique par la demande des résidents et des non-résidents. La spéculation sur le marché de l'habitation a aussi contribué à la hausse des prix.

Sur le marché locatif, la demande élevée a donné lieu à des taux d'inoccupation qui sont constamment bas. Étant donné qu'il en coûte toujours davantage pour devenir propriétaire, bon nombre de candidats à l'accession à la propriété choisissent de demeurer plus longtemps dans un logement locatif. En outre, les taux élevés d'immigration à Vancouver exercent une plus grande pression sur l'offre déjà limitée de logements locatifs abordables.

L'itinérance constitue aussi un enjeu urgent qui ne peut être ignoré. Chaque nuit au Canada, 25 000 personnes n'ont pas d'endroit chaud où dormir. Une nuit de mars 2017, la BC Non-Profit Housing Association a fait un décompte des sans-abri : 3 605 dans le Grand Vancouver, auxquels se sont ajoutés 606 personnes dans le district régional de la vallée du Fraser.

C'est une situation inacceptable dans un pays aussi prospère que le Canada. L'une des principales composantes de la Stratégie nationale sur le logement touche

donc l'itinérance. Une enveloppe de 2,2 milliards de dollars sur 10 ans a été prévue pour aider les collectivités à loger les sans-abri de façon stable. Notre objectif est de réduire l'itinérance chronique de moitié.

La SNL vise principalement à aider ceux qui sont le plus dans le besoin. Cependant, elle comprend des outils, des initiatives et des investissements qui profiteront à tous les Canadiens, peu importe qu'ils cherchent un refuge temporaire, qu'ils habitent dans un logement communautaire, qu'ils cherchent un logement locatif abordable ou qu'ils envisagent d'acheter une maison.

En plus des milliards de dollars d'investissements destinés à encourager la construction et la réparation de logements abordables, la Stratégie comprend de nouvelles initiatives pour recueillir des données et effectuer de la recherche afin d'éclairer la politique sur l'accession à la propriété abordable, la planification urbaine et les dépenses en infrastructure. Ainsi, tous les ordres de gouvernement seront davantage en mesure de répondre aux besoins en matière de logement. Tous les programmes et toutes les initiatives seront souples et élaborés à la suite de vastes consultations locales de façon à mieux s'attaquer à ces problèmes partout au pays – y compris les marchés de l'habitation où les prix sont élevés, comme Vancouver.

On en voit déjà les résultats à Vancouver. En février 2016, un immeuble de 40 logements a ouvert ses portes au 220, avenue Terminal, dans le quartier Strathcona. Les logements modulaires de l'ensemble pourront être déplacés sur un terrain inoccupé quand le site actuel sera requis aux fins d'aménagement. Il s'agit du premier projet à avoir été annoncé dans le cadre du Fonds d'innovation pour le logement abordable et qui a été rendu possible par l'intermédiaire des partenariats avec la Ville de Vancouver et la Vancouver Affordable Housing Agency.

Ce n'est pas le seul exemple. D'autres réalisations et partenariats emballants de ce genre verront le jour à mesure que nous déploierons la SNL en 2018. Nous atteindrons de meilleurs résultats en matière de logement pour les Canadiens en travaillant de concert avec les provinces, les territoires, les municipalités et les partenaires du secteur de l'habitation.

Plus tôt cette année, le gouvernement fédéral a lancé des consultations à l'appui d'une loi visant à promouvoir une approche du logement axée sur les droits de la personne.

L'idée est d'obliger les gouvernements futurs à maintenir une stratégie qui met la priorité sur les besoins des personnes les plus vulnérables.

Au cœur de la SNL, on avance le principe selon lequel l'abordabilité est la clé pour augmenter et maintenir un parc de logements abordables qui permettra de surmonter les problèmes d'offre dans certains des marchés canadiens les plus chers. Nous devons mobiliser tous les ordres de gouvernement, le secteur privé et les organismes sans but lucratif pour repenser du tout au tout la planification, le zonage et l'aménagement des terres. Nous devons également travailler ensemble pour faire tomber la stigmatisation entourant l'idée de la location. Souvenez-vous : que vous soyez locataire ou propriétaire, un chez-soi c'est un chez-soi.



**La SNL forge des collectivités
où les familles prospèrent,
où les enfants apprennent et
grandissent, où les parents
trouvent la stabilité dont ils
ont besoin pour réussir sur
le marché du travail et où les
aînés vivent dans la dignité.**

Ce changement dans les mentalités vient en aide aux groupes les plus vulnérables de notre société en assurant une meilleure offre de logements pour les travailleurs à revenu faible ou moyen de sorte qu'ils puissent se rapprocher des emplois qu'ils veulent.

Par l'intermédiaire des prêts à faible coût et des contributions du nouveau Fonds national de co-investissement pour le logement, de l'initiative Financement de la construction de logements locatifs et du Fonds d'innovation pour le logement abordable, la SCHL investira plus de 17 milliards de dollars sur 10 ans. Ces investissements encourageront les autres ordres de gouvernement ainsi que le secteur privé et les organismes sans but lucratif à construire des logements abordables, à préserver les logements abordables existants et à élaborer de nouvelles solutions pour le logement.

Le Fonds national de co-investissement pour le logement représente notre principale contribution financière à la nouvelle offre de logements. Nous prévoyons que ce Fonds permettra de créer jusqu'à 60 000 logements et de réparer jusqu'à 240 000 logements abordables et communautaires. Nous appuyons également la hausse de l'offre par l'intermédiaire de l'initiative Financement de la construction de logements locatifs en offrant des prêts aux municipalités et aux promoteurs immobiliers au cours de la première phase, la plus risquée, de l'aménagement des immeubles locatifs.

Pour maximiser l'incidence du Fonds de co-investissement, le gouvernement du Canada va céder au cours des 10 prochaines années des terrains fédéraux d'une valeur pouvant atteindre 200 millions de dollars à des fournisseurs de logements communautaires et abordables afin d'encourager la production d'ensembles résidentiels durables et accessibles favorisant la mixité des revenus et des usages dans les collectivités. On a récemment laissé entendre que seules les villes offraient des terrains excédentaires; nous contribuons aussi. Plus tard cette année, nous fournirons également un financement pour des travaux d'assainissement environnemental et les rénovations ou remises en état nécessaires afin que des bâtiments excédentaires fédéraux puissent être utilisés comme logements.

La SNL est un plan ambitieux, et sa réussite exige beaucoup d'efforts. À titre d'autorité en matière d'habitation au Canada, la SCHL ouvre la voie. Notre but est d'être une organisation novatrice qui fait avancer les choses et qui est admirée par les Canadiens. Il y a trois ans, nous avons jeté un regard critique sur nous-mêmes et nous avons décidé de faire les choses différemment. Nous avons subi une transformation difficile, mais libératrice, afin d'être en mesure de mieux gérer les risques dans le domaine du logement et d'aider les Canadiens à répondre à leurs besoins en cette matière. Partout au pays, notre équipe de 1 900 employés est maintenant prête à faire en sorte que tous les Canadiens disposent d'un logement abordable et répondant à leurs besoins.

La SNL ne porte pas seulement sur la construction de logements – elle forge des collectivités où les familles prospèrent, où les enfants apprennent et grandissent, où les parents trouvent la stabilité dont ils ont besoin pour réussir sur le marché du travail et où les aînés vivent dans la dignité. Bref, cette stratégie vise à faire évoluer les collectivités à l'échelle nationale. ■



Improve your appraisal writing skills

By John Peebles, AACI, P.App, (RPF Ret.). John currently practices real estate consulting and valuation as the principal of Land Ethic Consulting Ltd., Victoria, BC

"Give us the tools and we will finish the job."

(Winston Churchill, February 1941)

Real estate appraisers rely on a primary communication tool – technical writing – to clearly explain our opinions to clients. How well do we communicate – is there clarity or fog? This article provides my take on best practices for appraisal communications and offers recommendations for improving the clarity of our reports.

After 35 years of public and private sector experience reviewing narrative appraisal reports, I have concluded that appraisers frequently depart from the principles of clear writing. A client who has laid out thousands of dollars should expect a report that is a joy to read, not a Rubik's Cube experience of searching for links between the author's logic, opinions and conclusions.

I note that other technical professions, such as accountants, scientists, engineers, and software programmers, also struggle with technical writing. Common issues are the failure to write for the audience, an inability to write clearly or follow the rules of English grammar, a passive rather than active tone, and lack of brevity. Poor writing is a communications barrier that can leave clients and others with a negative (perhaps unfair) impression of your skills and abilities.

Write for your audience

The goal of an appraisal report is to communicate the author's opinion of value to a specific audience. The audience may be knowledgeable about real estate (e.g., owners, investors, lenders) or may have limited or no experience with valuation matters (e.g., the courts, non-government organizations, government, general public). Your aim is to put the reader first and avoid the abstract.¹

You need to consider the appraisal literacy of your target audience and focus on what is important to them. In the appraisal reports I see, this principle is often forgotten. An example of ignoring the audience is often encountered in the Market Overview section of a report. It should provide the context and set the stage for the valuation analysis to follow. Written well, the reader not only understands the context of the Market Overview, but is intrigued to learn more. Yet, most Market Overviews end up as a dumping ground of random demographic and socio-economic statistics bundled together with anecdotal information. Some Overviews are so detailed that they would be the envy of the local Economic Development Commission. Market Overviews may be 30% or more of the entire report, detailing everything you would ever want to know about Victoria, Vancouver, Brampton, or Montreal, if moving there from Outer Mongolia. However, if a reader owns a residential rental building, information about retail and industrial markets may not be useful. University attendance, weather, transit and ferry service, or the trend in office vacancy rates for the past five years may also be of little interest or use to that particular reader. The residential rental building owner needs information about the residential rental market and answers to these questions: what buildings compete with my building; who are the likely or typical buyers and sellers; and what are the trends in vacancy, cap rates, and rents?

Also, do not let the Market Overview section suffer in isolation. It is a waste of time and space to complete a comprehensive Market Overview and then never refer to it again in the subsequent highest and best use and valuation analysis sections of the appraisal report. You must eliminate the non-essential and boilerplating – tailor the Market Overview and other sections to focus on the property being valued. Aim for a punchy conclusion, where you offer a reasoned analysis of the competitiveness of the property in relation to its peers (i.e., investment appeal) and then draw on these findings later in the report.



Writing clearly

Like all professions, appraisers rely on technical jargon and acronyms as shortcuts to communicate complex processes. But, picture the non-technical reader: excessive use of jargon is akin to reading the newspaper where every second word is in Spanish. A reader should not have to guess the meaning and fill in the blanks. This quote sums up the problem with jargon.

*"The bottom line is that you educate people by explaining complex ideas in a simple way, not by explaining simple ideas in a complex way."*²

Ideally, you should use plain English as much as possible. Explain terms as if speaking to a non-technical friend or relative. If you must use jargon, ensure you define it and always spell out acronyms in the first use. Some audiences have higher expectations for linguistic clarity in appraisal reports. For example, the courts or a tribunal may expect a lexicon of terms at the beginning of an appraisal report.

When it comes to the volume of words, less is usually better for clarity of facts, reasoning and opinions. Consider the following wordy examples and their slimmed down versions.

Wordy: An inspection of the property terrain revealed that it was moderately sloping down at 20%.

Clear and concise: *The property slopes downward at 20%.*

Wordy: Most of the industrial indices are now dated, however, it has been the appraiser's market observation that industrial land values have been relatively flat over the past decade and, indeed, have declined in some areas, as there have been many mill closures, etc. which have created a surplus of acreage industrial sites in rural and small town locations.

Clear and concise: *There is an over-supply of acreage industrial sites in rural and small town locations. Land values have been flat over the past decade.*

Notice that the same message can be conveyed more accurately with fewer words.

Active or passive writing style

The passive voice may be Public Enemy Number One when it comes to style problems in professional writing. Passive writing is often wordy, convoluted and mind numbing to read. It also tends to be 'impersonal,' where the sentence structure hides the author's identity, and, in a way, prevents you from taking credit for your own great work.

The move to plain language makes for clear, unambiguous and concise writing. An active writing voice is more effective at capturing a reader's attention and conveying your thoughts clearly and succinctly. However, writing in the active tone moves us out of our comfort zone. An 'old school' perception is that convoluted writing sounds smarter. Similarly, an enduring belief is that speaking in the first person is unprofessional. Judges have traditionally provided written judgements in the third person, but this is now changing to first person and plain English – so not only does the reader now understand the decision, but also knows specifically who is making the ruling, rather than some detached impersonal 'other.'

Consider some examples of passive versus active voice, with the sentence subject highlighted in bold. In the active voice the sentence subject performs the action; in the passive voice the action is performed on the sentence subject.

Passive: In estimating the market value of the **subject property**, we have assumed the **subject property** is free and clear of any and all contamination and are to be marketed to a single purchaser and, it is our opinion, subject to our Assumptions and Limiting Conditions included in this report that the market value of the **subject** as of May 1, 2017 is \$1,000,000.³

Active: *In my opinion, the **property's** market value, effective May 1, 2017, is \$1,000,000. The value is subject to the Assumptions and Limiting Conditions in this report.*

Passive: The preceding market information is considered the most representative of the **property value**.

Active: *The **property value** is best represented by the preceding market information.*

Some caution is warranted, though, as the use of the active voice in writing is not a universal rule. Active writing is good for emphasizing key messages and opinions, but can lose reader impact when overdone, such as a succession of short, clipped, to-the-point sentences with no variation. In some situations, the passive voice may even be preferable, when it is obvious or unimportant who is performing the action.

Here are some examples of using the first person to avoid vague or indirect writing.

Vague: It is the opinion of the author that ...

Direct: *In my opinion... or My opinion is...*

Vague: One may find... or One may conclude...

Direct: *I find... or I conclude...*

Vague: This leads to our conclusion that ...[gives false impression that a group is writing rather than a single author].

Direct: *I conclude....*

Vague: The **appraiser** (could be anyone) has determined that the Direct Comparison Approach is most applicable for this assignment.

Direct: *I conclude that the Direct Comparison Approach is the most relevant valuation method for this assignment.*

Paragraph misdemeanors

I recall reading an appraisal report with a paragraph that started at the top of a page and ended halfway through the next page. By the time I got to the end, I had already forgotten the ideas and opinions expressed near the beginning. I picture a client, growing increasingly annoyed, while reading and re-reading this monster paragraph to extract its meaning, or, worse, perhaps giving up and not reading it at all.

A paragraph should be restricted to one idea. Think of it as a mini-essay, with an introduction, body and conclusion. Each sentence in the paragraph's body presents a supporting point. The points should flow in a logical order; one common method is to flow from general to specific. Here is an example of a poorly worded paragraph with suggested improvements.

Before: With respect to topography, a large portion of the subject site lies within a central valley corridor that contains all of Main Lake and the headwaters of Spring Creek, which, with a series of other minor creeks, drain the Highlands Range that lies east of the subject lands. Main Lake is approximately nine acres in size and is more or less centrally located within the subject parcel. A new dock costing ± \$15,000 was constructed within the past few months. A smaller lake, identified as Little Lake and located immediately south of the subject on the adjoining property, drains into Summer Lake, which then feeds Spring Creek and ultimately drains into Autumn Lake. The site is otherwise generally undulating with a stronger slope noted on the west side of the lake that leads towards the west boundary of the site.

Solution: *split into two or more separate statements and eliminate non-relevant information.*

After: *Terrain:* the west and east portions of the site slope down to a nine-acre lake (Main Lake) at the centre. The remainder of the site is undulating. Refer to the contour map in the Addenda. [Note that the hydrology of Summer Lake, Spring Creek, and the Autumn Lake watershed were omitted, as they were not relevant to the assignment.]

Site Improvements: The property has a new floating dock (replacement cost of ± \$15,000) located on the west shore of Summer Lake.

Archaic language and superlatives

Remove the following archaic terms and redundancies from your reports:

Poor: Thank you for this opportunity to be of service and I remain,
Better: *Sincerely*

Poor: Implicit in this concept is the further requirement that an adequate, sufficient and reasonable effort is applied to affect a sale.

Better: *The opinion of value is based on a reasonable effort to complete a sale.*

Poor: The analysis conducted of the indices is considered appropriate given all factors and this leads to a market value estimate for the subject property as of May 1, 2017.

Better: *Eliminate sentence – it states the obvious. Why would an appraiser complete an analysis if he or she did not believe the sales analysis was reasonable?*

More archaic phrases to avoid: *my considered opinion; herein, enclosed please find; respectfully submitted; according to my research; null and void; fair and reasonable; hereafter or herewith; before mentioned.*

Be careful about using superlatives like 'extremely' or 'obviously' in technical writing. These terms have no absolute meaning for the reader. For example, what is the difference between an *active market* and an *extremely active market*? If the property is *obviously superior* to the comparable sales – why is it obvious? Superlatives may also give an impression the author is an advocate or biased, rather than an independent professional – meaning non-compliance with Appraisal Institute of Canada ethical standards. Be warned that judges and lawyers are trained to pick out the use of superlatives in technical expert reports.

Poor: The subject lands are unquestionably under-improved (very low building site coverage), however, the existence of the lease effectively binds the titles and use of the lands to that of the existing use only.

Better: *The subject lands are under-improved. However, the lease restricts the use of the lands to the current use.*

Poor: Extensive historic research.

Better: *Research.*

Poor: The right of way is clearly excessive.

Better: *The right of way is excessive.*

Do not use these superlatives: *exceedingly, exceptional, without equal, obvious or obviously.*

Visual clarity

Even if your writing is excellent, the reader may miss your insights if the report is poorly formatted and difficult to navigate. Here are some tips for report formatting:

- Use 1.5-line or 18-point spacing and an Arial font for easier on-screen reading comprehension.
- Use bullets and sub-headings – these make it easier for the audience to quickly scan your report, follow the logic and understand the facts.



Say more with less: punchy, convincing writing uses as few words as possible to convey the same message. Remember back in school when the teacher would set page limits for reports? The best advice I recall was "Write a 20-page report, but present it in only five pages."

- Sentences should be short with eight to 10 words for maximum impact.
- Use graphs rather than tables – a picture tells a thousand words.
- Cite your sources with footnotes – the *Canadian Style Guide* is recommended.⁴
- Summarize the key findings at the end of each report section. Then cite these findings as support for the major opinions in your report: Highest and Best Use, selection of Value Methods, Value Indicators (e.g., sales, rents, cap rates), and Exposure Time.

Summary

Challenge yourself to improve your technical writing in 2018. Always have your readers in mind and keep searching for ways to help them find the information they are looking for. If you can reduce a sprawling 50-page report to a concise 20 to 30 pages, this will not only be easier and faster to read, but also more convincing to the reader. Clarity of communication makes for a happier client and a better showcase of your skills and professionalism.

End notes

- ¹ Harold Evans, *Do I Make Myself Clear: Why Writing Well Matters*, New York, May 2017. JB: probably don't need to cite this
- ² Ed Yong, *On Jargon and Why it Matters in Science Writing*, *Discover Magazine*, Nov 2010.
- ³ Appraisers have a habit using the term "subject" to refer to the property being appraised. A more direct approach is to refer to the property being as "the lands" or "711 Yale Road" or the "Milner Building".
- ⁴ JB: rather than footnote, can include with references at end

Additional resources

- *The Canadian Style Guide: A Guide to Writing and Editing*, Dundurn Press Ltd. Toronto, 1997.
- The Writing Centre, University of Wisconsin.
https://writing.wisc.edu/Handbook/CCS_activevoice.html
- Purdue Online Writing Lab
<https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/539/02/>
- University of BC Learning Commons
<http://learningcommons.ubc.ca/improve-your-writing/writing-resources/>
- University of Waterloo Writing and Communications Centre
<https://uwaterloo.ca/writing-and-communication-centre/writing-resources/external-resources.> 



Améliorez vos rapports d'évaluation

Les évaluateurs immobiliers s'appuient sur le principal outil de communication qu'est la rédaction technique pour expliquer clairement leurs opinions aux clients. Dans quelle mesure communiquons-nous vraiment – sommes-nous clairs ou nébuleux? Cet article présente mes observations des pratiques exemplaires en communications d'évaluation et propose des recommandations pour améliorer la clarté de nos rapports.

Après 35 ans d'expérience dans le secteur public et privé à examiner des rapports d'évaluation narratifs, j'en arrive à la conclusion que les évaluateurs s'écartent souvent des principes de rédaction claire. Un client qui a investi des milliers de dollars devrait s'attendre à un rapport agréable à lire plutôt que d'être confronté à un Rubik's Cube l'obligeant à chercher des liens entre la logique, les opinions et les conclusions de l'auteur.

Je note que d'autres professions techniques, comme les comptables, les scientifiques, les ingénieurs et les programmeurs de logiciels, ont aussi du mal en rédaction technique. Les problèmes les plus fréquents sont l'incapacité d'écrire pour un public non initié et d'écrire clairement en observant les règles de la grammaire française, et un manque de concision. Un texte mal écrit est un obstacle à la communication qui peut créer, peut-être injustement, une impression négative de vos compétences et de vos capacités chez les clients et les autres lecteurs.

Écrivez pour votre auditoire

Un rapport d'évaluation a pour but de communiquer à un auditoire spécifique l'opinion de l'auteur quant à la valeur d'un bien. L'auditoire peut avoir de bonnes connaissances dans le domaine immobilier (p. ex., propriétaires, investisseurs, prêteurs) ou avoir peu ou pas d'expérience en matière d'évaluation (p. ex., tribunaux, organisations non gouvernementales, gouvernement, grand public). Votre but est d'accorder la priorité au lecteur et d'éviter les abstractions.



Par John Peebles, AACI, P.App, (RPF ret.).
John pratique actuellement l'immobilier
conseil et évaluation à titre de directeur de
Land Ethic Consulting Ltd., Victoria, C.-B.

*"Donnez-nous les outils
et nous ferons le travail."*

(Winston Churchill, février 1941)

Vous devez tenir compte de la littératie de votre auditoire cible en matière d'évaluation et vous concentrer sur ce qui est important pour vos lecteurs. Dans les rapports d'évaluation que je suis appelé à lire, ce principe est souvent oublié. Cet oubli est très souvent évident dans la section du rapport donnant un aperçu du marché. Cette section devrait fournir le contexte et préparer le terrain pour l'analyse de l'évaluation qui suivra. Lorsque bien écrit, cet aperçu permet au lecteur de comprendre la conjoncture du marché et suscite l'intérêt du lecteur à en savoir davantage. Pourtant, la plupart des aperçus du marché deviennent une sorte de dépôt de statistiques démographiques et socio-économiques aléatoires combinées à des informations anecdotiques. Certains aperçus sont si détaillés qu'ils feraient l'envie de la commission locale de développement économique. Les aperçus du marché peuvent représenter 30 % ou plus de l'ensemble d'un rapport, examinant à fond tout ce qu'un lecteur de la Mongolie extérieure voudrait savoir au sujet du marché de Victoria, Vancouver, Brampton ou Montréal. Cependant, si un lecteur possède un immeuble locatif résidentiel, les données sur les marchés de la vente au détail et industriels peuvent ne lui être d'aucune utilité. Il peut en être de même pour les données sur la population étudiante, les conditions météorologiques, le transport en commun et le service de traversier, ou sur l'évolution des taux d'occupation des bureaux au cours des cinq dernières années. Le propriétaire de l'immeuble locatif résidentiel a besoin d'information sur le marché de la location résidentielle et de réponses aux questions suivantes : quels immeubles sont en concurrence avec le mien, qui sont les acheteurs et les vendeurs probables ou typiques et quelles sont les tendances en matière de taux d'occupation, de taux de capitalisation et de loyers?

Par ailleurs, ne laissez pas la section Aperçu du marché souffrir dans l'isolement. Autrement dit, pourquoi investir du temps et des efforts à rédiger une vue d'ensemble complète du marché et ne plus y faire référence dans les sections subséquentes d'analyse de l'utilisation optimale et de l'évaluation de votre rapport? Vous devez éliminer le non-essentiel et les clichés en adaptant la vue d'ensemble du marché et les autres sections en fonction des particularités du bien à évaluer. Cherchez à formuler une conclusion percutante dans laquelle vous offrez une analyse raisonnée de la compétitivité du bien par rapport à ses pairs (c'est-à-dire, l'attrait de l'investissement) et tirez ensuite parti de ces constatations plus tard dans le rapport.

Écrivez clairement

Comme toutes les professions, les évaluateurs s'appuient sur un jargon technique et des acronymes comme raccourcis pour communiquer entre eux des processus complexes. Mais, pensez au lecteur non technique : pour lui, l'utilisation excessive du jargon est l'équivalent de la lecture d'un journal dans lequel un mot sur deux est en chinois. Un lecteur ne devrait pas avoir à deviner le sens et remplir les blancs. La citation suivante résume bien le problème de l'utilisation du jargon.

« Votre tâche consiste à éduquer les gens en expliquant des idées complexes d'une manière simple et non à expliquer des idées simples d'une manière complexe. »²

Idealement, vous devriez utiliser un français simple autant que possible. Expliquez les termes comme si vous parliez à un ami ou



un parent non technique. Si vous devez utiliser le jargon, assurez-vous de définir les termes et de toujours indiquer la signification des acronymes à leur première utilisation. Certains publics ont des attentes plus élevées en matière de clarté linguistique dans les rapports d'évaluation. Par exemple, les tribunaux peuvent s'attendre à ce que vous dressiez un lexique des termes utilisés au début d'un rapport d'évaluation.

En ce qui concerne la quantité de mots, il est généralement préférable d'en dire moins par souci de clarté des faits, des raisonnements et des opinions. Comparez les exemples verbeux suivants à leurs versions allégées.

Verbeux : Une inspection du relief de la propriété a révélé un terrain modérément incliné de quelque 20 %.

Clair et concis : *Le terrain a une pente de 20 %.*

Verbeux : La plupart des indices industriels sont maintenant périmés, mais l'observateur a constaté que la valeur des terrains industriels a été relativement stable au cours de la dernière décennie et qu'elle a même diminué dans certaines régions, car il y a eu de nombreuses fermetures d'usines, etc. qui ont créé un excédent de sites industriels dans les zones rurales et les petites villes.

Clair et concis : *Il y a une surabondance de sites industriels dans les régions rurales et les petites villes. La valeur des terrains a été stable au cours de la dernière décennie.*

Notez que le même message peut être communiqué plus précisément en moins de mots.

Forme active ou passive

La forme passive peut être l'ennemi public numéro un en rédaction de rapports professionnels. La forme passive est souvent verbeuse, alambiquée et ennuyante. Elle a aussi tendance à être « impersonnelle », à donner des tournures de phrase qui cachent l'identité de l'auteur et qui vous empêchent, en quelque sorte, de prendre le crédit pour votre bon travail.

Un style sobre permet une écriture claire, sans ambiguïté et concise. La forme active est plus efficace pour capter l'attention d'un lecteur et transmettre vos pensées clairement et succinctement. Une perception « vieille école » est que l'écriture alambiquée semble plus intelligente. Une autre croyance persistante est qu'il n'est pas professionnel de parler à la première personne.

Comparez les quelques exemples suivants de phrases au passif et à l'actif. J'ai mis le sujet de la phrase en caractères gras. Dans la forme active, le sujet de la phrase effectue l'action; dans la forme passive, le sujet de la phrase subit l'action.

Forme passive : Pour estimer la valeur marchande de **la propriété en question**, nous avons supposé que **la propriété en question** est libre de toute contamination et qu'elle doit être commercialisée auprès d'un seul acheteur de sorte que, à notre avis et compte tenu des hypothèses et conditions limitatives contenues dans ce rapport, la valeur marchande de **la propriété en question** au 1^{er} mai 2017 est de 1 000 000 \$.³

Forme active : À mon avis, la valeur marchande de **la propriété**, en date du 1^{er} mai 2017, est de 1 000 000 \$. La valeur est soumise aux hypothèses et conditions limitatives de ce rapport.

Forme passive : Les informations de marché précédentes sont considérées comme les plus représentatives de **la valeur de la propriété**.

Forme active : La **valeur de la propriété** est mieux représentée par les informations de marché précédentes.

Une certaine prudence s'impose cependant, car l'utilisation de la forme active par écrit ne convient pas à toutes les situations. L'écriture active est utile pour mettre l'accent sur les messages et les opinions clés, mais elle peut perdre son impact lorsqu'elle est surutilisée et qu'elle donne lieu à succession de phrases courtes, tronquées, point à point et sans relief. Dans certaines situations, la forme passive peut même être préférable, quand l'auteur de l'action posée est connu ou sans importance.

Voici quelques exemples d'utilisation de la première personne pour éviter des tournures vagues ou indirectes.

Vague : Il est de l'avis de l'auteur que ...

Direct : À mon avis ... ou Mon opinion est ...

Vague : On peut trouver ... ou On peut conclure ...

Direct : Je trouve ... ou je conclus ...

Vague : Cela conduit à notre conclusion que ... (donne une fausse impression qu'un groupe écrit plutôt qu'un seul auteur).

Direct : Je conclus....

Vague : L'évaluateur (pourrait être n'importe qui) a déterminé que la méthode de la comparaison directe est la plus applicable à ce contrat de service.

Direct : Je conclus que la méthode de la comparaison directe est la méthode d'évaluation la plus pertinente à ce contrat de service.

Les méfaits d'un paragraphe

Je me souviens avoir lu un rapport d'évaluation contenant un paragraphe qui commençait au haut d'une page et se terminait au milieu de la page suivante. Quand je suis arrivé à la fin, j'avais déjà oublié les idées et les opinions exprimées au début. J'imagine un client, de plus en plus contrarié, lisant et relisant ce paragraphe monstre pour en extraire le sens, ou pire, abandonnant avant même d'en entreprendre la lecture.

Un paragraphe devrait se limiter à une idée. Il devrait contenir une introduction, un corps et une conclusion. Chaque phrase dans le corps du paragraphe sert de point d'appui. Ces points devraient s'enchaîner dans un ordre logique; une méthode courante consiste à passer du général au particulier. Voici un exemple d'un paragraphe mal rédigé et les améliorations suggérées.

Avant : En ce qui concerne la topographie, une grande partie du site visé se trouve dans un couloir central de la vallée qui contient tout le lac Majeur et le cours supérieur du ruisseau Printemps, qui avec d'autres ruisselets, draine les hautes terres à l'est des terrains en objet. Le lac Majeur a une superficie d'environ neuf acres et est situé plus ou moins au centre de la parcelle en question. Un nouveau quai d'une valeur de ± 15 000 \$ a été construit au cours des derniers mois. Un lac plus petit, appelé lac Mineur, situé sur la propriété adjacente immédiatement au sud de la propriété visée, se déverse dans le lac Été, qui alimente ensuite le ruisseau Printemps qui finit par s'écouler dans le lac Automne. Le site est généralement vallonné avec une pente plus prononcée du côté ouest du lac qui mène vers la limite ouest du site.

Solution : diviser en deux ou plusieurs descriptions distinctes et éliminer les informations non pertinentes.

Après : Relief : les parties ouest et est du site descendent vers un lac de neuf acres (lac Majeur) au centre. Le reste du site est vallonné. Reportez-vous à la carte de contour dans l'Addenda. [Notons que l'hydrologie du lac Été, du ruisseau Printemps et du bassin versant du lac Automne a été omise, car elles n'étaient pas pertinentes au contrat de service.]

Améliorations du site : La propriété a un nouveau quai flottant (coût de remplacement de ± 15 000 \$) situé sur la rive ouest du lac Été.

Redondances et superlatifs

Supprimez les redondances suivantes de vos rapports :

À éviter : En vous remerciant de me donner l'occasion de vous servir, je vous prie d'agréer ...

Meilleur : Salutations

À éviter : Ce concept suppose implicitement qu'un effort adéquat, suffisant et raisonnable a été déployé pour donner lieu à une vente.

Meilleur : L'opinion sur la valeur repose sur un effort raisonnable pour compléter une vente.

À éviter : L'analyse des indices qui a été effectuée est jugée appropriée à la lumière de tous les facteurs, ce qui donne lieu à une estimation de la valeur marchande de la propriété en question au 1^{er} mai 2017.

Meilleur : Éliminer cette phrase – elle énonce une évidence. Pourquoi un évaluateur compléterait-il une analyse s'il ne croyait pas que son analyse des ventes a été raisonnable?

Évitez d'utiliser des superlatifs comme « extrêmement » ou « évidemment » dans un texte technique. Ces termes n'ont aucune signification absolue pour le lecteur. Par exemple, quelle est la différence entre un *marché actif* et un *marché extrêmement actif*? Si la propriété est de valeur *évidemment supérieure* aux ventes comparables – pourquoi est-ce évident? Les superlatifs peuvent aussi donner l'impression que l'auteur est un promoteur ou un vendeur, et non un professionnel indépendant, ce qui signifie qu'il ne respecte pas les normes d'éthique de l'Institut canadien des évaluateurs. Sachez que les juges et les avocats sont à l'affût des superlatifs dans les rapports d'experts techniques.

À éviter : Les terres en question sont incontestablement sous-améliorées (très faible proportion sous un toit), mais l'existence du bail lie effectivement les titres et l'utilisation des terrains à ceux de l'usage existant seulement.

Meilleur : Les terres visées sont sous-améliorées. Cependant, le bail limite l'utilisation des terrains à l'usage actuel.

À éviter : Recherche historique approfondie.

Meilleur : Recherche.

À éviter : Le droit de passage est clairement excessif.

Meilleur : Le droit de passage est excessif.

N'utilisez pas ces superlatifs : excessivement, exceptionnels, sans égal, évident ou évidemment.

Clarté visuelle

Même si votre texte est excellent, le lecteur peut ne pas saisir vos idées si le rapport est mal formaté et difficile à naviguer. Voici quelques trucs de formatage pour vos rapports :

- Utilisez un espacement de 1,5 ou 18 points et une police Arial pour faciliter la compréhension à l'écran.
- Utilisez des points centrés et des sous-titres – ceux-ci permettent au lecteur d'analyser rapidement votre rapport, d'en suivre la logique et de comprendre les faits.
- Les phrases devraient être courtes, de huit à dix mots, pour un impact maximum.
- Utilisez des graphiques plutôt que des tableaux – une image vaut mille mots.
- Citez vos sources au moyen de notes en bas de page – le *Canadian Style Guide* est recommandé.⁴ (Le Guide du rédacteur).
- Résumez les principales conclusions à la fin de chaque section du rapport. Ensuite, citez ces constatations pour appuyer les principales opinions de votre rapport : utilisation optimale, sélection des méthodes d'évaluation, indicateurs de valeur (par ex., ventes, loyers, taux de capitalisation) et durée d'exposition.

Résumé

Relevez le défi d'améliorer votre rédaction technique en 2018. Ayez toujours vos lecteurs à l'esprit et continuez de chercher des moyens de les aider à trouver l'information qu'ils recherchent.

Si vous pouvez réduire un document de 50 pages à un rapport concis de 20 à 30 pages, celui-ci sera non seulement plus facile et plus rapide à lire, mais aussi plus convaincant pour le lecteur. Une communication claire mène à la satisfaction du client et met en évidence vos compétences et votre professionnalisme.

Renvois

- ¹ Harold Evans, *Do I Make Myself Clear: Why Writing Well Matters*, New York, May 2017. JB: probably don't need to cite this
- ² Ed Yong, *On Jargon and Why it Matters in Science Writing*, *Discover Magazine*, novembre 2010.
- ³ Appraisers have a habit using the term "subject" to refer to the property being appraised. A more direct approach is to refer to the property being as "the lands" or "711 Yale Road" or the "Milner Building".
- ⁴ JB: rather than footnote, can include with references at end

Additional resources

- *The Canadian Style Guide: A Guide to Writing and Editing*, Dundurn Press Ltd. Toronto, 1997.
- The Writing Centre, University of Wisconsin.
https://writing.wisc.edu/Handbook/CCS_activevoice.html
- Purdue Online Writing Lab
<https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/539/02/>
- University of BC Learning Commons
<http://learningcommons.ubc.ca/improve-your-writing/writing-resources/>
- University of Waterloo Writing and Communications Centre
<https://uwaterloo.ca/writing-and-communication-centre/writing-resources/external-resources> 



*Dites-en plus en moins de mots :
un style percutant et convaincant
cherche à faire passer le même
message en moins de mots.*

*Rappelez-vous à l'école quand
l'enseignant limitait le nombre de
page de vos rapports? Le meilleur
conseil que j'ai reçu : « Écrivez un
rapport de 20 pages mais faites-le
tenir sur cinq pages. »*



Real Property Appraisal Standard Rules: Stating, Describing and Analyzing Data

BY GRANT S. UBA, AACI, P.APP, FELLOW
Member, Investigating Sub-committee

As a new member of the Investigating Sub-committee, Co-chair Kim Maber, AACI, P.App advised me of the most common *Real Property Appraisal Standard* issues found by members of the committee in reports subject to investigation. The most common issues have been the following:

- inadequate description and analyses of all data relevant to the assignment;
- lack of detailed reasoning in supporting the analyses and conclusions; and
- failure of linking exposure time to the opinion of market value.¹

As a Member should know, each of the three issues is a breach of the *Real Property Appraisal Standard Rules (RPAS Rules)* of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2018*.

The key verbs in the *RPAS Rules* that set out the requirements for the Member's appraisal report are identify, define, analyze, state, resolve, describe, apply, detail, comment and reconcile. These key verbs can be categorized under one of three headings of 'stating data,' 'describing data' and 'analyzing data.'

Stating Data

- identify
- define
- state
- report
- include

Describing Data

- describe
- detail

Analyzing Data

- analyze
- resolve
- apply
- comment
- reconcile

The 'stating data' Rules of Section 6.2 are subsections 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 23 and 24. The 'describing data' Rules of Section 6.2 are subsections 8, 14, 15, and 16. The 'analyzing data' Rules are subsections 5, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 and 22. While the proper application of the 'stating data' Rules defines the assignment, the proper application of the 'describing data' and the 'analyzing data' Rules is paramount to providing an appraisal report that "the Member knows, or ought to know, is defective, erroneous, and/or misleading" (Ethics Standard Comment 5.2.1).

'Report' is defined in Section 2.53 of *CUSPAP 2018* as follows:

Any communication, **written or oral**, of a professional service that is transmitted to the client or intended user of an assignment.

Note 1: These Standards do not dictate the format or style of reports. The substantive content of a report determines its compliance with *CUSPAP*. When using a form or document created or copyrighted by the Appraisal Institute of Canada (AIC), a Member must use the most recent version.

Note 2: Report types may include form reports, short narrative reports or comprehensive reports in complete or draft formats. Letters of opinion are not acceptable report types.

Depending on the individual appraisal practices of Members, there are Members who only prepare form reports, Members who only prepare short narrative/comprehensive reports, and Members who prepare both form reports and narrative reports. Since there are differences in the appraisal report, the reporting of the 'stating data,' 'describing data' and 'analyzing data' will be significantly different in conveying the appraisal with each type of report. Whether the appraisal is conveyed in a form report, a short narrative report or a comprehensive report, the *RPAS Rules* and Comments apply. The onus is placed on the Member to conduct the appraisal and prepare the report conveying the data, analyses, conclusions and opinions to support the appraisal in compliance with *RPAS Rules* and Comments.

The Member in her/his application of the *RPAS Rules and Comments* should always be asking herself/himself, “What would the reasonable appraiser do?” ‘Reasonable appraiser’ is defined in *CUSPAP 2018* as follows:

A Member providing professional services within an acceptable standard of skill and expertise, and based on rational assumptions.

Note: For the purposes of *CUSPAP* and the Professional Liability Insurance Program, the term ‘appraiser,’ when employed or referenced outside of the *RPAS and Machinery & Equipment Appraisal Standard*, is deemed to be generic and synonymous to ‘AIC Member,’ ‘the Member,’ ‘the practitioner,’ ‘the reviewer’ (under the *Review Standard*), ‘the Consultant’ (under the *Consulting Standard*), ‘the reserve fund planner’ (under the *Reserve Fund Standard*) and ‘the assessor’ (under the *Mass Appraisal Standard*).

The Member is reminded that, in addition to the *RPAS Rules and Comments*, the Definitions in Section 2 of *CUSPAP 2018* are compulsory. In addition, the Member is reminded of the usefulness of the Practice Notes:

Practice Notes [see Section 18] provide guidance in meeting the reasonable appraiser test. **Practice Notes are not compulsory or binding.** They are intended to provide a convenient resource for everyday application, giving examples for application of Rules for real property appraisal, review, consulting, reserve fund planning, machinery and equipment appraisal, and mass appraisal assignments. Practice Notes are intended to promote discussion and provide leadership to Members in understanding how to comply with Standards.

Now to the three common issues found by investigators, which are as follows:

- inadequate description and analyses of all data relevant to the assignment;



The onus is placed on the Member to conduct the appraisal and prepare the report conveying the data, analyses, conclusions and opinions to support the appraisal in compliance with RPAS Rules and Comments.

- lack of detailed reasoning in supporting the analyses and conclusions; and
- failure of linking exposure time to the opinion of market value.

In addition to using the guidance in the Practice Notes to ensure that a Member’s report does not contain any one of these three common issues, the Member may consider the following:

- re-acquainting herself/himself with AIC’s ‘book of knowledge’ – *The Appraisal of Real Estate, Third Canadian Edition*;
- acquiring a library of publications on specific property types available through the Appraisal Institute (US);
- having reports peer reviewed by an associate [subject to meeting the *Confidentiality Standard*]; and
- submitting reports voluntarily to the AIC Peer Review Program.

In addition, the Member may consider several of the Continuing Professional Development (CPD) courses offered through the Real Estate Division of the Sauder School of Business, University of British Columbia. Co-Chair Maber advised that, where a Member is found to have breached *CUSPAP*, the main CPD courses that Members are required to take are one or more of the following:

- *Highest and Best Use Analysis*
- *Creative Critical Thinking: Advancing Appraisal to Strategic Advising*
- *Exposure & Marketing Time: Valuation Impacts*
- *Adjustment Support in the Direct Comparison Approach*

The descriptions for these CPD courses are as follows:

CPD 105: Highest and Best Use Analysis

Pre-requisite: None.

This lesson examines real estate market analysis in terms of how it impacts the most profitable legal use of property. This lesson offers a broad overview of how market forces shape residential, commercial, recreational and community land uses. It then examines highest and best use analysis in detail, first offering a general overview of underlying theory and techniques, and then discussing highest and best use for both vacant and improved properties.

CPD 110: Creative Critical Thinking: Advancing Appraisal to Strategic Advising

These three lessons provide an introduction to the conceptual foundations underlying consulting and advisory services related to real estate. Students will learn how to: critically analyze the context for real estate problems, creating an effective foundation for further in-depth analysis of issues; effectively apply traditional and online research skills; identify risk and describe how it can be managed in real estate decisions; and develop the ‘meta-skills’ necessary to succeed in the real estate service supply chain.

CPD 117: Exposure and Marketing Time: Valuation Impacts

This course explores how the concepts of exposure time and marketing time impact market value appraisals, and the

Continued on page 34.



Norme relative aux activités d'évaluation immobilière – Règles : Énoncé, description et analyse des données

PAR GRANT S. UBA, AACI, P.APP, FELLOW

Membre du sous-comité d'enquête

En tant que nouveau membre du sous-comité d'enquête, la coprésidente Kim Maber, AACI, P.App m'a informé des problèmes les plus courants concernant la *Norme relative aux activités d'évaluation immobilière* soulevés par les membres du comité dans les rapports faisant l'objet d'une enquête. Les problèmes les plus courants sont les suivants :

- une description et des analyses inadéquates de toutes les données pertinentes au contrat de service;
- l'absence d'un raisonnement détaillé à l'appui des analyses et des conclusions; et
- l'échec de lier la durée d'exposition à l'opinion sur la valeur marchande.¹

Comme un membre devrait le savoir, chacune des trois questions constitue une infraction aux *Règles sur la Norme relative aux activités d'évaluation des biens immobiliers (Règles NEBI)* des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2018.

Les verbes clés dans les *Règles NEBI* qui définissent les exigences pour le rapport d'évaluation du membre sont : préciser, définir, analyser, énoncer, résoudre, décrire, appliquer, détailler, commenter et concilier. Ces verbes clés peuvent être catégorisés

sous l'une des trois rubriques suivantes : « énoncer les données », « décrire les données » et « analyser les données ».

Énoncer les données

- préciser
- faire rapport
- définir
- inclure
- déclarer

Décrire les données

- décrire
- détailler

Analyser les données

- analyser
- commenter
- résoudre
- concilier
- appliquer

Les règles portant sur l'énoncé des données à la section 6.2 sont aux paragraphes 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 23 et 24. Les règles portant sur la description des données à la section 6.2 sont aux paragraphes 8, 14, 15 et 16. Les règles portant sur l'analyse des données sont aux paragraphes 5, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 et 22. Alors que la bonne application des règles portant sur l'énoncé des données définit le contrat de service, la bonne application des règles portant sur la description des données et sur l'analyse des données est essentielle à la prestation d'un rapport d'évaluation que « le membre sait (ou devrait savoir) être fautif,

erroné et/ou trompeur » (Norme relative aux questions d'éthique – Commentaires 5.2.1).

Le terme « rapport » est défini comme suit à la section 2.53 des *NUPPEC 2018* :

Toute communication, **écrite ou orale**, d'un service professionnel transmise au client ou à l'utilisateur prévu dans le cadre d'un contrat de service.

Remarque 1 : Les présentes normes ne dictent pas le format ou le style des rapports. Le contenu concret des rapports détermine leur conformité aux NUPPEC. Cependant, lorsque vous utilisez un formulaire créé et publié par l'ICE, un membre doit utiliser le formulaire le plus récent publié par l'ICE.

Remarque 2 : Les types de rapports peuvent inclure les rapports sur formulaires, des rapports narratifs brefs et concis ou des rapports détaillés et plus compréhensifs en formats complets ou d'ébauche. Les lettres d'opinion ne sont pas des types de rapports acceptables.

Dépendamment de leurs pratiques d'évaluation individuelles, certains membres ne préparent que des rapports sur formulaires, d'autres membres ne préparent que de courts rapports narratifs / exhaustifs et d'autres enfin qui préparent à la fois des rapports sur formulaires et des rapports narratifs. Étant donné qu'il y a des différences dans le rapport d'évaluation, la

préparation de « l'énoncé des données », de « la description des données » et de « l'analyse des données » sera très différente dans la communication de l'évaluation dans chaque type de rapport. Que l'évaluation soit communiquée dans un rapport sur formulaire, un court rapport narratif ou un rapport complet, les *Règles et Commentaires NEBI* s'appliquent. Il incombe au membre de procéder à l'évaluation et de préparer le rapport contenant les données, les analyses, les conclusions et les opinions à l'appui de l'évaluation, conformément aux *Règles et Commentaires NEBI*.

Dans son application des *Règles et Commentaires NEBI*, le Membre devrait toujours se demander ce que ferait un évaluateur raisonnable. Le terme « évaluateur raisonnable » est défini comme suit dans les *NUPPEC 2018* :

Membre qui fournit des services professionnels conformes à une norme acceptable de compétences et d'expertise et fondés sur des hypothèses rationnelles.

Remarque : Aux fins des *NUPPEC* et du Programme d'assurance responsabilité professionnelle, le terme évaluateur, lorsqu'utilisé ou référencé en marge de la *Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers* et de la *Norme relative aux activités d'évaluation de machinerie et d'équipement*, est réputé être générique et synonyme de « membre de l'ICE », « le membre », « le praticien », « l'examinateur » (en vertu de la *Norme relative aux activités d'examen*), « l'expert-conseil » (en vertu de la *Norme relative aux activités de consultation*), « le planificateur de fonds de réserve » (en vertu de la *Norme relative à la planification de fonds de réserve*) et « l'évaluateur » (en vertu de la *Norme relative à l'évaluation de masse*).

On rappelle au membre que, outre les *Règles et Commentaires NEBI*, les définitions à la section 2 des *NUPPEC 2018* sont obligatoires. De plus, on rappelle au membre l'utilité des Notes relatives à la pratique :

Les notes relatives à la pratique [v. section 18] fournissent des

conseils pour répondre au test de l'« évaluateur raisonnable ». **Les notes relatives à la pratique ne sont pas exécutoires.** Elles ont pour objet de constituer une ressource pratique au moyen d'exemples de l'application quotidienne des règles dans le cadre des contrats de services d'évaluation de biens immobiliers, d'examen, de consultation, de planification du fonds de réserve, d'évaluation de machinerie et équipement ou évaluation de masse. Les notes relatives à la pratique visent à promouvoir la discussion et guider les membres dans la façon d'appliquer les normes.



Il incombe au membre de procéder à l'évaluation et de préparer le rapport contenant les données, les analyses, les conclusions et les opinions à l'appui de l'évaluation, conformément aux Règles et Commentaires NEBI.

Passons maintenant aux trois problèmes les plus communs que rencontrent les enquêteurs, à savoir :

- une description et des analyses inadéquates de toutes les données pertinentes au contrat de service;
- l'absence d'un raisonnement détaillé à l'appui des analyses et des conclusions; et
- l'échec de lier la durée d'exposition à l'opinion sur la valeur marchande.

En plus d'utiliser les lignes directrices contenues dans les Notes relatives à la pratique pour s'assurer que le rapport d'un membre ne contient aucune de ces trois problèmes communs, le membre peut considérer ce qui suit :

- refaire connaissance avec le manuel de base de l'ICE – *The Appraisal of Real Estate, Third Canadian Edition*;

- se bâtir une bibliothèque de publications par l'Appraisal Institute (É.-U.) portant sur des types de propriétés spécifiques;
- soumettre des rapports à l'examen par des pairs (sous réserve de la *Norme en matière de confidentialité*); et
- soumettre volontairement des rapports au programme d'examen par les pairs de l'ICE.

De plus, le membre peut prendre en considération plusieurs des cours de Perfectionnement professionnel continu (PPC) offerts par l'École d'études commerciales Sauder de la Division de l'immobilier de l'Université de la Colombie-Britannique. La coprésidente Maber a indiqué que, dans le cas d'un membre qui aurait enfreint les *NUPPEC*, les principaux cours de PPC que les membres sont tenus de suivre sont les suivants :

- *Highest and Best Use Analysis*
- *Creative Critical Thinking: Advancing Appraisal to Strategic Advising*
- *Exposure & Marketing Time: Valuation Impacts*
- *Adjustment Support in the Direct Comparison*

Voici une description de ces cours de PPC :

CPD 105: Highest and Best Use Analysis

Prérequis : Aucun.

Cette leçon examine l'analyse du marché immobilier en termes d'impact sur l'utilisation légale la plus rentable de la propriété. Cette leçon offre un large aperçu de la façon dont les forces du marché déterminent les utilisations résidentielles, commerciales, récréatives et communautaires des terres. Le cours examine ensuite en détail l'analyse de l'utilisation optimale, en offrant d'abord un aperçu général de la théorie et des techniques sous-jacentes, puis en discutant de l'utilisation maximale et optimale des propriétés tant vacantes qu'améliorées.

CPD 110: Creative Critical Thinking: Advancing Appraisal to Strategic Advising

Ces trois leçons constituent une

introduction aux fondements conceptuels des services de consultation et de conseil en matière d'immobilier. Les étudiants apprendront comment : analyser de manière critique le contexte des problèmes immobiliers, créant ainsi une base efficace pour une analyse approfondie des problèmes; appliquer efficacement les compétences de recherche traditionnelles et en ligne; identifier les risques et décrire comment ils peuvent être gérés dans les décisions immobilières; et développer les « méta-compétences » nécessaires pour réussir dans la chaîne d'approvisionnement des services immobiliers.

CPD 117: Exposure and Marketing Time: Valuation Impacts

Ce cours explore comment les notions de durée d'exposition et de durée de marketing influencent les évaluations de la valeur marchande, et les exigences que ces notions imposent aux évaluateurs. Les étudiants obtiendront une compréhension de la façon de justifier et de soutenir les opinions sur la durée d'exposition et la durée de marketing, ainsi que sur

les exigences des NUPPEC liées à ces deux notions.

CPD 123: Adjustment Support in the Direct Comparison Approach

Ce cours en une leçon aborde les « meilleures pratiques » en matière de soutien à l'ajustement d'une évaluation par l'application de la méthode de comparaison directe. Les évaluateurs font face à des contraintes de temps et de données, et ce cours explore des méthodes pratiques pour soutenir et justifier les ajustements. On y examine une « technique hybride » qui combine des aspects des méthodes d'ajustement quantitatifs et qualitatifs pour arriver à des conclusions d'évaluation, en s'assurant que ces conclusions sont à la fois défendables et réalisables.

Ces cours de PPC, ainsi que les autres cours de PPC offerts par l'École Sauder, amélioreront le professionnalisme et l'expertise des membres, tout en répondant aux exigences du Programme de perfectionnement professionnel continu des membres de l'ICE. Le lien

aux cours de PPC offerts par l'École Sauder est : http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Professional_Development_Courses.

Étant donné qu'un membre est tenu de se conformer aux NUPPEC, il est recommandé que les membres se demandent constamment si leurs évaluations et les rapports d'évaluation qu'ils produisent répondent au critère de « l'évaluateur raisonnable ». Dans le contexte de cet article, il est également recommandé que les membres examinent de manière critique leurs rapports les plus récents afin de déterminer s'ils répondent aux exigences d'« énoncé des données », de « description des données » et d'« analyse des données » des Règles NEBI.

Note

¹ La coprésidente Maber nous a fait part d'une quatrième question, celle qui consiste à se fier aux modèles pour la formulation des hypothèses et conditions limitatives sans résoudre les incohérences relatives aux caractéristiques du bien immobilier évalué. ■

PROFESSIONAL PRACTICE MATTERS *Continued from page 31.*

requirements these pose for appraisers. Students will gain an understanding of how to justify and support opinions of exposure time and marketing time, and of the requirements of CUSPAP related to these two concepts.

CPD 123: Adjustment Support in the Direct Comparison Approach

This single lesson course addresses 'best practices' for adjustment support in appraisals when applying the direct comparison approach. Appraisers face time and data constraints, and this course explores practical methods for supporting and substantiating adjustments. A 'hybrid technique' is explored that combines aspects of both

quantitative and qualitative adjustment methods in reaching valuation conclusions, ensuring that they are both defensible and attainable.

These CPD courses, as well as the other CPD courses available through Sauder, will enhance the Member's professionalism and expertise, while meeting the requirements of AIC's Continuing Professional Development program for Members. The link to Sauder's offering of CPD courses is http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Professional_Development_Courses.

Since a Member is required to comply with CUSPAP, it is recommended that

Members continually ask themselves if their appraisals and the reports conveying the appraisals meet the 'reasonable appraiser' test. In the context of this article, it is also recommended that Members critically review their most recent report(s) to assess whether they have met the requirements for 'stating data,' 'describing data' and 'analyzing data' of the RPAS Rules.

End note

¹ Co-Chair Maber advised of a fourth issue, which is reliance on templates for assumptions and limiting conditions without editing for inconsistencies relative to the characteristics of the property being appraised. ■

GET BACK TO APPRAISING PROPERTIES

Did you know that on average commercial appraisers spend 35% of their day doing administrative work?

DataComp and Edge, in-house comp database and report writing software, can get you back to what you get paid for. The analysis.

Tired of the daily
copy and paste?

1-800-475-2785
RealWired.com





Appraiser Duty of Care – Lessons Reinforced

Royal Bank of Canada v. Westech Appraisal Services Ltd.

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

The Supreme Court of British Columbia decision in *Royal Bank of Canada v. Westech Appraisal Services Ltd.* 2018 BCSC 473 (*Westech Appraisal*) delivered on March 23, 2018 provides an excellent case study on the scope of an appraiser's duty of care in appraisal assignments and some lessons on how appraisers can insulate themselves from negligence claims.

In 2007, the Royal Bank of Canada (RBC) asked Westech Appraisal Services Ltd. (Westech) for an appraisal of an improved residential acreage. The appraisal was sought because the owners were seeking to borrow \$1,000,000 against a line of credit to finance a business venture. A credit union already held a first mortgage with an outstanding balance of \$1,450,000.

The Westech final estimate of value expressed a value range of \$2,500,000 to \$3,000,000 for first mortgage lending security purposes. This was consistent with Westech's statement of intended use, but was at odds with the underlying purpose of the appraisal and was not in alignment with the cover letter sent with the appraisal.

RBC advanced a loan of \$700,000 on a line of credit secured by a second mortgage. The business venture failed

and the borrowers defaulted in 2009. The property was sold by court order on April 8, 2013 for \$1,350,000. The proceeds were insufficient to cover the outstanding balance of the first mortgage. RBC received nothing from the sale of the property and there was no repayment of the loan. RBC looked to Westech.

RBC sued for negligence alleging that Westech had not met the standard of care required of a professional real estate appraiser. The appraisal was said to contain false, inaccurate or misleading information and that it grossly overvalued the property. The defendants countered asserting that RBC's reliance was unreasonable because the appraisal had not been used for its intended purpose – conventional first mortgage financing – and that RBC was negligent in assessing the borrower's credit risk.

The court identified three issues:

- Was RBC's reliance on the appraisal reasonable?
- Did the appraisal meet the standard of care of a professional appraiser?
- Was RBC contributorily negligent?

The court found that RBC's reliance was reasonable, but that Westech was not proven to be negligent. Therefore, it was not necessary to consider if RBC was contributorily negligent. The court then provided lengthy reasons for its decision.

The court observed that it is not controversial that appraisers owe a duty of care to their clients.¹ That duty is identical to the duty owed by all professionals. Under the law of negligence, if a person is in circumstances that give rise to a duty of care owed to another person, liability depends on the standard of care the law requires in those circumstances. For professionals, the standard of care is the exercise of a reasonable degree of care, knowledge and skill.

In *Westech Appraisal*, the allegation that the appraisal contained false, misleading and inaccurate statements was the basis for a claim in negligent misstatement. The court referred to *Queen v. Cognos Inc.*, [1993] 1 S.C.R. 87 at 110 for the elements of negligent misstatement:

- a duty of care based on a "special relationship";
- an untrue, inaccurate or misleading statement;
- the representor acting negligently in making the statement;
- the representee reasonably relying on the statement; and
- the representee suffering damages as a result of the reliance.²

The question of “special relationship” depended upon whether Westech should have foreseen that RBC would rely upon the appraisal. Westech pointed to the statement in the appraisal that the intended use was for conventional first mortgage financing security. The court rejected this defence because: 1) the evidence established that there had been no express communication between RBC and Westech about the purpose of the appraisal and 2) the cover letter to the appraisal stated in part “... The purpose of this Appraisal Assignment is to determine value for first mortgage and/or lending security purpose ...” The court stated that “the cover letter creates, at the very least, uncertainty as to any limitation on use.”³

Westech Appraisal reinforces that it was incumbent upon appraisers to clearly communicate to clients any and all limitations on the use of an appraisal. Appraisers have to expect that any doubt about the sufficiency of the communication establishing the terms of the retainer will be resolved in favour of the client.

Once the court decided that RBC’s reliance on the appraisal for second mortgage lending purposes was reasonable, the court turned to examine if the appraisal had been prepared with the requisite standard of care.

The court quoted from previous case law to the effect that the minimum standard for appraisers is reasonable conduct “... having regard to the standards prevailing in the profession and the imprecision inherent in the methods by which the value of the property is determined ...”⁴

The court also noted previous courts acknowledging that the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* provides rules by which appraisers should be governed in developing opinions of value.⁵

The standard of care is not supposed to be perfection or correctness. The court does not look to see if the appraiser’s opinion was ‘right.’ Instead, has the appraiser “... acted in accordance with practices which are regarded as acceptable by a respectable body of opinion in his profession ...”?⁶

To determine if the Westech appraiser met the standard of care, the court undertook a two-step analysis: 1) did the defendant act contrary to *CUSPAP* and 2) did he fail to meet the standard of care of a reasonable appraiser in developing the opinion of value.

The court’s analysis was undertaken with reference to the following:⁷

- a. did the defendant consider sufficient relevant information to provide a basis for opinion and were the analyses, opinions and conclusions in the appraisal appropriate and reasonable;
- b. valuation is a matter of opinion and opinions can reasonably differ;
- c. the question is not whether the value is overstated but has the appraiser acted reasonably in light of professional standards;
- d. verification of the appraisal is not found in the market price at which property later sells; and
- e. gross overvaluation not adequately explained may establish negligence, but small overvaluation without explanation or a large overvaluation adequately explained will not give rise to liability.

The court accepted the evidence of the expert called on behalf of Westech that the appraisal complied with *CUSPAP* and concluded that, while the appraisal was on the high side, the reasons for arriving at the opinion were adequately explained.⁸ The court criticized the expert called by RBC on the basis that the expert had simply formed his own opinion of what would have been the correct value on the valuation date when the essential question was whether the appraiser followed professional guidelines.⁹

A detailed review of the evidence, including the expert opinion evidence is beyond the scope of this article. Suffice it to say that, in a 230-paragraph decision, the court thoroughly reviewed the appraisal report, the basis upon which it was argued the appraisers were or were not negligent and drew upon an extensive review of existing case law to make its decision.

A significant aspect of this case is the court’s endorsement of *CUSPAP* through its reliance on that document. This citing of *CUSPAP* as the source of standards for appraisers points to the critical need for care in developing, publishing and amending *CUSPAP*.

The case also reaffirms the importance of clear communication with clients regarding the intended use of appraisals. There should be an express communication on the intended use and it will serve appraisers well to confirm the intended use in writing before an appraisal is tendered to the client.

There are some good practice points on the use of form appraisals for residential valuation. It was the expansion on the form template that, in large part, was the reason the court decided the appraisal was prepared in accordance with the requisite standard of care.

Finally, the test is not whether, with the benefit of hindsight, the appraiser was ‘right,’ but instead, were professional standards met and sufficient information provided to support opinions of value.

End notes

¹ *Westech Appraisal*, para. 146

² *Ibid.*, para. 149

³ *Ibid.*, para. 153-158

⁴ *Ibid.*, para. 164, quoting from *VSH Management Inc. v. Neufeld*, 2002 BCSC 755, at para. 87

⁵ *Ibid.*, para. 165

⁶ *Ibid.*, para. 166, quoting from *Zubaida v. Hargreaves*, [1995] 1 E.G.L.R. 127 at 128 (C.A.)

⁷ *Ibid.*, para. 172

⁸ *Ibid.*, para. 177

⁹ *Ibid.*, para. 196-197

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 applicability of cases referred to in the article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. 



Devoir de diligence de l'évaluateur – Leçons réitérées

Banque Royale du Canada c. Westech Appraisal Services Ltd.

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

La décision de la Cour suprême de la Colombie-Britannique dans l'affaire *Banque Royale du Canada c. Westech Appraisal Services Ltd.* 2018 BCSC 473 (ci-après *Westech Appraisal*) rendue le 23 mars 2018 fournit une excellente étude de cas sur la portée du devoir de diligence d'un évaluateur dans les contrats de service d'évaluation et quelques leçons sur la façon dont les évaluateurs peuvent se soustraire aux réclamations pour négligence.

En 2007, la Banque Royale du Canada (RBC) a demandé à Westech Appraisal Services Ltd. (Westech) d'évaluer un terrain aménagé en vue d'un lotissement résidentiel. Cette évaluation fut demandée parce que les propriétaires cherchaient à emprunter 1 000 000 \$ sur une marge de crédit pour financer une entreprise commerciale. Une coopérative de crédit détenait déjà une première hypothèque avec un solde impayé de 1 450 000 \$.

L'estimation finale de la valeur fournie par Westech situait la valeur dans une fourchette de 2 500 000 \$ à 3 000 000 \$ aux fins de sécurité d'un prêt hypothécaire de premier rang. Cela était conforme à la déclaration d'intention d'utilisation de Westech, mais était en désaccord avec le but sous-jacent de l'évaluation et n'était pas conforme à la lettre d'accompagnement envoyée avec l'évaluation.

Par suite de cette évaluation, RBC a consenti un prêt de 700 000 \$ sur une marge de crédit garantie par une deuxième hypothèque. L'entreprise a échoué et les emprunteurs ont fait défaut en 2009.

La propriété a été vendue par ordonnance du tribunal le 8 avril 2013 pour une somme de 1 350 000 \$. Le produit étant insuffisant pour couvrir le solde impayé de la première hypothèque. RBC n'a rien reçu de la vente de la propriété et il n'y a eu aucun remboursement du prêt. RBC s'est tournée vers Westech.

RBC a intenté une action pour négligence alléguant que Westech n'avait pas respecté la norme de diligence requise d'un évaluateur professionnel en immobilier. RBC a fait valoir que l'évaluation contenait des renseignements faux, inexacts ou trompeurs et qu'elle surévaluait grossièrement la propriété. Les défendeurs ont répliqué en affirmant que la confiance de RBC était déraisonnable parce que l'évaluation n'avait pas été utilisée aux fins prévues - le financement conventionnel en première hypothèque - et que RBC avait négligé d'évaluer le risque de crédit de l'emprunteur.

Le tribunal a dégagé trois problèmes à résoudre :

- La confiance accordée par RBC envers l'évaluation était-elle raisonnable?
- L'évaluation répondait-elle à la norme de diligence d'un évaluateur professionnel?
- RBC était-elle coupable de négligence contributive?

Le tribunal a conclu que la confiance de RBC était raisonnable, mais que Westech n'avait pas fait preuve de négligence. Par conséquent, il n'était pas nécessaire d'examiner si RBC était coupable de

négligence contributive. Le tribunal a ensuite fourni de longues explications de sa décision.

Le tribunal a observé qu'il n'est pas contesté que les évaluateurs ont une obligation de diligence envers leurs clients.¹ Ce devoir est identique au devoir dû par tous les professionnels. En vertu du droit de la négligence, si une personne se trouve dans des circonstances qui lui confèrent une obligation de diligence envers une autre personne, la responsabilité dépend de la norme de diligence requise par la loi dans ces circonstances. Pour les professionnels, la norme de diligence est l'exercice d'un degré raisonnable de soins, de connaissances et de compétences.

Dans l'affaire *Westech Appraisal*, l'allégation selon laquelle l'évaluation contenait des déclarations fausses, trompeuses et inexactes était la base d'une réclamation pour déclaration inexacte par négligence. Le tribunal s'est référé à *La Reine c. Cognos Inc.*, [1993] 1 S.C.R. 87 à 110 pour les éléments d'une déclaration inexacte par négligence :

- une obligation de diligence fondée sur une « relation spéciale »;
- une déclaration fausse, inexacte ou trompeuse;
- l'auteur de la déclaration agit avec négligence en faisant la déclaration;
- le destinataire se fie raisonnablement à la déclaration; et
- le destinataire a subi des dommages en raison de la confiance qu'il a accordée à la déclaration.²

La question de la « relation spéciale » dépendait du fait que Westech aurait dû prévoir que RBC se fierait à l'évaluation. Westech a souligné la déclaration dans l'évaluation voulant que l'utilisation prévue soit pour la sécurité conventionnelle d'un prêt hypothécaire de premier rang. Le tribunal a rejeté cette défense parce que : 1) la preuve établissait qu'il n'y avait pas eu de communication expresse entre RBC et Westech au sujet de l'évaluation et 2) la lettre d'accompagnement à l'évaluation mentionnait notamment que « ... Le but de cette évaluation est pour déterminer la valeur aux fins d'une hypothèque de premier rang et/ou de garantie de prêt ... » Le tribunal a déclaré que « la lettre d'accompagnement crée, à tout le moins, une incertitude quant à toute limitation de l'utilisation ». ³

L'affaire *Westech Appraisal* souligne qu'il incombe aux évaluateurs de communiquer clairement aux clients toute restriction relative à l'utilisation d'une évaluation. Les évaluateurs doivent s'attendre à ce que tout doute sur la suffisance de la communication établissant les conditions de la provision sera résolu en faveur du client.

Après avoir décidé que la confiance de RBC dans l'évaluation des prêts hypothécaires de deuxième rang était raisonnable, le tribunal a abordé la question de savoir si l'évaluation avait été préparée avec la diligence requise.

Le tribunal a cité une jurisprudence antérieure selon laquelle la norme minimale pour les évaluateurs est une conduite raisonnable « ... eu égard aux normes en vigueur dans la profession et à l'imprécision inhérente aux méthodes de détermination de la valeur du bien ... » ⁴

Le tribunal a également noté que les tribunaux précédents reconnaissaient que les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* établissent des règles selon lesquelles les évaluateurs devraient être régis dans l'élaboration d'opinions sur la valeur. ⁵

La norme en matière de diligence n'est pas censée être la perfection ou l'exactitude. Le tribunal ne cherche pas à savoir si l'opinion de l'évaluateur était « juste ». Il cherche plutôt à savoir si l'évaluateur « ... a agi conformément à des pratiques jugées acceptables par un groupe d'opinions respectable dans sa profession ... » ⁶

Pour déterminer si l'évaluateur de Westech avait respecté la norme en matière de diligence, le tribunal a procédé à une analyse en deux étapes : 1) le défendeur a-t-il agi contrairement aux *NUPPEC* et 2) a-t-il omis de respecter la norme en matière de diligence d'un évaluateur raisonnable dans l'élaboration d'une opinion sur la valeur?

L'analyse entreprise par le tribunal a porté sur ce qui suit : ⁷

- le défendeur a-t-il tenu compte d'informations pertinentes suffisantes pour fonder une opinion et les analyses, opinions et conclusions de l'évaluation étaient-elles appropriées et raisonnables?
- l'évaluation est une question d'opinion et les opinions peuvent raisonnablement différer;
- la question n'est pas de savoir si la valeur est exagérée mais si l'évaluateur a agi raisonnablement compte tenu des normes professionnelles;
- la vérification de l'évaluation n'est pas démontrée par le prix du marché auquel la propriété se vend plus tard; et
- une forte surévaluation insuffisamment expliquée peut constituer une preuve de négligence, mais une légère surévaluation sans explication ou une surévaluation importante expliquée de manière adéquate ne donnera pas lieu à une responsabilité.

Le tribunal a accepté le témoignage de l'expert convoqué par Westech, selon lequel l'évaluation était conforme aux *NUPPEC* et a conclu que, bien que l'évaluation ait été généreuse, les raisons à l'appui de cette opinion ont été expliquées de manière adéquate. ⁸ Le tribunal a critiqué l'expert convoqué par RBC parce que ce dernier avait simplement formé sa propre opinion de ce qu'aurait dû être la valeur à la date d'évaluation alors que la question essentielle était de savoir si l'évaluateur a suivi des lignes directrices professionnelles. ⁹

Un examen détaillé de la preuve, y compris les opinions des experts appelés à témoigner, dépasse le cadre de cet article. Il suffit de dire que, dans une décision de 230 paragraphes, le tribunal a examiné en profondeur le rapport d'évaluation, à partir duquel les parties soutenaient que les évaluateurs avaient été

ou non négligents, et a fait appel à un examen approfondi de la jurisprudence existante pour prendre sa décision.

Un aspect important de cette affaire est l'approbation par le tribunal des *NUPPEC* comme document d'appui. Le fait que les *NUPPEC* aient été citées comme source des normes régissant les évaluateurs souligne le besoin critique de prendre très au sérieux le processus de développement, de publication et de modification des *NUPPEC*.

L'affaire réaffirme également l'importance d'une communication claire avec les clients concernant l'utilisation prévue des évaluations. Il devrait y avoir une communication explicite sur l'utilisation prévue et les évaluateurs auraient avantage à obtenir une confirmation par écrit de l'utilisation prévue avant de procéder à une évaluation.

Il y a quelques bonnes pratiques sur l'utilisation des évaluations sur formulaires pour l'évaluation résidentielle. C'est l'expansion du modèle de formulaire qui, en grande partie, a été la raison pour laquelle le tribunal a décidé que l'évaluation avait été préparée conformément à la norme de diligence requise.

Finalement, le test n'est pas de savoir si, avec le recul, l'évaluateur avait « raison », mais plutôt de savoir si les normes professionnelles avaient été respectées et si des informations suffisantes avaient été fournies pour appuyer les opinions sur la valeur.

Notes

¹ *Westech Appraisal*, para. 146

² *Ibid.*, para. 149

³ *Ibid.*, para. 153-158

⁴ *Ibid.*, para. 164, citant *VSH Management Inc. c. Neufeld*, 2002 BCSC 755, au para. 87

⁵ *Ibid.*, para. 165

⁶ *Ibid.*, para. 166, citant *Zubaida c. Hargreaves*, [1995] 1 E.G.L.R. 127 à 128 (C.A.)

⁷ *Ibid.*, para. 172

⁸ *Ibid.*, para. 177

⁹ *Ibid.*, para. 196-197

Cet article est fourni dans le but de générer la discussion 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

As the Appraisal Institute of Canada (AIC) advocacy team at the national and provincial levels continue to promote and advocate for our Members across the country, we thought that for this edition of Advocacy in Action, we would delve into details of five files that your advocacy representatives have been working on and continue to work on for the benefit of our Members and for the protection of the public/consumers/investors:

1. Syndicated Mortgages

Syndicated mortgage investments (SMI) have been growing in popularity on the Canadian funding and investing landscape. They present themselves as interesting opportunities for investors, but they are highly vulnerable to unanticipated losses, higher risks and potential fraud. The United States' recent experience in the world of mortgage-linked investments is a good reminder that lenders must practice sound and thorough mortgage underwriting practices, including strong robust valuation principles, and that investors should take time to fully understand the offering before participating in such investment products. Appraisals can ensure that properties are not overvalued and can help to detect and prevent mortgage fraud or other issues involving real property, contributing to the stability to the real estate market in Canada.

So what can be done about these risks? At a provincial level, the Government of Ontario has been working to strengthen their role in overseeing SMIs. On our part, a few years ago AIC began engaging certain regulators (Financial Services Commission of Ontario, Ontario Securities



AIC Past President Dan Brewer, AACI, P.App., AIC-Ontario Government Relations Committee Chair Karen Koebel-Medlicott, CRA, P.App., Member of Parliament for Brampton East and House of Commons Finance Committee Member Raj Grewal, AIC Directors of Communications and Marketing Sheila Roy and AIC-Ontario President Steven Rocca, AACI, P.App.

Commissioner, Ontario Ministry of Finance) to offer the expertise and knowledge of our Members in order to help protect investors from high risk SMIs. Multiple meetings occurred over time at which point Ontario regulators recognized the role that appraisers can play in protecting investors, and that AIC Designated Members are the voice of the appraisal profession.

In March 2018, the Ontario Ministry of Finance, via the Financial Services Commission of Ontario, published new regulations that govern syndicated mortgage investments within its jurisdiction. Under Ontario Regulation 188/08 Mortgage Brokerages Standards of Practice of the Mortgage Brokerages, Lenders and Administrators Act, 2006 (MBLAA), mortgage brokers will have to comply with new and expanded rules as of July 1, 2018 which stipulate that an appraisal for a syndicated mortgage, other than a qualified syndicated mortgage, must be prepared by a member of the Appraisal Institute of Canada who is independent and

who holds the designation of Accredited Appraiser Canadian Institute. It must also be prepared in accordance with the Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice. The regulation makes a distinction between two types of syndicated mortgages:

1. "qualified syndicated mortgage" which includes property that is used primarily for residential purposes, includes no more than a total of four units, and if used for both commercial and residential purposes, includes no more than one unit that is used for commercial purposes, and not for incurring debt on construction or development of property.
2. "syndicated mortgage" which is essentially a "non-qualified" syndicated mortgage and is everything other than what is defined under a "qualified syndicated mortgage". These are specifically for non-residential properties – often larger, mix used types of properties and generally are used in the "pre-construction" phase.

For qualified syndicated mortgages (i.e.: those for residential properties), the regulation does not specify any particular appraisal designation. For syndicated mortgages other than qualified syndicated mortgages (i.e.: those for non-residential or development properties), as mentioned above, the regulation states that an AACI must complete these assignments. We believe this is a step in the right direction to ensure consumers obtain sufficient information when making investment decisions.

In addition to these new regulations, the Canadian Securities Administrators (umbrella organization of the country's provincial securities regulators) published for comment proposed changes to harmonize the regulatory framework for syndicated mortgages in Canada. This is separate and in addition to the recent steps taken by the Ontario Ministry of Finance and the Financial Services Commission of Ontario. Under this proposal, issuers of syndicated mortgages would be required to deliver property appraisals prepared by an independent, qualified appraiser.

The Canadian Securities Administrators sought comments on their proposal by June 6, 2018. AIC received feedback from Members and made a submission with the comments received.

2. Mortgage Lending Guidelines

Over the past few years, the AIC advocacy team has been calling on the federal government to encourage its provincial counterparts to apply the Office of the Superintendent of Financial Institutions Residential Mortgage Underwriting Practices and Procedures (B-20 Guidelines) and Residential Mortgage Insurance Underwriting Practices and Procedures (B-21 Guidelines) to non-federally regulated financial institutions to ensure consistent lending practices across the country and a more stable marketplace. This includes established appraisal requirements.

During the last year, AIC provincial association advocacy teams have also been encouraging their respective provincial governments to do so. In early February 2018, AIC-Quebec sent a pre-budget submission to the Quebec Finance Minister that included the recommendation to apply the above-mentioned guidelines to all provincially regulated financial institutions. On March 15, 2018, the Quebec Financial Institutions Regulator, the Autorité des Marchés Financiers, updated its mortgage lending guideline to reflect the OSFI B-20 guidelines.

AIC advocacy efforts have contributed to governments applying these guidelines or at the very least giving consideration to applying these guidelines. We will continue to advocate to the federal and provincial governments to ensure consistency across the country.

3. Condominium Regulations Alberta

A few years ago, the Government of Alberta began taking steps to modernize condominium regulations to support self-governance and to protect owners. The Condominium Property Amendment Act (CPAA) was passed by the Alberta Legislature in December 2014. However, the regulatory work required to bring more than 50 amendments into force is ongoing.

The first stage of regulatory changes involved matters such as disclosure of information during the purchase phase, framework around deposits, penalties imposed on developers, and more.

The second stage of updates, which is currently ongoing, is where the AIC-Alberta Advocacy team went to work as reserve fund studies were subject of review. As of the time of the second stage, any "qualified professional" was permitted to deliver a reserve fund study in Alberta. The Government asked stakeholders whether this needs to be further defined, and if so, which professionals should be permitted to deliver reserve funds studies.

The AIC-Alberta Advocacy team sent a letter to the Minister responsible for these regulations clearly stating that both CRAs and AACIs should be included as qualified professionals permitted to deliver reserve fund studies due to the rigour of AIC's designation process and standards. This resulted in AIC being invited to a stakeholder discussion roundtable on this matter where we once again reiterated our message.

While the final regulations have not been released as of yet, we are confident that we have delivered our message to Alberta regulators in a clear and concise way and await the decision of the Government.

4. Hill Day – Meeting with Federal Members of Parliament

On February 5, 2018, the Advocacy Committee had its first ever "Day on the Hill" event in Ottawa, where members of the Committee met with several Members of Parliament in Ottawa from both the governing party and the opposition to introduce AIC and its Members, deliver its position on certain matters and discuss issues related to our industry.

This is an advocacy activity that is very popular in Ottawa and provincial capitals as it allows organizations to create some buzz around their cause and particular issues.

AIC was well received, and we certainly plan on doing this again in the future.

5. Federal and Provincial Budgets

On February 27, 2018, the Government of Canada released its 2018 Budget and the Appraisal Institute of Canada attended its second straight federal government budget lock up on the invitation of Finance Canada.

This allowed AIC to review the budget documents before it was tabled and made public by the Federal Finance Minister in the House of Commons. The following commitments and statements relating to our industry were made:



Queens Park in Toronto for the Ontario Government Budget Preview.

- **Investment in Affordable Housing.** To encourage a stable supply of affordable rental housing across the country, the Government proposes to increase the amount of loans provided by the Rental Construction Financing Initiative from \$2.5 billion to \$3.75 billion over the next three years. In total, this measure alone is expected to spur the construction of more than 14,000 new rental units across Canada.
- **Holding the Course on Mortgage Regulations.** Housing market pressures are easing following the rapid growth in prices and sales in recent years; market conditions have become more balanced in Toronto, Vancouver and their surrounding regions. Going forward, housing demand across the country should continue to be supported by solid

job and income gains, but tempered by rising interest rates and recent changes to mortgage underwriting Guideline B-20 for federally regulated lenders (including a mortgage rate stress test for uninsured mortgages)

- **Economic Outlook 2018 Indicates that Household Debt is a Vulnerability.** High household debt remains a key domestic vulnerability for Canadian consumption and housing activity in the case of a large shock to income, house prices or interest rates.
- **Changes to Passive Income Rules for Small Business Owners.** If a corporation earns more than \$50,000 of passive investment income in a given year, the amount of income eligible for the small business tax rate would be gradually reduced (from 10.5% to 9%). It is

proposed that the small business deduction limit be reduced by \$5 for every \$1 of investment income above the \$50,000 threshold (equivalent to \$1 million in passive investment assets at a 5-per-cent return), such that the business limit would be reduced to zero at \$150,000 of investment income (equivalent to \$3 million in passive investment assets at a 5-per-cent return).

- **Better Access to Government Procurement.** The Government will establish a new electronic procurement platform. This will help Canadian small and medium-sized businesses better access opportunities to work with the Government. Budget 2018 proposes to provide \$196.8 million over five years, beginning in 2018–19, to Public Services and Procurement Canada to establish this platform.

Additional details on each of these measures can be found in the 2018 Federal Budget on the Finance Canada website (www.fin.gc.ca).

Following the federal government tabling their budget, most provinces tabled their 2018–2019 budget commitments. On the invitation of their respective provincial governments, AIC representatives were invited to attend a session reviewing the budget before it was made public in Alberta, Saskatchewan and Ontario. This was an opportunity for Provincial Associations to know what aspects of the budget could affect its Members before it was made public. It also provided opportunities for networking and visibility.

As we head into the spring and summer, the AIC Advocacy Committee will continue to develop strategies and build on the momentum that has been created as we continue to make a name for ourselves in the real estate industry as a service that cannot be overlooked.

As always, if Members have additional issues that require the Committee's attention, please contact your provincial representative; the Committee Chair, John Manning, AACI, P.App at jcm77@telus.net; or Andre Hannoush, Associate Director, Public Affairs, at andre.h@aiccanada.ca ■

**value
connect**
smart appraisal reports™

valueconnect.ca
toll free 844-383-2473
Karen Ball ext. 4254
karen@valueconnect.ca



Call us to
learn why hundreds
of appraisers from
across Canada have
joined our network.

Défense des intérêts à l'œuvre

Alors que l'équipe de défense des intérêts de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) aux niveaux national et provincial continue de promouvoir et de défendre nos membres partout au pays, nous avons cru bon, pour l'article de ce numéro, d'examiner en détail cinq dossiers sur lesquels vos représentants de défense des intérêts ont travaillé et continuent à travailler pour le bénéfice des membres et pour la protection du public, des consommateurs et des investisseurs :

1. Opérations hypothécaires syndiquées

Les placements hypothécaires syndiqués (PHS) gagnent en popularité dans la conjoncture canadienne du financement et de l'investissement. Ils se présentent comme des opportunités intéressantes pour les investisseurs, mais ils sont très vulnérables aux pertes imprévues, aux risques plus élevés et à la fraude potentielle. L'expérience récente des États-Unis dans le domaine des placements hypothécaires est un bon rappel que les prêteurs doivent adopter des pratiques solides et rigoureuses de souscription hypothécaire, y compris des principes d'évaluation robustes et étayés, et que les investisseurs doivent prendre le temps de bien comprendre ces produits d'investissement avant d'y participer. Les évaluations peuvent donner l'assurance que les biens immobiliers ne sont pas surévalués et peuvent aider à détecter et à prévenir la fraude hypothécaire ou d'autres problèmes touchant les biens immobiliers, contribuant ainsi à la stabilité du marché immobilier au Canada.

Alors, comment peut-on atténuer ces risques? Au niveau provincial, le gouvernement de l'Ontario a travaillé à renforcer son rôle de supervision des PHS. De notre côté, l'ICE a entrepris, il y a quelques années, d'engager un dialogue avec certains organismes de réglementation (Commission des services financiers de l'Ontario, Commissaire aux valeurs mobilières de l'Ontario, ministère des Finances de l'Ontario) dans le but d'offrir l'expertise et les connaissances de nos membres. Les nombreuses rencontres qui ont eu lieu au fil du temps ont amené les organismes de réglementation de l'Ontario à reconnaître le rôle que peuvent jouer les évaluateurs dans la protection des investisseurs et à conclure que les membres désignés de l'ICE sont la voix de la profession d'évaluateur.

En mars 2018, le ministère des Finances de l'Ontario, par l'intermédiaire de la Commission des services financiers de l'Ontario, a publié de nouveaux règlements régissant les placements hypothécaires syndiqués sur son territoire. En vertu du *Règlement de l'Ontario 188/08 sur les Normes de pratique des maisons de courtage d'hypothèques* de la *Loi de 2006 sur les maisons de courtage d'hypothèques, les prêteurs hypothécaires et les administrateurs d'hypothèques*, les courtiers en hypothèques devront se conformer à des règles nouvelles et élargies à compter du 1er juillet 2018. Ces règles stipulent que l'évaluation aux fins d'une hypothèque consortiale, autre qu'une hypothèque consortiale admissible, doit être préparée par un membre de l'ICE qui est indépendant et qui détient la désignation d'Accredited Appraiser Canadian Institute

(AACI) (Évaluateur accrédité de l'Institut Canadien). L'évaluation doit également être préparée conformément aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada*. Le règlement établit une distinction entre deux types de prêts hypothécaires syndiqués :

1. « Hypothèque consortiale admissible » qui comprend un bien utilisé principalement à des fins résidentielles, ne comprenant pas plus de quatre unités au total, s'il est utilisé à des fins commerciales et résidentielles, ne comprenant pas plus d'une unité utilisée à des fins commerciales, et qui n'est pas demandé pour contracter des dettes sur la construction ou le développement dudit bien.
2. « hypothèque consortiale », qui est essentiellement une hypothèque consortiale « non admissible » et qui est tout autre que ce qui est défini dans une « hypothèque consortiale admissible ». Ces prêts portent spécifiquement sur les propriétés non résidentielles - souvent plus grandes, à usages mixtes - et sont généralement utilisés dans la phase « pré-construction ».

Pour les créances hypothécaires syndiquées admissibles (c.-à-d. celles portant sur des propriétés résidentielles), le règlement ne précise aucune désignation d'évaluation particulière. Pour les créances hypothécaires syndiquées autres que les créances hypothécaires syndiquées admissibles (c.-à-d. celles portant sur des propriétés non résidentielles ou en développement), tel que mentionné ci-dessus, le règlement stipule qu'un AACI doit effectuer ces contrats de service. Nous croyons qu'il s'agit d'un pas dans la bonne direction pour assurer que les consommateurs obtiennent suffisamment d'informations lorsqu'ils prennent des décisions en matière de placement.



Le président sortant de l'ICE, Dan Brewer, AACI, P.App; la présidente du Comité des relations gouvernementales de l'ICE-Ontario, Karen Koebel-Medlicott, CRA, P.App; le député de Brampton East et membre du Comité des finances de la Chambre des communes, Raj Grewal; la directrice des Communications et du Marketing de l'ICE, Sheila Roy et le président de l'ICE-Ontario, Steven Rocca, AACI, P.App.

En plus de ces nouveaux règlements, les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (l'organisme qui chapeaute les autorités provinciales du pays en matière de valeurs mobilières) ont publié, aux fins de commentaires, une proposition de modifications visant à harmoniser le cadre réglementaire des hypothèques consortiales au Canada. Cette démarche distincte s'ajoute aux mesures prises récemment par le ministère des Finances de l'Ontario et la Commission des services financiers de l'Ontario. En vertu de cette proposition, les émetteurs de prêts hypothécaires consortiaux seraient tenus de livrer des évaluations de biens préparées par un évaluateur indépendant qualifié.

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ont sollicité des commentaires sur leur proposition au plus tard le 6 juin 2018. L'ICE a reçu des commentaires des membres et a présenté une soumission avec les commentaires reçus.

2. Lignes directrices en matière de prêts hypothécaires

Au cours des dernières années, l'équipe de défense des intérêts de l'ICE a exhorté le gouvernement fédéral à encourager ses homologues provinciaux à appliquer les *Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels (lignes directrices B-20)* et les *Pratiques et procédures de souscription d'assurance*

hypothécaire résidentielle (lignes directrices B-21) du Bureau du surintendant des institutions financières aux institutions financières non réglementées par le gouvernement fédéral afin d'assurer des pratiques de prêt uniformes à l'échelle du pays et un marché plus stable. Cette mesure inclut les exigences d'évaluation établies.

L'an dernier, les équipes de défense des intérêts des associations provinciales de l'ICE ont également encouragé leurs gouvernements provinciaux respectifs à en faire autant. Au début de février 2018, l'ICE-Québec a envoyé au ministre des Finances du Québec une présentation prébudgétaire qui incluait la recommandation d'appliquer les lignes directrices susmentionnées à toutes les institutions financières sous réglementation provinciale. Le 15 mars 2018, l'Autorité des marchés financiers du Québec a mis à jour sa ligne directrice sur le crédit hypothécaire afin de refléter les *lignes directrices B-20* du BSIF.

Les efforts de défense des intérêts de l'ICE ont contribué à ce que les gouvernements appliquent ces lignes directrices ou, à tout le moins, envisagent d'appliquer ces directives. Nous continuerons de plaider auprès des gouvernements fédéral et provinciaux pour assurer la cohérence dans l'ensemble du pays.

3. Réglementation des condominiums en Alberta

Il y a quelques années, le gouvernement de l'Alberta a commencé à prendre des

mesures pour moderniser son règlement sur les condominiums afin de favoriser leur auto-gouvernance et de protéger leurs propriétaires. La *Condominium Property Amendment Act* (Loi modifiant la Loi sur les condominiums) (CPAA) a été adoptée par l'Assemblée législative de l'Alberta en décembre 2014. Cependant, le travail de réglementation nécessaire pour mettre en vigueur plus de 50 modifications se poursuit.

La première étape des modifications à la réglementation a porté sur des questions telles que la divulgation de l'information pendant la phase d'achat, le cadre entourant les dépôts, les pénalités imposées aux promoteurs, et plus encore.

La deuxième étape des mises à jour, qui est actuellement en cours, est celle où l'équipe de défense des intérêts de l'ICE-Alberta s'est mise au travail alors que les études de fonds de réserve faisaient l'objet d'un examen. Au cours de cette deuxième étape, tout « professionnel qualifié » est autorisé à effectuer une étude de fonds de réserve en Alberta. Le gouvernement a demandé aux intervenants s'il fallait définir plus précisément ce point et, dans l'affirmative, quels professionnels devraient être autorisés à mener des études de fonds de réserve.

L'équipe de défense des intérêts de l'ICE-Alberta a envoyé une lettre au ministre responsable de ces règlements stipulant clairement que les CRA et les AACI devraient être inclus comme professionnels qualifiés autorisés à mener des études de fonds de réserve, en raison de la rigueur du processus de désignation et des normes de l'ICE. Cela a amené l'ICE à être invité à une table ronde de discussion des intervenants sur cette question, où nous avons pu réitérer notre message.

Bien que le règlement définitif n'ait pas encore été publié, nous sommes confiants que nous avons transmis notre message aux organismes de réglementation de l'Alberta de façon claire et concise et nous attendons maintenant la décision du gouvernement.

4. Journée sur la Colline –

Rencontre avec des députés fédéraux

Le 5 février 2018, le Sous-comité de défense des intérêts a tenu son tout premier événement « Journée sur la Colline » à Ottawa au cours duquel les membres du sous-comité ont rencontré plusieurs députés du parti au pouvoir et de l'opposition pour présenter l'ICE et ses membres, faire valoir leur position sur certains dossiers et discuter des enjeux.

Il s'agit d'une activité de défense des intérêts très populaire à Ottawa et dans les capitales provinciales, car elle permet aux organisations de susciter un intérêt au sujet de leur cause et des enjeux particuliers.

L'ICE a été bien reçu et nous prévoyons certainement répéter l'expérience à l'avenir.

5. Budgets fédéral et provinciaux

Le 27 février 2018, le gouvernement du Canada a publié son budget de 2018 et l'ICE a assisté à son deuxième huis-clos consécutif du budget fédéral sur invitation de Finances Canada.

Ceci a permis à l'ICE d'examiner les documents budgétaires avant qu'ils ne soient déposés et rendus publics par le ministre fédéral des Finances à la Chambre des communes. Les engagements et déclarations suivants concernant notre industrie ont été faits :

- **Investissement dans le logement abordable.** Afin d'encourager une offre stable de logements locatifs abordables à l'échelle du pays, le gouvernement propose d'augmenter le montant des prêts consentis par l'intermédiaire de l'initiative Financement de la construction de logements locatifs de 2,5 milliards de dollars à 3,75 milliards au cours des trois prochaines années. Cette mesure devrait à elle seule stimuler la construction de plus de 14 000 nouvelles unités de logement locatif partout au Canada.
- **Maintenir le cap au chapitre de la réglementation des hypothèques.** Après une croissance rapide des prix et des

ventes au cours des dernières années, les conditions du marché du logement sont devenues plus équilibrées à Toronto et à Vancouver et dans leurs environs. Pour l'avenir, dans l'ensemble du pays, la demande de logements devrait continuer d'être soutenue par une solide croissance de l'emploi et des revenus, mais elle devrait être atténuée par l'augmentation des taux d'intérêt ainsi que des changements récents à la ligne directrice B-20 sur la souscription des hypothèques pour les prêteurs sous réglementation fédérale (y compris une simulation de crise de taux d'intérêt dans le cas des prêts hypothécaires non assurés).

- **Les Perspectives économiques pour 2018 indiquent que le niveau d'endettement des ménages est un facteur de vulnérabilité.** Le niveau élevé d'endettement des ménages demeure un important facteur de vulnérabilité de la consommation et des marchés du logement au Canada en cas d'un choc important touchant les revenus, les prix des habitations ou les taux d'intérêt.
- **Modifications aux règles sur le revenu passif des propriétaires de petites entreprises.** Si une société gagne plus de 50 000 \$ en revenu de placement passif au cours d'une année, le montant de revenu admissible au taux d'imposition des petites entreprises serait graduellement réduit (de 10,5 % à 9 %). Il est proposé que le plafond de la déduction accordée aux petites entreprises soit réduit de 5 \$ par 1 \$ de revenu de placement supérieur au seuil de 50 000 \$ (ce qui équivaut à 1 million de dollars en placements passifs à un taux de rendement de 5 %). Ainsi, le plafond des affaires serait réduit à zéro à 150 000 \$ de revenu de placement passif (ce qui équivaut à 3 millions de dollars en placements passifs à un taux de rendement de 5 %).
- **Meilleur accès aux approvisionnements du gouvernement.** Le gouvernement établira une nouvelle plateforme d'approvisionnement électronique pour



Queens Park à Toronto pour l'aperçu du budget du gouvernement de l'Ontario.

aider les petites et moyennes entreprises canadiennes à avoir plus facilement accès aux occasions d'affaire avec le gouvernement. Le Budget 2018 propose de fournir 196,8 millions de dollars sur cinq ans, à partir de 2018–2019, à Services publics et Approvisionnement Canada pour établir cette plateforme.

Vous trouverez des détails supplémentaires sur chacune de ces mesures dans le budget fédéral de 2018 affiché sur le site Web de Finances Canada (www.fin.gc.ca).

Après le dépôt du budget du gouvernement fédéral, la plupart des provinces ont déposé leurs engagements budgétaires pour 2018–2019. À l'invitation de leurs gouvernements provinciaux respectifs, les représentants de l'ICE ont eu l'occasion d'assister à une séance d'examen du budget avant sa publication en Alberta, en Saskatchewan et en Ontario. Ce fut, pour les associations provinciales, une occasion de savoir, avant qu'ils ne soient rendus publics, les aspects du budget qui pourraient affecter leurs membres. Ce fut également une occasion de réseautage et de visibilité.

Avec l'arrivée du printemps et de l'été, le sous-comité de défense des intérêts de l'ICE continuera d'élaborer des stratégies et de maintenir l'élan qu'il s'est donné, alors que nous continuons à nous faire connaître comme service à ne pas négliger dans le secteur de l'immobilier.

Comme toujours, si les membres ont d'autres questions nécessitant l'attention du sous-comité, veuillez communiquer avec votre représentant provincial, le président du sous-comité, John Manning, AACI, P.App à jcm77@telus.net ou André Hannoush, directeur associé, Affaires publiques, à andreh@aicanada.ca



Scott McEwen, AACI, P.App on the appraisal of Alternative Assets

Scott McEwen, AACI, P.App recently joined CBRE in 2018 as Senior Vice President and Senior Managing Director.

Responsible for alternative assets, his role includes a unique integrated real estate service offering to alternative assets.

From a real estate standpoint, he interacts with real estate owners of farmland, timberland, wind farms, solar farms, agribusiness, and resource industries, as well as unique or specialized assets that do not fit the conventional real estate box.

The integrated approach to this asset class focuses on leveraging CBRE's large size and locational platform to expand the investment in alternative assets within Canada and working with a CBRE colleague in California to provide transaction services, advisory services, and valuation services to clients. Scott also uses CBRE's platform to expand debt and structured finance as well as other service lines to these clients.

Can you give us some background on the education and career path that led you to your current position?

SM: I feel my career has returned to the farm; it is really a testament to the fact that sometimes life comes full circle. I never thought I would work in agriculture

again, but I am happy that I am now more focused than ever in this field.

I grew up on a mixed farm in eastern Ontario, which had become a decent sized purebred beef cow-calf operation. I was in 4-H for years and thought I would take over the farm and attend an agricultural college. I struggled with staying in agriculture because money was tight and baling hay in the summer or feeding cows in the winter was a difficult living, so I opted for university. I graduated with a finance degree from St. FXU in 1995 and my first job was in the auto industry. Through its massive growth years from the mid 1990s to the early 2000s, I worked for Magna International in global plastics engineering and operations roles. I fell in love with real estate in the late 1990s working with Magna International when we were building a plant in Juiz de Fora, Brazil as well as spending time in Germany working as a project manager on the Mercedes smart car platform.

My wife and I moved from the Toronto area to Charlottetown, PEI in the summer of 2001 where we purchased and renovated a church property to start a Montessori School. I began my appraisal career with Altus Group in 2002, where I was given the opportunity to work on different property types including land,

houses, working and hobby farms, golf courses, campgrounds, etc. I could appraise a shopping mall in the morning and a mini-home in the afternoon. Small markets can be great learning environments. I was a principal in my own firm from 2006 to 2009. At that time, I sat on the Appraisal Institute of Canada (AIC) National Board of Directors, built two Montessori Schools, and pursued an MBA. I rejoined Altus in 2009 and began doing more complex assignments until recently joining CBRE.

You are noted as being an expert within alternative asset classes such as farmland.

How did this come about?

SM: Agricultural property valuation has typically been a local product. Clients who operate in various locales in this more narrow investment class are starting to require additional services across a regional, national and global stage. Institutional capital, private equity and large investors require more complex solutions as they grow into alternative assets. Focusing on and educating yourself on a specialized asset class takes time and it requires you to have a genuine interest in the topic.

Part of my interest in institutional farmland returns came from writing a paper on land capitalization rates versus discount rates. For instance, farmland investors use these terms interchangeably. Investors in institutional farmland tend not to value their assets as a bundle of cash flows but at their value per acre. As such, there are many opportunities to expand valuation parameters in this asset class and work to provide more clarity on agricultural investment in order to attract more investment into the asset class. Clarity attracts capital, which attracts opportunity. I have been fortunate to work with people a lot smarter than me across the globe at solutions to provide more clarity for investors for alternative assets.

You are involved in the National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF) and are the Chair of a Farmland Valuation Subcommittee. What does this entail?

SM: I have been involved with NCREIF for a number of years. At various times, I sat on the Farmland and Timberland committees. In 2017, I was named the chair of NCREIF's Farmland Subcommittee. This is a volunteer role. We are working to engage with appraisal organizations, look at education opportunities, provide more clarity to the asset class through enhanced valuation techniques, and expand the roster of rural appraisers in the US. Working with NCREIF firms includes companies with assets in Canada, the US, South America, Australia and Europe. To be clear, all the NCREIF work is specific to assets located in the US, but many of the firms operate internationally. By being involved with NCREIF, my goal is to work towards a more formalized institutional valuation framework and attract more capital and more funds to the sector. We seem to be creating some buzz as additional institutional investors are looking at farm and timberland for the first time.



I believe strongly that there is a role for appraisers to provide more advisory services, whether external or internal, to institutional capital, private equity and family offices.

What opportunities does this specialized field present for appraisers?

SM: I believe strongly that there is a role for appraisers to provide more advisory services, whether external or internal, to institutional capital, private equity and family offices. As an appraisal organization, there is a role for the AIC to play in this. I personally get tired of seeing CFAs and CPAs providing real estate advice on acquisitions, dispersal, research, etc., in respect to real estate and more specifically advice in respect to difficult asset classes. There is a role for AIC members to be part of this discussion.

More specifically, I would suggest that educating yourself on specialized asset classes is an opportunity. In many parts of Canada there is a shortage of rural appraisers. Agricultural properties can be difficult to appraise – there is rarely consistency. I see why a lot of appraisers prefer to work on industrial, retail or office appraisals using DCF models. Valuation metrics in these more conventional asset classes are easier to find, sales are more available, and you are not recreating the wheel. Rural valuation is not for everyone, but it provides a challenge for those of us who enjoy working in an environment where every day is different.

What is the demand for this type of work and for appraisers considering this as a career option?

SM: The statistics on the aging of the appraisal profession are well known and are more pronounced in rural environments. Canada is somewhat better than the US, where rural appraisers

are in great demand. Traditionally, firms operating in rural environments can have a reputation for providing appraisals at a low cost. Service providers may be in that particular area for decades. It is difficult to break in and it is difficult to get good fees if you want to compete. This has been the rural dilemma in some areas for years. This work is not easy, so, in my opinion, fees must come up to attract more appraisers to this type of valuation. As the demographic issues become more pronounced, I believe fees will rise in the next 2-3 years, or sooner. Agricultural appraisal is so broad that it can be overwhelming for new entrants. Some appraisers specialize in dairy, row crops, permanent crops, estate properties with horse farms, rural expropriation, timber, etc., as such there are many options for someone to specialize. Additional specialty areas can be expropriation, appraisal of unique properties such as wind farms, solar farms, ethanol plants, grain elevators, cold and freezer storage, fish processing plants, greenhouses, etc.

What knowledge or specific skill sets does an appraiser require to successfully do this type of work?

SM: First, an agricultural background is helpful, but not necessary. You require the desire to look at these types of assets. Looking at an abattoir, mink farm or even dairy operation is not for everyone. Second, you need to be able to talk to farmers. Third, you should work with a mentor. I had the good fortune to work with Danny Doucet, Blair MacKinnon and Ralph Taylor over the years, and have learned from others in the profession both in the US and Canada.

Appraisers in rural areas tend to be open and helpful. The next thing that a rural appraiser needs is contacts. You cannot be afraid to pick up the phone. You need to be an effective researcher and compile good data. You need to speak to people at Farm Credit Canada, Realtors, farmers, government entities, farm contractors, etc., to gather information.

Are there unique challenges that this field presents?

SM: Every farm is different, so the consistency of data can be a challenge. It is very difficult to extract discount rates and cap rates from transactions for these properties, so, if you want to track trends of clean data, this industry is tough. There is no replacement for experience in this area. The margin for error is high, so good research is absolutely critical and you need to get paid for this research.

Are there rewards or elements of job satisfaction that you get from this type of work?

SM: I love being in the country, outdoors, talking to farmers. No matter where I am



If you like land, agriculture, expropriation, or appraising complex assets, this is an area worth exploring.

in North America, it reminds me of home. The people in this industry are down to earth. I learn something every time I deal with a farmer or the owner of an agri-business or alternative asset. These assets are so broad in scope. I also enjoy pairing down-to-earth farm mentality with an institutional capital mindset. I find that part of my job very entrepreneurial. These are two very different worlds that are working closer together.

What advice would you give to appraisers looking to get into this type of work?

SM: It depends where you live. In some areas of Canada rural appraisal services are under-served, while in others they

are over-served. The opportunity is broad. If you like land, agriculture, expropriation, or appraising complex assets, this is an area worth exploring. Data is hard to obtain and consistency is not your friend. I think it takes an inward view of your personality to determine if this is the challenge you are up for. Appraisers in this area need to learn about agriculture by taking courses and talking to users of appraisal reports and firms in your area that might need help. You might stumble on a great opportunity.

If someone is seeking more information on this subject, are there specific resources they can access?

SM: Many agricultural appraisers are members of a number of organizations. They may be an agrologist (P.Ag.), an engineer or belong to another appraisal organization such as ASFMRA. Some rural appraisers sell and manage real estate as well (especially in the US). I believe rural or agricultural education, especially in respect to the needs of larger owners, requires updates and specific course work to be designed. This is one of the goals of our outreach program with NCREIF in 2018. I believe education is under-served in respect to agriculture and specifically agricultural related real estate in Canada.

Do you have any other thoughts you would like to share?

SM: There are many unique opportunities for AIC Members in Canada. If you are a CRA Member, there is potential to focus on rural estate properties and other unique rural properties. If you are an AACI member, there are opportunities in uncovering under-served areas in real estate. Look at educating yourself and become an expert in that area. I see accountants valuing aggregate pits, valuing arenas, valuing real estate focused enterprises, providing advice on sub-division plans and pro forma revenue plans for developers, etc. These are all opportunities for AIC's highly-qualified Members to offer their professional services. "Be where they ain't" as Yogi Berra says. ■

What is the Real Value of your Machinery & Equipment?

Production Machinery | Plant Equipment | Rolling Stock | Laboratory Equipment
Material Handling | Food Processing | Transportation | Medical | Agricultural | Specialty

204 338 1454
www.thorvaldson.ca
Darrell Thorvaldson AACI, P.App, ASA
Managing Partner

VERRAGROUP
Valuation

Professional valuation of machinery and equipment across Canada. We are experienced and knowledgeable in the complexities of all assets including heavy machinery, rolling stock, plant equipment, specialty machines and inventory.



Count on home insurance from The Personal

Your exclusive group benefit

Trust **The Personal** to protect the place you call home. Feel confident that home insurance from The Personal fits your needs with customized coverage and protection options.



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.

L'assurance habitation de La Personnelle

Un avantage exclusif à votre groupe

Fiez-vous à **La Personnelle** pour protéger vos biens les plus précieux. En confiant votre assurance habitation à La Personnelle, obtenez des protections personnalisées et optionnelles.

Get a quote and save.

1-888-476-8737

thepersonal.com/aicanada

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Savings and discounts are subject to eligibility conditions and may vary by jurisdiction. Rates and discounts are subject to change without notice. The terms and conditions of the coverages described are set out in the insurance policy, which always prevails. Auto Insurance is not available in MB, SK and BC due to government-run plans.

Obtenez une soumission et économisez.

1 888 476-8737

lapersonnelle.com/aicanada

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



Scott McEwen, AACI, P.App

L'évaluation des actifs non conventionnels

Scott McEwen, AACI, P.App s'est récemment joint à CBRE, en 2018, à titre de premier vice-président et directeur général principal.

Responsable des actifs non conventionnels, son rôle inclut la prestation unique de services immobiliers intégrés visant ce type d'actifs. Du point de vue immobilier, il considère les actifs immobiliers comme les terres agricoles, terrains forestiers exploitables, parcs éoliens, centrales solaires, agroentreprises et industries du secteur primaire, de même que des actifs uniques ou spécialisés qui n'entrent pas dans le cadre immobilier classique.

L'approche intégrée de cette classe d'actifs misera sur la grande taille et la plate-forme géographique de CBRE pour étendre l'investissement dans les actifs non conventionnels au Canada et pour travailler avec un représentant à San Diego pour desservir les agroentreprises clientes à travers les Amériques. Offrant des conseils transactionnels, des services de transaction, des consultations et des services d'évaluation à ses clients, Scott emploie également la plate-forme de CBRE pour élargir le financement par emprunt et le financement structuré ainsi que d'autres gammes de services pour ses clients.

Pouvez-vous décrire l'éducation et l'expérience de travail qui vous a mené à votre poste actuel ?

SM : Je crois que ma carrière est revenue à la ferme – preuve que, parfois, la vie revient à la case départ. Je n'aurais jamais cru travailler en agriculture encore, mais je suis heureux d'être maintenant plus impliqué que jamais dans ce domaine.

J'ai grandi sur une ferme mixte dans l'est de l'Ontario, qui était devenue une exploitation vache-veau pur-sang de taille respectable. J'ai appartenu au Club 4H durant plusieurs années et je pensais hériter de la ferme et fréquenter un collège agricole. J'ai trouvé difficile de rester en agriculture, parce que ce n'était pas très payant et que faire des balles de foin l'été et nourrir les vaches l'hiver est une vie très exigeante. J'ai donc opté pour l'université. En 1995, j'ai décroché un diplôme en finances à l'Université Saint-François-Xavier et occupé mon premier emploi dans l'industrie automobile. Pendant sa forte croissance, du milieu des années 1990 au début des années 2000, j'ai travaillé pour Magna International dans des rôles touchant le génie du plastique mondial et les opérations. Je suis tombé en amour avec l'immobilier à la fin des années 1990, toujours avec Magna, en construisant une usine à Juiz de Fora, Brésil, et en travaillant quelque temps en Allemagne comme gestionnaire de projet pour la plate-forme d'auto intelligente de Mercedes.

À l'été 2001, mon épouse et moi avons déménagé de la région de Toronto à

Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard. Nous avons acheté et rénové une église pour démarrer une école Montessori. J'ai débuté ma carrière d'évaluateur avec le Groupe Altus, en 2002, où j'ai eu la chance de travailler sur différents types de bien immobilier, y compris terrains, maisons, fermes de production ou d'agrément, terrains de golf, terrains de camping, etc. Une journée, je pouvais évaluer un centre commercial le matin, puis une maison préfabriquée mobile l'après-midi. Les petits marchés peuvent être d'excellents milieux d'apprentissage. J'ai été un administrateur dans ma propre firme, de 2006 à 2009. À cette époque, j'ai siégé au Conseil d'administration national de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), bâti deux écoles Montessori et fais ma maîtrise en gestion des affaires. En 2009, je suis retourné au Groupe Altus et j'ai commencé à réaliser des contrats de service plus complexes, jusqu'à ce que je me joigne récemment à CBRE.

On dit que vous êtes un expert dans les classes d'actifs non conventionnels comme les terres agricoles.

Comment en êtes-vous arrivé là ?

SM : L'évaluation de biens immobiliers agricoles a toujours été un produit local. Les clients qui exploitent des entreprises dans diverses niches de cette classe d'investissement plus étroite requièrent maintenant plus de services à l'échelle régionale, nationale et mondiale.

Les capitaux institutionnels, l'investissement en capital et les grands investisseurs demandent des solutions plus complexes, alors qu'ils acquièrent de plus en plus d'actifs non conventionnels. Pour se concentrer et s'éduquer sur une classe d'actifs spécialisés, il faut y mettre le temps et s'intéresser vraiment au domaine.

Mon intérêt pour le rendement des terres agricoles institutionnelles vient en partie d'une communication que j'ai rédigée sur les taux de capitalisation foncière par rapport au taux d'actualisation. Par exemple, les investisseurs emploient ces termes de façon interchangeable. Les gens qui investissent dans les terres agricoles institutionnelles tendent à ne pas considérer leurs actifs comme un groupe de flux monétaires nets, mais comme leurs valeurs à l'acre. Les possibilités sont nombreuses d'étendre les paramètres d'évaluation dans cette classe d'actifs et de travailler pour rendre plus clair l'investissement agricole afin d'attirer encore plus d'investissement dans ces actifs. La clarté attire les capitaux, qui à leur tour créent les opportunités. J'ai eu la chance de travailler avec des gens beaucoup plus intelligents que moi à travers le monde pour trouver des solutions apportant plus de limpidité aux investisseurs qui placent leur confiance dans les actifs non conventionnels.

Vous êtes le président du sous-comité d'évaluation des terres agricoles au National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF). Qu'est-ce que cela implique ?

SM : Je suis membre du NCREIF depuis plusieurs années. À différents moments, j'ai siégé au Comité des terres agricoles et au Comité des terrains forestiers exploitables. En 2017, j'ai été nommé président du sous-comité des terres agricoles du NCREIF. Nous déployons nos efforts pour coopérer avec des organisations d'évaluation, rechercher des activités éducatives, rendre la classe d'actifs plus limpide avec de meilleures techniques d'évaluation et augmenter le nombre d'évaluateurs ruraux aux États-Unis. Le travail avec les firmes du

NCREIF comprend des compagnies détenant des actifs au Canada, aux États-Unis, en Amérique du Sud, en Australie et en Europe. Pour être clair, le NCREIF s'occupe des actifs situés aux États-Unis, alors que beaucoup de compagnies sont actives à l'international. Dans mon engagement avec le NCREIF, mon but est de participer à l'élaboration d'un cadre plus formalisé d'évaluation institutionnelle et d'attirer plus de capitaux et plus de fonds dans le secteur. Il semble que nous ayons créé un certain battage alors que davantage d'investisseurs institutionnels s'intéressent aux terres agricoles et aux terrains forestiers exploitables pour la première fois.



Je crois fermement que les évaluateurs peuvent fournir plus de services consultatifs, externes ou internes, visant les capitaux institutionnels et l'investissement en capital.

Quels rôles ou possibilités ce champ spécialisé présente-t-il aux évaluateurs ?

SM : Je crois fermement que les évaluateurs peuvent fournir plus de services consultatifs, externes ou internes, visant les capitaux institutionnels et l'investissement en capital. En tant qu'organisation d'évaluation, l'ICE peut jouer un rôle à cet égard. Personnellement, j'ai vu trop d'analystes financiers agréés et d'experts-comptables agréés donner des conseils immobiliers sur les acquisitions, liquidations, recherches, etc., concernant l'immobilier et, plus particulièrement, des conseils sur des classes d'actifs difficiles. Les évaluateurs immobiliers doivent joindre

leurs voix à ce débat. Il n'y a rien de mal à faire du financement hypothécaire, mais je préfère travailler avec un bureau familial, un fonds de placements immobiliers ou un groupe de recherche d'un fonds de pension pour mener la conversation plutôt qu'être appelé à évaluer l'actif après que ce travail ait déjà été fait (souvent par des gens qui n'ont aucun antécédent immobilier).

Plus précisément, je propose que vous appreniez à connaître les classes d'actifs spécialisés, car c'est une opportunité à saisir. Plusieurs régions du Canada manquent d'évaluateurs ruraux. Les biens immobiliers agricoles peuvent être difficiles à évaluer – on trouve rarement l'uniformité des évaluations. Je comprends pourquoi beaucoup d'évaluateurs préfèrent évaluer des industries, des commerces ou des bureaux avec des modèles FNC. Les paramètres d'évaluation dans ces classes d'actifs plus classiques sont plus faciles à trouver, les ventes sont plus disponibles et vous n'avez pas à réinventer la roue. L'évaluation rurale, ce n'est pas pour tout le monde, mais elle présente des défis pour ceux et celles d'entre nous qui aiment travailler dans un environnement qui est différent chaque jour.

Quelle est la demande pour ce genre de travail et pour les évaluateurs qui envisagent ce choix de carrière ?

SM : Les statistiques sur le vieillissement des évaluateurs professionnels sont bien connues et plus prononcées dans les zones rurales. La situation du Canada est quelque peu meilleure qu'aux États-Unis, où les évaluateurs ruraux sont en demande. Traditionnellement, les firmes qui font des évaluations dans des environnements ruraux peuvent avoir la réputation de le faire à bas prix. Les fournisseurs de services peuvent être dans ce domaine particulier depuis des décennies. Il est difficile de faire sa place et d'obtenir de bons honoraires si on désire être concurrentiel. C'est un dilemme rural depuis plusieurs années dans certaines régions. Ce travail n'est pas facile et donc, à mon avis, il faut augmenter les honoraires pour attirer plus d'évaluateurs dans ce type d'évaluation.

Comme les enjeux démographiques deviennent plus pressants, je crois que les honoraires vont augmenter d'ici deux à trois ans, ou plus tôt. L'évaluation agricole est si vaste que les nouveaux arrivants peuvent être débordés. Certains évaluateurs se spécialisent dans les fermes laitières, les cultures sarclées, les cultures permanentes, les domaines avec ferme d'élevage de chevaux, l'expropriation rurale, le bois d'œuvre, etc.

De quelles connaissances ou ensembles de compétences un évaluateur a-t-il besoin pour réussir dans ce genre de travail ?

SM : D'abord, des antécédents agricoles sont utiles, mais pas nécessaires. Vous devez avoir le désir de regarder ces types d'actifs. Visiter un abattoir, une visionnière ou même une exploitation laitière ne vous sourit peut-être pas. Ensuite, vous devez être capables de correspondre avec les agriculteurs. De plus, vous devriez travailler avec un mentor. J'ai eu la chance de travailler avec Danny Doucet, Blair MacKinnon et Ralph Taylor au fil des années, en plus d'avoir beaucoup appris d'autres professionnels, tant aux États-Unis qu'au Canada. Un évaluateur rural a également besoin de contacts. Vous ne devez pas hésiter à vous servir du téléphone. Vous devez être un chercheur efficace et compiler de bonnes données. Enfin, vous devez parler à des gens de Financement agricole Canada, à des agriculteurs et à des organismes gouvernementaux, faire des recherches sur les coûts des bâtiments, etc.

Ce champ d'activités présente-t-il des défis qui lui sont propres ?

SM : Chaque ferme étant différente, la cohérence des données peut être problématique. Comme il est difficile d'extraire les taux d'actualisation et les taux de capitalisation des transactions effectuées pour ces biens immobiliers, si vous voulez suivre les tendances des données épurées, cette industrie est assez opaque. Rien ne remplace l'expérience dans ce domaine. La marge d'erreur est élevée, alors de bonnes recherches sont absolument essentielles et vous devez être payé pour faire de telles recherches.



Si vous aimez la terre, l'agriculture, l'expropriation ou les actifs compliqués à évaluer, ce sont des domaines que vous devriez explorer.

Ce type de travail vous apporte-t-il des récompenses ou des satisfactions d'emploi ?

SM : J'adore être en campagne, au grand air, parler aux agriculteurs. Peu importe les endroits que je visite en Amérique du Nord, ils me rappellent la ferme où j'ai grandi. Les gens de cette industrie ont les pieds bien sur terre. J'apprends quelque chose chaque fois que je traite avec un agriculteur ou avec le propriétaire d'une agroentreprise ou d'un actif non conventionnel. Ces actifs ont une très large portée. J'aime aussi susciter la rencontre de la mentalité agricole pragmatique avec l'approche du capital institutionnel. Je trouve cette partie de mon emploi très entrepreneuriale. Ce sont deux univers très différents qui opèrent de plus en plus étroitement.

Quels conseils donneriez-vous aux évaluateurs qui songent à se lancer dans ce genre de travail ?

SM : Ça dépend de l'endroit où vous vivez. Dans certaines régions du Canada, les services d'évaluation rurale ne sont pas suffisants, alors que dans d'autres, ils surabondent. Les possibilités sont nombreuses. Si vous aimez la terre, l'agriculture, l'expropriation ou les actifs compliqués à évaluer, ce sont des domaines que vous devriez explorer. Les données sont difficiles à obtenir et la cohérence n'est pas votre amie. Je pense que vous devez sonder votre personnalité pour déterminer si c'est un défi que vous êtes prêt à relever. Les évaluateurs dans ce champ d'activités doivent connaître l'agriculture en prenant des cours et en parlant à des utilisateurs de rapports d'évaluation et à des firmes de leur région qui auraient peut-être besoin d'aide. Vous pourriez tomber sur une occasion rêvée.

Aux personnes qui aimeraient plus d'information à ce sujet, pouvez-vous suggérer des ressources qu'elles pourraient consulter ?

SM : Beaucoup d'évaluateurs agricoles sont membres de plusieurs organisations. Ils ont peut-être une désignation P.Ag., ils peuvent appartenir à l'ASFMR ou ils peuvent même être ingénieurs. Certains évaluateurs ruraux vendent aussi des biens immobiliers (particulièrement aux États-Unis). Je crois que l'éducation rurale ou agricole, notamment concernant les besoins des grands propriétaires, doit être mise à jour et que des cours spécialement conçus pour ce genre de travail sont nécessaires. C'est l'un des objectifs de notre programme de sensibilisation avec le NCREIF en 2018. Je crois que l'éducation est inadéquate dans ce domaine.

Aimeriez-vous partager quoi que ce soit d'autre avec nous ?

SM : Il existe beaucoup d'opportunités sans pareilles pour les membres de l'ICE au Canada. Si vous êtes un CRA, vous pourriez vous concentrer sur les biens immobiliers ruraux et d'autres propriétés rurales uniques. Si vous êtes un AACI, vous pourriez découvrir des régions mal desservies en matière d'immobilier. Tâchez de vous éduquer et de devenir expert dans ce domaine. Je vois des comptables évaluer des carrières d'agréats, des arénas, des entreprises axées sur l'immobilier et fournir des conseils sur des plans de subdivisions et des plans de revenus pro forma pour les promoteurs, etc. Ce sont toutes des possibilités qui s'offrent aux membres hautement qualifiés de l'ICE souhaitant offrir leurs services professionnels. « Soyez là où ils ne sont pas », comme disait Yogi Berra.



What competencies do appraisers need to guarantee success?

BY THOMAS FOX, AACI, P.APP

Volunteer Chair, Admissions and Accreditation Committee

For 80 years, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has been dedicated to advancing the real estate valuation profession for the benefit of both its Members and the public. A key component of what makes AIC Members stand out as leading valuation professionals is the rigorous education program that they undertake along the path to their AACI or CRA designation. What's more, in order to stay current with industry trends and the changing economic and technological landscape, AIC continues to examine, redevelop and streamline our education program, ensuring that AIC Members have all the tools and knowledge necessary for success.

The final step in the designation process is the Professional Competency Interview (PCI), which is designed to test the competency profiles of Candidates to determine if they meet the target levels stipulated by AIC. The competencies tested are behavioural, and they demonstrate a Candidate's integrated knowledge, skills, judgement and attributes necessary in the appraisal profession. They represent aptitudes required for both AACIs and CRAs, common within all types of appraisal work.

The competencies, and their importance to the role of an appraiser, are as follows:

1. **Analytical Thinking.** The professional duties of an appraiser require the ability to analyze information; identify key issues, relationships or objectives; diagnose opportunities; make sound inferences from available information; and draw logical conclusions. The thinking process may be linear, using cause and effect relationships to analyze problems in a step-by-step way. This competency enables problem definition and systematic diagnosis in order to understand a situation.
2. **Client-Service Orientation.** The professional duties of an appraiser require the ability to make efforts to discover and meet the client's needs. It implies a desire to help or serve others. 'Clients' can be internal or external.
3. **Conceptual Thinking.** The professional duties of an appraiser require the ability to identify patterns or connections between situations that are not obviously related, and to identify key or underlying issues in complex situations. It includes using creative, conceptual, or inductive reasoning and applying learned complex concepts.

4. **Decisiveness.** The professional duties of an appraiser require the ability to make decisions based on analysis of the information presented in the face of ambiguous or conflicting situations, or when there is an associated risk.

5. **Focus on Quality and Details.** The professional duties of an appraiser require taking pride in ensuring that tasks are completed with a focus on accuracy and quality. It is expressed in such forms as monitoring and checking work or information, insisting on clarity of roles and functions, planning, etc.

Whether you are a Candidate preparing for your upcoming PCI or are a Designated Member simply looking to validate your own competencies, AIC's professional competency resources can be very useful tools in assisting Members to identify learning opportunities and measure performance. A number of relevant documents can be found under the Path to Designation resources on the Member's side of AIC's website. 



Quelles compétences un évaluateur doit-il avoir pour assurer sa réussite ?

PAR THOMAS FOX, AACI, P.APP

Président Bénévole, Comité Des Admissions et Accréditations

Depuis 80 ans, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) se consacre à l'avancement de la profession d'évaluateur immobilier à l'avantage de ses membres et du grand public. Le programme rigoureux de formation auquel sont soumis les membres de l'ICE pour l'obtention de leur désignation AACI ou CRA constitue un des éléments clés qui font d'eux des évaluateurs professionnels de premier rang. De plus, pour s'assurer que ses évaluateurs restent à l'affût des tendances de l'industrie et de l'évolution du paysage économique et technologique, et qu'ils disposent de tous les outils et connaissances nécessaires à leur réussite, l'ICE continue d'examiner, d'améliorer et de rationaliser son programme de formation.

L'entrevue relative aux compétences professionnelles (ECP) est la dernière étape du parcours en vue de l'obtention d'une désignation CRA ou AACI. Elle vise à évaluer les compétences des stagiaires afin de déterminer si elles atteignent le niveau cible fixé par l'ICE. Les compétences évaluées sont basées sur le comportement et démontrent les connaissances intégrées, les habiletés, les capacités et les caractéristiques des stagiaires qui sont nécessaires à la profession d'évaluateur. Ces aptitudes sont requises pour l'obtention de la désignation CRA et AACI et pour tous les types de travaux d'évaluation.

Les compétences et leur importance relative au rôle d'un évaluateur :

1. **Pensée analytique** : Les fonctions professionnelles d'un évaluateur exigent la capacité d'analyser de l'information, de dégager les questions, relations ou objectifs clés, de diagnostiquer les opportunités, de faire des inférences solides à partir des informations disponibles et de tirer des conclusions logiques. Le processus de réflexion peut être linéaire, en utilisant les relations de cause à effet pour analyser les problèmes par étape. Cette compétence permet la définition des problèmes et le diagnostic systématique permettant de comprendre une situation.
2. **Orientation sur le service au client** : Les fonctions professionnelles d'un évaluateur exigent la capacité de faire des efforts pour découvrir et répondre aux besoins du client. Cela implique un désir d'aider ou de servir les autres. Les « clients » peuvent être internes ou externes.
3. **Pensée conceptuelle** : Les fonctions professionnelles d'un évaluateur exigent la capacité de dégager des modèles ou des liens entre des situations qui ne sont pas liées de façon évidente, et de cerner les problèmes clés ou sous-jacents dans

des situations complexes. Cela inclut l'utilisation d'un raisonnement créatif, conceptuel ou inductif et l'application des concepts complexes appris.

4. **Prise de décision** : Les fonctions professionnelles d'un évaluateur exigent la capacité de prendre des décisions basées sur l'analyse de l'information présentée face à des situations ambiguës ou conflictuelles, ou en situation comportant un risque.
5. **Souci de la qualité et minutie** : Les fonctions professionnelles d'un évaluateur exigent la fierté de s'assurer que les tâches sont accomplies en mettant l'accent sur l'exactitude et la qualité. Cette compétence est exprimée sous des formes telles que le suivi et la vérification du travail ou de l'information, en insistant sur la clarté des rôles et des fonctions, la planification, etc.

Que vous soyez un stagiaire qui se prépare en prévision de son ECP ou que vous soyez un membre désigné qui souhaite valider ses propres compétences, les ressources sur les compétences professionnelles de l'ICE peuvent vous être très utiles pour reconnaître les occasions d'apprentissage et évaluer votre performance. Vous trouverez nombre de documents pertinents sous la rubrique « Comment obtenir un titre de l'ICE » dans la section des membres du site Web de l'Institut. 

AIC designations granted / Désignations obtenues de l'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period February 23, 2018 to April 26, 2018:

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 23 février, 2018 au 26 avril, 2018 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

British Columbia

Janelle Somerville
Rachel Tink

Ontario

David Castle
Ernest Chu
Jonathan Dunlap
Kevin D. French
Alexander Grieco
Daniel Grieco
Nancy Houser
Shardul (Sam) L. Jani
Vadess Johan
Debbie E. Mackintosh

Quebec

Yvon Bergeron
Stéphane Boyer
Frédéric Dessureault
Julie Dube
Patrice Gagnon
Eric Gaudreau
Marc Lemaire
Nathalie Locas
Alain Lortie
Francis Manuel
Simon Paré
Catherine Plante

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta

Christian Schotz
Quintin D. Williams

British Columbia

Madonna Blunt
Robert J. Franks
Michael D. Kind
Anton A. Suurkask
Lawrence Tang

Ontario

Patricia A. Amaya
Katayoun Baheri
Amadou Diop
George Dlugosh
Andrea Edsall
Glenn D. Espie
Alexandra M. Gulliver
Matthew Hill
Pardeep Punia
Dan Spalvieri
Hugh J. Thomas
Kevin A. Ustianowski

Prince Edward Island

Robbie Bradley

Saskatchewan

David J. McEachern

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 23, 2018 to April 26, 2018

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 23 février, 2018 au 26 avril, 2018 :

Alberta

Charles Edward Trahan

British Columbia

Craig Bakala
Carrie Hanyue Chen
David Chou
Wei William Jing
Gary Nguyen
Tejvir Parhar

International

Lai Ming Wan

Manitoba

Eric Gauthier
Sarah Joanna Kehler

New Brunswick

Richard Leger

Nova Scotia

Ryan MacDonald

Ontario

Marisa Banuelos
Alyssa K. Benke
Haby Diallo
Ian Durfey

Chukwuemeka Daniel Eleh
Alex A. Fey
Colin George Francis
Chris W. Kaufman
Lise Juliette Konzelmann
Ashley Menkes
Jafar Nikdel
L'ghaly Safouane
Thomas Schmidt
Jungho Shon
Tushar Shukla
Inderjeet Singh
Babak Torki
Heather Whitson
Napoleon Wilson

Students / Étudiants

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

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

British Columbia

Daniel H. Backe
Samantha L. Carter
Veronica Chang
Haitham El Asmar
Ema Fortunova
Taeho Lee
Brennan Gary Mann
Melissa Tupper

Manitoba

Roy Michael Barnstorf
Bailey Simner
Julia Sorenson

Ontario

Omar Abed
Krysta Chapman
Guangming Candice Huang

Avi Maharaj
Julia Salgueiro
Xi Shen
Megan C. Stevens
Jonathan Teran
Hao Ye



Valuation and Advisory Opportunities

Join us and make a difference

Avison Young is growing. It is the world's fastest-growing commercial real estate services firm. Why? Because we are different.

Avison Young employees are educated, enabled and empowered to make a difference: a difference for clients, a difference for the community and a difference for personal career and well-being. We offer a unique approach, culture and values with a focus on equality that are leading new employees to join us every day.

Avison Young Valuation and Advisory Services is expanding nationally. We are looking for individuals, teams and companies seeking an opportunity to be a part of our growing team. To enquire about opportunities, email [**canada.valuation@avisonyoung.com**](mailto:canada.valuation@avisonyoung.com).

Partnership. Performance.

[**avisonyoung.com**](http://avisonyoung.com)



Platinum
member



AIC 2019 ICE

NAVIGATING THE FUTURE
NAVIGUER LE FUTUR

JUNE 5-8 JUIN • ST. JOHN'S

SAVE
THE DATE!

RÉSERVEZ
LA DATE !



And the winners are...



The winners have been announced in the prestigious Appraisal Institute of Canada (AIC) **Top Appraiser Under 40 Award**. Congratulations are in order for **Alison McGavigan, AACI, P.App** in the Top Female category and **Simon J.H. Chin, AACI, P.App** as the Top Male.

The award recognizes exceptional young appraisal professionals who are making significant accomplishments within the appraisal profession and their communities. Chosen from nominees across Canada, Alison and Simon are truly remarkable in their capacity to accomplish great things in their careers, while making significant contributions to the profession and the communities in which they live.



**Alison McGavigan,
AACI, P.App
Fee Appraiser –
Colliers International,
Edmonton, Alberta**

As a fee appraiser with Colliers International in Edmonton, Alison is truly making her mark as a professional appraiser, a dedicated volunteer, and a mentor to other women in

the profession.

After earning a Bachelor of Science Degree from the University of Alberta (U of A) in 2009, Alison began her career path in real estate and achieved her Real Estate Associate designation that same year. She then completed a Masters of Business Administration Degree from the U of A in 2013, and her Post Graduate Valuation Certificate (PGCV) from the University of British Columbia (UBC) in 2015. Having earned her AACI designation from the AIC in 2016, and continuing to value education as a vital part of her ongoing career development, she is currently enrolled in the Reserve Fund Planning Program at UBC.

In her flourishing career with Colliers International, Alison has completed assignments on over \$5 billion worth of real estate across all major asset classes, with a focus on multi-residential properties and industrial developments. While performing her duties at Colliers, she was honoured in both 2014 and 2015 with the Colliers Canada Valuation & Advisory Services Top Performer Award, Associate Category.

"This award is the culmination of considerable hard work and perseverance," says Alison, "but also that I am extremely fortunate to work with some great people who have helped to mold and accelerate my career. I fundamentally believe that goal setting is extremely important, both personally and professionally, and achieving this professional goal demonstrates that the efforts to advance my career have begun to pay off."

Earning recognition for her achievements is nothing new for Alison, who was also the recipient of the Commercial Real Estate Development Association (NAIOP) Developing Leaders Award in 2015 and the *Real Estate Professional* magazine's Elite 100 Women Award in 2016.

Committed to being an active volunteer contributor to the professional community in which she thrives, Alison is the current President for the Edmonton Chapter of the Commercial Real Estate Women (CREW) and the Education Chair for the Edmonton Chapter of the NAIOP, serves on the Informa Real Estate Forum Planning Committee in Edmonton, provides leadership and mentoring for Junior Associates at Colliers International, and routinely mentors other women in Edmonton's commercial real estate industry.

According to Alison, “My volunteering philosophy has always been – you get out what you put in – so as much as I relish the opportunity to pass on knowledge or skills to my fellow colleagues, I truly feel like I gain so much more in return. The chance to see others excel in their professional (and personal) lives is extremely rewarding because I know the type of sacrifice and effort it takes. The reward of volunteering is being able to share in that motivation and passion for a shared work experience with other people.”

When all of Alison's achievements and contributions are taken into account, it is obvious why she is such a deserving recipient of AIC's Top Appraiser Under 40 (female category).



**Simon J.H. Chin,
AACI, P.App
Managing Partner,
Edmonton –
Bourgeois Brooke
Chin Associates,
Edmonton, Alberta**

"This award would not have been possible without the support of my colleagues, friends, AIC Board members and committee

executives, the wonderful AIC staff and my family, who have collectively given me years of guidance, encouragement, support, opportunities and wonderful memories," says Simon. "It has been a blast serving and working with everyone and I look forward to many more wonderful times."

Like Alison, Simon is a true believer in the value of education as his real estate career develops. After graduating with a Bachelor of Commerce with Distinction from the U of A in 2003, he became an AIC Candidate in 2004, and subsequently obtained a diploma in Urban Land Economics from UBC in 2011, his AACI designation in 2012, and a Masters of Business Administration from the U of A in 2016.

While building this significant educational foundation, Simon's career growth was equally impressive. Starting as a researcher with Bourgeois & Company Ltd. in 2004, he progressed within the firm to become a Senior Appraiser and Consultant. In 2012, he became a Property Agent II (Senior Appraiser) with the City of Edmonton, and then joined the Alberta Teacher's Retirement Board as an Associate (Real Estate) in 2016.

Capitalizing on his wealth of experience and education, Simon became the Owner/President of Bourgeois Chin Associates in 2017, followed in January 2018 as Managing Partner(Edmonton) of Bourgeois Brooke Chin Associates, a partnership between Bourgeois Chin Associates and Brooke, Pirbhai & Associates, and Director (Edmonton) of VerraGroup Valuation, a new provider of independent real estate valuation services with offices across Canada.

If his career path is impressive, Simon's professional volunteer activities are equally remarkable. As well as being a volunteer with the AIC Alberta Edmonton Chapter, he is currently President of AIC-Alberta and serves on its Advocacy, Promotion/Recruitment & Retention, and Provincial Conference committees. Nationally, he is involved with the Professional Competency Interview program, the Standards Sub-committee, and has previously served on the Marketing & Communications and

National Conference committees. He has also prepared videos for the AIC website, social media channels and other recruitment initiatives, as well as blogs and articles published in Canadian Property Valuation and Municipal World.

Equally engaged in his non-appraisal communities, Simon has volunteered in various capacities during his time in the MBA program at the U of A and currently served as Secretary and co-chair various committees for the School of Business Alumni Association. Furthermore, Simon also served as a Cultural Ambassador and was a member of the Diversity & Inclusion Committee during his time at the City of Edmonton.

"I have always believed in giving back," says Simon. "In life and in my career, I have been fortunate to be surrounded by mentors and others who provided guidance and support. For me, giving back that kindness and generosity is the least I can do."

In every aspect of his career, Simon has displayed leadership, commitment and a willingness to provide assistance wherever he can make an impact. Simon Chin is certainly a worthy recipient of the AIC's Top Appraiser Under 40 (Male Category). ■



**Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada**



Learn more at www.trisura.com

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

Et les gagnants sont...



Les lauréats des prestigieux **Prix de l'évaluateur par excellence de moins de 40 ans** de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ont été annoncés. Félicitations à **Alison McGavigan, AACI, P.App** dans la catégorie féminine et **Simon J.H. Chin, AACI, P.App** dans la catégorie masculine.

Le prix reconnaît le travail exceptionnel de jeunes professionnels de l'évaluation qui accomplissent des réalisations importantes au sein de la profession d'évaluateur et de leurs communautés. Choisis parmi les candidats mis en nomination de partout au Canada, Alison et Simon sont vraiment remarquables dans leur capacité à accomplir de grandes choses dans leur carrière, tout en apportant des contributions significatives à la profession et aux communautés dans lesquelles ils vivent.



**Alison McGavigan,
AACI, P.App
Évaluatrice à
honoraires –
Colliers International,
Edmonton, Alberta**

En tant qu'évaluatrice à honoraires chez Colliers International à Edmonton, Alison fait vraiment sa marque en qualité d'évaluatrice

professionnelle, de bénévole dévouée et de mentor auprès d'autres femmes de la profession.

Après avoir obtenu un baccalauréat en sciences de l'Université de l'Alberta en 2009, Alison a commencé sa carrière dans l'immobilier et a obtenu sa désignation d'associée immobilière la même année. Elle a ensuite obtenu une maîtrise en administration des affaires de l'Université de l'Alberta en 2013 et son certificat d'évaluation de deuxième cycle (PGCV) de l'Université de Colombie-Britannique (U.C.-B.) en 2015. Ayant obtenu sa désignation AACI de l'ICE en 2016, elle continue de valoriser l'éducation comme élément essentiel de son développement professionnel et est actuellement inscrite au programme de planification de fonds de réserve de l'Université de la Colombie-Britannique.

Au cours de sa carrière florissante chez Colliers International, Alison a réalisé des contrats de service d'une valeur de plus de 5 milliards de dollars dans toutes les principales catégories d'actifs, en mettant l'accent sur les immeubles multirésidentiels et les développements industriels.

Tout en s'acquittant de ses fonctions chez Colliers, elle a été honorée en 2014 et en 2015 par le prix d'excellence de Colliers Canada Valuation & Advisory Services, catégorie associée.

« Ce prix est le résultat d'un travail acharné et d'une persévérance considérable, dit Alison, mais aussi la preuve que je suis extrêmement chanceuse de travailler avec des gens formidables qui m'ont aidé à façonner et à accélérer ma carrière. Je crois qu'il est extrêmement important de se fixer des buts, tant personnellement que professionnellement, et le fait d'atteindre cet objectif professionnel démontre que les efforts que j'ai déployés pour avancer dans ma carrière commencent à porter fruits. »

La reconnaissance de ses réalisations n'est pas nouvelle pour Alison, qui a également reçu le prix Developing Leaders Award de l'Association du développement immobilier commercial (NAIOP) en 2015 et le prix Elite 100 Women du magazine *Real Estate Professional* en 2016.

Engagée à contribuer bénévolement à la communauté professionnelle dans laquelle elle s'épanouit, Alison est la présidente du Chapter of Commercial Real Estate Women (CREW) d'Edmonton et la présidente du Comité d'éducation de la section Edmonton du NAIOP. Elle siège au Comité de planification du Forum immobilier d'Edmonton et assure le leadership et le mentorat des associés juniors de Colliers International et fournit un mentorat régulier à d'autres femmes dans l'industrie de l'immobilier commercial à Edmonton.

« Ma philosophie du bénévolat, dit Alison, a toujours été - vous récoltez ce que vous avez semé - ainsi, plus je savoure l'opportunité de transmettre des connaissances ou des compétences à mes collègues, plus j'ai le plaisir de retirer encore davantage en retour. La chance de voir les autres exceller dans leur vie professionnelle (et personnelle) est extrêmement enrichissante parce que je connais les sacrifices et les efforts que cela comporte. La récompense du bénévolat est de pouvoir partager cette motivation et cette

passion dans une expérience de travail que l'on partage avec d'autres personnes. »

Lorsque toutes les réalisations et les contributions d'Alison sont prises en compte, il est évident qu'elle est une digne lauréate du Prix de l'évaluatrice par excellence de moins de 40 ans.



**Simon J.H. Chin,
AACI, P.App
Associé principal,
Edmonton –
Bourgeois Brooke
Chin Associates,
Edmonton, Alberta**

« Ce prix n'aurait pas été possible sans le soutien de mes collègues, amis, membres et cadres du Conseil d'administration de

l'ICE, le dévoué personnel de l'ICE et ma famille qui m'ont collectivement donné des conseils, des encouragements, du soutien, des opportunités et de merveilleux souvenirs dit Simon. Quelle joie que de servir et de travailler avec tout le monde! J'ai hâte de vivre d'autres moments merveilleux. »

Comme Alison, Simon croit fermement dans la valeur de l'éducation tout au long d'une carrière dans l'immobilier. Après avoir obtenu un baccalauréat en commerce avec distinction de l'Université de l'Alberta en 2003, il est devenu stagiaire de l'ICE en 2004 et a ensuite obtenu un diplôme en économie foncière urbaine de l'U.C.-B. en 2011, sa désignation AACI en 2012 et une maîtrise en administration des affaires de l'Université de l'Alberta en 2016.

Tout en acquérant cet important bagage de connaissances, Simon a poursuivi une trajectoire de carrière impressionnante. Ayant débuté comme chercheur chez Bourgeois & Company Ltd. en 2004, il a progressé au sein du cabinet pour devenir évaluateur et consultant principal. En 2012, il est devenu Agent immobilier II (Évaluateur principal) pour la Ville d'Edmonton, puis s'est joint au Teacher's Retirement Board de l'Alberta en qualité d'Associé (Immobilier) en 2016.

Capitalisant sur sa richesse d'expérience et d'éducation, Simon est devenu propriétaire/président de Bourgeois Chin Associates en 2017, puis, en janvier 2018, associé principal (Edmonton) de Bourgeois Brooke Chin Associates, résultat de la fusion de Bourgeois Chin Associates et Brooke, Pirbhai & Associates, ainsi que directeur (Edmonton) de VerraGroup Valuation, un nouveau fournisseur de services d'évaluation immobilière indépendants ayant des bureaux partout au Canada.

Si son parcours professionnel est impressionnant, les activités bénévoles de Simon sont toutes aussi remarquables. En plus d'être bénévole au sein de la section Edmonton de l'ICE-Alberta, il est actuellement président de l'ICE-Alberta et siège à ses comités

de défense des intérêts, de promotion/ recrutement et de maintien de l'effectif et d'organisation de la conférence provinciale.

À l'échelle nationale, il participe au programme des entrevues de compétences professionnelles, au sous-comité des normes et a déjà siégé aux comités du marketing et des communications et d'organisation du Congrès national. Il a également préparé des vidéos pour le site Web de l'ICE, des canaux de médias sociaux et d'autres initiatives de recrutement, ainsi que des blogues et des articles publiés dans Évaluation immobilière au Canada et Municipal World.

Engagé également envers les collectivités en marge de l'évaluation, Simon a fait du bénévolat à divers titres lors de sa participation au programme de MBA de l'Université de l'Alberta. Il est actuellement secrétaire et coprésident de divers comités de l'Association des anciens de l'École d'études commerciales. De plus, Simon a été ambassadeur culturel et membre du comité sur la diversité et l'inclusion pendant son travail à la ville d'Edmonton.

« J'ai toujours cru qu'il est important de donner ce que l'on a reçu, dit Simon. Dans ma vie et dans ma carrière, j'ai eu la chance d'être entouré de mentors et d'autres personnes qui m'ont fourni conseils et soutien. Pour moi, rendre à d'autres la bonté et la générosité que j'ai reçues est le moins que je puisse faire. »

Dans tous les aspects de sa carrière, Simon a fait preuve de leadership, d'engagement et de volonté de fournir de l'aide partout où il peut avoir un impact. Simon Chin est certainement un digne lauréat du Prix d'évaluateur par excellence de moins de 40 ans. ■

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 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.

David Bond, CRA, P.App,
Fort St. John, BC

Bob Ellwood, CRA, P.App,
St. Catharines, ON

Victor Goertzen, AACI, P.App,
Victoria, BC



AIC's new and improved website

AIC is pleased to announce that we will be launching a new and improved website next month. In addition to a refreshed design, our new site will offer a dashboard providing Members with their membership status at-a-glance, an interactive Path to Designation overview for prospective Members, and an A - Z Resource Library where Members can access all relevant information on a broad range of professional practice topics.

To make the most of the new site, be sure to update your Member Profile! *Log in to the Member's side of AIC's website and go to your Member Profile, hit "Click here to edit your profile," and complete these three areas of your profile to ensure that you are found on Find an Appraiser and that you stand out to prospective clients:*

1. **Upload a profile picture.** This will make your profile prominent on the new Find an Appraiser layout.
2. **Add specialty areas.** Let people know what type of assignments you specialize in.
3. **Specify your areas served.** This one is important! Prospective clients looking on Find an Appraiser often search by town/city. If you have not added it to your Areas Served, you may not come up on the search, even if your business address is located in that town/city. You can add up to 10 Areas, and each area has a capacity of up to 20 characters. For example, in one field you can put two towns/cities by separating them with a comma (e.g., "Windthorst, Kipling"). Thoroughly filling out your Areas Served is one of the best ways to make use of the Find an Appraiser tool.

A series of how-to videos and instructional documents will accompany the launch of the new website. As always, if you have any questions, please contact info@aicanada.ca.

Le site Web de l'ICE est nouveau et amélioré

L'ICE est heureux d'annoncer le lancement d'un site Web nouveau et amélioré le mois prochain. En plus d'une livrée rajeunie, notre nouveau site offrira un tableau de bord montrant aux membres leur statut de membre en un coup d'œil, un survol interactif du processus de désignation pour les membres éventuels, de même qu'une Collection alphabétique de ressources où les membres peuvent trouver toute l'information pertinente sur une vaste gamme de sujets touchant la pratique professionnelle.

Pour bien profiter du nouveau site, assurez-vous de mettre à jour votre profil de membre ! *Ouvrez une session dans la section des membres du site Web de l'ICE, allez à votre profil de membre, appuyez sur « Cliquer ici pour modifier votre profil », puis remplissez les trois champs de votre profil, pour vous assurer que l'on vous voie dans la section Trouver un évaluateur et que vous puissiez vous démarquer auprès des clients éventuels :*

1. **Téléchargez une photo de profil.** Cela mettra votre profil en évidence dans la nouvelle présentation de Trouver un évaluateur.
2. **Ajoutez des domaines de spécialité.** Dites aux gens dans quels types de contrat de service vous vous spécialisez.
3. **Précisez dans quelles régions vous pratiquez.** C'est une question importante ! Les clients éventuels cherchent souvent dans la section Trouver un évaluateur par municipalité/ville. Si vous n'incluez pas vos régions desservies, vous n'apparaîtrez pas dans cette recherche, même si vous y avez déjà travaillé. Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 régions, alors que chaque région peut avoir jusqu'à 20 caractères. Par exemple, dans un région, vous pouvez mettre plusieurs villes en les séparant par une virgule («Windthorst, Kipling»). Remplir complètement vos régions desservies est l'une des meilleures façons d'utiliser l'outil Trouver un évaluateur.

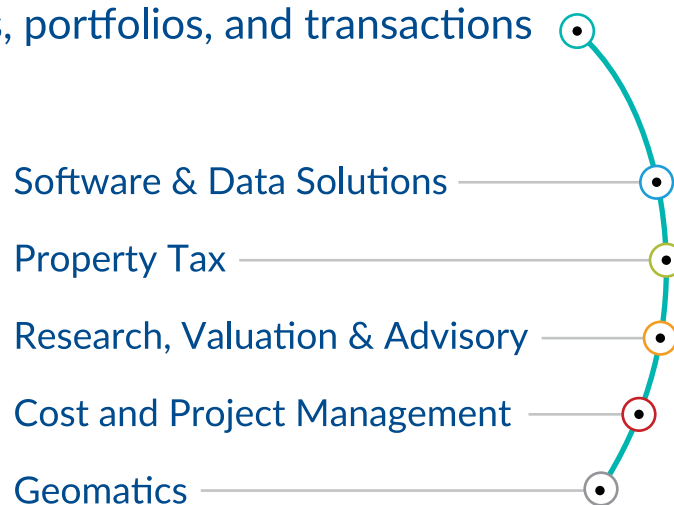
Une série de vidéos et de documents pratiques accompagnera le lancement du nouveau site Web. Comme toujours, si vous avez des questions, veuillez contacter info@aicanada.ca. 



Altus Group

Providing transparency and insight in every aspect of the real estate life cycle

Our trusted, technology enabled-services enable clients to maximize the value of their investment by gaining a complete picture of their real estate assets, portfolios, and transactions



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

Altus Analytics
SOFTWARE | DATA | CONNECTIVITY

Altus Expert Services
EXPERIENCE | INDEPENDENCE | INSIGHT

altusgroup.com



**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.

CBRE *Build on
Advantage*

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