

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

A **SEA CHANGE**
IS UPON US

AN 'ACROSS THE FENCE' APPROACH FOR VALUING A RIGHT OF WAY ACROSS A HYDRO CORRIDOR
Une approche « de l'autre côté de la clôture » pour l'évaluation d'un droit de passage dans un corridor hydroélectrique

HOW TO ATTRACT A COMPLAINT
Comment risquer une plainte

APPRAISING AN OFFSHORE ISLAND
L'évaluation d'une île au large



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

UN
**CHANGEMENT
RADICAL**
SE PRÉPARE

OUR TECHNOLOGY GIVES YOU MORE TIME TO MEET YOUR GOALS.

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

1-800-475-2785 | RealWired.com





**CDC INC.
REAL PROPERTY
APPRAISALS.
COMPREHENSIVE REAL
ESTATE VALUATION AND
ADVISORY SERVICES IN
ALL CANADIAN MARKETS.**

COMMERCIAL &
RESIDENTIAL
VALUATION
ADVISORY

PROPERTY TAX
CONSULTING

EXPERT
WITNESS

DISASTER
VALUATION

MACHINERY &
EQUIPMENT
VALUATION

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



REAL PROPERTY APPRAISALS
Our Value. Your Future.

Interested in building value?

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

Be inspired.

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

Be collaborative.

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

Be entrepreneurial.

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

collierscanada.com/vas

Colliers International Canada
Valuation & Advisory Services

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

Accelerating success.

Ready?

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

AOW

BESTEMPLOYER

PLATINUM | CANADA | 2018



14



A sea change is upon us
Un changement radical se prépare

20



An 'across the fence' approach for valuing a Right of Way across a hydro corridor

Une approche « de l'autre côté de la clôture » pour l'évaluation d'un droit de passage dans un corridor hydroélectrique

32



How to attract a complaint
Comment risquer une plainte

COLUMNS

- 06** **Executive Corner**
An interview with outgoing AIC President Peter McLean
- 36** **A Professional Appraiser's Perspective**
Appraising an offshore island
- 44** **Professional Practice Matters**
Preparing for an Adjudicating Hearing
- 50** **Legal Matters**
'Unimproved' property and rent re-set provisions

- 54** **Advocacy**
Advocacy during an election year
- 56** **Education**
AIC Applied experience Program
- 58** **Designations, Candidates, Students**
- 59** **News**
 - IC Top Appraisers Under 40
 - In Memoriam

CHRONIQUES

- 10** **Le coin de l'exécutif**
Une entrevue avec le président sortant de l'ICE, Peter McLean
- 40** **La perspective d'un évaluateur professionnel**
L'évaluation d'une île au large
- 47** **Parlons de la pratique professionnelle**
Se préparer à une audience d'arbitrage
- 52** **Questions juridiques**
Provisions de revalorisation du loyer des biens immobiliers « non améliorés »

- 55** **Défense**
Défense des intérêts pendant une année d'élection
- 57** **Éducation**
Programme d'expérience pratique de l'ICE
- 58** **Désignations, stagiaires, étudiants**
- 59** **Nouvelles**
 - Meilleurs évaluateurs de moins de 40 ans de l'ICE
 - En memoire

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2019 by the Appraisal Institute of Canada. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada.

Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par l'Institut Canadien des Évaluateurs. Tous droits réservés 2019 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 - Communications: Paul Hébert, Ottawa

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

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



Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Tabitha Robin

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagdiakow



An interview with outgoing AIC President Peter McLean

Peter McLean, AACI, P.App



which it and its Members operate. Understanding the challenges we all face and recognizing the need for a proactive approach to meeting those challenges, Peter shares his thoughts on the year past and what lies ahead.

The passing of the gavel to President Elect Thomas Fox, AACI, P. App at this year's Appraisal Institute of Canada (AIC) Annual Conference and AGM brings to a close the one-year term as President for Peter McLean, AACI, P. App. It has been an eventful year for Peter, particularly with respect to the transformation the Institute is undergoing to keep pace with the rapidly changing environment in

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

PM: From a professional perspective, this past 12 months has provided me with an amazing opportunity to discover the diversity of our Members across this huge country of ours and to witness first-hand the important role that we play in the real estate industry. It has been a challenge to meet the demands of the position while also ensuring that my business continued to thrive, but I knew what these demands would entail before becoming President and I was able to do what had to be done.

Personally, the experience has been interesting, rewarding, and entertaining in many respects. Meeting new people with different outlooks and experiences

as well as travelling across Canada and to countries such as the US and internationally has enabled me to grow as a person and as an appraiser.

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

PM: In my estimation, our biggest accomplishment has been in the area of advocacy. Our Members have repeatedly indicated their desire for our profession to have significantly more representation with provincial and federal governments and financial institutions. It has not been easy, but I believe we have made significant inroads in both of these areas. From being invited to make presentations to government finance committees to meeting with government officials and

“

Meeting new people with different outlooks and experiences as well as travelling across Canada and to countries such as the US and abroad has enabled me to grow as a person, as an appraiser and to identify the importance of our members.



We have come a long way from governments not even knowing what appraisers do to now being an important voice influencing policies that pertain to the real estate industry.

OFSI during events such as Parliament Hill and Queen's Park days in Ontario, we have been promoting our Members and the range of services they provide to the best of our ability. It takes time to build these bridges, but we have come a long way from having governments not even know what appraisers do to now being an important voice affecting policies that pertain to the real estate industry.

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

PM: I wish I could have seen more engagement from Members in promoting their professionalism and the diversity of the services they can provide. Our organization is still growing, our recognition in the marketplace as 'The Professionals of Choice' is stronger than ever, and we are continually adding to the portfolio of services that appraisers are able to offer their clients, but there are still many Members who sell themselves short and do not place enough value on themselves or the services they are able to provide. I definitely would like to have seen more Members enhance their skillsets wherever possible, understand what their value is in the marketplace, and then market themselves with confidence and commitment.

In recent months, AIC has embarked on a plan to transform how the Institute and the profession deal with the rapidly changing landscape in which appraisers operate. Can you give us a brief idea of what this transformation is all about?

PM: For the last few years, we have known that technology is changing the

way everyone lives and works. From computers and drones, to AVMs and data analysis, the old adage that 'the only constant in life is change' has never been more accurate in the appraisal profession than it is today. This comes at a time when there is relentless downward pressure on the fees we can charge and on the turnaround time for the services we provide.

To emphasize this point, allow me to relate a recent experience I had during a meeting last fall with some major

lenders. In discussing their efforts to maintain their share of the residential mortgage market, a senior official of a major bank noted that they found themselves needing to innovate their products. She then challenged us to look for innovation in the appraisal profession.

The words were clear, concise, and powerful. Unfortunately, there are some AIC Members who are not interested in embracing change and doing what it may take to survive and flourish in the

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

near- and long-term future. While we cannot force individuals to change how they go about their business, AIC can become more efficient, cost effective and forward thinking in providing Members with the diversity of tools and services required in today's rapidly evolving marketplace.

In this regard, we have made changes to our professional standards that now give Members the ability to do different types of work on a daily basis, and we are looking for more efficient, cost effective and consistent ways to restructure how we support our Members through national, chapter, and provincial offices. The better job we can do to accomplish this, the better off our Members across Canada will be in growing their businesses and their careers.

Can you describe your experiences working with the AIC Board, staff and membership?

PM: On all counts, it has been an extremely positive experience. My colleagues on the Board of Directors have been well prepared, focused and engaged in dealing with issues, developing strategies, and implementing policies that support our Members in a variety of ways.

Where the staff is concerned, I have no reservations about using words such as 'unbelievable' and 'amazing.' Kudos to CEO Keith Lancaster and the rest of his dedicated team who work tirelessly, cohesively and quickly to provide the Board and our Members coast-to-coast the support we require to do our jobs. They are extremely productive and dealing with them is a genuine pleasure.



I would like to have seen more Members enhance their skillsets wherever possible, understand what their value is in the marketplace, and then market themselves with confidence and commitment.

As for our Members, I truly believe that there is an overall appreciation of what the Institute is trying to do on their behalf. The uncertainty of where the marketplace is headed and what services will be required in the future is a fact of life to which we can all relate. We are in this boat together and I definitely feel that most of us are rowing in the same direction.

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

PM: While overseeing the various committees, I was amazed at the number of volunteers involved in our operation and the incredible amount of dedication that they have in carrying out their duties. I have personally served on a variety of AIC committees over the years, but, as president, I was able to see the bigger picture. From young appraisers just starting their careers to others who have been in the profession for decades, their participation is something to behold. There is no way the Institute could function as it does without these amazing volunteers.

How did the challenges of fulfilling your presidential duties affect your career and your business?

PM: Balancing the commitments of both was a huge challenge, but it is one that I would definitely take on again. The key is to be as well organized as possible and to have good people backing you up. My wife Kari, is involved in our business and she has been instrumental in taking care of things while I was away. I knew what to expect coming into this situation and I believe we managed to stay on top of it quite well.

What advice would you give to an incoming president?

PM: First and foremost, do not take yourself too seriously. You are the President for an organization of your peers and colleagues and you are a Member just like those you serve. Be prepared as best you can, enjoy the experience, learn from it, and have fun when you can.

What will be your role as Past-President in the year ahead?

PM: With the knowledge and experience that I have gained this past year and in various roles in the years prior to it, my focus will be in offering support and clarification to the Board, Executive and staff. I will continue to be part of the Executive and we will work together to meet the challenges ahead.



While we cannot force individuals to change how they go about their business, the AIC can become more efficient, cost effective and forward thinking in providing Members with the diversity of tools and services required in today's rapidly evolving marketplace.

AIC 2020 ICE

JUNE 3-7 / LE 3 AU 7 JUIN

Sheraton Vancouver Wall Centre / Vancouver, BC

SAVE
THE DATE!

RÉSERVEZ
LA DATE !



Une entrevue avec le président sortant de l'ICE, Peter McLean

Peter McLean, AACI, P.App



Le passage du flambeau au président élu Thomas Fox, AACI, P.App au Congrès annuel et à l'AGA de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) de cette année met fin au mandat d'un an de Peter McLean, AACI, P.App à la présidence. Ce fut une année riche d'activités pour Peter, notamment en ce qui concerne la transformation que traverse l'Institut pour suivre le rythme de l'environnement en rapide changement dans lequel évoluent l'ICE et ses membres.

Comprenant les défis que nous devons tous relever et reconnaissant la nécessité d'adopter une approche proactive pour ce faire, Peter partage ses réflexions sur l'année qui vient de s'écouler et sur ce qui nous attend demain.



Rencontrer de nouvelles personnes avec différentes perspectives et expériences et voyager à travers le Canada, dans des pays comme les États-Unis et ailleurs dans le monde m'a permis de grandir en tant que personne, en tant qu'évaluateur et de constater l'importance de nos membres

Comment décririez-vous vos expériences depuis un an, tant du point de vue professionnel que personnel ?

PM : Du côté professionnel, les 12 derniers mois m'ont donné l'opportunité incroyable de découvrir la grande diversité de nos membres à travers ce vaste pays et de constater moi-même le rôle important que nous jouons dans l'industrie de l'immobilier. Ça n'a pas été chose facile de répondre aux demandes de la fonction tout en assurant le succès de ma compagnie, mais je savais ce que ces demandes impliquaient avant de devenir président et j'ai réussi à faire ce qui devait être fait.

Rencontrer de nouvelles personnes avec différentes perspectives et expériences et voyager à travers le

Canada, dans des pays comme les États-Unis et ailleurs dans le monde m'a permis de grandir en tant que personne, en tant qu'évaluateur et de constater l'importance de nos membres.

À votre avis, quels ont été les accomplissements majeurs de l'année passée ?

PM : J'estime que notre plus belle réussite a été dans la défense des intérêts. Nos membres ont réitéré plusieurs fois leur souhait que notre profession soit beaucoup mieux représentée auprès des gouvernements fédéral et provinciaux et des institutions financières. Ça n'a pas été facile, mais je crois que nous avons fait d'importantes percées dans ces deux



Nous avons beaucoup accompli en sensibilisant les gouvernements, qui souvent ne savaient même pas ce que faisaient les évaluateurs, et en étant devenus une voix forte qui influence les politiques touchant l'industrie immobilière.

domaines. Que ce soit être invité à faire des présentations à des comités des finances gouvernementaux ou rencontrer des représentants des gouvernements et du BSIF durant des événements comme les jours à la Colline du Parlement et à Queen's Park en Ontario, nous avons fait la promotion de nos membres et de l'éventail des services qu'ils fournissent au meilleur de leurs capacités. Cela prend du temps pour construire ces ponts, mais nous avons beaucoup accompli en sensibilisant les gouvernements, qui souvent ne savaient même pas ce que faisaient les évaluateurs, et en étant devenus une voix forte qui influence les politiques touchant l'industrie immobilière.

Y a-t-il des domaines particuliers où vous auriez aimé voir plus de progrès ?

PM : Oui. J'aurais souhaité que les membres se mobilisent davantage pour promouvoir leur professionnalisme et la diversité des services qu'ils peuvent offrir. Notre organisation continue à croître, notre reconnaissance dans le marché comme « les professionnels de choix » est plus solide que jamais, alors que nous augmentons constamment le portefeuille de services que les évaluateurs peuvent

fournir à leurs clients. Mais, il y a encore des membres qui se sous-estiment et qui ne s'accordent pas assez de valeur à eux-mêmes ou aux services qu'ils sont à mesure de rendre. J'aurais définitivement aimé voir plus de membres augmenter leur bagage de compétences, dans tous les domaines possibles, comprendre la valeur qu'ils ont dans le marché et, par conséquent, se mettre eux-mêmes en marché, avec confiance et engagement.

Dans les derniers mois, l'ICE a entrepris un plan pour changer la façon dont l'Institut et la profession abordent l'environnement en rapide évolution dans lequel les évaluateurs exercent leur profession. Pouvez-vous nous parler un peu de ce qu'implique ce changement ?

PM : Depuis quelques années, nous savons que la technologie transforme la façon dont nous vivons et travaillons. Que l'on parle d'ordinateurs, de drones, de MAE ou d'analyse de données, le vieil adage voulant que « la seule constante dans la vie, c'est le changement » n'a jamais été aussi vrai qu'aujourd'hui dans la profession d'évaluateur. Cela se produit à un moment où l'on constate une pression constante à la

baisse sur les honoraires que nous pouvons charger et sur un délai d'exécution plus court pour les services que nous rendons.

Pour illustrer ce point, permettez-moi de relater une expérience récente que j'ai eue durant une réunion, l'automne dernier, avec quelques prêteurs importants. En discutant de leurs efforts pour maintenir leur part du marché hypothécaire résidentiel, une haute dirigeante d'une grande banque a noté que son institution devait innover ses produits. Elle nous a ensuite lancé le défi de moderniser aussi la profession d'évaluateur.

Les mots étaient clairs, concis et puissants. Malheureusement, certains membres de l'ICE ne sont pas prêts à accueillir le changement et à faire ce qu'il faut pour survivre et prospérer dans l'avenir, à moyen et à long terme. Alors qu'on ne peut pas forcer les gens à changer leur façon de conduire leurs affaires, l'ICE peut devenir plus efficace, plus rentable et plus prévoyant en fournissant aux membres les différents outils et services requis dans le marché d'aujourd'hui qui évolue si rapidement.

À cet égard, nous avons modifié nos normes professionnelles, qui permettent désormais aux membres d'accomplir différents types de travail sur une base quotidienne et nous cherchons des moyens plus efficaces, plus économiques et plus cohérents de restructurer la façon dont nous supportons nos membres par l'intermédiaire du bureau national, les chapitres et les bureaux provinciaux. Plus nous réussirons à faire cela, le mieux se porteront nos membres à l'échelle du pays pour faire fructifier leurs entreprises et leurs carrières.



J'aurais définitivement aimé voir plus de membres augmenter leur bagage de compétences, dans tous les domaines possibles, comprendre la valeur qu'ils ont dans le marché et, par conséquent, se mettre eux-mêmes en marché, avec confiance et engagement.

Pouvez-vous décrire vos expériences de travail avec les membres du Conseil, avec le personnel et les membres de l'ICE ?

PM : Toutes mes expériences ont été extrêmement positives. Mes collègues du Conseil d'administration étaient bien préparés, focalisés et engagés pour solutionner les enjeux, élaborer des stratégies et implanter des politiques qui soutiennent nos membres de toutes sortes de façons.

Pour ce qui est du personnel, je n'ai aucune hésitation à utiliser des mots comme « incroyable » et « merveilleux ». Bravo au DG Keith Lancaster et à son équipe dévouée qui travaillent sans relâche, avec cohésion et rapidité pour fournir au Conseil et aux membres d'un océan à l'autre le soutien dont ils ont



Alors qu'on ne peut pas forcer les gens à changer leur façon de conduire leurs affaires, l'ICE peut devenir plus efficace, plus rentable et plus prévoyant en fournissant aux membres les différents outils et services requis dans le marché d'aujourd'hui qui évolue si rapidement.

besoin pour faire leur travail. Ils sont extrêmement productifs et traiter avec eux est un véritable plaisir.

Quant à nos membres, je suis sûr qu'ils apprécient presque tous ce que l'Institut essaie de faire en leur nom. L'incertitude sur la direction qu'est en train de prendre le marché et sur la nature des services qui seront nécessaires dans le futur est un aléa de la vie qui nous est tous familier. Nous sommes dans le même bateau et je crois fermement que la vaste majorité d'entre nous ramons dans la même direction.

Quelque chose vous a-t-elle surpris lors de votre passage à la présidence ?

PM : En supervisant divers comités, j'ai été émerveillé de voir le nombre de bénévoles impliqués dans notre opération et le très grand dévouement que tous ont démontré dans l'exécution de leurs devoirs. J'ai moi-même siégé sur une variété de comités de l'ICE au fil des ans, mais, comme président, j'ai pu voir l'ensemble de l'œuvre. Des jeunes évaluateurs au tout début de leurs carrières à d'autres qui pratiquent depuis des dizaines d'années, leur participation est vraiment impressionnante à observer. D'aucune façon l'Institut ne pourrait fonctionner comme il le fait sans la présence de ces bénévoles extraordinaires.

Comment les défis d'accomplir vos devoirs présidentiels ont-ils influencé votre carrière et votre compagnie ?

PM : Faire l'équilibre entre ces deux engagements était toute une commande, mais je n'hésiterais pas à recommencer. La clé, c'est d'être organisé autant que possible et d'être entouré de gens solides qui vous appuient. Mon épouse, Kari, est impliquée dans notre compagnie et elle a été très précieuse pour s'occuper des affaires quand j'étais absent. Je savais à quoi m'attendre dans cette aventure et je crois que nous nous sommes très bien débrouillés.

Quels conseils donneriez-vous à un nouveau président ?

PM : D'abord et avant tout, ne vous prenez pas trop au sérieux. Vous êtes le président d'une organisation de vos pairs et collègues et vous êtes un membre au même titre que ceux que vous servez. Préparez-vous le mieux possible, profitez de l'expérience, tirez-en des leçons et amusez-vous lorsque l'occasion se présente.

Quelle sera votre rôle en tant qu'ancien président durant l'année à venir ?

PM : Avec les connaissances et les expériences acquises l'an dernier et dans les divers rôles que j'ai joués au cours des années précédentes, je m'efforcerai d'offrir de l'aide et des précisions au Conseil, à l'Exécutif et aux employés. Je ferai encore partie de l'Exécutif et nous travaillerons ensemble pour relever les défis qui nous attendent.



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Check out the CPD page on the AIC website for an array of opportunities.

www.aicanada.ca/aic-events/cpd-opportunities/

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

Rendez-vous sur la page de PPC du site Web de l'ICE afin de découvrir toutes les opportunités.

www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/des-opportunités-ppc-de-lice/



ADVANCE OUR APPRAISAL PROFESSION BY SHARING YOUR KNOWLEDGE, EXPERTISE AND EXPERIENCE

MODERNISONS NOTRE PROFESSION D'ÉVALUATEUR EN PARTAGEANT CONNAISSANCES, EXPERTISE ET EXPÉRIENCE



We are looking for topical, timely and informative articles provided by appraisers who are willing to share their knowledge and expertise by contributing an article to **Canadian Property Valuation**. It is an ideal way to:

- ✓ enhance the knowledge of your colleagues
- ✓ advance the appraisal profession as a whole
- ✓ gain exposure and recognition with your peers
- ✓ earn CPD credits

Nous sommes à la recherche d'articles qui traitent de sujets pertinents, opportuns et informatifs, rédigés par des évaluateurs désireux de partager leurs connaissances et leur expertise en contribuant un article dans la revue **Évaluation immobilière au Canada**. C'est une façon idéale :

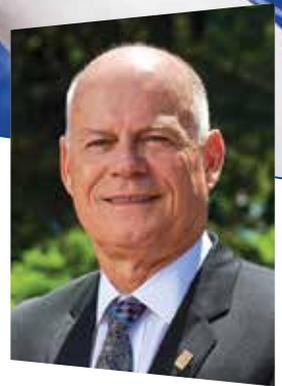
- ✓ d'améliorer les connaissances de vos collègues
- ✓ de moderniser la profession d'évaluateur dans son ensemble
- ✓ de profiter d'une exposition et d'être reconnu par vos pairs
- ✓ de récolter des crédits de PPC

If you are interested in being published in a future issue of **Canadian Property Valuation** and contributing significantly to the advancement of the profession, please contact: **PAUL HÉBERT**, Director, Communications, Appraisal Institute of Canada
paulh@aicanada.ca • 1-888-551-5521

**Note: We will provide additional details and any assistance you require to ensure a smooth and efficient contribution process.*

Si vous aimeriez faire publier un article dans un prochain numéro de la revue **Évaluation immobilière au Canada** et contribuer de façon significative à l'avancement de la profession, veuillez contacter : **PAUL HÉBERT**, directeur, Communications, Institut canadien des évaluateurs
paulh@aicanada.ca • 1-888-551-5521

**Remarque : Nous fournirons les détails supplémentaires et toute l'aide dont vous pourriez avoir besoin pour assurer un processus de contribution harmonieux et efficace.*



**BY PETER MCLEAN,
AAI, P.App**
AIC President

A SEA CHANGE IS UPON US

The need for innovation within the appraisal profession is undeniable. Valuation professionals are constantly being challenged by their clients to be more efficient, to add greater value and to charge lower fees. This reality is particularly evident in the residential mortgage financing sector where appraisals are becoming commoditized and other risk-mitigation methods are emerging that may be 'good enough' for lenders given Canada's historically low risk of mortgage default. The Appraisal Institute of Canada (AIC) Board and staff have spent a great deal of time researching and analyzing these changes, and working to develop strategies for appraisers to continue to thrive in this



changing environment. Technology is fueling this change and is one of the key industry disruptors within the financial and real estate sectors. Increasingly sophisticated automated valuation models (AVMs) that are populated with robust data and enhanced with artificial intelligence can now, in some cases, provide reliable market values in seconds. Emerging technologies are now gaining mainstream acceptance – from open banking to online lending marketplaces to block-chain technology.

Competition within the lending industry is also becoming increasingly fierce, as non-federally regulated financial institutions are poised to improve their market share at the expense of the 'Big-Five' banks. Shifting consumer behaviours, particularly from millennials who are entering the real estate market, are changing the expectations of the mortgage process, demanding it to be quicker and easily accessible via a smart device – all at a very competitive rate. Millennials' loyalty to a traditional bank is not like that of previous generations, allowing new institutions with 'deep pockets' to enter the lending industry. As the mortgage-lending industry continues to be lucrative, new risk-mitigation models are being offered to lenders. Some providers have begun offering a "revolutionary approach

to valuations in Canada." These firms offer various valuation products – from low-ratio valuation using AVMs to desktop/drive-by appraisals, as well as full appraisals that engage 'field technicians' and, in some cases, 'certified appraisers' – all at a fraction of the time, at an affordable rate and with a unique indemnity insurance to mitigate property valuation risk. If this model, and others similar to it, are accepted by regulators and the 'Big-Five' banks, the impact on the residential appraisal profession as we know it would be significant, with a ripple effect being felt throughout non-residential appraisal assignments as well.

This market reality was the impetus for AIC to proactively engage its national and provincial leadership in a facilitated workshop on February 24. The purpose of the discussion was to discuss AIC's challenges within the evolving market, as well as the potential impact of these challenges on AIC Members and AIC; and to brainstorm potential solutions for the future sustainability and success of AIC Members.

● IMPACT OF INDUSTRY DISRUPTERS ON AIC MEMBERS

During the workshop discussion, participants agreed that the industry disrupters could:

- Have a significant negative impact on residential appraisers, especially those who are not diversified and rely only on mortgage-financing assignments for their livelihood. The impact on **residential appraisers** would be a decrease in fees, as well as a decrease in mortgage-financing appraisal assignments and other point-in-time residential appraisals.
- Affect **non-residential appraisers**, but at a slower pace. There may be less demand for point-in-time appraisals and more opportunity to become real estate advisors or consultants by leveraging other professional standards beyond the real property standard.

- Affect **non-fee Members**, especially those who specialize in data gathering within large assessment agencies, who may be at risk of being displaced by technology. However, more opportunity may exist in interpretation and analyzing data and positioning themselves as real estate consultants/project managers within their organization.
- Have an impact on the competencies needed by **AIC Candidates**. AIC's current education and training may need to be enhanced to adequately meet the needs of the market in the future. Participants also discussed the potential need to redirect Candidates from the CRA stream to the AACI stream in order to ensure they have a wider range of valuation opportunities.

Participants discussed that **the future success of AIC Members lies in diversification of competencies and services. Those who resist diversification will be at risk.** They also indicated that the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* provide flexibility and guidance that provide significant potential for AIC Members to diversify. There was overall agreement that members must leverage their valuation expertise to become real estate advisors/specialists, add value through thoughtful analysis of data, embrace technology to become more efficient and effective, and utilize other professional standards to diversify their practice.

● IMPACT OF INDUSTRY DISRUPTERS ON AIC

The impact on the membership will also have a symbiotic impact on AIC at the national, provincial and chapter levels. Participants agreed that, if Members do not diversify, there is a risk of a loss of membership, which will result in a loss of revenue and an inability to deliver the same level of programs and services. Volunteers for key committees could dwindle and the organizational structure would need to be reviewed to

ensure the most efficient and effective use of staff resources and technology. Professional standards will need to continue to provide strong guidance and flexibility and the professional liability insurance program will need to be reviewed to ensure its sustainability. Advocacy and communicating Members' value proposition to stakeholders is an important activity that AIC must continue to deliver.

• AIC OF THE FUTURE

Participants were asked to brainstorm what AIC should 'look like' in the future, considering the potential challenges and opportunities within the marketplace. Ideas were categorized into several topics including: advocacy, branding, diversifying services, forming new partnerships, streamlining AIC's governance and operations, facilitating innovation, flexibility and adaptability of Members, embracing technology, and reflecting the needs of the market within the accreditation program. As AIC moves forward, there are several key efforts participants identified that AIC must continue: publish and maintain *CUSPAP*, deliver a high-quality education program, respect Canada's official languages, engage high-quality staff, advocate on behalf of the membership, and, promote the value of AIC Members to stakeholders.

Participants also wanted to ensure that any future decisions add value to AIC Members, consistently deliver services and messages across the country, provide opportunities and guidance for Members to diversify and succeed, and maintain a transparent organization with a respected self-regulation process. AIC must focus on services and programs that it can successfully deliver and add value to the membership.

• RECOMMENDATIONS

Based on the workshop discussions, five recommendations were presented to AIC for further consideration.

a. AIC needs to analyze various scenarios of what the changing landscape for

residential appraisals means for its future direction.

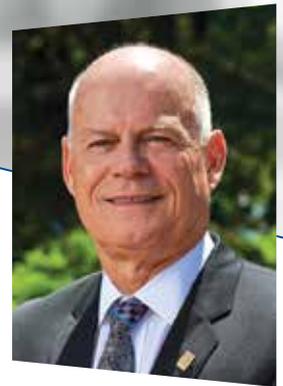
- Scenario 1: AIC facilitates residential appraisers who choose to work within viable risk-mitigation solutions.
 - Scenario 2: AIC facilitates Members' ability to meet changing market demand in mortgage-financing sector.
 - Scenario 3: AIC lets market forces determine the fate of residential appraisers; AIC can focus on facilitating Members' success by diversifying their expertise and continue to deliver value to Members at a reasonable price.
- b. AIC needs to conduct a review of its governance and organizational structure to ensure the most efficient and effective delivery of services and programs.

- c. AIC needs to refocus its resources to facilitate Members' ability to diversify their services.
- d. AIC needs to explore the impact of technology on the profession.
- e. AIC needs to review its education program to ensure it is reflecting the changing needs of the market.

• NEXT STEPS

Over the summer and into the fall, AIC, under the leadership of a Board-Appointed Task Force (with senior representatives from the national and provincial levels), will engage with Members across the country in order to formulate a clear path forward for our organization and for the profession as a whole. We are facing what are perhaps the greatest challenges to our profession in our 81-year existence, but I am confident that we are up to the task. I look forward to soliciting your input into the process. 📌





PAR PETER MCLEAN,
AACI, P.APP
AIC President

UN CHANGEMENT RADICAL SE PRÉPARE

Le besoin d'innovation au sein de la profession d'évaluateur est indéniable. Les professionnels de l'évaluation sont constamment mis au défi par leurs clients d'être plus efficaces, d'ajouter plus de valeur et de facturer des honoraires moins élevés. Cette réalité est particulièrement évidente dans le secteur du financement hypothécaire résidentiel, où les évaluations sont de plus en plus banalisées et où d'autres méthodes

d'atténuation des risques émergent, qui pourraient être « assez bonnes » pour les prêteurs étant donné le faible risque historique de défaillance hypothécaire au Canada. Le conseil d'administration et le personnel de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ont consacré beaucoup de temps à la recherche et à l'analyse de ces changements et à l'élaboration de stratégies permettant aux évaluateurs de continuer à prospérer dans cet

environnement en pleine évolution. La technologie alimente ce changement et est l'un des principaux perturbateurs de l'industrie dans les secteurs financier et immobilier. Des modèles d'évaluation automatisée (MEA) de plus en plus sophistiqués, armés de données robustes et rehaussés par l'intelligence artificielle, peuvent désormais, dans certains cas, fournir des valeurs de marché fiables en quelques secondes.

Les technologies émergentes sont de mieux en mieux acceptées par le grand public, qu'il s'agisse des services bancaires ouverts, des marchés de prêts en ligne ou de la technologie de la chaîne de blocs.

La concurrence au sein de l'industrie des prêts est également de plus en plus féroce, alors que les institutions financières non réglementées par le gouvernement fédéral sont sur le point d'améliorer leur part de marché aux dépens des « cinq grandes banques ». Les comportements changeants des consommateurs, en particulier ceux des « millénaires » qui entrent sur le marché immobilier, modifient les attentes à l'égard du processus hypothécaire, exigeant qu'il soit plus rapide et facilement accessible au moyen d'un appareil intelligent, le tout à un taux très concurrentiel. La loyauté des « millénaires » envers une banque traditionnelle n'est pas la même que celle des générations précédentes, ce qui permet à de nouvelles institutions aux « poches profondes » d'entrer dans l'industrie du crédit. Comme l'industrie des prêts hypothécaires continue d'être lucrative, de nouveaux modèles d'atténuation des risques sont offerts aux prêteurs. Certains fournisseurs ont commencé à offrir une « approche révolutionnaire en matière d'évaluation au Canada ». Ces firmes offrent divers produits d'évaluation – de l'évaluation à faible ratio à l'aide de MEA à l'évaluation sommaire ou sur ordinateur, en passant par l'évaluation complète qui engage des « techniciens sur le terrain » et, dans certains cas, des « évaluateurs agréés » – le tout à une fraction du temps, à un taux abordable et avec une assurance indemnisation unique pour atténuer le risque de l'évaluation immobilière. Si ce modèle, et d'autres semblables, sont acceptés par les organismes de réglementation et les « cinq grandes banques », l'impact sur la profession de l'évaluation résidentielle telle que nous la connaissons sera profond et aura un effet domino qui se fera également sentir dans les contrats de service d'évaluation non résidentielle.

Cette réalité du marché a incité l'ICE à engager proactivement son leadership national et provincial au moyen d'un atelier animé le 24 février. Le but de la discussion était de dégager les défis de l'ICE au sein d'un marché en évolution, de comprendre l'impact potentiel de ces défis sur l'ICE et sur les membres de l'ICE et de réfléchir à des solutions potentielles pour la viabilité et le succès futurs des membres de l'ICE.

● INCIDENCE DES PERTURBATEURS DE L'INDUSTRIE SUR LES MEMBRES DE L'ICE

Au cours de la discussion en atelier, les participants ont convenu que les perturbateurs de l'industrie pourraient :

- Avoir un impact négatif important sur les **évaluateurs résidentiels**, en particulier ceux qui ne sont pas diversifiés et qui comptent uniquement sur les contrats de service de financement hypothécaire pour gagner leur vie. L'impact sur les évaluateurs résidentiels serait une diminution des honoraires, ainsi qu'une diminution des contrats de service d'évaluation du financement hypothécaire et d'autres évaluations résidentielles ponctuelles.
- Affecter les **évaluateurs non résidentiels**, mais à un rythme plus lent. Il pourrait y avoir une baisse de la demande d'évaluations ponctuelles et une augmentation des possibilités de devenir conseillers ou experts-conseils en immobilier en tirant parti d'autres normes professionnelles qui vont au-delà de la norme sur les biens immobiliers.
- Affecter les **membres rémunérés**, en particulier ceux qui se spécialisent dans la collecte de données au sein des grands organismes d'évaluation, qui risquent d'être évincés par la technologie. Cependant, il pourrait y avoir plus de possibilités d'interprétation et d'analyse des données et de positionnement en tant que consultants ou gestionnaires de projets immobiliers au sein de leur organisation.

- Avoir un impact sur les compétences requises par les **stagiaires de l'ICE**. L'éducation et la formation actuelles de l'ICE pourraient devoir être améliorées pour répondre adéquatement aux besoins du marché dans l'avenir. Les participants ont également discuté de la nécessité éventuelle de rediriger les stagiaires du volet CRA vers le volet AACI afin de s'assurer qu'ils disposent d'un plus grand éventail d'occasions d'évaluation.

Les participants ont discuté du fait que **le succès futur des membres de l'ICE réside dans la diversification des compétences qu'ils acquièrent et des services qu'ils rendent. Ceux qui résistent à la diversification seront en danger**. Les participants ont également indiqué que les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* fournissent une souplesse et une orientation qui offrent aux membres de l'ICE d'importantes possibilités de diversification. On s'entend généralement pour dire que les membres doivent mettre à profit leur expertise en évaluation pour devenir des conseillers/spécialistes en immobilier, pour ajouter de la valeur par une analyse réfléchie des données, pour adopter la technologie qui les rendra plus efficaces et efficaces et pour utiliser d'autres normes professionnelles afin de diversifier leur pratique.

● INCIDENCE DES PERTURBATEURS DE L'INDUSTRIE SUR L'ICE

L'impact sur les membres aura également un impact symbiotique sur l'ICE aux niveaux national, provincial et local. Les participants ont convenu que, si les membres ne se diversifient pas, l'ICE court le risque de perdre des membres, ce qui entraînera une perte de revenus et une incapacité d'offrir le même niveau de programmes et services. Le nombre de bénévoles au sein des principaux comités pourrait diminuer de sorte qu'il y aurait lieu de procéder à une revue de notre structure organisationnelle pour assurer l'utilisation la plus

efficace et la plus efficace possible des ressources en personnel et de la technologie. Les normes professionnelles devront continuer de fournir une orientation sûre et adaptable et le programme d'assurance responsabilité professionnelle devra être revu pour en assurer la viabilité. La défense des intérêts et la communication de la proposition de valeur des membres aux intervenants est une activité importante que l'ICE doit continuer de livrer.

• L'ICE DU FUTUR

On a demandé aux participants de faire un remue-méninges sur ce à quoi l'ICE devrait « ressembler » à l'avenir, compte tenu des défis et des opportunités que pourrait offrir le marché. Les idées ont été classées en plusieurs catégories : défense des intérêts, image de marque, diversification des services, formation de nouveaux partenariats, rationalisation de la gouvernance et des opérations de l'ICE, facilitation de l'innovation, souplesse et adaptabilité des membres, adoption

de la technologie et prise en compte des besoins du marché dans le programme d'accréditation. Au fur et à mesure que l'ICE va de l'avant, plusieurs efforts clés ont été identifiés par les participants comme devant se poursuivre : publier et maintenir les *NUPPEC*, offrir un programme d'éducation de haute qualité, respecter les langues officielles du Canada, engager du personnel de qualité, défendre les intérêts de ses membres et promouvoir la valeur des membres de l'ICE aux intervenants.

Les participants ont aussi exprimé le désir de s'assurer que toutes les décisions futures ajoutent de la valeur aux membres de l'ICE, fournissent constamment des services et des messages partout au pays, offrent aux membres des occasions et des conseils pour diversifier et réussir et maintiennent une organisation transparente s'appuyant sur un processus d'autorégulation respecté. L'ICE doit se concentrer sur les services et les programmes qu'il peut offrir avec succès et ajouter de la valeur aux membres.

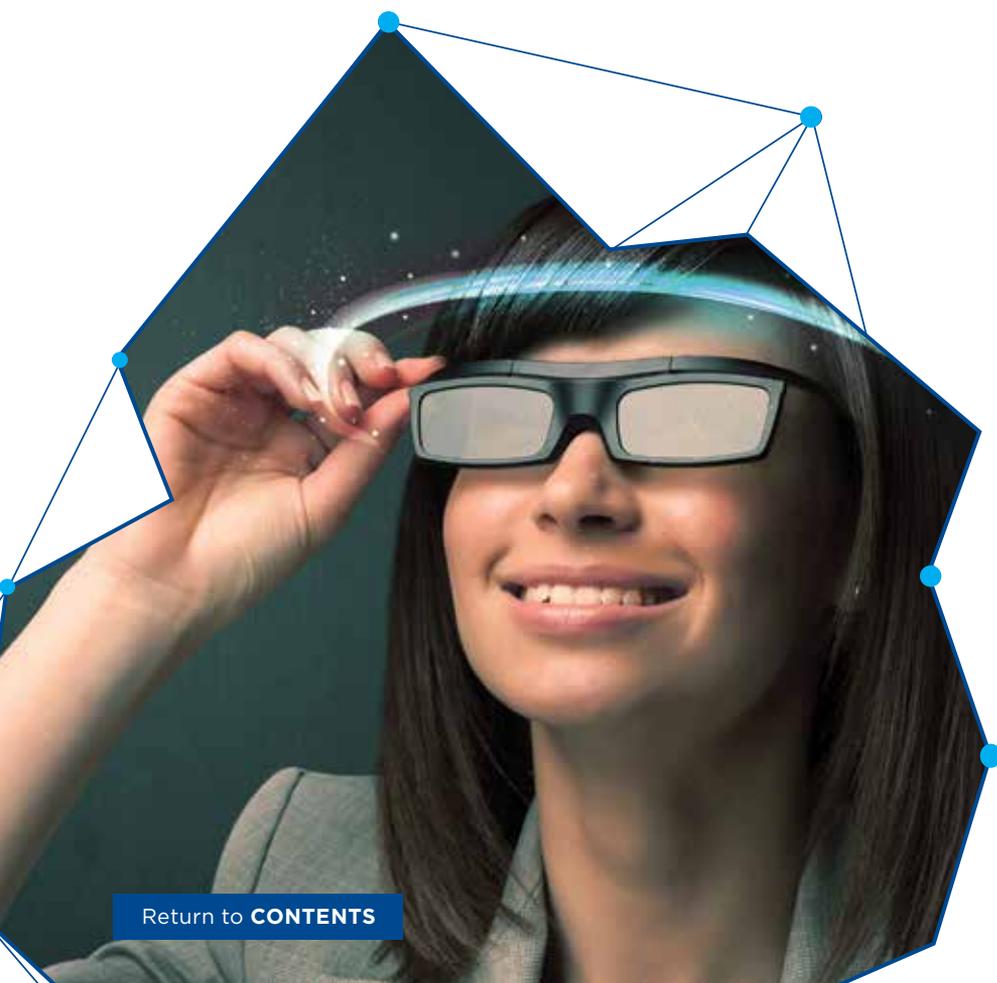
• RECOMMANDATIONS

Sur la base des discussions en atelier, cinq recommandations ont été présentées à l'ICE pour un examen plus approfondi.

- a. L'ICE doit analyser divers scénarios de ce que l'évolution de la conjoncture de l'évaluation résidentielle signifie quant à son orientation future.
 - Scénario 1 : L'ICE facilite la tâche des évaluateurs résidentiels qui choisissent de travailler dans le cadre de solutions viables d'atténuation des risques.
 - Scénario 2 : L'ICE facilite la capacité des membres à répondre à l'évolution de la demande du marché dans le secteur du financement hypothécaire.
 - Scénario 3 : L'ICE laisse les forces du marché déterminer le sort des évaluateurs résidentiels; l'ICE peut se concentrer sur les moyens de faciliter la réussite des membres en diversifiant leur expertise et en continuant à offrir de la valeur aux membres à un prix raisonnable.
- b. L'ICE doit procéder à un examen de la structure de sa gouvernance et de son organisation pour assurer la prestation la plus efficace et la plus efficiente possible des services et des programmes.
- c. L'ICE doit réorienter ses ressources afin de faciliter la capacité de ses membres à diversifier leurs services.
- d. L'ICE doit explorer l'impact de la technologie sur la profession.
- e. L'ICE doit revoir son programme d'éducation pour s'assurer qu'il reflète l'évolution des besoins du marché.

• PROCHAINES ÉTAPES

Au cours de l'été et jusqu'à l'automne, l'ICE, sous la direction d'un groupe de travail nommé par le conseil d'administration (composé de hauts représentants des niveaux national et provincial), collaborera avec les membres de partout au pays afin de définir une voie claire pour notre organisation et pour la profession en général. Nous faisons face à ce qui constitue peut-être les plus grands défis de notre profession en 81 ans d'existence, mais je suis convaincu que nous sommes à la hauteur de la tâche. J'ai hâte de solliciter votre participation au processus. 📌



AN 'ACROSS THE FENCE' APPROACH FOR VALUING A RIGHT OF WAY ACROSS A HYDRO CORRIDOR



BY GEORGE CANNING, AACI, P. APP

This case involves a 50-year-old house located in a good-sized community in Southwestern Ontario. The street is improved with varying housing types of differing ages as well as small apartment buildings. Some of the older houses have been torn down and replaced with more modern housing. The subject property and a high-tension transmission line owned by Ontario Hydro are located along the east side of the street. The hydro corridor also includes an easement in the middle of the line's entire length. In order for

the owners of the house to access the adjacent road, they had to drive underneath the physical hydro lines and on both the fee simple and easement lands owned by Ontario Hydro.

The executors of the property decided to market it. They quickly found that they did not have a Right of Way under the hydro lines or over the lands owned by Ontario Hydro, including the easement. The fact that the owners did this for 50 years negates this action for any other future homeowner according to their lawyer. The conclusion reached was that

the property was landlocked and, without being granted a Right of Way by Ontario Hydro, the residential house and lot had virtually little or no value.

Ontario Hydro is clear in its policy regarding the valuation of a Right of Way, particularly over an existing hydro corridor. Their policy insists that an 'across the fence' or 'best neighbors' approach be used in the valuation of any proposed Right of Way. This method states that the estimate of the market value of the Right of Way is based upon the value of the adjacent land

(house and lot) distinguished from the valuation of the Ontario Hydro corridor as a separate entity. It does not state where the comparables should be drawn from or imply any suggested method of valuation.

Diagram 1 depicts the Ontario Hydro corridor and the house and lot behind it, as well as two images depicting the types of hydro towers on the corridor.

The proposed subject Right of Way is zoned residential and contains 729.8 square feet. Since the size of the proposed Right of Way is not large enough to be built upon, it calls into question the definition of market value. A bilateral monopoly now exists whereby there is only one buyer (the executors) and one seller (Ontario Hydro). In these situations, the seller is usually in the driver's seat. However, we indicated to the executors that they were fortunate to be dealing with Ontario Hydro and not a private citizen. As such, the bilateral monopoly aspect of the proposed purchase of the Right of Way was eliminated and the standard definition of market value applied. A private citizen would not default to a 'best neighbors' or 'across the fence' approach, but would demand and get a high, non-reasonable payment for the proposed Right of Way, based upon the bilateral monopoly.

As it turned out, Ontario Hydro treated the executors fairly and this real estate story ended happily.

Meanwhile, as a note, there has been a sale of a Right of Way on the same street as the subject property. It was a 1,786.88 square foot parcel that sold for \$4,100 in 2008, which represented 75% of the Fee Simple interest of the entire lot to which this Right of Way was attached. Even though it is not comparable, it should be addressed in the report as an information item for the client.

Since we are using the 'across the fence' policy regarding the granting of a Right of Way over a utility corridor, the market value of the proposed Right of Way is, in part, the market value of the adjacent property. This property contains 11,712 square feet on which a house and garage is located. This would make sense, since the Right of Way is going to be attached to the 11,712 square foot existing parcel. The value of the proposed Right of Way is an extension of the existing lot and does not include the value of the house or garage. It assumes that the 'across the fence' site is unimproved. It is the land that is being extended with the proposed easement, not the buildings.

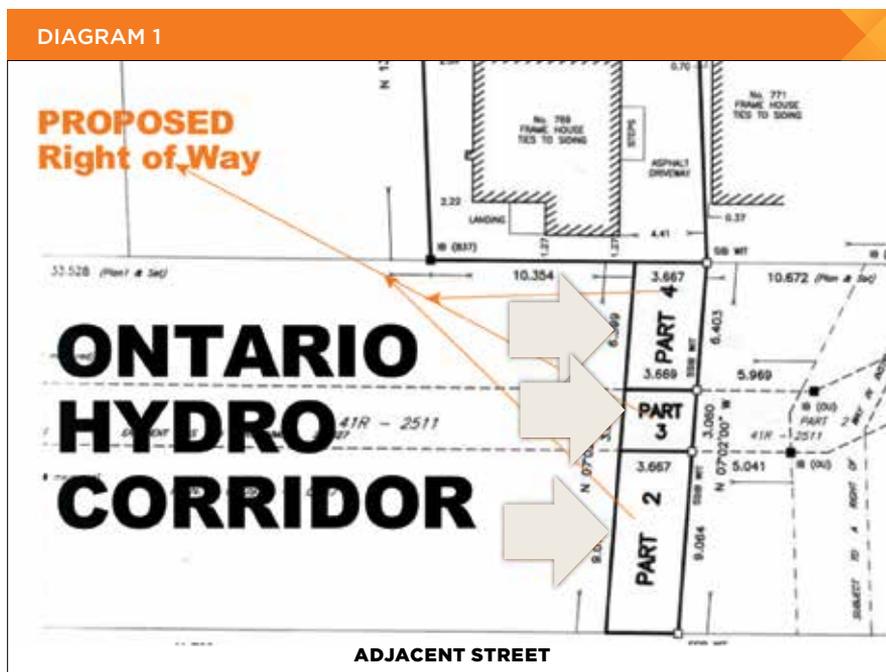
However, the problem still exists with this 'across the fence' approach to value

because there have been no vacant lot sales which we have to interpret as also being 'near to' the subject property (11,712 square foot site). We need to create some type of a sales comparison methodology that would 'best fit' our subject property (11,712 square feet). Therefore, the valuer needs to focus on the known facts of the valuation of the Right of Way and the best way to proceed.

The appraisal problem: Determine the market value of a proposed Right of Way over an Ontario Hydro corridor that has an easement in its middle. Since the sales drawn from the marketplace for the valuation of the 11,712 square foot site are in Fee Simple, the actual acquisition of the Right of Way interest is not. How does one arrive at a different market value for the Right of Way if the land right interests are not the same?

Comparative sales: The comparable sales would best be drawn from similar types of older neighborhoods and not from newly created subdivisions, since those lots are not going to be improved with a similar end product found within older neighborhoods.

Method of sales analysis: Since we are dealing with the nebulousness of valuing a proposed Right of Way over an existing corridor, could the analysis of the sales data take on several forms? One method



would simply examine a grouping of selected data without any formal adjustments (Method A). Therefore, the value of the Right of Way would be drawn from a composite of similar types of sales using central tenancy. Another method would be to execute a formal direct comparison approach (DCA) (Method B). We concluded that both methods would be used in the valuation process because they have an equal chance of being correct.

The site size of the sales should mirror as closely as possible the size of the existing site of 11,712 square feet, since the actual proposed Right of Way is an extension of this property. The comparable sites have to be fully serviced and zoned similar to that of the subject proposed easement.

► METHOD A

Diagram 2 indicates a number of sales of infill lots that have been selected for analysis.

We can see that the average price is \$15.15 per square foot of site area with a standard deviation of \$8.39. This means that the spread around the average is between \$6.76 and \$23.54 per square foot. We cannot rely on the average sale price as a reliable number because of the wide spread in the variance of the data. The standard deviation is so wide because there are several outliers shown in red that are skewing the average. We removed these two outliers and ran the data again as shown in Table 1.

The average selling price per square foot of lot after removing the outliers is \$14.04. The standard deviation is only \$4.52, which means that the spread around the average is between \$9.52 and \$18.56. Although the attempt to smooth out the raw data is better, there still remains a dominating problem with the above data. The issue is the classic trend line due to the economies of scale between the sales.

Diagram 3 is a graph of the data in Table 1 showing that, as lot sizes become smaller, the sale price per square foot of lot area gets larger and vice versa. The blue line in the graph is a LOWESS, which is a locally weighted smoother. It does exactly as its name implies.

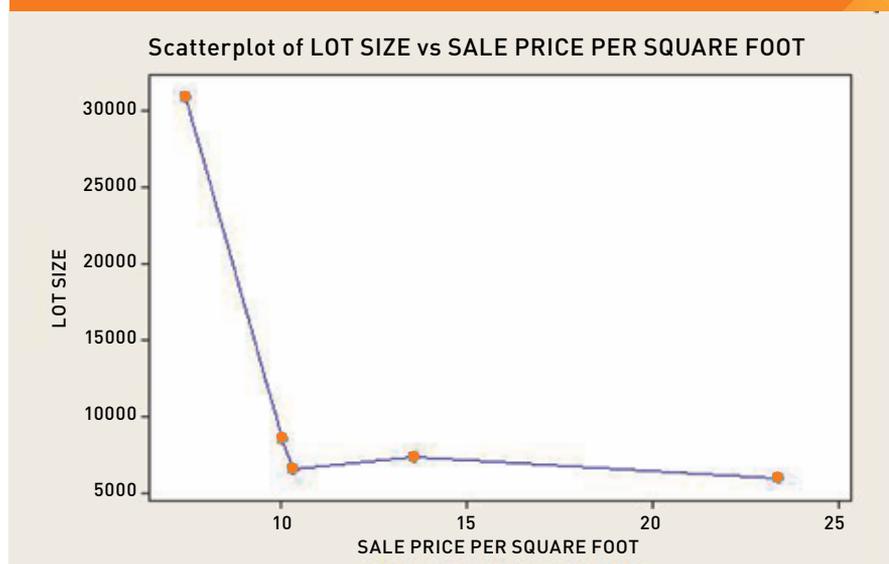
DIAGRAM 2

ADDRESS	SOLD	LOT SIZE	SALE PRICE	SALE PRICE PER SQUARE FOOT
398 Mill Street	Sep-16	9,221	\$99,000	\$10.74
396 Mill Street	Sep-16	8,289	\$99,000	\$11.94
808 Frederick	May-17	16,176	\$49,000	\$3.03
517 Henry Street	Jul-18	6,534	\$67,250	\$10.29
553 Leinster Street	Dec-17	5,997	\$140,000	\$23.35
Mill Street	Nov-17	7,368	\$100,000	\$13.57
Mill Street	Jun-18	30,823	\$228,000	\$7.40
Drew Street	Jul-15	6,534	\$100,000	\$15.30
Drew Street	Jul-15	3,808	\$65,000	\$17.07
89 Reeve Street	Apr-18	3,485	\$100,000	\$28.69
394 Mill Street	Dec-16	8,476	\$85,000	\$10.03
Ingersoll Avenue	May-17	3,765	\$57,000	\$30.34
				\$15.15
			standard deviation	\$8.39
		spread	\$6.76 to	\$23.54

TABLE 1

ADDRESS	SOLD	LOT SIZE	SALE PRICE	SP/PER SQ FT
398 Mill Street	Sep-16	9,221	\$99,000	\$10.74
396 Mill Street	Sep-16	8,289	\$99,000	\$11.94
517 Henry Street	Jul-18	6,534	\$67,250	\$10.29
553 Leinster Street	Dec-17	5,997	\$140,000	\$23.35
Mill Street	Nov-17	7,368	\$100,000	\$13.57
Drew Street	Jul-15	6,534	\$100,000	\$15.30
Drew Street	Jul-15	3,808	\$65,000	\$17.07
394 Mill Street	Dec-16	8,476	\$85,000	\$10.03
				\$14.04
			Standard deviation:	\$4.52
			Spread: \$9.52 to	\$18.56

DIAGRAM 3



The conclusion reached is that taking the average price of infilling residential lots and applying it to the property of 11,712 square feet does not make a lot of sense because the economies of scale and outlier sales are impacting too much on the average price.

Therefore, we have abandoned this approach (Method A) and applied a DCA (Method B) that can use quality point (QP) to efficiently deal with the data's economy of scale.

For the sake of brevity, we used QP analysis as the basis for the DCA. Although, this article is about the valuation of a Right of Way, it is also an opportunity to demonstrate how QP handles two of the most difficult adjustments for any valuer: **time** and **economies of scale**.

► **TIME**

Time is just another predictor variable used in the analysis of real estate data. It is not special. In the traditional DCA, **time** is adjusted to all of the sales **before** the other adjustments are made to the comparables. In QP, we complete the

before adjustments first and then do a **time** adjustment (if necessary). This is because there is no evidence that any valuer can justify a time adjustment (see Canadian Property Valuation article, Volume 61, Book 2, 2017) unless you are using multiple regression analysis (MRA). However, in QP, we can actually monitor the **time** adjustment and quantify its effect on the data. We can validate whether or not a **time** adjustment is warranted. It is cheaper and easier to do than running an MRA every time an appraisal is required. In QP, we monitor the effectiveness of our **before** adjustments through the mean adjusted selling price per square foot of lot size of the comparables (unit of comparison). The standard deviation (SD) of the mean of the adjusted selling price per square foot of lot size or unit of comparison is calculated **before a time** adjustment. The SD is expressed as a coefficient of variance percentage. In fact, it is a measure of the effectiveness of the predictor variables other than **time**.

In the valuation of the comparable lot sales, the selling price per square foot of lot before any adjustments was 127%. After applying all the 'adjustments' **before** any consideration regarding time, we were able to reduce the COV% of the adjusted selling price per square foot of lot size to 12%. The 12% is not an acceptable spread of the adjusted

selling prices per square foot of lot of the comparables. Obviously, the missing predictor variable could be **time**. In this instance, we apply a **time** adjustment to the sales and monitor the effect of it via the COV, which is now at 12%. If we apply a **time** adjustment and it causes the COV% to decrease, then we keep adding a larger **time** adjustment percentage to see the results. In the report, it is shown in Table 2.

We can see that the best time adjustment for this sale was 14% per year, since three tries after (15%, 16% and 17%) did not yield a response. This action reduced the COV from 12% to 4%, which is the goal of the DCA to reduce and explain the variation in the unit of comparison of the data. We cannot get the DCA model using QP to run more efficient.

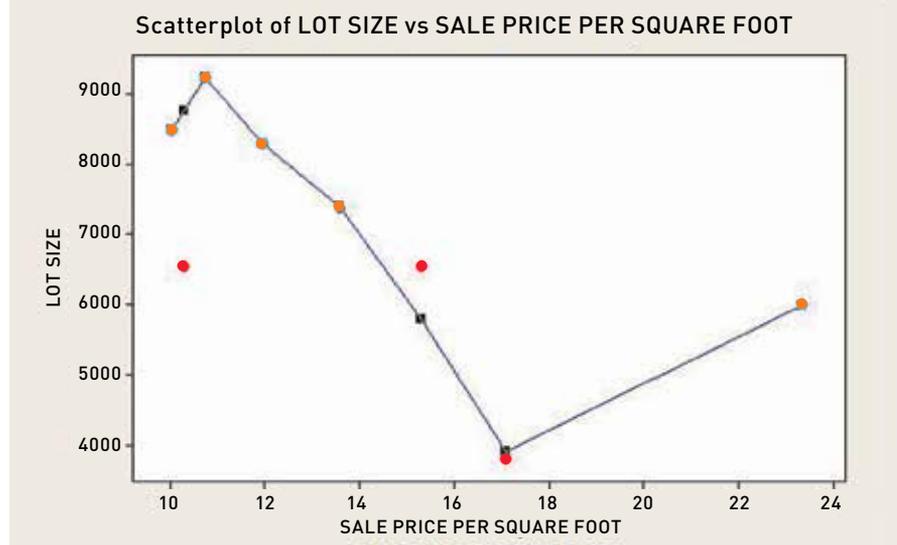
► **ECONOMIES OF SCALE (AS PART OF THE BEFORE ADJUSTMENTS)**

We had identified an issue with the sales in that there is an inverse relationship occurring with the unit of comparison (selling price per square foot of lot size). The bigger the site, the smaller the selling price per square foot of lot size, and vice versa. Diagram 4 is a scatterplot of the sales data that demonstrates this market phenomenon.

Since QP uses a scale as a method of adjustment that rates the selected

TABLE 2	
TIME ADJUSTMENT PER YEAR	CHANGE (STARTING COV OF 12% BEFORE TIME)
1%	NONE
2%	NONE
3%	LOWERED TO 10%
4%	NONE
5%	LOWERED TO 9%
6%	NONE
7%	LOWERED TO 8%
8%	NONE
9%	LOWERED TO 7%
10%	NONE
11%	LOWERED TO 6%
12%	NONE
13%	NONE
14%	LOWERED TO 4%
15%	NONE
16%	NONE
17%	NONE

DIAGRAM 4



predictor variables, we can compensate for the effect of the economies of scale when it comes to the predictor variable **lot size**. All that is needed is to reverse the standard scoring of the predictor variables. The standard score is 1-4-9-16-25-36-49. In this instance, a 1 would now be a 49, and so on down the line. This means that a comparable property with a standard size lot that would normally be scored a 9 would be allocated the reverse score of a 25. This reversing action is nothing more than a re-expression found in typical statistic books dealing with data. Without this re-expression, the COV% would be 33% not 12% **before** any **time** adjustment.

The average lot size of the comparables is 11,840 square feet. (Table 3)

► VALIDATION OF THE CORRECT ADJUSTMENTS TO TIME AND ECONOMIES OF SCALE

How does one know if this **time** and **economies of scale** adjustment method works? That is easy to see, since QP analysis has a residual testing feature built into the model. This simply predicts the actual selling of each comparable based upon the scores or 'adjustments' made to the predictor variables and compares the results to the actual selling prices of the comparables.

The testing process for the QP is extremely important because not all the scoring is based upon a mathematical average of the various attributes. Dr. Whipple of Curtin University in Australia said it best about the residual analysis of the QP model.

"Finally, residual analysis is a most important component of the technique. The assumption underlying the sales comparison approach is that recent buyer behaviour toward comparable sold properties will be the same as for the subject property. Residual analysis shows how well the model replicates the prices fetched for the comparable. If the replication is good, then the expectation is that it will produce an acceptable prediction of price for the subject property, if the analogy has been validly constructed. Few valuers test the logic they adopt on actual

transactions. This method allows them to do so and is a desirable feature. The ultimate test of any method is the extent to which it produces results consistent with reality."

– *Property Valuation and Analysis, The Law Book Company Limited, 1995.*

In Table 4, the predicted Unit of Comparison (sale price per square foot of lot) is shown in the third column against the actual selling prices of the comparable sales.

The QP model predicts the value of the five indexes within 2.14% to 6.94%. Since the scoring of the indexes has predicted a selling price per square foot

of lot size residual of 3.91% on average, then the same scoring method can be applied to the subject property for a prediction of value. By then applying the same scoring method to the subject property as we did for the sales, the results show that the value of the subject property (not the easement) is as follows.

► PREDICTED VALUE RANGE FOR THE SUBJECT PROPERTY

The prices per QP per square foot of lot area of the indexes were between \$0.62 and \$0.70 and are analyzed for their central tendency using the mean. This creates an average price per QP per square foot of lot area of \$0.65.

TABLE 3

SALE NUMBER	LOT SIZE	SCORE (NORMAL)	SCORE (REVERSE)
3	5997	4	36
1	6534	4	36
2	7368	4	36
4	8476	4	36
5	30,823	36	4

TABLE 4

INDEX NO.	ACTUAL SELLING PRICE PER SQUARE FOOT OF LOT AREA (After Quantitative Adjustments)	PREDICTED SELLING PRICE PER SQUARE FOOT OF LOT AREA (After All Adjustments)	VARIANCE
1	\$10.29	\$10.51	2.14%
2	\$13.57	\$13.25	2.37%
3	\$23.35	\$21.72	6.94%
4	\$12.84	\$13.25	3.23%
5	\$7.40	\$7.76	4.89%

TABLE 5

SCORE OF SUBJECT PROPERTY (METHOD B)		SALE PRICE PER SQUARE FOOT OF LOT AREA PER QUALITY POINT		LOT SIZE OF SUBJECT PROPERTY 769 PARKINSON RD		ROUNDED TO
23.40	x	\$0.62	x	11,712.00	=	\$170,000
23.40	x	\$0.65	x	11,712.00	=	\$178,000
23.40	x	\$0.68	x	11,712.00	=	\$186,000

One standard deviation resulted in a \$0.03 difference from the mean. In other words, the mean (\$0.65) could also have a rate of $(\$0.65 + \$0.03 = \$0.68$ or $\$0.65 - \$0.03 = \$0.62$). The total weighted score of the subject property (23.40) is then applied against the mean price point per unit selling price to predict a value for the subject property (Method B). (Table 5)

Therefore, the value of the subject property (Method B) by the DCA is between \$170,000 and \$186,000. This equates to \$14.52 to \$15.88 per square foot of vacant lot area. This would be in Fee Simple and does not represent the market value range of the proposed Right of Way.

► RIGHT OF WAY RIGHTS VERSUS FEE SIMPLE RIGHTS

A Right of Way granted over a Fee Simple interest is nothing more than a physical plane of two dimensions: width and length. The Right of Way does not 'take up' some specified quantity of the Fee Simple because the Fee Simple interest is underneath the path of the Right of Way. In other words, the Right of Way is a surface right as opposed to an in-ground right for burying pipeline. The Fee Simple interest always stays intact. However, the placement of the Right of Way can disrupt that portion of the Fee Simple on which the Right of Way sits, depending upon the shape,

angle and size of the Right of Way. As long as the Right of Way is situated along the edge of the site, it does not cause any diminution in value by having the Right of Way in place. In the case of the subject property's proposed Right of Way over the Ontario Hydro corridor, there is no change in the Fee Simple and easement right of the existing Ontario Hydro lands. In other words, the proposed Right of Way is not a burden on the Ontario Hydro lines because it simply sits on top of the existing land and easement. Since the Right of Way is something that is added to the underlying Fee Simple interest of the Ontario Hydro lands, its value would automatically reflect some portion of the value of the Fee Simple right.

Diagram 5 is a view of the Ontario Hydro corridor with its own central easement with the proposed Right of Way going crossways over the corridor.

There have been considerable volumes written on the topic regarding the difference in market value between the Right of Way interest and the Fee Simple interest. The value of the Right of Way is often expressed in the marketplace as a percentage of the Fee Simple (50% to 100%). We know that an existing Right of Way was paid on the subject street using a 75% contributory value of the Fee Simple. A good article on this topic is Nonlinear Effects on

Easements Valuations by Henry J. Munneke and Joseph A. Trefzger. It can be found in the *Journal of Real Estate Research*, Volume 16, Number 2, 1998, as well as on the Internet.

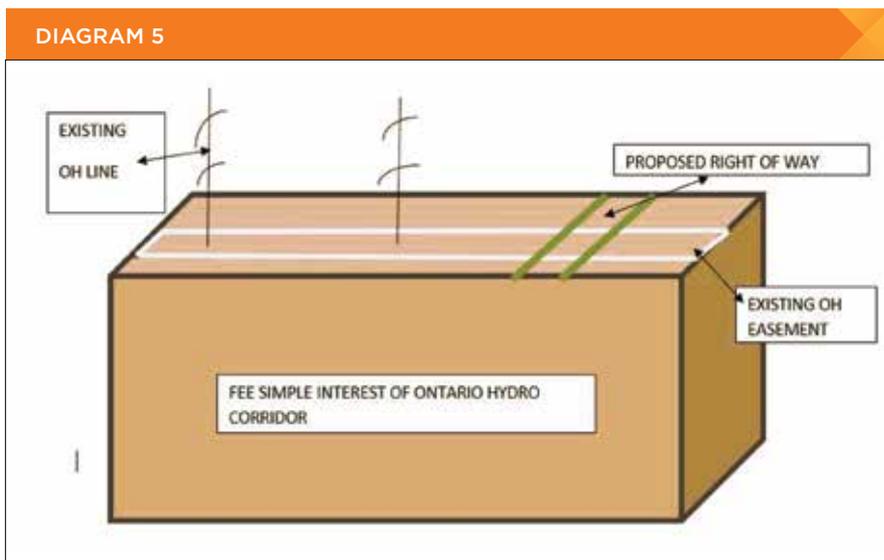
We have elected to use a 75% rate against the Fee Simple. This means that the market value of the proposed subject Right of Way is 75% of \$14.52 to \$15.88 or \$10.89 to \$11.91. When these rates are applied to the subject Right of Way area of 729.8 square feet, a value range from \$7,948 to \$8,692 emerges.

As a footnote, we cannot compare the Right of Way rate of \$2.29 paid (1,787 square feet) for a Right of Way along the same subject street several years ago. The reasons are twofold:

- a. There is a difference in time of 10 years between sales of a Right of Way on the subject street. There has been an acceleration of residential real estate prices that are beyond anyone's estimations. This increase in the improved residential marketplace would also spill over into the market for vacant residential lots
- b. The difference in the sizes of the two Rights of Way: 729.8 square feet (subject) compared to 1,787 square feet. As seen within the DCA, site size was shown to have an inverse relationship with the larger site having a smaller per square foot sale price and the smaller site having a larger one. The same applies when comparing the two sizes of the Rights of Way. The subject's Right of Way is significantly smaller and, therefore, would have a much larger per square foot rate overall.

The bottom line is that there is no real comparison between the amount paid for the Right of Way on the subject street to that of the subject Right of Way.

The conclusion reached was that the market value of the subject easement was worth \$10.96 per square foot of the easement of 729.8 square feet. This equates to \$8,000. Ontario Hydro accepted this value of the easement and an easement of access was granted to the executors of the property. The executors subsequently sold the house and lot. 🏠



UNE APPROCHE « DE L'AUTRE CÔTÉ DE LA CLÔTURE » POUR L'ÉVALUATION D'UN DROIT DE PASSAGE DANS UN CORRIDOR HYDROÉLECTRIQUE

PAR GEORGE CANNING, AACI, P.APP



Cette affaire concerne une maison de 50 ans située dans une collectivité de bonne taille du sud-ouest de l'Ontario. La rue est améliorée avec divers types de logements d'âges différents ainsi que de petits immeubles résidentiels. Certaines des vieilles maisons ont été démolies et remplacées par des logements plus modernes. La propriété en question et une ligne de transport à haute tension appartenant à Ontario Hydro sont situées sur le côté est de la rue. Le corridor hydroélectrique comprend également une servitude au milieu de la ligne sur toute sa longueur. Pour que les propriétaires de la maison puissent accéder à la route adjacente, ils devaient conduire sous les lignes électriques physiques et sur les terres en fief simple et en servitude appartenant à Ontario Hydro.

Les exécuteurs testamentaires du bien ont décidé de le commercialiser. Ils ont rapidement constaté qu'ils n'avaient pas droit de passage sous les lignes électriques ou sur les terres appartenant

à Ontario Hydro, y compris la servitude. Le fait que les propriétaires l'aient fait pendant 50 ans annule cette action pour tout autre futur propriétaire, selon leur avocat. La conclusion à laquelle on est parvenu était que la propriété était enclavée et que, sans qu'Ontario Hydro ne lui accorde un droit de passage, la maison résidentielle et le lot avaient pratiquement peu ou pas de valeur.

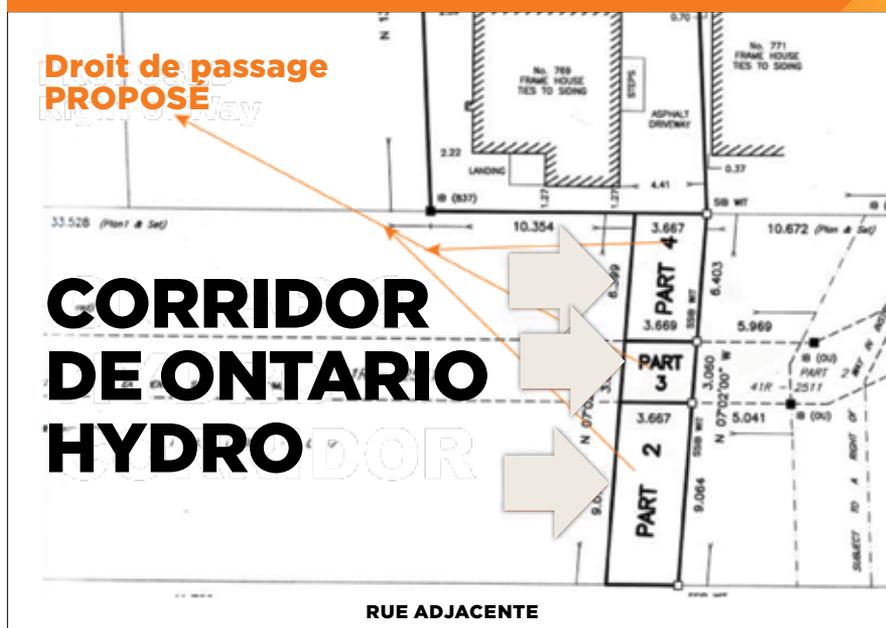
Ontario Hydro est claire dans sa politique concernant l'évaluation d'une emprise, particulièrement sur un corridor hydroélectrique existant. Sa politique insiste pour qu'une approche « de l'autre côté de la clôture » ou « des meilleurs voisins » soit utilisée dans l'évaluation de tout droit de passage proposé. Cette méthode indique que l'estimation de la valeur marchande de l'emprise est fondée sur la valeur du terrain adjacent (maison et lot), distincte de l'évaluation du corridor d'Ontario Hydro comme entité séparée. Il n'indique pas où les données comparables

doivent être tirées de toute méthode d'évaluation suggérée, ni ne prescrit une telle méthode.

Le Diagramme 1 indique le corridor d'Ontario Hydro et de la maison et du terrain derrière, ainsi que deux photos illustrant les types de tours hydroélectriques sur le corridor.

L'emprise proposée est zonée résidentielle et couvre une superficie de 729,8 pieds carrés. Étant donné que la taille de l'emprise proposée n'est pas assez grande pour être exploitée, elle remet en question la définition de la valeur marchande. Il existe maintenant un monopole bilatéral en vertu duquel il n'y a qu'un seul acheteur (les exécuteurs testamentaires) et un seul vendeur (Ontario Hydro). Dans ces situations, le vendeur est généralement aux commandes. Cependant, nous avons indiqué aux exécuteurs testamentaires qu'ils avaient la chance de faire affaire avec Ontario Hydro et non avec un particulier. Ainsi, l'aspect de monopole

DIAGRAMME 1



VOIE DE LA FUTURE SERVITUDE



VOIE DE LA FUTURE SERVITUDE

bilatéral de l'achat proposé de l'emprise a été éliminé et la définition standard de la valeur marchande a été appliquée. Un simple citoyen n'opterai pas, par défaut, pour l'approche « des meilleurs voisins » ou « de l'autre côté de la clôture », mais exigerait et obtiendrait un paiement élevé et non raisonnable pour l'emprise proposée, en fonction du monopole bilatéral qu'il détient. Il s'est avéré qu'Ontario Hydro a traité les exécuteurs testamentaires de façon équitable et cette histoire immobilière s'est terminée sur une bonne note.

Entre-temps, il y a eu une vente d'une emprise sur la même rue que la propriété en question. Il s'agissait d'une parcelle de 1 786,88 pieds carrés qui s'est vendue pour 4 100 \$ en 2008, ce qui représentait 75 % de l'intérêt en fief simple du lot entier auquel cette emprise était rattachée. Même s'il n'est pas comparable, il devrait être traité dans le rapport comme un élément d'information pour le client.

Étant donné que nous appliquons la politique « de l'autre côté de la clôture » concernant l'octroi d'une emprise sur un corridor de services publics, la valeur marchande de l'emprise proposée correspond, en partie, à la valeur marchande de la propriété adjacente. Ce terrain d'une superficie de 11 712 pieds carrés accueille une maison et un garage.

Cela serait logique, puisque l'emprise sera rattachée à la parcelle existante de 11 712 pieds carrés. La valeur de l'emprise proposée est une extension du lot existant et ne comprend pas la valeur de la maison ou du garage. On suppose que le site « de l'autre côté de la clôture » n'a pas été amélioré. C'est le terrain qui est prolongé par la servitude proposée, et non les bâtiments.

Toutefois, le problème demeure avec cette approche de la valeur « de l'autre côté de la clôture » parce qu'il n'y a pas eu de ventes de terrains vacants que nous devons interpréter comme étant également « près » de la propriété en question (terrain de 11 712 pieds carrés). Nous devons créer une méthode de comparaison des ventes qui « correspondrait le mieux » à la propriété visée (11 712 pieds carrés). Par conséquent, l'évaluateur doit se concentrer sur les faits connus de l'évaluation de l'emprise et sur la meilleure façon de procéder.

Le problème d'évaluation: Il s'agit donc de déterminer la valeur marchande d'une emprise proposée sur un corridor d'Ontario Hydro qui comporte une servitude en son milieu. Étant donné que les ventes tirées du marché pour l'évaluation du site de 11 712 pieds carrés se font en fief simple, l'acquisition réelle de la participation dans l'emprise ne l'est pas. Comment arrive-t-on à une valeur marchande différente pour

l'emprise si les droits fonciers ne sont pas les mêmes ?

Ventes comparatives: Les ventes comparables seraient mieux tirées de types similaires de quartiers plus vieux et non de lotissements nouvellement créés, puisque ces lots ne seront pas améliorés avec un produit final similaire trouvé dans les quartiers plus vieux.

Méthode d'analyse des ventes: Comme il s'agit de la nébulosité de l'évaluation d'une emprise proposée sur un corridor existant, l'analyse des données de vente pourrait-elle prendre plusieurs formes ? Une méthode consisterait simplement à examiner un regroupement de données sélectionnées sans aucun ajustement formel (méthode A). Par conséquent, la valeur de l'emprise serait établie à partir d'un ensemble de ventes de types similaires effectuées dans le cadre d'une location centralisée. Une autre méthode consisterait à exécuter une méthode de comparaison directe (MCD) formelle (méthode B). Nous avons conclu que les deux méthodes seraient utilisées dans le processus d'évaluation parce qu'elles ont une chance égale d'être correctes.

La taille du site de vente devrait refléter le plus fidèlement possible la taille du site existant de 11 712 pieds carrés, puisque l'emprise proposée est une extension de cette propriété. Les sites comparables

doivent être entièrement desservis et zonés de la même façon que la servitude proposée.

► MÉTHODE A

Le Diagramme 2 indique un certain nombre de ventes de lots intercalaires qui ont été sélectionnées pour l'analyse.

Nous pouvons voir que le prix moyen est de 15,15 \$ le pied carré de superficie du site avec un écart-type de 8,39 \$. Cela signifie que l'écart autour de la moyenne se situe entre 6,76 \$ et 23,54 \$ le pied carré. Nous ne pouvons pas compter sur le prix de vente moyen comme un chiffre fiable en raison du fort écart de la variance des données. L'écart type est à ce point important car plusieurs valeurs aberrantes indiquées en rouge faussent la moyenne. Nous avons supprimé ces deux valeurs aberrantes et avons recalculé les données comme indiqué dans le Tableau 1.

Le prix de vente moyen par pied carré de terrain après élimination des valeurs aberrantes est de 14,04 \$. L'écart-type n'est que de 4,52 \$, ce qui signifie que l'écart autour de la moyenne se situe entre 9,52 \$ et 18,56 \$. Bien que la tentative d'aplanir les données brutes soit meilleure, il reste un problème dominant dans les données ci-dessus. Le problème est la ligne de tendance classique, en raison des économies d'échelle entre les ventes.

Le Diagramme 3 rapporte les données du Tableau 1. Il démontre que, à mesure que la taille des lots diminue, le prix de vente au pied carré de la superficie du lot augmente (et vice versa). La ligne bleue du graphique est une LOWESS, un lisseur à pondération locale. Il fait exactement ce que son nom indique.

La conclusion à laquelle nous sommes parvenus est que prendre le prix moyen des lots résidentiels de remplissage et l'appliquer à la propriété de 11 712 pieds carrés n'a pas beaucoup de sens car les économies d'échelle et les ventes aberrantes ont un impact trop important sur le prix moyen.

Par conséquent, nous avons abandonné cette approche (méthode A) et appliqué une MCD (méthode B) qui peut utiliser un point de qualité (PQ) pour traiter efficacement l'économie d'échelle des données.

Par souci de concision, nous avons utilisé l'analyse du PQ comme base de la MCD. Bien que cet article traite de

DIAGRAMME 2

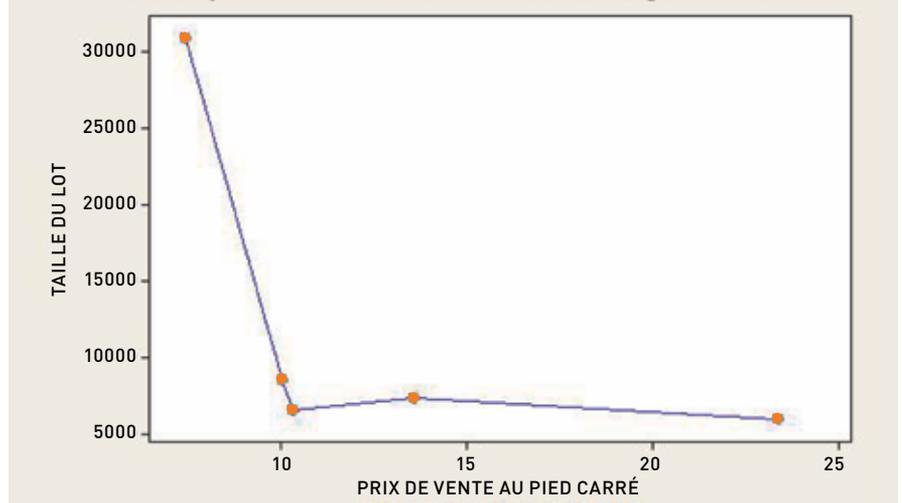
ADRESSE	VENDUE	TAILLE DU LOT	PRIX DE VENTE	PRIX PI²
398 Mill Street	Sep-16	9,221	\$99,000	\$10.74
396 Mill Street	Sep-16	8,289	\$99,000	\$11.94
808 Frederick	May-17	16,176	\$49,000	\$3.03
517 henry Street	Jul-18	6,534	\$67,250	\$10.29
553 Leinster Street	Dec-17	5,997	\$140,000	\$23.35
Mill Street	Nov-17	7,368	\$100,000	\$13.57
Mill Street	Jun-18	30,823	\$228,000	\$7.40
Drew Street	Jul-15	6,534	\$100,000	\$15.30
Drew Street	Jul-15	3,808	\$65,000	\$17.07
89 Reeve Street	Apr-18	3,485	\$100,000	\$28.69
394 Mill Street	Dec-16	8,476	\$85,000	\$10.03
Ingersoll Avenue	May-17	3,765	\$110,000	\$30.34
				\$15.15
			écart type	\$8.39
		fourchette	\$6.76 to	\$23.54

TABLEAU 1

ADRESSE	VENDUE	TAILLE DU LOT	PRIX DE VENTE	PRIX PI²
398, rue Mill	Sep-16	9 221	99 000 \$	10,74 \$
396, rue Mill	Sep-16	8 289	99 000 \$	11,94 \$
517, rue Henry	Jul-18	6 534	67 250 \$	10,29 \$
553, rue Leinster	Déc-17	5 997	140 000 \$	23,35 \$
Rue Mill	Nov-17	7 368	100 000 \$	13,57 \$
Rue Drew	Jul-15	6 534	100 000 \$	15,30 \$
Rue Drew	Jul-15	3 808	65 000 \$	17,07 \$
394, rue Mill	Déc-16	8 476	85 000 \$	10,03 \$
				14,04 \$
			Écart type :	4,52 \$
			Fourchette : 9,52 \$ à 18,56 \$	

DIAGRAMME 3

Diagramme de dispersion de la taille du terrain par rapport au prix de vente au pied carré



l'évaluation d'une emprise, c'est aussi l'occasion de démontrer comment le PQ traite deux des ajustements les plus difficiles pour tout évaluateur : le **temps** et les **économies d'échelle**.

► TEMPS

Le **temps** n'est qu'une autre variable prédictive utilisée dans l'analyse des données immobilières. Ce n'est pas spécial. Dans la MCD classique, le **temps** est ajusté à toutes les ventes **avant** que les autres ajustements ne soient faits aux comparables. Dans le PQ, nous complétons d'abord les ajustements **avant** et ensuite nous effectuons un ajustement **temps** (si nécessaire). En effet, rien ne prouve qu'un évaluateur puisse justifier un ajustement **temps** (voir l'article dans Évaluation immobilière au Canada, Volume 61, Livre 2, 2017) à moins que vous n'utilisiez une analyse de régression multiple (ARM). Cependant, dans le PQ, nous pouvons en fait surveiller l'ajustement **temps** et quantifier son effet sur les données. Nous pouvons valider si un ajustement **temps** est justifié ou non. C'est moins cher et

plus facile à faire qu'une ARM chaque fois qu'une évaluation est nécessaire. Dans le PQ, nous surveillons l'efficacité de nos rajustements **avant** au moyen du prix de vente moyen rajusté par pied carré de la superficie du terrain des comparables (unité de comparaison). L'écart-type (ÉT) de la moyenne du prix de vente rajusté par pied carré de la taille du lot ou de l'unité de comparaison est calculé **avant** un rajustement **temps**. L'écart-type est exprimé sous la forme d'un coefficient de variance en pourcentage. En fait, il s'agit d'une mesure de l'efficacité des variables de prédictives autres que **temps**.

Dans l'évaluation des ventes de lots comparables, le prix de vente par pied carré de lot avant tout ajustement était de 127 %. Après avoir appliqué tous les « rajustements » avant toute considération relative au temps, nous avons été en mesure de réduire le COV % du prix de vente rajusté par pied carré de superficie de terrain à 12 %. Un écart de 12 % n'est pas une fourchette acceptable des prix de vente rajustés par pied carré de terrain des terrains comparables. Évidemment, la variable prédictive manquante pourrait être temps. Dans ce cas, nous appliquons un ajustement temps aux ventes et en surveillons l'effet via le COV, qui est maintenant à 12 %. Si nous appliquons un ajustement temps et qu'il entraîne une diminution du COV %, alors nous

continuons d'ajouter un pourcentage d'ajustement temps plus élevé pour voir les résultats. Dans le rapport, il est indiqué au Tableau 2.

On peut voir que le meilleur ajustement annuel de temps pour cette vente était de 14 %, puisque trois essais après (15 %, 16 % et 17 %) n'ont pas donné de réponse. Cette action a réduit le COV de 12 % à 4 %, ce qui satisfait l'objectif de la MCD de réduire et d'expliquer la variation dans l'unité de comparaison des données. Nous n'arrivons pas à faire en sorte que le modèle MCD utilisant le PQ fonctionne de façon plus efficace.

► ÉCONOMIES D'ÉCHELLE (DANS LE CADRE DES AJUSTEMENTS AVANT)

Nous avons cerné un problème avec les ventes en ce sens qu'il y a une relation inverse avec l'unité de comparaison (prix de vente au pied carré de la taille du lot). Plus le site est grand, plus le prix de vente par pied carré de superficie du terrain est bas, et vice versa. Le Diagramme 4 est un diagramme de dispersion des données sur les ventes qui illustre ce phénomène de marché.

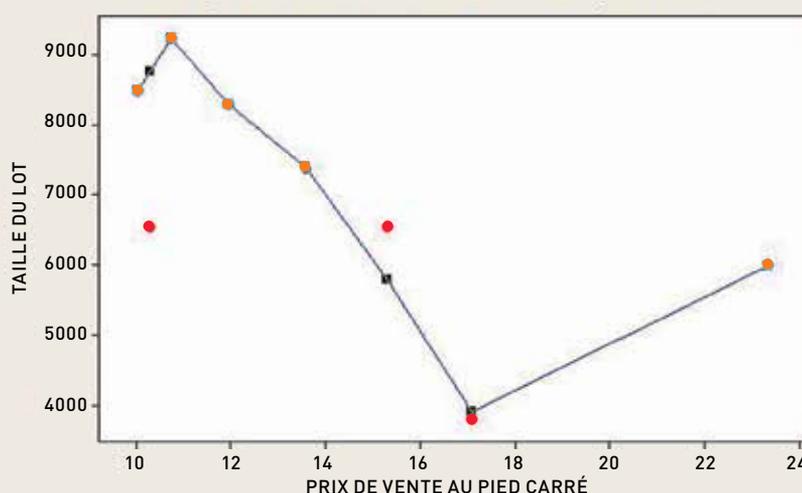
Puisque le PQ utilise une échelle comme méthode d'ajustement qui classe les variables prédictives sélectionnées, nous pouvons compenser l'effet des économies d'échelle lorsqu'il s'agit de la variable prédictive **taille du lot**. Tout ce qu'il faut, c'est inverser la notation standard des variables prédictives. Le score standard est 1-4-9-9-16-16-25-36-49.

TABLEAU 2

AJUSTEMENT TEMPS PAR ANNÉE	CHANGEMENT (COV DE DÉPART - 12 % AVANT TEMPS)
1 %	AUCUN
2 %	AUCUN
3 %	BAISSÉ À 10 %
4 %	AUCUN
5 %	BAISSÉ À 9 %
6 %	AUCUN
7 %	BAISSÉ À 8 %
8 %	AUCUN
9 %	BAISSÉ À 7 %
10 %	AUCUN
11 %	BAISSÉ À 6 %
12 %	AUCUN
13 %	AUCUN
14 %	BAISSÉ À 4 %
15 %	AUCUN
16 %	AUCUN
17 %	AUCUN

DIAGRAMME 4

Diagramme de dispersion de la taille du terrain par rapport au prix de vente au pied carré



Dans ce cas, un 1 serait maintenant un 49, et ainsi de suite. Cela signifie qu'une propriété comparable avec un lot de taille standard qui recevrait normalement une note de 9 se verrait attribuer la note inverse de 25. Cette action inverse n'est rien de plus qu'une ré-expression que l'on retrouve dans les livres de statistiques typiques traitant des données. Sans cette ré-expression, le COV % serait de 33 % et non de 12 % **avant** tout ajustement **temps**.

La superficie moyenne des terrains comparables est de 11 840 pieds carrés. (Tableau 3)

► VALIDATION DES AJUSTEMENTS CORRECTS EN FONCTION DU TEMPS ET DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Comment savoir si cette méthode d'ajustement **temps** et **économies d'échelle** fonctionne? C'est facile à voir, puisque l'analyse du PQ comporte une fonction de test résiduel intégrée au modèle. Il s'agit simplement de prédire les ventes réelles de chaque terrain comparable en fonction des scores ou des « rajustements » apportés aux variables prédictives et de comparer les résultats aux prix de vente réels des terrains comparables.

Le processus d'évaluation du PQ est extrêmement important parce que les résultats ne sont pas tous basés sur une moyenne mathématique des divers attributs. Dr Whipple de l'Université Curtin en Australie donne la meilleure explication de l'analyse résiduelle du modèle du PQ:

« Enfin, l'analyse résiduelle est un élément très important de la technique. L'hypothèse sous-jacente à la méthode de comparaison des ventes est que le comportement récent des acheteurs à l'égard de propriétés vendues comparables sera le même que celui de la propriété visée. L'analyse résiduelle montre dans quelle mesure le modèle reproduit bien les prix obtenus pour les comparables. Si la réplique est bonne, on s'attend à ce qu'elle produise une prédiction de prix acceptable pour la propriété visée, si l'analogie a été valablement construite. Peu d'évaluateurs testent la logique qu'ils adoptent sur des transactions réelles. Cette méthode leur permet de le faire et c'est une caractéristique souhaitable.

Le test ultime d'une méthode est la mesure dans laquelle elle produit des résultats conformes à la réalité. »

– *Property Valuation and Analysis, The Law Book Company Limited, 1995.*

Le Tableau 4 démontre l'unité de comparaison prévue (prix de vente par pied carré de terrain) indiquée dans la troisième colonne par rapport aux prix de vente réels des ventes comparables.

Le modèle de PQ prédit la valeur des cinq indices entre 2,14 % et 6,94 %. Puisque la notation des indices a prédit un prix de vente par pied carré de superficie résiduelle de lot de 3,91 % en moyenne, alors la même méthode de notation peut

être appliquée à la propriété visée pour en prédire la valeur. En appliquant ensuite à la propriété visée la même méthode de notation que nous avons appliquée aux ventes, les résultats montrent que la valeur de la propriété visée (et non de la servitude) est comme suit.

► FOURCHETTE DE VALEUR PRÉVUE POUR LE BIEN IMMOBILIER VISÉ

Les prix selon le PQ par pied carré de superficie de lot des indices se situaient entre 0,62 \$ et 0,70 \$ et sont analysés pour leur tendance centrale en utilisant la moyenne. Cela crée un prix moyen par PQ par pied carré de superficie de terrain de 0,65 \$. Un écart-type a entraîné

TABLEAU 3

NO DE VENTE	TAILLE DU LOT	SCORE (NORMAL)	SCORE (INVERSÉ)
3	5997	4	36
1	6534	4	36
2	7368	4	36
4	8476	4	36
5	30,823	36	4

TABLEAU 4

INDICE NO	PRIX DE VENTE RÉEL PAR PI ² DE SUPERFICIE DE LOT (après ajustements quantitatifs)	PRIX DE VENTE PRÉDIT PAR PI ² DE SUPERFICIE DE LOT (après tous les ajustements)	VARIATION
1	10,29 \$	10,51 \$	2,14%
2	13,57 \$	13,25 \$	2,37%
3	23,35 \$	21,72 \$	6,94%
4	12,84 \$	13,25 \$	3,23%
5	7,40 \$	7,76 \$	4,89%

TABLEAU 5

SCORE DU BIEN VISÉ (MÉTHODE B)		PRIX DE VENTE AU PI ² DE SUPERFICIE PAR POINT DE QUALITÉ		TAILLE DU LOT DU BIEN VISÉ 769, CH. PARKINSON		ARRONDI À
23,40	x	0,62 \$	x	11 712,00	=	170 000 \$
23,40	x	0,65 \$	x	11 712,00	=	178 000 \$
23,40	x	0,68 \$	x	11 712,00	=	186 000 \$

une différence de 0,03 \$ par rapport à la moyenne. En d'autres termes, la moyenne (0,65 \$) pourrait aussi avoir un taux de 0,65 \$ + 0,03 \$ = 0,68 \$ ou 0,65 \$ - 0,03 \$ = 0,62 \$). La note pondérée totale du bien immobilier en question (23,40) est ensuite appliquée au prix moyen par unité de prix de vente pour prévoir la valeur du bien immobilier en question (méthode B). (Tableau 5)

Par conséquent, la valeur du bien visé (méthode B) par la MCD se situe entre 170 000 \$ et 186 000 \$. Cela équivaut à 14,52 \$ à 15,88 \$ le pied carré de superficie de terrain vacant. Il s'agirait d'un droit en fief simple, ce qui ne représente pas la fourchette de la valeur marchande de l'emprise proposée.

► DROITS DE PASSAGE ET DROITS EN FIEF SIMPLE

Une emprise donnée sur un intérêt en fief simple n'est rien de plus qu'un plan physique à deux dimensions : largeur et longueur. L'emprise ne « prend » pas une quelconque quantité spécifiée du fief simple parce que l'intérêt en fief simple se trouve sous le chemin de l'emprise. En d'autres termes, l'emprise est un droit de surface par opposition à un droit souterrain pour l'enfouissement d'un pipeline. L'intérêt en fief simple demeure intact. Toutefois, l'emplacement de l'emprise peut perturber la partie de l'emprise en fief simple sur laquelle elle est située, selon la forme, l'angle et la taille de l'emprise. Tant que

l'emprise est située en bordure du site, elle n'entraîne aucune diminution de valeur en raison de la mise en place de l'emprise. Dans le cas de l'emprise proposée de la propriété visée sur le corridor d'Ontario Hydro, il n'y a aucun changement au droit de passage en fief simple et à la servitude des terres existantes d'Ontario Hydro. En d'autres termes, l'emprise proposée n'est pas un fardeau pour les lignes d'Ontario Hydro parce qu'elle se trouve simplement sur le terrain et la servitude existants. Étant donné que l'emprise est quelque chose qui s'ajoute à l'intérêt en fief simple sous-jacent des terres d'Ontario Hydro, sa valeur reflète automatiquement une partie de la valeur du droit en fief simple.

Le Diagramme 5 illustre une vue du corridor d'Ontario Hydro avec sa propre servitude centrale, l'emprise proposée s'étendant transversalement sur le corridor.

On a beaucoup écrit sur le sujet concernant la différence de valeur marchande entre l'intérêt sur l'emprise et l'intérêt en fief simple. La valeur de l'emprise est souvent exprimée sur le marché sous forme de pourcentage du fief simple (50 % à 100 %). Nous savons qu'une emprise existante a été payée sur la rue en question en utilisant une valeur contributive de 75 % de la valeur du fief simple. Un bon article sur ce sujet est *Nonlinear Effects on Easements Valuations* par Henry J. Munneke et Joseph A. Trefzger. Cet article peut être trouvé dans

le *Journal of Real Estate Research*, volume 16, numéro 2, 1998, ainsi que sur Internet.

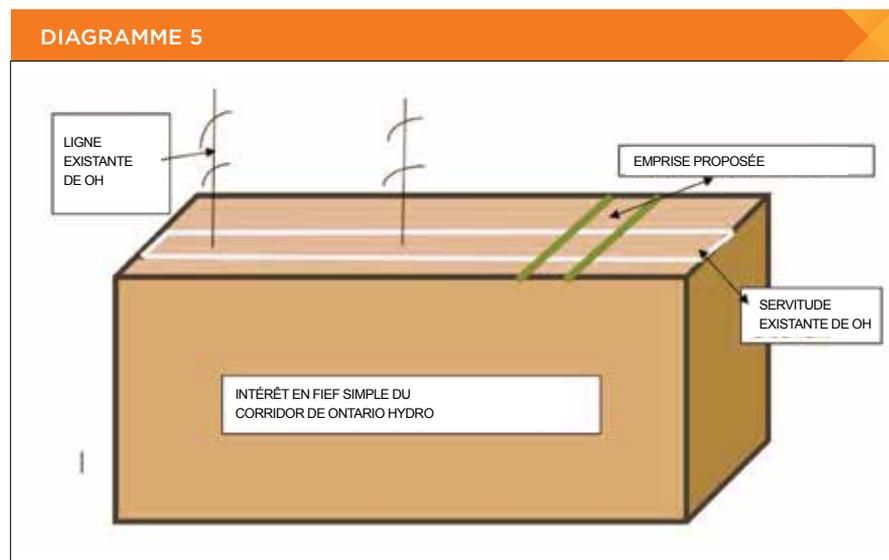
Nous avons choisi d'utiliser un taux de 75 % contre le fief simple. Cela signifie que la valeur marchande de l'emprise proposée est de 75 % de 14,52 \$ à 15,88 \$, soit de 10,89 \$ à 11,91 \$. Lorsque ces taux sont appliqués à la superficie de l'emprise visée de 729,8 pieds carrés, la valeur varie de 7 948 \$ à 8 692 \$.

Comme note de bas de page, nous ne pouvons pas comparer le taux d'emprise de 2,29 \$ payé (1 787 pieds carrés) pour une emprise le long de la même rue en question il y a plusieurs années, et cela pour deux raisons :

- Il y a une différence de temps de 10 ans entre les ventes des emprises sur la rue en question. Il y a eu une accélération des prix de l'immobilier résidentiel durant cette période qui dépasse toutes les estimations. Cette augmentation du marché résidentiel amélioré se répercuterait également sur le marché des lots résidentiels vacants.
- La différence de superficie des deux emprises : 729,8 pieds carrés (bien visé) comparativement à 1 787 pieds carrés. Comme on l'a vu dans le cadre de la MCD, la taille du site est inversement proportionnelle au prix de vente au pied carré du plus grand site, le plus petit site ayant un prix de vente au pied carré plus bas et le plus grand site un prix plus élevé. Il en va de même lorsque l'on compare les deux tailles des droits de passage. L'emprise du bien visé est beaucoup plus petite et, par conséquent, le taux global par pied carré serait beaucoup plus élevé.

En fin de compte, il n'y a pas de réelle comparaison entre le montant payé pour l'emprise de la rue en question et celui de l'emprise en question.

La conclusion à laquelle on est parvenu était que la valeur marchande de la servitude en question était de 10,96 \$ le pied carré pour une servitude de 729,8 pieds carrés. Cela équivaut à 8 000 \$. Ontario Hydro a accepté cette valeur de la servitude et une servitude d'accès a été accordée aux exécuteurs testamentaires de la propriété. Les exécuteurs testamentaires ont ensuite vendu la maison et le terrain. ■





HOW TO ATTRACT A

COMPLAINT

FROM THE DESK OF THE COUNSELLORS PROFESSIONAL PRACTICE

As interest rates start climbing and the real estate market becomes a little tighter, pressure increases and the potential rises for complaints against Members of the Appraisal Institute of Canada (AIC). This quick reference provides a list of five **ways an appraiser can increase the likelihood of attracting a complaint.**

1. GIVE THE CLIENT A LETTER OF OPINION.

Your Counsellors are collectively old enough to remember one-page (one-sided) appraisals, glued-on printed

photos from cameras with film, tape measures, and the days when someone would say “I just need a letter of opinion”; or equally scary “this is for internal purposes, no one will see the report.”

Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) section 2.53 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.

But someone may say that a verbal report can be provided; and that person would be right. However, no matter how you deliver your report and value conclusion, it must be *CUSPAP* compliant.

CUSPAP section 2.53 Note 1: These Standards do not dictate the format or style of reports. **The substantive content of a report determines its compliance with CUSPAP.**

If someone tells you no one else will see your report, the one thing you should

count on is that someone else will see the report and will likely use it to decide on something involving money. When a client wants it cheap and fast, it is usually due to poor planning, which means their decision process is being pressured, which, in turn, means that your work could be compromised.

When things go wrong, it is highly unlikely that anyone who told you not to worry will be there to defend you. The person saying, "Don't worry" in this case, usually means "I'm not going to worry, it's your problem."

2. DO WHAT SOMEONE PRESSURES YOU INTO DOING AND NOT WHAT YOU SHOULD DO.

This follows up on No.1. How often have you heard the question: "Can you do it for less?" The answer, whether you say the words or not, is that you absolutely can do less work for less money. But should you? If you cannot do the necessary amount of work for the amount of money offered, maybe you should not do the work. And yes, it is easy to say, but not so easy to do because you must earn a living.

Consider being sued personally if your insurance coverage is denied and then ask yourself if that extra few hundred dollars is worth it? Why not do good work and get paid a fair price?

3. NEVER RETURN CALLS OR EMAILS WHEN AN UPSET CLIENT WANTS TO SPEAK TO YOU.

The AIC receives numerous complaints every year, many about value, which may have been resolved had the appraiser responded to a client's inquiries and cordially explained the process. We are surprised by how often we hear that an appraiser would not return a call or an email, which then triggers a consumer to file a complaint. It is never pleasant to be yelled at or criticized; however, facing up to a displeased consumer can often help to defuse a situation.

As appraisers, we get paid to provide our opinions, which is truly amazing when you think about it. As Voltaire is credited

with saying: "with great power comes great responsibility." For any given assignment, you may believe that your conclusion is correct; but someone may still challenge you on it.

Accepting the fact that opinions vary and remaining open to a discussion about your conclusion will allow a client to voice their opinion, and provide them with the rationale behind your conclusion that may, in turn, provide them with all they need to understand and accept your conclusion. If they bring valid points to the discussion, they may provide you with a valuable learning opportunity. Plus, chances are that, in either instance, a difficult situation could be resolved before it escalates to a complaint.

4. IGNORE THAT CUSPAP UPDATE YOU GET EVERY COUPLE OF YEARS.

CUSPAP is updated every two years. The Standards Sub-Committee is made up of dedicated volunteers who have the best interest of our profession at heart. They need to respond to an ever-changing business environment and help us find the right balance between reasonable rules, without affecting our ability to earn a living and remain competitive within our industry.

As AIC Members, we have a responsibility as well. We need to know what is going on with the rules. The Sub-Committee makes it easy by including an appendix at the back of *CUSPAP*, which gives us the ability to quickly look up changes. The *CUSPAP* electronic document is interactive, you can do word searches for easy reference, and it can be downloaded in seconds from the AIC web site. But, if you do not pay attention and something changes, it is like going from a 70 km/h zone into a 50 km/h zone that drops to 30 km/h on school days; ignorance of the rules does not give an exemption from them.

Also, the more Members are up to speed on standards and compliance, the healthier our insurance fund remains

because we cut down on claims. This means lower insurance premiums. Therefore, taking the time to be informed is better for you as a Member and better for us all as Members. This is certainly worth the effort!

5. DO NOT VALUE YOURSELF AS A PROFESSIONAL.

In our role as Counsellor, we see a full range of reactions from Members after being told that a complaint has been made against them. Most Members care, a few seem not to care, and others appear to be unaware of the requirements of membership in the AIC.

We have noticed that those who care are involved in their work and understand the importance of well supported appraisals; be it for mortgage lending, property assessment, or whatever reason a client is paying for their services. This is truly impressive. Sometimes these Members just need to demonstrate it better in their reports.

Those who seem not to care often use low fees, time pressure from clients, the fact the clients may not read the report, or the perception that clients only care about the number not the content of the report to justify their lack of enthusiasm about the profession. But trust us, people start to care when things go wrong, and by that time it is usually too late.

A former President of the AIC once said that *CUSPAP* is there to help Members do good work. Some people will always complain and there is nothing you can do about that. Your best strategy to avoid a consumer complaint is to know your stuff, do good and diligent work, communicate clearly, and treat people professionally.

If you do all these things and someone still files a complaint against you, the AIC's Complaint Resolution Process has the procedures in place to complete a fair investigation and provide you with advice and guidance, in the best interests of the profession, you, and the public. 📌

COMMENT RISQUER UNE

PLAINTÉ

DU BUREAU DES CONSEILLERS EN PRATIQUE PROFESSIONNELLE

À mesure que les taux d'intérêt commencent à grimper et que le marché immobilier se resserre un peu, la pression augmente et les risques de plaintes contre les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) s'accroissent. Cette référence rapide fournit une liste de cinq façons dont un évaluateur peut augmenter la probabilité de recevoir une plainte.

1. REMETTRE UNE LETTRE D'OPINION AU CLIENT.

Vos conseillers sont collectivement assez âgés pour se souvenir d'évaluations d'une page (d'un seul côté), accompagnés de photos imprimées et collées prises avec des caméras à pellicule, de rubans à mesurer et de l'époque où quelqu'un disait « j'ai juste besoin d'une lettre d'opinion » ou encore « c'est à des fins internes, personne ne verra le rapport ».

Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation

au Canada (NUPPEC), section 2.53 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.

Mais quelqu'un pourrait dire qu'un rapport verbal peut être fourni, et cette personne aurait raison. Cependant, peu importe la façon dont vous présentez votre rapport et votre conclusion quant à la valeur, votre travail doit être conforme aux NUPPEC.

NUPPEC section 2.53 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.

Si quelqu'un vous dit que personne d'autre ne verra votre rapport, la seule chose sur laquelle

vous devriez compter est que quelqu'un d'autre verra le rapport et l'utilisera probablement pour décider de quelque chose impliquant de l'argent. Lorsqu'un client veut une réponse bon marché et rapide, c'est généralement à cause d'une mauvaise planification, ce qui signifie que son processus de décision est soumis à des pressions, ce qui, à son tour, signifie que votre travail pourrait être compromis.

Lorsque les choses tournent mal, il est très peu probable que quelqu'un qui vous a dit de ne pas vous inquiéter sera là pour vous défendre. La personne qui dit : « Ne vous inquiétez pas » dans ce cas veut généralement dire : « Je ne vais pas m'inquiéter, c'est votre problème. »

2. FAIRE CE QUE QUELQU'UN VOUS Pousse À FAIRE ET NON CE QUE VOUS DEVRIEZ FAIRE.

Ceci fait suite au numéro 1. Combien de fois avez-vous entendu la question : « Pouvez-vous le faire pour moins cher? »

La réponse, que vous le disiez ou non, est que vous pouvez absolument faire moins de travail pour moins d'argent. Mais devriez-vous le faire? Si vous ne pouvez pas faire la quantité de travail nécessaire pour la quantité d'argent offerte, vous ne devriez peut-être pas faire le travail. Et oui, c'est facile à dire, mais pas si facile à faire parce qu'il faut gagner sa vie.

Envisagez d'être poursuivi personnellement si votre couverture d'assurance est refusée et demandez-vous ensuite si ces quelques centaines de dollars supplémentaires en valent la peine. Pourquoi ne pas faire du bon travail et se faire payer un juste prix?

3. NE JAMAIS RÉPONDRE AUX APPELS OU AUX COURRIELS D'UN CLIENT MÉCONTENT QUI VEUT VOUS PARLER.

Chaque année, l'ICE reçoit de nombreuses plaintes, dont plusieurs sur la valeur, qui auraient pu être résolues si l'évaluateur avait répondu aux demandes de renseignements d'un client et expliqué le processus de façon cordiale. Nous sommes surpris par la fréquence à laquelle nous entendons dire qu'un évaluateur ne répond pas à un appel ou à un courriel, ce qui incite un consommateur à déposer une plainte. Il n'est jamais agréable de se faire enguirlander ou critiquer; cependant, faire face à un consommateur mécontent peut souvent aider à désamorcer une situation.

En tant qu'évaluateurs, nous sommes payés pour donner notre avis, ce qui est vraiment incroyable quand on y pense. On attribue à Voltaire la citation suivante : « avec un grand pouvoir vient une grande responsabilité ». Pour tout contrat de service, vous pouvez croire que votre conclusion est correcte, mais quelqu'un peut quand même vous contester à ce sujet.

Accepter le fait que les opinions varient et rester ouvert à une discussion sur votre conclusion permettra au client d'exprimer son opinion et vous donnera l'occasion de lui fournir la raison d'être de votre conclusion, ce qui pourrait, à son tour, lui fournir tout ce dont il a besoin pour

comprendre et accepter ladite conclusion. S'ils apportent des points valables à la discussion, ils peuvent vous fournir une précieuse occasion d'apprentissage. De plus, il y a fort à parier que, dans un cas comme dans l'autre, une situation difficile pourrait être réglée avant qu'elle ne s'envenime et devienne une plainte.

4. IGNORER LA MISE À JOUR DES NUPPEC QUE VOUS RECEVEZ TOUS LES DEUX ANS.

Les *NUPPEC* sont mises à jour tous les deux ans. Le sous-comité des normes est composé de bénévoles dévoués qui ont à cœur le meilleur intérêt de notre profession. Ils doivent tenir compte d'un environnement commercial en constante évolution et nous aider à trouver le juste équilibre entre des règles raisonnables, sans nuire à notre capacité de gagner notre vie et de demeurer concurrentiels dans notre industrie.

En tant que membres de l'ICE, nous avons aussi une responsabilité. Nous devons savoir ce qui se passe avec les règles. Le sous-comité facilite les choses en incluant une annexe à la fin des *NUPPEC* qui nous permet de dégager rapidement les changements apportés à la version précédente. Le document électronique des *NUPPEC* est interactif, vous pouvez faire des recherches par mot clé pour vous y référer facilement, et il peut être téléchargé en quelques secondes à partir du site Web de l'ICE. Mais, si vous ne faites pas attention et que quelque chose change, c'est comme si vous passiez d'une zone de 70 km/h à une zone de 50 km/h qui tombe à 30 km/h les jours d'école; l'ignorance des règles ne vous en dispense pas.

Ainsi, plus les membres sont au courant des normes et des exigences en matière de conformité, plus notre fonds d'assurance demeure en santé parce que nous réduisons le nombre de réclamations. Cela signifie des primes d'assurance moins élevées. Par conséquent, prendre le temps d'être informé est mieux pour vous en tant que membre individuel et mieux pour nous tous en tant que collectivité de membres. Cela en vaut certainement la peine!

5. NE PAS VOUS CONSIDÉRER PAS COMME UN PROFESSIONNEL.

Dans notre rôle de conseiller, nous voyons toute une gamme de réactions de la part des membres lorsqu'ils apprennent qu'une plainte a été déposée contre eux. La plupart des membres s'en soucient, quelques-uns ne semblent pas s'en soucier, et d'autres ne semblent pas connaître les exigences de leur adhésion à l'ICE.

Nous avons remarqué que les personnes qui se soucient de ces questions sont dévouées et comprennent l'importance de produire des évaluations bien étayées, que ce soit pour les prêts hypothécaires, l'évaluation foncière ou toute autre raison pour laquelle un client paie pour leurs services. C'est une attitude vraiment impressionnante. Parfois, ces membres ont simplement à apprendre à mieux le démontrer dans leurs rapports.

Pour justifier leur manque d'enthousiasme à l'égard de la profession, ceux qui semblent ne pas s'en soucier ont souvent des honoraires peu élevés, acceptent les contraintes de temps de leurs clients, supposent que les clients ne lisent pas leurs rapports ou croient que les clients ne s'intéressent qu'aux chiffres et non au contenu du rapport. Mais croyez-nous, les gens commencent à s'inquiéter quand les choses tournent mal, et à ce moment-là, il est généralement trop tard.

Un ancien président de l'ICE a dit un jour que les *NUPPEC* sont là pour aider les membres à faire du bon travail. Certaines personnes se plaignent toujours et il n'y a rien que vous puissiez faire à ce sujet. Votre meilleure stratégie pour éviter une plainte d'un consommateur est de savoir ce que vous faites, de bien faire votre travail et de le faire avec diligence, de communiquer clairement et de traiter les gens de façon professionnelle.

Si vous faites toutes ces choses et que quelqu'un dépose quand même une plainte contre vous, le processus de règlement des plaintes de l'ICE a mis en place les procédures nécessaires pour mener une enquête équitable, et vous fournir des conseils et une orientation dans vos meilleurs intérêts, ceux de la profession ainsi que du public. 📌



Jan Wicherek, AACI, P.App on appraising an offshore island

Appraisers are called upon to determine value for a wide array of properties, each possessing their own unique characteristics and appraisal challenges. For Jan Wicherek, AACI, P.App, of Wicherek & Associates in Charlottetown, PE, unique property characteristics and appraisal challenges were certainly the case when he was called upon to establish value for an offshore coastal island in Bedeque Bay near the south shore of Prince Edward Island.

Jan's island assignment came about when he was contacted by the Nature Conservancy of Canada, (NCC), Canada's leading national land conservation organization. A private, non-profit organization based in Charlottetown, the NCC partners with individuals, corporations, other non-profit organizations and governments at all levels to protect Canada's most important natural treasures – the natural areas that sustain the country's plants and wildlife. The NCC secures these properties through donations, purchases, conservation agreements and the relinquishment of other legal interests in land, and manages them for the long term. Since 1962, NCC and its partners have helped to conserve 2.8 million acres (more than 1.1 million hectares) of ecologically significant land from coast to coast. In making some of its acquisitions, the Conservancy acquires properties that are viewed as 'eco gifts' and, through the Ecological Gifts Program (EGP), the owner receives a tax credit in lieu of dollars once an appraised value is agreed upon.

The island property

The property that required Jan's appraisal is known as Holman Island, located approximately one km south of the City of Summerside (the second-largest urban centre on PEI) in Prince County, in the central portion of the province. Access to the

property can be gained from various boat launching points set up for oyster fishermen and/or recreational purposes, however, according to provided information, at very low tides, the island can also be accessed on foot from a location known as MacCallum's Point. The island consists of approximately 90% woodland and 10% marshland and was formerly improved with a 125-room hotel, a structure that was destroyed by fire in 1904.

The original deed for Holman Island identified a land area of about 130 acres, but due largely to erosion, the landmass for the island had deteriorated to approximately 90 provincially assessed acres.

Contour mapping of the property depicted sloping from 2-5%. Low sandstone cliffs delineated the western and northern sides of the island, with the eastern and southern sides featuring terrestrial vegetation, which runs to the high water mark. Geological mapping indicated the majority of the island was covered with well to moderately well drained soils that provided for an assumption of adequate drainage. Perimeter areas along the shoreline included a coastal beach, eroded banks and cliffs, and a salt marsh covering approximately 10% of the island.

Holman Island is primarily covered by mixed woodland. The forest is not old growth, and features the ground topography characteristics of a forest, which has never been cleared for agricultural use. The only exception to this appears to be the immediate area around the former hotel site where the ground had been leveled for construction of the seasonal resort. The presence of a limited number of large trees indicated that the island had been subject to extensive woodcutting throughout its tenure. Overall, the existing forest consists of the tree and ground flora species characteristic of cutover upland hardwood forest. The shrub and ground flora is well developed and typical

of native upland hardwood forests. The faunal component of this island is comprised of various types of songbird species and waterfowl, as well as a small number of mammals such as squirrels, hares, etc.

Zoning considerations

Holman Island is designated as one of 20 offshore coastal islands, and, as such, is subject to special subdivision and development regulations outlined in the *Provincial Planning Act* administered by the P.E.I. Department of Finance and Municipal Affairs. Based on these special regulations for offshore coastal islands, the island cannot be further subdivided, however, it can be developed with a building/structure which can only be used as a summer cottage having its own water supply and sewage disposal system constructed in accordance with the requirements of the *Environmental Protection Act*.

Historical data

Based on obtained documentation, the subject property was originally owned by James L. Holman, a New Brunswick native, who invested a reported \$80,000 to open a 125-room

'American-style' hotel (commonly referred to as Island Park Hotel). The original summer tourism hospitality and lodging resort (completed between 1871 and 1873) included a grand dining room, recreation and billiard rooms, bath-houses, bowling alleys, croquet grounds, fishing, yachting, carriage road encircling the shore, and recreational trails. The hotel was easily accessible by continuous steamer service between Holman Island and Summerside. Subsequent to Holman's death in 1877, the hotel closed and the derelict building eventually burned to the ground. The resort's cellar is still evident as a depression in the soil, in addition to the former pit water well. It appears that, throughout its tenure, Holman Island was employed for firewood; however, there is no recent evidence of this.

For the most part, Holman Island has witnessed limited human activity. The only major development was the aforementioned former hotel. Moreover, recreational boaters and seasonal hunters have visited the island periodically, however, in spite of its close proximity to Summerside, this traffic has been relatively low. Based on provided information the island was once the site of a Great Blue Heron colony, however, Blue Herons are not currently nesting on the site.





Conducting the appraisal

According to Jan, "The biggest challenge to completing this appraisal assignment was gathering relevant information. Trying to find sufficient sales data to incorporate a direct comparison approach was difficult because there are not a lot of islands being sold and each property is completely unique as to where it is located, what topography it features, what regulations exist that affect its potential development, etc."

In conducting his research, Jan reviewed active island listings, investigated the island's history, analyzed the inspection report conducted by the NCC, spoke with the island's owner, and reached out to fellow appraisers who shared their experiences with valuing island properties. He also made great use of an online publication entitled 'Private Islands Inc.' which provides a wealth of up-to-date information on private islands for sale worldwide. He then travelled to the island to conduct an on-site inspection.

"You can look at photo imagery and aerial mapping all you want," says Jan. "But I personally feel it is important to physically explore the property: experience the trip there and back, walk the shoreline, observe the woods and marshlands, etc. It gave me a much better feel for the property and what made it unique. This in turn enabled me to take a more qualitative approach to determining its value."

The same theory held for his discussions with the property owner. "I asked questions about how the property was acquired; what plans the owners had, or may still have, for its development; what they have done with the island since they acquired it; how often they visit the property; etc. It is enlightening to hear what an owner had planned for the property when they acquired it and what has actually transpired over time. I learned quite quickly that owning an island is not always what it is cracked up to be."

Armed with as much relevant information as he could gather and review, Jan prepared his appraisal report and presented it to NCC,



which, in turn, made an offer to the owner. Once negotiation with the owner was completed and an agreement on value reached between the two parties, the agreement was sent to an Appraisal Review Panel (ARP), which is made up of independent appraisers who work under contract with Environment and Climate Change Canada. With panel members from across Canada, the ARP has the responsibility to review appraisal reports submitted to the Ecological Gifts Program and to make recommendations to the Minister as to the fair market value of ecological gifts made under the *Income Tax Act*. Not possessing the power to make or break a deal, the ARP strives to provide the Minister with thorough reviews and well-founded recommendations. If an appraiser has prepared an appraisal in accordance with the *Guidelines for Appraisals*, there are not usually problems with the review or the subsequent recommendation. In the case of Holman Island, since everyone's interests were properly represented and served, the deal was consummated, NCC acquired another important ecological property, and the owner received a significant tax credit for the agreed-upon value of the property.

The fee that Jan was paid by NCC for this project was negotiated before the assignment began. The key he says was to truly value his time and the skillset that he brought to the table. "While the NCC is a not-for-profit organization, they understood the work involved in completing such a unique appraisal," says Jan. "I tried to be as accurate as I could in determining how much time would be involved in this project and I established a fee that accurately and fairly compensated me for that. This assignment worked out well for everyone involved and I would certainly welcome the opportunity to undertake similar work in the future." 



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.



Jan Wicherek, AACI, P.App sur l'évaluation d'une île au large

Les évaluateurs sont appelés à déterminer la valeur d'un large éventail de propriétés, chacune possédant ses propres caractéristiques et ses propres défis en matière d'évaluation. Pour Jan Wicherek, AACI, P.App, de Wicherek & Associates à Charlottetown (Î.-P.-É.), les caractéristiques uniques des propriétés et les défis de l'évaluation étaient certainement présents lorsqu'on lui a demandé d'établir la valeur d'une île côtière au large de la baie Bedeque, près de la rive sud de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le contrat de service d'évaluation de l'île s'est présenté lorsque Jan a été approché par Conservation de la nature Canada (CNC), le principal organisme national de conservation des terres du Canada. Organisme privé sans but lucratif établi à Charlottetown, CNC s'associe à des particuliers, à des sociétés, à d'autres organismes sans but lucratif et à tous les niveaux de gouvernement pour protéger les trésors naturels les plus importants du Canada – les aires naturelles qui soutiennent les plantes et la faune du pays. CNC sécurise ces propriétés par des dons, des achats, des ententes de conservation et la renonciation à d'autres intérêts légaux sur les terrains, et en fait la gestion à long terme. Depuis 1962, CNC et ses partenaires ont aidé à conserver 2,8 millions d'acres (plus de 1,1 million d'hectares) de terres d'importance écologique d'un océan à l'autre. En faisant certaines de ses acquisitions, la Société acquiert des biens qui sont classés comme des « dons écologiques » et, par l'entremise du Programme de dons écologiques (PDE), le propriétaire reçoit un crédit d'impôt tenant lieu de dollars une fois que la valeur estimative est convenue.

L'île à évaluer

La propriété qui a fait l'objet de l'évaluation de Jan est connue sous le nom de Holman Island, située à environ un kilomètre au

sud de la ville de Summerside (le deuxième plus grand centre urbain de l'Île-du-Prince-Édouard) dans le comté de Prince, dans la partie centrale de la province. L'accès à la propriété peut se faire à partir de divers points de mise à l'eau aménagés pour les pêcheurs d'huîtres et/ou à des fins récréatives, mais, selon les informations fournies, à marée très basse, l'île est également accessible à pied depuis un endroit appelé MacCallum's Point. L'île se compose d'environ 90 % de terres boisées et de 10 % de marais. Elle était auparavant dotée d'un hôtel de 125 chambres, une structure qui a été détruite par un incendie en 1904.

L'acte original pour Holman Island indiquait une superficie d'environ 130 acres, mais en raison principalement de l'érosion, la superficie de l'île s'était détériorée pour atteindre environ 90 acres selon l'estimation de la province.

La cartographie des courbes de niveau de la propriété montre une pente de 2 à 5 %. De basses falaises de grès délimitent les côtés ouest et nord de l'île, tandis que les côtés est et sud présentent une végétation terrestre qui s'étend jusqu'à la laisse des hautes eaux. La cartographie géologique indique que la majeure partie de l'île est recouverte de sols bien à modérément bien drainés, ce qui permet de supposer un drainage adéquat. Les zones périphériques le long du rivage comprennent une plage côtière, des berges et des falaises érodées et un marais salé couvrant environ 10 % de l'île.

Holman Island est principalement couverte de forêts mixtes. La forêt n'est pas une forêt ancienne et présente les caractéristiques topographiques du sol d'une forêt qui n'a jamais été défrichée à des fins agricoles. La seule exception à cette règle semble être la zone immédiate autour de l'ancien site de l'hôtel, où le terrain avait été nivelé pour la construction de la station de villégiature saisonnière. La présence d'un nombre limité de grands arbres indique que l'île a fait l'objet d'importantes



coupes de bois successives. Dans l'ensemble, la forêt existante est constituée des espèces de flore arborescente et terrestre caractéristiques de la forêt de bois francs des hautes terres reboisées. La flore arbustive et terrestre est bien développée et typique des forêts de feuillus indigènes des hautes terres. La composante faunique de cette île est composée de divers types d'espèces d'oiseaux chanteurs et de sauvagine, ainsi que d'un petit nombre de mammifères comme l'écureuil, le lièvre, etc.

Considérations relatives au zonage

Holman Island est désignée comme l'une des 20 îles côtières au large des côtes et, à ce titre, est assujettie aux règlements spéciaux de lotissement et d'aménagement énoncés dans la *Provincial Planning Act* administrée par le ministère des Finances et des Affaires municipales de l'Île-du-Prince-Édouard. Sur la base de ces règlements spéciaux pour les îles côtières au large des côtes, l'île ne peut pas être subdivisée davantage, mais elle peut être aménagée avec un bâtiment ou une structure qui ne peut être utilisé comme chalet d'été qu'avec son propre système d'approvisionnement en eau et d'évacuation des eaux

usées construit conformément aux dispositions de la *Loi sur la protection de l'environnement*.

Données historiques

D'après les documents obtenus, la propriété en question appartenait à l'origine à James L. Holman, un Néo-Brunswickois, qui a investi 80 000 \$ pour ouvrir un hôtel « à l'américaine » de 125 chambres (communément appelé Island Park Hotel). Le centre d'accueil et d'hébergement touristique estival original (achevé entre 1871 et 1873) comprenait une grande salle à manger, des salles de loisirs et de billard, un pavillon de bains, des salles de quilles, des terrains de croquet, des installations de pêche et de yachting, une route carrossable entourant la rive et des sentiers récréatifs. L'hôtel était facilement accessible par un service continu de bateau à vapeur entre Holman Island et Summerside. Après la mort de Holman en 1877, l'hôtel a fermé ses portes et le bâtiment abandonné a fini par brûler. La cave de l'immeuble est encore visible sous forme de dépression dans le sol, de même que l'ancienne fosse du puits d'eau. Il semble que, tout au long de son occupation, Holman Island ait été utilisée

▣ LA PERSPECTIVE D'UN ÉVALUATEUR PROFESSIONNEL

comme source de bois de chauffage; cependant, il n'y a aucune preuve récente à cet égard.

Dans l'ensemble, Holman Island a été témoin d'une activité humaine limitée. Le seul développement majeur a été l'ancien hôtel susmentionné. De plus, les plaisanciers et les chasseurs saisonniers ont visité l'île périodiquement, mais malgré sa proximité de Summerside, ce trafic a été relativement faible. D'après les renseignements fournis, l'île a déjà été le site d'une colonie de grands hérons bleus, mais les hérons bleus ne nichent pas actuellement sur le site.

Exécution de l'évaluation

Selon Jan, « le plus grand défi à relever pour mener à bien ce contrat d'évaluation a été de recueillir des informations pertinentes. Il a été difficile de trouver suffisamment de données sur les ventes pour invoquer la méthode de comparaison directe parce qu'il n'y a pas beaucoup d'îles vendues et que chaque propriété est complètement unique quant à son emplacement, sa topographie, les règlements en vigueur qui influent sur son développement potentiel, etc. »

Dans le cadre de ses recherches, Jan a passé en revue les listes d'îles en activité, a fait enquête sur l'histoire de l'île, a analysé le rapport d'inspection de CNC, a discuté avec le propriétaire de l'île et a communiqué avec d'autres évaluateurs qui lui ont fait part de leur expérience de l'évaluation d'îles. Il a également fait grand usage d'une publication en ligne intitulée *Private Islands Inc.* qui fournit une mine d'informations à jour sur les îles privées à vendre dans le monde entier. Il s'est ensuite rendu sur l'île pour effectuer une inspection sur place.

« Vous pouvez regarder des photos et des cartes aériennes autant de fois que vous le voulez, dit Jan, mais je pense personnellement qu'il est important d'explorer physiquement la propriété : faire l'aller-retour, marcher le long du rivage, observer les bois et les marais, etc. Cela m'a donné une bien meilleure idée de la propriété et de ce qui la rendait unique. Cela m'a permis d'adopter une approche plus qualitative pour déterminer sa valeur. »

La même théorie s'applique à ses discussions avec le propriétaire. « J'ai posé des questions sur la façon dont la propriété a été acquise; quels plans d'aménagement les propriétaires avaient, ou ont peut-être encore; ce qu'ils ont fait



de l'île depuis son acquisition; à quelle fréquence ont-ils visité la propriété; etc. Il est instructif d'entendre ce qu'un propriétaire avait prévu pour la propriété lorsqu'il l'a acquise et ce qui s'est réellement passé au fil du temps. J'ai vite compris que posséder une île n'est pas toujours ce qu'on croit. »

Muni de toute l'information pertinente qu'il a pu recueillir et examiner, Jan a préparé son rapport d'évaluation et l'a présenté à CNC qui, à son tour, a fait une offre au propriétaire. Une fois les négociations avec le propriétaire terminées et une entente sur la valeur conclue entre les deux parties, l'entente a été envoyée à un Comité d'examen des évaluations (CEI), composé d'évaluateurs indépendants qui travaillent sous contrat avec Environnement et changements climatiques Canada. En collaboration avec les membres d'un comité d'experts de partout au Canada, le CEI a la responsabilité d'examiner les rapports d'évaluation présentés au Programme de dons écologiques et de faire des recommandations au ministre quant à la juste valeur marchande des dons écologiques faits en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. N'ayant pas le pouvoir de conclure ou de rompre une entente, le CEI s'efforce de fournir au ministre des examens approfondis et

des recommandations bien fondées. Si un évaluateur a préparé une évaluation conformément aux *Lignes directrices relatives aux évaluations*, il n'y a habituellement pas de problèmes avec l'examen ou la recommandation subséquente. Dans le cas de Holman Island, puisque les intérêts de tous étaient bien représentés et servis, l'entente a été conclue, CNC a acquis une autre propriété écologique importante et le propriétaire a reçu un crédit d'impôt important pour la valeur convenue de la propriété.

Les honoraires versés à Jan par CNC pour ce projet avaient été négociés avant le début du contrat de service. La clé, dit-il, c'était de valoriser vraiment son temps et l'ensemble des compétences qu'il a dû apporter à la table. « Bien qu'il soit un organisme sans but lucratif, CNC comprenait l'ampleur du travail nécessaire à la réalisation d'une évaluation aussi unique, dit Jan. J'ai essayé d'être aussi précis que possible pour déterminer combien de temps serait consacré à ce projet et j'ai établi un tarif qui me dédommageait de façon précise et équitable pour cela. Ce contrat de service a bien fonctionné pour toutes les parties concernées et je serais certainement heureux d'avoir l'occasion d'entreprendre un travail similaire à l'avenir. »





Preparing for an Adjudicating Hearing

BY RAY BOWER, AACI, P.APP, FELLOW
Member, AIC Adjudicating Sub-Committee

(Special thanks to **Vesa Jarvela, AACI, P.App** and **Michael Scichilone, AACI, P.App** for their assistance in preparing this article.)

When an Appraisal Institute of Canada (AIC) Member has been complained against and a Hearing has been requisitioned, that Member can defend his or her position at the Hearing. The matter is heard by an Adjudicating Hearing Panel, typically made up of three members of the Adjudicating Sub-Committee. The Panel is empowered to weigh allegations of misconduct, make findings, direct the Member and impose sanctions.

Before the Hearing takes place, the Member being complained against has typically been involved with several levels of the Professional Practice group. It is the AIC Regulations which govern the administration of a complaint matter. Certain aspects of these Regulations are worth noting when preparing for a Hearing.

For example, when a Complaint is initiated, the Complaint itself is the initial focus of the investigation.¹ However, during the Complaint Investigation, any other issues arising, that are not otherwise part of a Consumer Complaint, will be addressed separate and apart from the Consumer Complaint.² The allegations in the Complaint and any issues that arise from the investigation will all be addressed at a hearing.

The Adjudicating Hearing

The Adjudicating Hearing is held in-camera, except on rare occasions when, upon request or on its own initiative, the Panel or the Panel Chair may direct that all or part of the Hearing be open, unless concerns about public security or the possible disclosure of intimate financial or personal matters, etc. outweigh the benefit of holding a Hearing open to the public.³

At the Adjudicating Hearing, on behalf of the AIC, the AIC Professional Practice Advocate will summarize the findings of the investigation and outline any alleged breaches to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. The Member will then be given a chance to respond to the allegations of breaches to CUSPAP.

Preparing for a Hearing

The most important part of a Member's preparation for a Hearing is planning what evidence will be needed to support his or her response to the allegations of CUSPAP breaches.

A Member's evidence can be:

- **Oral testimony:** The Member or the Member's witness answers questions in person, or by teleconference. The Member must provide notice of his or her intention to bring a witness to

a hearing not less than 30 days before the date of the hearing.

- **Documents:** Documents can include the report, the Member's notes, photos, written or emailed correspondence, or anything of relevance in the Member's workfile.
- **Affidavits or other statements:** A witness' evidence can be given to the Panel in writing. This can be a statement such as a letter or affidavit.
- **Expert evidence:** Evidence from an expert may be oral testimony, an affidavit, or a written report.

The Adjudicating Panel can accept almost any evidence that it deems relevant, which means that it must relate to the complaint or to the Member's response.

New evidence, not previously provided to the AIC through the course of its investigation, may not be accepted.

There are several steps that a Member should take to prepare a response for the Hearing.

a. Make an outline

The best way to plan what evidence will be needed is to make an outline. The Member should start by re-reading the Complaint, their responses to a Counsellor, an Advocate, and/or an Investigator, etc., and the Hearing Requisition. The Member should list the allegations of breaches in

the Hearing Requisition that they feel should be challenged and list the facts and evidence to rebut them.

b. Prepare the story

Tell the story in the order that the events actually occurred. Explain the story as though it was being told to another person who does not know the people involved. Make a list of the points to be covered.

c. Prepare witnesses

The Member can call and examine witnesses, present evidence and submissions, and conduct cross-examination of witnesses as reasonably required for a full and fair disclosure of all matters relevant to the issues in the Complaint Investigation⁴ and the allegations of breaches in the Hearing Requisition.

A witness may be a person who participated in the preparation of the report. There may be people who can confirm the Member’s version of events, or who wrote letters or notes that support the Member’s position. Witnesses with direct knowledge of the facts will provide evidence that is more reliable. This will help the Member more than evidence from people who can only tell what they heard from someone else.

At the Hearing, the witness should be asked the questions that help support the Member’s response to the allegation of breaches. This is called **direct examination**. The Member should think carefully about the questions to be asked and write them down.

Questions that suggest the ‘right’ answer are called ‘leading questions,’ and the other party can object. Instead, ask ‘open questions’ that allow the witness to put their evidence in their own words.

For example, do not ask, “Did you hear the complainant tell me that she would not agree to any solutions I suggested to deal with her concerns?” It calls for a simple yes or no answer and does not provide an opportunity for further explanation. Instead ask, “Did you hear the complainant say anything to me when we met at the office?” If the answer is “yes,” then ask, “What did she say?”

Once the witness questions have been decided, the Member should go over them with the witness before the Hearing.

d. Prepare and submit documents for inclusion in the Hearing Brief

A Member will be provided with a copy of the Hearing Brief at least 60 days prior to the Hearing and will be invited to make submissions for inclusion in the Hearing Brief not less than 30 days before the Hearing date. A Member should decide what documents to submit.

There may be documents such as a letters or memos that will support the Member’s response, and the best person to tell the Panel about them is the person who wrote or received them. That person can identify the document by saying they wrote it, signed it, or received it.

The documents submitted by the Member will be included in the Hearing Brief that the Panel considers.

e. Decide if legal representation is wanted/needed

A Member may decide that he or she wishes to be represented by a lawyer at a hearing. If the Member chooses to have legal representation, notice of such intention must be must provided not less than 30 days before the date of the hearing.

An Advocate may then choose to bring a lawyer to a Hearing as well.

f. Decide if expert evidence is required

A Member may want to have an expert witness give evidence. The Panel will accept a witness as an expert if they have specialized knowledge because of their education or experience.

If an expert witness is needed, the Member must provide notice of the intention to have an expert witness at the Hearing not less than 30 days prior to the scheduled Hearing.⁵

g. Write out an opening statement

Before the evidence, the Panel Chair will give the Advocate and the Member a chance to make an opening statement. In the **opening statement**, tell what witnesses will be called and what facts are to be proven.

h. Do additional CUSPAP research, if necessary

Professional Practice Committees focus on *CUSPAP*. A Member should make sure he or she fully understands the Standard Rules and Comments on the areas that are being challenged.

The Hearing

The Panel Chair will start by explaining the process to be followed, as outlined below:

Introductions: The Panel Chair will ask the participants to introduce themselves.

Preliminary matters: The Panel will deal with any preliminary matters that the participants raise.

Opening statements: The Chair will ask the participants to make their opening statements. The Advocate goes first. The Member may go next, or may want to wait until the Advocate’s evidence is finished.

The evidence: The Chair will ask the Advocate to present the AIC’s position. The Advocate may call witnesses. After each witness is finished, the Member can cross-examine them.

When the Advocate has finished, the Chair will ask the Member to start. The Member will usually be the first witness and they may call other witnesses.

If the Member has raised something new, the Chair may give the Advocate a chance to respond or submit another relevant document (called **rebuttal evidence**).

Witnesses wait outside: Except for the Advocate and Member, witnesses usually wait outside the hearing room until they give their evidence.

Solemn promise: The Chair will ask the witness to sit in the witness chair and a Commissioner of Oaths will ask them to solemnly swear an oath or affirm to tell the truth.

The witnesses' evidence: If the Member has a lawyer, the lawyer usually asks question of both the Member and any witnesses. If unrepresented, the Member gives evidence by telling the Panel their story. If a witness is called, they give evidence by answering the Member's questions. This is the **direct examination**.

Documents: The Member will have submitted any documents that are relevant to the case for inclusion in the Hearing Brief. If a witness is the best person to tell the Panel about a document, the witness is asked to identify the document and then answer questions about it.

Where the documents appear in the Hearing Brief should be noted so that the participants can quickly refer to them.

Cross-examination: After a witness tells his or her story, a Panel member may ask them to answer questions asked by the other participant or their lawyer or agent. This is called cross-examination. Leading questions that suggest the right answer are allowed in cross-examination.

Reply: A Panel member will ask if there are any more questions about new matters raised in cross-examination. These questions are called the reply, at which time additional comments can be made.

Panel questions: A Panel member may also ask the witness questions to make sure they understood the evidence. Then, the participants will be given a chance to ask any questions that are connected to these questions.

Objections: If a participant believes that the Panel should not accept certain evidence, they can object by interrupting the proceedings. The most common reason for an objection is that the information is not relevant to the case.

Both participants will have an opportunity to explain the reasons for an objection, and will both have an

opportunity to respond to what the other party has said.

After listening to what the participants have to say, the Adjudicating Panel will 'rule' on the objection, i.e., decide whether to accept or reject the evidence.

Closing argument: After all the witnesses are finished, the Panel Chair will ask each participant to make a closing argument.

A **closing argument** briefly summarizes the evidence that the Panel has heard at the hearing that supports their position.

A closing argument can be written out and read to the Panel or it can be handed-in.

If you are representing yourself at a hearing, the Panel will understand that you cannot be expected to present a legal argument that would typically be presented by a lawyer.

Tell the Panel why you think the AIC has not proved an allegation of a *CUSPAP* breach. Finish by re-stating your position on the complaint matter.

The Decision

After the closing arguments, the Adjudicating Panel will likely adjourn to write a decision setting out reasons for the decision. Wherever possible, the decision must be issued within 60 days of the Hearing. The Adjudicating Sub-Committee is empowered to impose any one or more sanctions and make an award of costs.

The standard of review to be applied when considering alleged breaches of *CUSPAP* is that of the Reasonable Appraiser.⁶ The standard of review to be applied when considering alleged breaches of the Institute Bylaws, Regulations and Policies is Reasonable Belief.⁷

The Adjudicating Sub-Committee can dismiss the Complaint on the basis that the grounds of the Complaint have not been established. It should be noted that, in the case of a complaint made by a Member against another Member, if the complaint is dismissed, the Panel may refer the matter to the Advocate for review and further action as deemed appropriate.⁸

Outcome to the Complainant: A Complainant will receive a notice of the outcome of a complaint file only if they have signed and submitted a Consent Form to AIC. The notice of outcome will address only the complaint allegations.

Summary

Preparing for an Adjudicating Hearing can be stressful. To ease that burden, a Member can do his or her utmost to be prepared. A hearing can often be a collaborative event with all participants striving to uncover the facts of the matter and to reach the most productive outcome. During the Hearing, present the case thoughtfully, speaking as clearly and concisely as possible. On questioning, be co-operative and, above all else, be honest.

Remember, one of the hallmarks of a respected and trusted self-regulated organization is the professional conduct and competence of its members. To ensure those standards are met, we must be prepared to deal with the eventuality of complaints against Members – and to remedy shortfalls in a Member's conduct and competence.

The Adjudicating Sub-Committee acts as an independent tribunal. It will weigh information from all participants involved. Their decisions are made to protect the public, the reputation of the Institute and its Members.

End notes

- ¹ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.7
- ² Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.8
- ³ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.111
- ⁴ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.96.1
- ⁵ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.97.1
- ⁶ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.56.1
- ⁷ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.96.2
- ⁸ Consolidated Regulations (2014) of the Appraisal Institute of Canada – 5.9.1



Se préparer à une audience d'arbitrage

PAR RAY BOWER, AACI, P.APP, FELLOW

Membre du sous-comité d'arbitrage

(Remerciements spéciaux à **Vesa Jarvela, AACI, P.App** et **Michael Scichilone, AACI, P.App** pour leur aide dans la préparation de cet article.)

Lorsqu'un membre de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a fait l'objet d'une plainte et qu'une audience a été convoquée, ce membre peut défendre sa position à l'audience. L'affaire est entendue par un panel d'audience d'arbitrage, généralement composé de trois membres du sous-comité d'arbitrage. Le sous-comité a le pouvoir d'évaluer les allégations d'inconduite, de formuler des conclusions, de donner des directives au membre et d'imposer des sanctions.

Avant l'audience, le membre faisant l'objet de la plainte a généralement été en contact avec plusieurs niveaux du groupe de pratique professionnelle. L'administration d'une plainte est régie par les Règlements de l'ICE. Certains aspects de ces règlements méritent d'être consultés lors de la préparation à une audience.

Par exemple, lorsqu'une plainte est déposée, la plainte elle-même constitue l'objet initial de l'enquête.¹ Toutefois, au cours de l'enquête sur la plainte, toute autre question soulevée qui ne fait pas autrement partie d'une plainte d'un consommateur sera traitée séparément et indépendamment de la plainte du consommateur.² Les allégations contenues dans la plainte et toute question découlant de l'enquête seront toutes examinées au cours d'une audience.

L'audience d'arbitrage

L'audience d'arbitrage se tient à huis clos, sauf dans de rares cas où, sur demande ou de sa propre initiative, le panel ou le président du panel peut ordonner que toute ou une partie de l'audience soit publique, à moins que les préoccupations concernant la sécurité publique ou la divulgation possible de questions financières ou personnelles intimes, etc. l'emportent sur les avantages de tenir une audience ouverte au public.³

Lors de l'audience d'arbitrage, le médiateur de la Pratique professionnelle de l'ICE résumera les conclusions de l'enquête et soulignera toute infraction présumée aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, au nom de l'ICE. Le membre aura alors l'occasion de répondre aux allégations d'infractions aux NUPPEC.

Préparation en vue d'une audience

La partie la plus importante de la préparation d'un membre à une audience consiste à planifier les éléments de preuve qui seront nécessaires pour appuyer sa réponse aux allégations d'infractions aux NUPPEC.

Le témoignage d'un membre peut être :

- **Témoignage oral** : Le membre ou le témoin du membre répond aux questions en personne ou par téléconférence. Le membre doit donner avis de son intention

d'amener un témoin à une audience au moins 30 jours avant la date de l'audience.

- **Documents** : Les documents peuvent comprendre le rapport, les notes du membre, des photos, de la correspondance écrite ou par courriel ou tout autre document pertinent au dossier de travail du membre.
- **Affidavits ou autres déclarations** : La déposition d'un témoin peut être présentée par écrit au panel. Il peut s'agir d'une déclaration comme une lettre ou un affidavit.
- **Témoignage d'expert** : Le témoignage d'un expert peut prendre la forme d'un témoignage oral, d'un affidavit ou d'un rapport écrit.

Le panel d'arbitrage peut accepter presque tous les éléments de preuve qu'il juge pertinents, ce qui signifie que ces éléments de preuve doivent se rapporter à la plainte ou à la réponse du membre.

De nouveaux éléments de preuve, qui n'avaient pas été fournis antérieurement à l'ICE dans le cadre de son enquête, peuvent ne pas être acceptés.

Il y a plusieurs étapes qu'un membre devrait suivre pour préparer une réponse en vue de l'audience.

a. **Établir un plan d'ensemble**

La meilleure façon de planifier les données probantes nécessaires est d'en tracer

les grandes lignes. Le membre devrait commencer par relire la plainte, ses réponses à un conseiller, à un avocat, à un enquêteur, etc., et la convocation de l'audience. Le membre devrait dresser la liste des allégations de manquements dans la convocation de l'audience qui, selon lui, devraient être contestées et dresser la liste des faits et des preuves pour réfuter ces allégations.

b. Préparer l'historique

Raconter l'histoire dans l'ordre chronologique dans lequel les événements se sont réellement produits. Expliquer l'histoire comme si elle était racontée à une autre personne qui ne connaît pas les personnes impliquées. Dresser une liste des points à couvrir.

c. Préparer les témoins

Le membre peut convoquer et interroger des témoins, présenter des éléments de preuve et des observations et procéder au contre-interrogatoire des témoins, selon ce qui est raisonnablement requis pour une divulgation complète et juste de toutes les questions relatives aux points soulevés dans l'enquête sur la plainte et aux allégations d'infractions dans la convocation de l'audience.

Un témoin peut être une personne qui a participé à la préparation du rapport. Il peut y avoir des personnes qui peuvent confirmer la version des événements du membre ou qui ont écrit des lettres ou des notes qui appuient la position du membre. Les témoins ayant une connaissance directe des faits fourniront des éléments de preuve plus fiables. Cela aidera le membre bien plus que des témoignages de personnes qui ne peuvent dire que ce qu'elles ont entendu de quelqu'un d'autre.

Lors de l'audience, on devrait poser au témoin les questions qui l'aideront à étayer sa réponse à l'allégation d'infractions. C'est ce qu'on appelle **l'examen direct**. Le membre devrait réfléchir soigneusement aux questions à poser et les noter.

Les questions qui suggèrent la « bonne » réponse sont appelées « questions tendancieuses » et l'autre partie peut s'y opposer. Posez plutôt des « questions ouvertes » qui permettent au témoin de présenter son témoignage dans ses propres mots.

Par exemple, ne demandez pas : « Avez-vous entendu la plaignante me dire qu'elle n'accepterait pas les solutions que j'ai proposées pour répondre à ses préoccupations? » Cette question appelle une simple réponse par oui ou par non et ne donne pas l'occasion de fournir des explications supplémentaires. Demandez plutôt : « Avez-vous entendu la plaignante me dire quelque chose lors de notre rencontre au bureau? » Si la réponse est « oui », demandez-lui : « Qu'a-t-elle dit? »

Une fois que les questions à poser aux témoins ont été retenues, le membre devrait les passer en revue avec le témoin avant l'audience.

d. Préparer et soumettre les documents à inclure dans le mémoire d'audience

Un membre recevra une copie du mémoire d'audience au moins 60 jours avant l'audience et sera invité à présenter des observations à inclure dans le mémoire d'audience pas moins de 30 jours avant la date de l'audience. Un membre devrait décider quels documents soumettre.

Il peut y avoir des documents comme des lettres ou des notes de service qui appuient la réponse du membre, et la meilleure personne pour en parler devant le panel est la personne qui les a écrites ou reçues. Cette personne peut identifier le document en disant qu'elle l'a écrit, signé ou reçu.

Les documents soumis par le membre seront inclus dans le mémoire d'audience que le panel examinera.

e. Décider si une représentation juridique est souhaitée/nécessaire

Un membre peut décider qu'il souhaite se faire représenter par un avocat à une audience. Si le membre choisit d'être représenté par un avocat, un avis de cette intention doit être donné au moins 30 jours avant la date de l'audience.

Un médiateur peut alors choisir d'amener aussi un avocat à l'audience.

f. Décider si une preuve d'expert est requise

Un membre peut demander à un témoin expert de témoigner. Le comité acceptera un témoin à titre d'expert s'il possède des connaissances spécialisées en raison de ses études ou de son expérience.

Si un témoin expert est nécessaire, le membre doit donner avis de son intention

d'avoir un témoin expert à l'audience au moins 30 jours avant l'audience prévue.⁴

g. Rédiger une déclaration liminaire

Avant la présentation de la preuve, le président du panel donnera au médiateur et au membre l'occasion de faire une déclaration liminaire. Dans la **déclaration liminaire**, dites quels témoins seront appelés et quels faits doivent être prouvés.

h. Effectuer d'autres recherches des NUPPEC, au besoin

Les comités de Pratique professionnelle se concentrent sur les NUPPEC. Un membre doit s'assurer qu'il comprend bien les règles et les commentaires relatifs aux Normes dans les domaines qui font l'objet de contestations.

L'audience

Le président du panel commencera par expliquer le processus à suivre, tel qu'il est décrit ci-dessous :

Présentations : Le président du panel demandera aux participants de se présenter.

Questions préliminaires : Le panel traitera de toute question préliminaire soulevée par les participants.

Déclarations liminaires : Le président demandera aux participants de faire leur déclaration liminaire. Le médiateur passe en premier. Le membre peut ensuite faire sa déclaration ou attendre jusqu'à ce que le médiateur ait présenté toute ses preuves.

Les preuves : Le président demandera au médiateur de présenter la position de l'ICE. Le médiateur peut appeler des témoins. Une fois que chaque témoin a terminé sa déposition, le membre peut le contre-interroger.

Lorsque le médiateur a terminé, le président demandera au membre de commencer. Le membre est habituellement le premier témoin et il peut appeler d'autres témoins.

Si le membre a soulevé quelque chose de nouveau, le président peut donner au médiateur la possibilité de répondre ou de présenter un autre document pertinent (appelé **contre-preuve**).

Les témoins attendent dehors : À l'exception du médiateur et du membre, les témoins attendent habituellement à l'extérieur de la salle d'audience jusqu'à ce qu'ils soient invités à témoigner.

Promesse solennelle : Le président demandera au témoin de s'asseoir à la place qui lui est désignée et un commissaire aux serments lui demandera de prêter serment ou de confirmer solennellement qu'il dit la vérité.

La déposition des témoins : Si le membre a un avocat, l'avocat pose habituellement des questions au membre et aux témoins. S'il n'est pas représenté par un avocat, le membre témoigne en racontant son histoire au panel. Si un témoin est appelé à témoigner, il témoigne en répondant aux questions du membre. C'est ce qu'on appelle l'**examen direct**.

Documents : Le membre aura soumis tous les documents pertinents à l'affaire en vue de leur inclusion dans le mémoire d'audience. Si un témoin est la meilleure personne pour parler d'un document devant le panel, on lui demande d'identifier le document et de répondre à des questions à son sujet.

L'endroit où les documents figurent dans le mémoire d'audience devrait être noté afin que les participants puissent s'y référer rapidement.

Contre-interrogatoire : Après qu'un témoin a raconté son histoire, un membre du panel peut lui demander de répondre aux questions posées par l'autre participant ou son avocat ou agent. C'est ce qu'on appelle le contre-interrogatoire. Les questions tendancieuses qui suggèrent la bonne réponse sont permises dans un contre-interrogatoire.

Réponse : Un membre du panel demandera s'il y a d'autres questions au sujet de nouveaux points soulevés au cours du contre-interrogatoire. Ces questions s'appellent la réponse, à la suite de quoi des commentaires supplémentaires peuvent être faits.

Questions du panel : Un membre du panel peut également poser des questions aux témoins pour s'assurer qu'ils ont bien compris la preuve. Ensuite, les participants auront l'occasion de poser toutes les questions qui s'y rapportent.

Objections : Si un participant croit que le panel ne devrait pas accepter certains éléments de preuve, il peut s'y opposer en interrompant les procédures. La raison la plus courante d'une objection est que l'information n'est pas pertinente en l'espèce.

Les deux participants auront l'occasion d'expliquer les raisons d'une objection et de répondre à ce que l'autre partie a dit.

Après avoir écouté ce que les participants ont à dire, le panel d'arbitrage se prononcera sur l'objection, c'est-à-dire s'il accepte ou rejette la preuve.

Plaidoyer final : Une fois que tous les témoins auront terminé leur déposition, le président du panel demandera à chaque participant de présenter un plaidoyer final.

Un **plaidoyer final** résume brièvement la preuve que le panel a entendue à l'audience et qui appuie sa position.

Un plaidoyer final peut être écrit et lu au panel spécial ou être remis.

Si vous vous représentez vous-même à une audience, le panel comprendra qu'on ne peut s'attendre à ce que vous présentiez un argument juridique qui serait habituellement présenté par un avocat.

Expliquez au panel pourquoi vous pensez que l'ICE n'a pas prouvé l'allégation d'un manquement aux *NUPPEC*. Terminez en réitérant votre position sur la question de la plainte.

La décision

Après les derniers plaidoyers, le panel d'arbitrage ajournera probablement la séance pour rédiger une décision exposant les motifs de la décision. Dans la mesure du possible, la décision doit être rendue dans les 60 jours suivant l'audience. Le sous-comité d'arbitrage est habilité à imposer une ou plusieurs sanctions et à adjuger les frais.

Le critère d'examen à appliquer lors de l'examen d'allégations d'infraction aux *NUPPEC* est celui de l'évaluateur raisonnable.⁵ La norme d'examen à appliquer lors de l'examen d'allégations d'infraction aux statuts, règlements et politiques de l'Institut est celle de la croyance raisonnable.⁶

Le sous-comité d'arbitrage peut rejeter la plainte parce que les motifs de la plainte n'ont pas été établis. Il est à noter que, dans le cas d'une plainte déposée par un membre contre un autre membre, si la plainte est rejetée, le tribunal peut renvoyer l'affaire au médiateur pour qu'il l'examine et prenne les mesures qu'il juge appropriées.⁷

Résultats pour le plaignant : Un plaignant ne recevra un avis de l'issue d'un dossier de plainte que s'il a signé et soumis un formulaire de consentement à l'ICE. L'avis de résultat ne traitera que des allégations relatives à la plainte.

Résumé

La préparation d'une audience d'arbitrage peut être stressante. Pour alléger ce fardeau, un membre peut faire de son mieux pour bien se préparer. Une audience peut souvent être un événement de collaboration où tous les participants s'efforcent de découvrir les faits et d'atteindre le résultat le plus productif possible. Au cours de l'audience, présentez le cas de façon réfléchie, en parlant aussi clairement et concisément que possible. Pour ce qui est des questions, soyez coopératifs et, par-dessus tout, soyez honnêtes.

N'oubliez pas que l'une des caractéristiques d'une organisation autoréglementée respectée et digne de confiance est la conduite professionnelle et la compétence de ses membres. Pour nous assurer que ces normes sont respectées, nous devons être prêts à faire face à l'éventualité de plaintes contre des membres - et à remédier aux lacunes dans leur conduite et leur compétence.

Le sous-comité d'arbitrage agit à titre de tribunal indépendant. Il pèsera l'information provenant de tous les participants concernés. Leurs décisions sont prises pour protéger le public, la réputation de l'Institut et de ses membres.

Notes de fin

- ¹ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.7
- ² Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.8
- ³ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.111
- ⁴ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.96.1
- ⁵ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.97.1
- ⁶ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.56.1
- ⁷ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.96.2
- ⁸ Règlements consolidés (2014) de l'Institut canadien des évaluateurs – 5.9.1 



‘Unimproved’ property and rent re-set provisions

Case Comment: *The Manufacturers Life Insurance Company v. Parc-IX Limited*

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C. Arb., AAIC (Hon.), RI(BC)

My colleague and fellow arbitrator Richard Olson brought to my attention an interesting rent re-set decision from the Ontario Supreme Court in *The Manufacturers Life Insurance Company v. Parc-IX Limited*, 2018 ONSC 3625 (*Parc-IX*). In *Parc-IX*, Mr. Justice McEwen considered the proper interpretation of a ground lease that called for rent re-set as if the property was “unimproved.” The question was whether “unimproved” should be construed to also mean “unencumbered.” If so, then the re-set rent would be considerably higher.

The background

Parc-IX Limited (*Parc-IX*) owned an apartment building on land owned by Manufacturers Life Insurance Company Limited (*Manulife*). In 1964, *Parc-IX* and the predecessor of *Manulife* executed a 99-year ground lease that, among other things, called for rent re-sets every 25 years. After the lease was entered, legislation was passed in Ontario that restricted *Parc-IX* as a leaseholder from using the property for freehold condominium development. There were also demolition controls and rent restrictions that impacted the value as an apartment building. However, as the holder of the freehold interest in the land, *Manulife* was not so restricted and could have developed freehold condominiums.

The contractual interpretation issue was the effect of the phrase “as if it were unimproved” in the rent re-set clause that provided in part as follows:

4. AND YIELDING and paying ...

(a) for the 25 year period from the 15th day of August 1989 to the 14th day of August 2014, both days inclusive, a sum equal to 6¾% of the fair market value of the property **as if it were unimproved** (hereinafter called the “land market value” as of the 15th day of March 1989;

(b) for the 25 year period from the 15th day of August 2014 to the 14th day of August 2039, both days inclusive, a sum equal to 6¾% of the fair market value of the property **as if it were unimproved** (hereinafter

called the “land market value” as of the 15th day of March 2014;

[Emphasis added.]

Manulife argued that the rent re-set must take into account its unrestricted ability to redevelop, whereas *Parc-IX* argued that the rent could not reflect a potential it was legally prohibited from exploiting.

The first rent re-set in 1989 led to arbitration and judicial review over the interpretation of “as if it were unimproved.” *Manulife*’s predecessor argued that the phrase incorporated “unimproved” and “unencumbered.” The 1989 arbitration panel disagreed holding that “as if it were unimproved” only referred to the physical state of the property and that the lease itself and the legal encumbrances were not to be taken into account. On judicial review, the court held that the decision was reasonable and dismissed the landlord’s application, but, in *dicta*, the court said that, if the matter had been heard by it in the first instance, they would have interpreted “unimproved” to also include “unencumbered.” *Manulife* relied upon this *dicta* in the judicial review application before Mr. Justice McEwen.

The 2018 decision

In the 2018 court decision, the court held that the arbitration decision in the first rent re-set was binding on the parties. Mr. Justice McEwen could have stopped there, but he went further and wrote that, while there was support in past case law for *Manulife*’s position, the law has evolved so that, by itself, the phrase “as if it were unimproved” only allows the parties to disregard the physical improvements and that absent express wording in the lease to the contrary, the parties cannot ignore the legal encumbrances affecting the property.

Consistent with guidance from the Supreme Court of Canada, the judge in *Parc-IX* held that he was to find “... the intention of the parties, as revealed by the plain, literal and ordinary meaning of the words considered in the context of the contract as a whole.”

In *Parc-IX*, the parties agreed that the purpose of the rent re-set clause was to link rent to the changing value of the underlying property and that

“value of the property” refers to the landlord’s freehold interest. The parties disagreed on the meaning of “unimproved.”

Mr. Justice McEwen referred to the definitions of “improvement” and “encumbrance” in *Black’s Law Dictionary*, noting that the former referred to buildings and permanent structures, while the latter related to legal interests that might lead to a diminution of value. “A property can be unimproved yet encumbered. Conversely, it may be improved and unencumbered. The two words are not synonymous.” The court also noted evidence that suggested commercial leases routinely distinguish between improvements and encumbrances.

In *Parc-IX*, the court addressed case law that held it is to be implied that “unencumbered” is intended by the parties on a rent re-set. The logic underpinning those cases is that, since rent re-set is intended to determine a rent based on the value of the land without regard to the terms of the lease in place, it followed that land value should be based on its highest and best use without regard for the restrictions that arise by the type of the improvements and the ownership of those improvements.

On the other hand, more recent cases had taken a different view. In *Musqueam Indian Band v. Glass*, 2000 SCC 52 [*Musqueam*], Mr. Justice Gonthier concluded that, where the lease stipulated for a percentage factor to be applied to the underlying value of the land as the basis for the rent, legal encumbrances could not be ignored absent express wording to the contrary. In *Board of Regents of Victoria University v. G.E. Canada Real Estate Equity*, 2016 ONCA 646 [*Victoria University*], the court took its lead from *Musqueam*, holding that legal encumbrances arising from the lease agreement were to be accounted for in the rent re-set.

At paragraph 111 of *Parc-IX* is the following passage:

[111] The Court of Appeal [in *Victoria University*] dismissed the landlord’s appeal ... Justice Pepall, writing for the court, explained the current state of the law as she saw it arising from *Musqueam*. At para. 40, Justice Pepall stated:

In conclusion, *Musqueam Indian Band* establishes that, absent a contrary intention in the lease: (a) the word “land” refers to the freehold or fee simple interest in the lands at issue; (b) the word “value” means the exchange value of the land, calculated by determining the “highest and best use” possible; and (c) **fair market value should reflect legal restrictions on the land but should ignore any particular restrictions imposed by the lease itself.**

[Emphasis in *Parc-IX*]

In the end, Mr. Justice McEwen in *Parc-IX* relied upon *Musqueam* and *Victoria University* in holding that legal encumbrances affecting *Parc-IX* were not to be ignored.

Closing

The takeaways from the *Parc-IX* decision include the following:

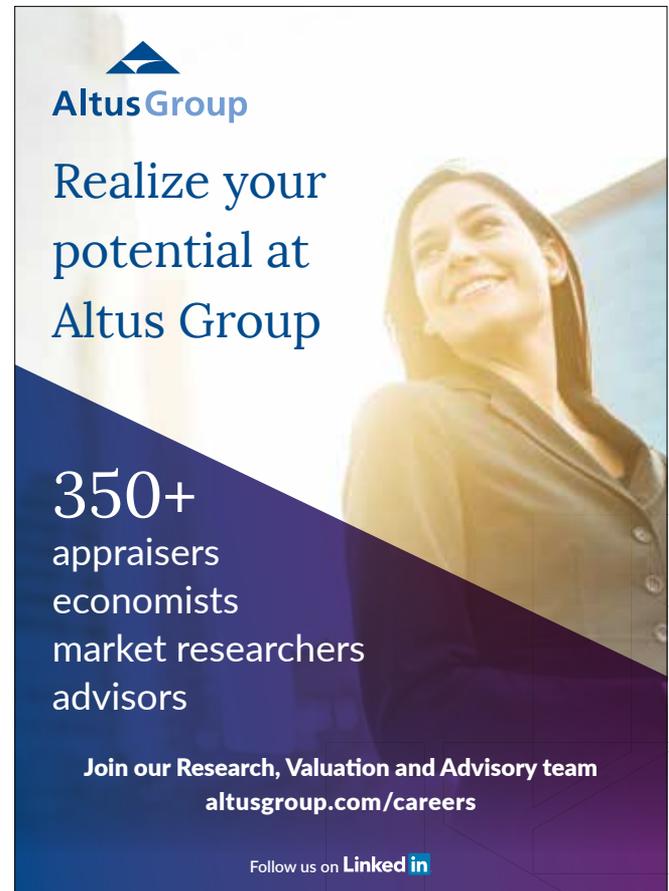
- Setting rent pursuant to a re-set clause depends upon applying the intention of the parties when the lease was entered.
- The intention of the parties is to be found in the words of the lease according to their plain, literal, ordinary meaning.

- “Improvement” will generally refer to buildings and permanent structures.
- “Unimproved” will generally reference the physical state of the property.
- “Encumbrance” relates to a legal interest in property.
- Absent express wording to the contrary, “unimproved” will not include “unencumbered.”
- Rent re-set, under the hypothetical situation of unimproved property, will take into account the effect on value that legal encumbrances have on the property.

End notes

- ¹ Richard Olson is a lawyer, arbitrator and author of *A Commercial Tenancy Handbook* (Carswell) as well as numerous works for British Columbia Continuing Legal Education.
- ² *Parc-IX* at paragraph 69 relying upon *Creston Moly Corp. v. Sattva Capital Corp.*, 2014 SCC 53 at paragraph 47.

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



Altus Group

Realize your potential at Altus Group

350+ appraisers
economists
market researchers
advisors

Join our Research, Valuation and Advisory team
altusgroup.com/careers

Follow us on [LinkedIn](#)



Provisions de revalorisation du loyer des biens immobiliers « non améliorés »

Commentaire de cas : *La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers c. Parc-IX Limited*

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon), RI(BC)

Mon collègue et co-arbitre Richard Olson a porté à mon attention une décision intéressante de la Cour suprême de l'Ontario dans l'affaire *La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers c. Parc-IX Limited*, 2018 ONSC 3625 (Parc-IX). Dans l'affaire *Parc-IX*, le juge McEwen a examiné l'interprétation appropriée d'un bail foncier qui exigeait que le loyer soit rétabli comme si la propriété n'était « pas améliorée ». La question était de savoir si le terme « non amélioré » devait être interprété comme signifiant également « non grevé ». Si tel est le cas, le loyer revalorisé serait considérablement plus élevé.

Le contexte

Parc-IX Limited (Parc-IX) possédait un immeuble d'appartements sur un terrain appartenant à La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers Limitée (Manuvie). En 1964, Parc-IX et le prédécesseur de Manuvie ont signé un bail foncier de 99 ans qui, entre autres choses, prévoyait une révision du loyer tous les 25 ans. Après la signature du bail, l'Ontario a adopté une loi qui empêchait Parc-IX, à titre de locataire, d'utiliser la propriété pour l'aménagement de condominiums en propriété franche. De plus, l'application de contrôles des démolitions et de restrictions des loyers a eu une incidence sur la valeur de l'immeuble en tant qu'immeuble d'appartements. Toutefois, en tant que propriétaire de la propriété franche du terrain, Manuvie n'était pas assujettie à ces restrictions et aurait pu aménager des condominiums en propriété franche.

La question de l'interprétation contractuelle était l'effet de l'expression « comme si elle n'avait pas été améliorée » dans la clause de révision du loyer qui prévoyait en partie ce qui suit :

4. ET REMETTRE et payer...

(a) pour la période de 25 ans allant du 15^e jour d'août 1989

au 14^e jour d'août 2014 inclusivement, ces deux journées incluses, une somme égale à 6% % de la juste valeur marchande du bien **comme s'il n'était pas amélioré** (ci-après appelée la « valeur marchande du terrain » au 15^e jour de mars 1989;

(b) pour la période de 25 ans allant du 15^e jour d'août 2014 au 14^e jour d'août 2039 inclusivement, ces deux journées incluses, une somme égale à 6% % de la juste valeur marchande du bien **comme s'il n'était pas amélioré** (ci-après appelée la « valeur marchande du terrain » au 15^e jour de mars 2014;

[Soulignement ajouté.]

Manuvie a fait valoir que le nouveau loyer devait tenir compte de la capacité illimitée de réaménagement du bien, tandis que Parc-IX a fait valoir que le loyer ne pouvait refléter un potentiel dont l'exploitation lui était légalement interdite.

La première révision du loyer, en 1989, avait donné lieu à un arbitrage et à un contrôle judiciaire sur l'interprétation de l'expression « comme si elle n'avait pas été améliorée ». Le prédécesseur de Manuvie avait soutenu que l'expression comprenait les termes « non amélioré » et « non grevé ». Le groupe spécial d'arbitrage de 1989 n'était pas d'accord pour dire que « comme si elle n'avait pas été améliorée » ne faisait référence qu'à l'état physique du bien et que le bail lui-même et les charges légales ne devaient pas être pris en compte. Lors du contrôle judiciaire, le tribunal a jugé que la décision était raisonnable et a rejeté la demande du locateur, mais, dans l'arrêt *dicta*, le tribunal a déclaré que, si l'affaire avait été entendue en première instance, il aurait interprété « non améliorée » comme incluant également « non grevée ». Manuvie s'est fondée sur ce *dicta* dans la demande de contrôle judiciaire présentée au juge McEwen.

La décision de 2018

Dans sa décision de 2018, le tribunal a statué que la décision arbitrale de la première révision du loyer était exécutoire pour les parties. Le juge McEwen aurait pu s'arrêter là, mais il est allé plus loin en écrivant que, même si la jurisprudence passée appuyait la position de Manuvie, la loi a évolué de sorte que, par elle-même, l'expression « comme si elle n'avait pas été améliorée » permet seulement aux parties d'ignorer les améliorations matérielles et que, sauf disposition contraire expresse du bail, les parties ne peuvent ignorer les charges légales touchant la propriété.

Conformément aux directives de la Cour suprême du Canada, le juge dans l'affaire *Parc-IX* a conclu qu'il devait trouver « ... l'intention des parties, telle que révélée par le sens usuel, littéral et ordinaire des mots considérés dans le contexte du contrat dans son ensemble ».

Dans l'affaire *Parc-IX*, les parties ont convenu que la clause de révision du loyer avait pour objet de lier le loyer à l'évolution de la valeur de la propriété sous-jacente et que la « valeur de la propriété » faisait référence à l'intérêt franc du propriétaire. Les parties n'étaient pas d'accord sur le sens de « non amélioré ».

Le juge McEwen s'est référé aux définitions des mots « improvement » (« amélioration ») et « encumbrance » (« charge ») dans le *Black's Law Dictionary*, notant que le premier faisait référence aux bâtiments et aux structures permanentes, tandis que le second concernait les intérêts juridiques qui pourraient mener à une diminution de valeur. « Une propriété peut être non améliorée mais grevée. Inversement, elle peut être améliorée et non grevée. Les deux mots ne sont pas synonymes. » La Cour a également noté des éléments de preuve qui suggèrent que les baux commerciaux font couramment la distinction entre les améliorations et les charges.

Dans l'affaire *Parc-IX*, le tribunal a abordé la jurisprudence qui a statué qu'il faut sous-entendre que les parties ont l'intention de « ne pas grever » le bien dans le cadre d'une révision du loyer. La logique qui sous-tend ces causes est que, puisque la révision du loyer vise à déterminer un loyer en fonction de la valeur du terrain sans égard aux modalités du bail en vigueur, il s'ensuit que la valeur du terrain devrait être fondée sur son utilisation optimale, sans égard aux restrictions qui découlent du type des améliorations et du propriétaire de ces améliorations.

D'autre part, des cas plus récents avaient adopté un point de vue différent. Dans l'affaire *Bande indienne Musqueam c. Glass*, 2000 CSC 52 [*Musqueam*], le juge Gonthier a conclu que, lorsque le bail stipulait qu'un facteur de pourcentage devait être appliqué à la valeur sous-jacente du terrain comme base du loyer, les charges légales ne pouvaient être ignorées, sauf indication contraire explicite. Dans *Board of Regents of Victoria University c. G.E. Canada Real Estate Equity*, 2016 ONCA 646 [*Victoria University*], le tribunal s'est inspiré de *Musqueam* et a jugé que les charges légales découlant du bail devaient être prises en compte dans la révision du loyer.

Au paragraphe 111 de *Parc-IX* se trouve le passage suivant : [111] La Cour d'appel [dans l'affaire *Victoria University*] a rejeté l'appel du propriétaire... La juge Pepall, écrivant pour la cour, a expliqué l'état actuel du droit tel qu'elle le voyait découlant de *Musqueam*. Au paragraphe 40, la juge Pepall a déclaré :

En conclusion, la *bande indienne de Musqueam* établit que, sauf intention contraire dans le bail : a) le mot « terrain » désigne la tenure franche ou l'intérêt en fief simple sur les terres en cause ; b) le mot « valeur » désigne la valeur d'échange du terrain, calculée en déterminant « l'utilisation optimale »; et c) **la juste valeur marchande devrait refléter les restrictions légales sur le terrain mais devrait ignorer toute restriction particulière imposée par le bail lui-même** [Souligné dans *Parc-IX*]

En fin de compte, le juge McEwen, dans l'affaire *Parc-IX*, s'est fié à *Musqueam* et à *Victoria University* pour conclure que les charges légales touchant *Parc-IX* ne devaient pas être ignorées.

Pour conclure

Parmi les leçons tirées de la décision *Parc-IX*, mentionnons les suivantes :

- L'établissement du loyer en vertu d'une clause de révision dépend de l'application de l'intention des parties au moment de la signature du bail.
- L'intention des parties se retrouve dans les termes du bail dans leur sens usuel, littéral et ordinaire.
- Le terme « amélioration » désigne généralement les bâtiments et les structures permanentes.
- Le terme « non amélioré » fait généralement référence à l'état physique du bien.
- La « charge » se rapporte à un intérêt légal dans un bien.
- En l'absence d'une formulation expresse contraire, le terme « non amélioré » n'inclut pas le terme « non grevé ».
- Dans le cas hypothétique d'un bien non amélioré, la révision du loyer tiendra compte de l'effet des charges légales sur la valeur du bien.

Notes en fin de texte

- ¹ Richard Olson est avocat, arbitre et auteur de *A Commercial Tenancy Handbook* (Carswell) ainsi que de nombreux ouvrages pour la British Columbia Continuing Legal Education.
- ² *Parc-IX* paragraphe 69, s'appuyant sur *Creston Moly Corp. c. Sattva Capital Corp.* 2014 CSC 53, paragraphe 47.

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



Advocacy during an election year

BY HUW WILLIAMS

President of Impact Public Affairs

National associations in Canada began to crop up prior to the 1950s because of the necessity for an industry to have one voice. For example, the Appraisal Institute of Canada (AIC) was established in 1938, five years before the Canadian Real Estate Association (CREA) and the Canadian Home Builder's Association (CHBA) were formed. The founders of these associations, and the hundreds of others that now exist across Canada, saw the need for a single entity to advocate on behalf of growing professions.

Since then, AIC and others have transformed into the modern organizations we know today, offering a wide variety of services from professional development, conferences, certifications, and more. What continues to tie every association together, however, is the continued commitment to advocate to governments on behalf of their members. Governments themselves also rely on associations, as it is much easier for them to speak to one or a few representatives rather than to an entire industry. Imagine for a moment if Federal Minister of Finance Bill Morneau had to speak to every appraiser in Canada to get his or her opinion on a government policy rather than just speaking to AIC Chief Executive Officer Keith Lancaster. Associations play a key role in the development of public policy and governments constantly engage with them on a variety of issues.

While associations have changed, so too has lobbying and politics. Only a few years ago, many associations would press the pause button during election campaigns because they would not want to be seen as favouring one party over another. Furthermore, there was a belief that political parties were too busy to engage with associations or to deal with advocacy matters in general.

This has changed and associations now engage with political parties during election campaigns more than ever before. Elections also provide a unique opportunity for associations, especially for membership-driven organizations like AIC. While advocacy during non-election years is

concentrated in Ottawa, advocacy during an election year is concentrated at the constituency level. The most effective advocacy campaigns engage members from across Canada to take on meetings at the local level, either with sitting Members of Parliament or with candidates of other parties. MPs and candidates are more interested than ever in hearing about issues that are impacting their communities and that could influence policy platforms for the election. By bringing key messages to the ground level, the next generation of decision makers can be informed of key issues facing a certain industry or profession.

During an election year, it is essential that associations not choose winners and losers. In June 2015, many polls showed an easy win for Thomas Mulcair and the NDP. The Liberal Party and Justin Trudeau were a distant third and it seemed extremely unlikely they could win the election. Fast forward to the end of October 2015 and the Liberals won a resounding majority. This is but one example of why associations and their members must remain non-partisan in their advocacy efforts, as politics and elections are always unpredictable.

Many associations such as AIC will be extremely active from the summer of 2019 until the end of October in engaging government in advocacy. However, even the best laid plans and most convincing arguments can go by the wayside if members are not involved. When members are engaged and involved, association advocacy campaigns can thrive. This is why appraisers across Canada should be looking to take part in AIC's advocacy campaign moving into the election. In associations such as AIC, the founders saw strength in numbers. By engaging Members of Parliament and candidates in numbers and participating in advocacy campaigns, the association will be more effective at advocating on behalf of its members. An election year is not the time to hit the pause button, but rather the time to continue pressing forward. ■



Défense des intérêts pendant une année d'élection

PAR HUW WILLIAMS

Président d'Impact Affaires Publiques

Au Canada, les associations nationales ont commencé à voir le jour avant les années 1950 en raison de la nécessité pour une industrie d'avoir une voix unifiée. Par exemple, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a été créé en 1938, cinq ans avant la création de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) et de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH). Les fondateurs de ces associations, et les centaines d'autres qui existent maintenant à travers le Canada, ont vu le besoin d'une seule entité pour défendre les intérêts des professions en croissance.

Depuis, l'ICE et d'autres organisations se sont transformées pour devenir les organisations modernes que nous connaissons aujourd'hui, offrant une grande variété de services allant du perfectionnement professionnel aux conférences, en passant par les certifications, accréditations et autres. Ce qui continue de lier toutes les associations, cependant, c'est l'engagement continu à défendre les intérêts de leurs membres auprès des gouvernements. Les gouvernements eux-mêmes comptent aussi sur les associations, car il leur est beaucoup plus facile de s'adresser à un ou quelques représentants plutôt qu'à l'ensemble d'une industrie. Imaginez un instant si le ministre fédéral des Finances, Bill Morneau, devait s'adresser à tous les évaluateurs du Canada pour obtenir leur opinion sur une politique gouvernementale plutôt que de simplement parler à Keith Lancaster, directeur général de l'ICE. Les associations jouent un rôle clé dans l'élaboration des politiques publiques et les gouvernements collaborent constamment avec elles sur une variété de questions.

Si les associations ont changé, le lobbying et la politique ont aussi changé. Il y a seulement quelques années, de nombreuses associations appuyaient sur le bouton « pause » pendant les campagnes électorales parce qu'elles ne voulaient pas être perçues comme favorisant un parti plutôt qu'un autre. De plus, on croyait que les partis politiques étaient trop occupés pour s'engager dans des discussions avec les associations ou pour s'occuper des questions de défense des droits en général.

Cela a changé et, plus que jamais, les associations s'engagent avec les partis politiques pendant les campagnes électorales. Les élections constituent également une occasion unique pour les associations, en

particulier pour les organisations à l'écoute de leurs effectifs comme l'ICE. Alors que les activités de défense des intérêts pendant les années non électorales sont concentrées à Ottawa, les activités de défense des intérêts au cours d'une année électorale sont concentrées au niveau de la circonscription. Les campagnes de défense des intérêts les plus efficaces incitent les membres des associations de partout au Canada à prendre part à des réunions au niveau local, soit avec les députés en place, soit avec les candidats des autres partis. Les députés et les candidats sont plus intéressés que jamais à entendre parler de questions qui ont une incidence sur leur collectivité et qui pourraient influencer sur les programmes politiques pour l'élection. En transmettant les messages clés sur le terrain, la prochaine génération de décideurs peut être informée des enjeux clés auxquels fait face une industrie ou une profession donnée.

Pendant une année électorale, il est essentiel que les associations ne choisissent pas les gagnants et les perdants. En juin 2015, de nombreux sondages prédisaient une victoire facile pour Thomas Mulcair et le NPD. Le Parti libéral et Justin Trudeau étaient loin derrière et il semblait extrêmement improbable qu'ils puissent gagner les élections. À la fin d'octobre 2015, les libéraux ont obtenu une majorité écrasante. Ce n'est là qu'un exemple parmi d'autres des raisons pour lesquelles les associations et leurs membres doivent demeurer non partisans dans leurs efforts de promotion de leurs intérêts, car la politique et les élections sont toujours imprévisibles.

De nombreuses associations comme l'ICE seront extrêmement actives de l'été 2019 jusqu'à la fin du mois octobre pour promouvoir leurs intérêts auprès du gouvernement. Toutefois, même les plans les mieux conçus et les arguments les plus convaincants peuvent être mis de côté si les membres ne participent pas. Lorsque les membres sont engagés et impliqués, les campagnes de défense des intérêts des associations peuvent prospérer. C'est pourquoi les évaluateurs de partout au Canada devraient envisager de prendre part à la campagne de défense des intérêts de l'ICE à l'approche des élections. Dans des associations comme l'ICE, les fondateurs ont vu la force dans le nombre. En engageant un grand nombre de députés et de candidats et en participant à des campagnes de défense des intérêts, l'association sera plus efficace pour faire avancer la cause de ses membres. Une année électorale n'est pas le moment d'appuyer sur le bouton « pause », mais plutôt le moment de continuer à aller de l'avant. 



AIC Applied Experience Program

BY DARRELL THORVALDSON, AACI, P. APP
Member, Admissions and Accreditation Committee

The journey to designation is long and difficult for Candidates with the Appraisal Institute of Canada (AIC). The AIC Applied Experience Program should be a tool to help Candidates through the designation process. In recent years, the Admissions and Accreditation Committee (AAC) has been evaluating the success of the program and determined it needed to be changed.

Many issues with the program have come up over the years, including Candidates forgetting to register and requesting backdating, not completing the Progress Report until the end of the process, experiencing poor mentorship, etc. However, the biggest issue AAC discovered was a lack of mentors. Over the last three years, AIC has added over 1,000 new Candidates. The common perception among membership is that the lack of mentorship is only a non-fee issue. Unfortunately, the problem is as significant, or possibly more so, for fee Candidates. The issue is that many designated Members will co-sign, but not mentor.

Many Members who have been with AIC for years have asked how Candidates can learn without someone to teach them on-the-job skills. Candidates CANNOT learn without the guidance of other Members. The new program still ensures Candidates are learning from co-signers and supervisors, however, the administrative aspect of naming a sole mentor has been removed. Ideally, Candidates should be learning from multiple designated Members.

The AIC Program of Study is not the same program that it was when having a 'mentor' became a requirement. At that time, the AIC did not require a university degree, the courses were not developed with universities, and there was no final written exam. So much has changed and the formal mentor needed to change as well.

While reviewing this program, the AAC also discovered that Candidates were not using the Progress Report as a tool to help them through their Candidacy, but rather as paperwork to complete at the end of the Candidacy. This is where the AAC felt the biggest

change needed to happen. How can we develop a tool that ensures Candidates use the Progress Report? There are 1,800 Candidates across Canada. AIC national and provincial affiliates do not have the ability to monitor this.

By moving the Progress Report online, AIC can use technology (on the Google machine) to monitor Candidates inputting information. For each First Principle and each professional competency, Candidates must indicate why it is a good example and who supervised the work for that individual assignment. This is a significant improvement for the Applied Experience Program and a tool that will help Candidates succeed.

The AAC is confident that the required steps for designation will ensure that Candidates will have the proper experience and education to become successful. This program is now designed to address all Candidates whether they are working to earn their CRA or AACI designation or whether they are fee or non-fee.

AIC Members applying for designated status must successfully complete:

- AIC Program of Study
- University degree
- Applied Experience Program
- Work Product Review (WPR), which tests application of the Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP);
- Applied Experience Exam, which tests the application of *First Principles of Value*; and
- Professional Competency Interview (PCI), which tests achievement of *Professional Competencies*.

These changes have all been accomplished in a transparent and collaborative manner to provide a consistent process for Candidates. Although AIC no longer requires a mentor for Candidates, it is still imperative that designated Members support the development of Candidates. We have 3,400 designated Members and we encourage professional relationships with our Candidates to help prepare the appraisers of the future. ■



Programme d'expérience pratique de l'ICE

PAR DARRELL THORVALDSON, AACI, P. APP

Membre du comité d'admissions et d'accréditations

Le chemin vers la désignation est un parcours long et difficile pour les stagiaires de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Le Programme d'expérience pratique de l'ICE devrait être un outil pour aider les stagiaires tout au long du processus d'obtention d'une désignation. Au cours des dernières années, le Comité des admissions et de l'accréditation (AAC) a évalué le succès du programme et déterminé qu'il devait être modifié.

De nombreux problèmes liés au programme ont surgi au fil des ans, y compris des stagiaires qui ont oublié de s'inscrire et qui ont demandé une inscription rétroactive, qui n'ont pas rempli le rapport d'avancement avant la fin du processus, qui ont connu un mentorat médiocre, etc. Cependant, le plus gros problème découvert par l'AAC a été le manque de mentors. Au cours des trois dernières années, l'ICE a ajouté plus de 1 000 nouveaux stagiaires. La perception commune parmi les membres est que le manque de mentorat n'est un problème que pour les membres rémunérés. Malheureusement, le problème est tout aussi important, voire plus important, pour les stagiaires à honoraires. Le problème, c'est que de nombreux membres désignés sont prêts à cosigner, mais qu'ils n'agissent pas comme mentors.

De nombreux membres de l'ICE depuis des années ont demandé comment les stagiaires peuvent apprendre sans que quelqu'un ne leur enseigne leurs compétences en cours d'emploi. Les stagiaires NE PEUVENT PAS apprendre sans les conseils des autres membres. **De là est né un nouveau programme** : celui-ci permet toujours aux stagiaires d'apprendre des cosignataires et des superviseurs, mais l'aspect administratif de la nomination d'un mentor unique a été supprimé. Idéalement, les stagiaires devraient apprendre de plusieurs membres désignés.

Le programme d'études de l'ICE n'est pas le même qu'à l'époque où l'on a commencé à exiger un « mentor ». À l'époque, l'ICE n'exigeait pas de diplôme universitaire, les cours n'étaient pas élaborés de concert avec les universités et il n'y avait pas d'examen écrit final. Tant de choses ayant changé, le mentorat officiel doit aussi changer.

En examinant ce programme, l'AAC a également découvert que les stagiaires n'utilisaient pas le rapport d'avancement comme un outil pour les aider à poursuivre leur stage, mais plutôt comme un document à remplir à

la fin de leur période de stage. C'est sur ce plan que l'AAC a senti que le plus grand changement devait se produire. Comment pouvons-nous développer un outil qui assure que les stagiaires utilisent le rapport d'avancement? Il y a 1 800 stagiaires à travers le Canada. Les affiliés nationaux et provinciaux de l'ICE n'ont pas la capacité de faire le suivi de tout cela.

En faisant du rapport d'avancement un rapport en ligne, l'ICE peut utiliser la technologie (sur la machine Google) pour suivre les stagiaires qui entrent des renseignements. Pour chaque principe de base de la valeur et chaque compétence professionnelle, les stagiaires doivent indiquer pourquoi il s'agit d'un bon exemple et qui a supervisé le travail pour tout contrat de service donné. Il s'agit d'une amélioration importante pour le Programme d'expérience pratique et un outil qui aidera les stagiaires à réussir.

L'AAC est confiant que les étapes requises pour l'obtention d'une désignation permettront de s'assurer que les stagiaires auront l'expérience et la formation nécessaires pour réussir. Ce programme est maintenant conçu pour s'adresser à tous les stagiaires, qu'ils travaillent pour obtenir leur désignation CRA ou AACI ou qu'ils soient rémunérés ou à honoraires.

Les membres de l'ICE qui demandent le statut de membre désigné doivent compléter avec succès :

- Programme d'études de l'ICE
- Diplôme universitaire
- Programme d'expérience pratique
- Examen du produit du travail (EPP), qui met à l'épreuve l'application des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)
- Examen de l'expérience pratique, qui met à l'épreuve l'application des principes de base de la valeur et
- Entrevue relative aux compétences professionnelles (ECP), qui teste l'acquisition des compétences professionnelles.

Ces changements, visant à offrir un processus cohérent aux stagiaires, ont tous été réalisés de manière transparente et en collaboration. Bien que l'ICE n'exige plus que les stagiaires aient un mentor, il est toujours impératif que les membres désignés soutiennent le perfectionnement des stagiaires. Nous comptons 3 400 membres désignés et nous encourageons les relations professionnelles avec nos stagiaires pour aider à préparer la relève. 

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 12, 2019 to May 3, 2019:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 12 février, 2019 au 3 mai, 2019 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Mark N. Sandul
Sean Kieran Ward

British Columbia / Colombie-Britannique

Margaret Bowden
Michelle Cheung
Liam Fast
Jeff Ross Frumento
Que-Tran Hoang
Fang Xia (Tony) Liu
Kelly Riley
Eric Yuen

Ontario

Pradeepan Amalakuhan
Maria Ashfaq
Christopher J. Bol
Jacqueline M. Boland
Matthew A. Burns
Warren Coffell
Ivy Lo
Christopher J. Mason
Rachelle McLean
Curtis Payerl
Eric W. Sutton

Quebec / Québec

Manuel Brière

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta

Tracy Lee Wood

British Columbia / Colombie-Britannique

Berk Aktug

New Brunswick / Nouveau-Brunswick

Kenneth Stephenson

Newfoundland / Terre-Neuve

Mike Barry

Ontario

Catherine Gulliver
Michele Hammerton
Roham Izadi
Jawahar Lal Mahindru
Heather Roy
Matthias Schmidt
William Trevor Vane

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 12, 2019 to May 3, 2019:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 12 février, 2019 au 3 mai, 2019 :

Alberta

Jessica Rocque
Dierdra Swinden
Jeongmin Rick Yoon

British Columbia / Colombie-Britannique

Matt Seok Woon Choi
Kulbir Singh Dhaliwal
Matthew Robert Filatoff
Garnet Carl Klatt
Edward (Mu Yen) Lu
Jacob Park
Sonia Prasad
Scott Justin Stevens

New Brunswick / Nouveau-Brunswick

Miranda L. Burnett

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Megan Atwell

Ontario

Kendra Barclay
Chantelle DeWeerd
Lorraine Gagnon
Zishan HUANG
Ashish Mahajan
Marc Major

Florenz Gail Ongkingco
Svetlana Patel
Ted Sturk
Bharatkumar Trivedi

Quebec / Québec

Karl Adams Belony
Michele Laurin
Cathy Moscato

Students / Étudiants

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

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

British Columbia

Brett Walker

Manitoba

Kelly A. Hawes

New Brunswick / Nouveau-Brunswick

Andrew Barry

Ontario

Farah Behnam
Ashita Chandra
Evelyn Erivwo

Krista Fisk
Fang Guo
Eric Marc Leduc
Jashen So
Taewon Son
Doug Walterhouse
Alex Yu

And the winners are...



This year's winners of the prestigious Appraisal Institute of Canada (AIC) Top Appraiser Under 40 award are **Samantha Lawrek, AACI, P. App** and **Nicholas Ruta, AACI, P. App**. The award recognizes exceptional young appraisal professionals who are making their marks within the appraisal profession and their respective communities. Chosen from nominees across Canada, Nicholas and Samantha are bright lights in our profession, whose significant career and community accomplishments make them worthy recipients of this year's honours.



Samantha Lawrek, AACI, P. App Partner, Brunson - Lawrek and Associates Real Estate Appraisals and Advisory Services

"For me personally, winning the Top Appraiser Under 40 award

means that I have contributed something meaningful to the appraisal community," states Samantha proudly. "It is recognition of my efforts by my peers that I have the capacity to be a leader in our profession and in the business world. It is the proudest moment of my career."

Samantha has been a real estate appraiser in Regina since 2008 and a partner in an appraisal firm of 21 people, with offices in Regina and Saskatoon since 2011.

She is a BA graduate from the University of Regina, obtained her Post-Graduate Certificate in Real Estate Valuation from UBC, is Argus Discounted Cash Flow Software Certified, and achieved her AACI designation in 2012.

Her appraisal experience covers a broad spectrum of commercial, institutional, multiresidential and industrial properties, with specialties that include the valuation of high-rise office towers, shopping centres, and commercial/industrial/hotel-motel/land development valuation, as well as market lease analysis. Most notably, she appraises a portfolio of seven Class A high-rise office towers for a major developer and North American investment management company.

Samantha conducts a high volume of work with an average of 140 appraisals completed personally every year for the last three years. Many of those are high value, complex assignments that would normally be performed by a more senior appraiser.

In addition to her property valuations, Samantha also provides a yearly market presentation to a group of real estate investors as requested by RBC Royal Bank. As well, she contributes market information to Colliers, ICR Commercial Real Estate and Harvard developments for publishing of their market reports, and regularly provides market updates for the local credit unions and major commercial banks.

Samantha has gained a reputation in the development community for honesty and integrity. Developers and local realtors regularly solicit her value opinions in order to guide in them in providing the most accurate listings, as well as making market level acquisitions and dispositions.

Recognizing the difficulty in gaining access to information to complete the Institute's AACI designation, Samantha has assisted a number of non-fee appraisers in the Regina market to achieve their designation by helping to provide information and access to local investment properties that they can use in case studies, classes and demonstration reports to meet AIC criteria. She has also worked with local non-fee appraisers to provide work product review that would normally not be accessible to them. In addition to this, she is a mentor and co-signor to four Candidate appraisers who she works with on a daily basis.

When not busy with her extremely heavy workload, Samantha makes the time to volunteer with the Appraisal Institute of Canada. She is currently serving on the AIC's Professional Practice Committee (Standards Committee), is the current President of the AIC Saskatchewan Chapter, and has served on the Saskatchewan Chapter's Board of Directors as Chair of Professional Development, and as a member of both its Professional Development Committee and Marketing Sub-Committee.

Having been a member of the University of Regina and Canadian National volleyball teams (2000-2005), outside of her career activities Samantha is a certified volleyball coach who has worked with many club, provincial and university level teams over the past 15 years. She regularly completes coaching clinics for local club teams (ages 14-18). She was instrumental in establishing a grass roots development volleyball program for kids ages 4-7 and is currently coaching her three daughters

(ages 5-11). She has also served as the Chair of High Performance for the Saskatchewan Volleyball Association.

Though not actively teaching at the current time, Samantha is also a Yoga teacher who received her 200-hour teaching certification in 2018.



**Nicholas Ruta,
AACI, P. App
Area Coordinator,
Office Portfolio -
City of Winnipeg
Assessment and
Taxation Department**

"I am incredibly humbled to receive this award, and tremendously grateful that this opportunity exists," says Nicholas.

"I am indebted to my mentors and colleagues for encouraging me to contribute to the profession and give back to the AIC. From an early age it was instilled in me to learn and continuously improve in all aspects of my life. Not only does this recognition provide gratification that I am on the right track, but inspiration to improve myself professionally and further contribute to the appraisal profession. In particular, I also want to give special recognition to my wife Julia for always being supportive of my ambitions."

In his management position with the City of Winnipeg, Nicholas oversees the analysis, development, maintenance and defense of mass appraised values for a portfolio of more than 2,400 Winnipeg office properties valued at over \$6.5 billion dollars. As the youngest manager in the department, he is responsible for organizing, planning and supervising the daily work activity of his 11-member team to whom he also provides guidance and training on appraisal theory, valuation principals, legislative interpretation, and litigation techniques and expert witness testimony on valuation defense.

Nicholas possesses an unwavering ambition for learning, growth and continuous improvement. His accomplishments in this regard include a Bachelor of Commerce (Honours) Degree from the University of Manitoba, a Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation from UBC, a Diploma in Urban Land Economics from UBC, an AACI designation from AIC, an A.A.M designation from the Association of Assessing Officers of Manitoba, and a Masters of Public Administration with *Distinction* from the Universities of Manitoba and Winnipeg.

Believing in the importance of making a contribution to the profession beyond his work responsibilities, Nicholas is involved with the Appraisal Institute of Canada at both the national and provincial levels. Nationally, he is a member of both the Professional Practice Committee (Standards Sub-Committee) and the Advocacy Committee (Manitoba Representative). With the AIC Manitoba Chapter he is currently the President Elect, and has served as Secretary Treasurer, Provincial Director and Co-Chair of the Communications Committee.

Nicholas has volunteered in a variety of capacities at the AIC National level. He assisted in creating the AIC's *How to Value Your Renovations*

brochure, he was a consultant on the *CUSPAP 2018 Mass Appraisal Standard*, and, as a member of the Standards Sub-Committee, is currently involved in creating, re-writing and updating the *CUSPAP 2020 Mass Appraisal Standard*.

In February of this year, Nicholas attended the AIC's Parliament Hill Day in Ottawa and spoke to Federal MPs regarding the important role of the AIC and its Members, as well as the AIC's recommendations on *B-20 Mortgage Lending Guidelines* and Cannabis (home cultivation) awareness.

Nicholas has also represented the appraisal profession through presenting at various conferences. Last year, on behalf of AIC National, he co-facilitated and delivered a presentation on the importance of independent, unbiased valuation expertise in a Mass Appraisal System at the Canadian Property Tax Association National Workshop in Victoria. He has also presented on cost/benefit analysis and its application in real estate valuation at the Association of Assessing Officers of Manitoba Annual Conference in Winnipeg.

Understanding the importance of developing future appraisers and assessors, Nicholas has mentored AIC Candidate Members toward their AACI designations, and conducted oral examinations and marked written demonstration reports for the Association of Assessing Officers of Manitoba. He also assists in organizing the Assessment and Taxation Department's monthly lunchtime seminars that educate staff members on various competencies, tasks, and processes.

When not immersed in his busy career activities, Nicholas sings in the Hoosli Ukrainian Male Chorus, plays harmonica in a blues band, and performs in a yearly benefit concert to raise funds for Cancer Care Manitoba. 📍

In Memoriam/ En memoire

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

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

Darren Black, AACI, P.App
Airdrie, AB

Greg Macdonald, AACI, P.App
Calgary, AB

Robert (Bob) E. Stewart, AACI, P.App
Barrie, ON

Et les lauréats sont...



Les lauréats de cette année du prestigieux prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) sont **Samantha Lawrek, AACI, P. App** et **Nicholas Ruta, AACI, P. App**. Ce prix récompense les jeunes professionnels de l'évaluation qui font leur marque de façon exceptionnelle au sein de la profession d'évaluateur et de leur collectivité respective. Choisis parmi les candidats de partout au Canada, Nicholas et Samantha sont de brillantes lumières dans notre profession, dont les importantes réalisations professionnelles et communautaires en font des récipiendaires dignes des honneurs de cette année.



Samantha Lawrek, AACI, P. App
Associée, Brunson Lawrek and Associates - Services d'évaluation et d'expert-conseil en immobilier

« Pour moi personnellement, le fait d'avoir remporté le prix de meilleure

évaluatrice de moins de 40 ans signifie que j'ai apporté quelque chose de significatif à la communauté de l'évaluation, déclare Samantha avec fierté. C'est la reconnaissance de mes efforts par mes pairs que j'ai la capacité d'être un leader dans notre profession et dans le monde des affaires. C'est le moment de ma carrière qui me procure le plus de fierté. »

Samantha est évaluatrice immobilière à Regina depuis 2008 et, depuis 2011, associée au sein d'un cabinet d'évaluation de 21 personnes, ayant des bureaux à Regina et à Saskatoon depuis 2011.

Elle est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Regina, a obtenu un certificat d'études supérieures en évaluation immobilière de l'Université de la Colombie-Britannique, est utilisatrice certifiée Argus Discounted Cash Flow Software et a obtenu sa désignation AACI en 2012.

Son expérience en évaluation couvre un large éventail de propriétés commerciales, institutionnelles, multirésidentielles et industrielles, touchant des spécialités qui incluent l'évaluation de tours de bureaux, de centres commerciaux et d'immeubles commerciaux/industriels/hôtels-motels/développement foncier, ainsi que l'analyse de baux commerciaux. Plus particulièrement,

elle évalue un portefeuille de sept tours de bureaux de catégorie A pour un important promoteur immobilier et une société de gestion de placements nord-américaine.

Samantha produit un volume de travail élevé, ayant réalisé personnellement en moyenne 140 évaluations par année au cours des trois dernières années. Il s'agit souvent de contrats de service complexes et de grande valeur qui seraient normalement exécutés par un évaluateur plus expérimenté.

En plus de son travail d'évaluation immobilière, Samantha présente un exposé annuel sur le marché à un groupe d'investisseurs immobiliers, à la demande de RBC Banque Royale. De plus, elle fournit de l'information sur les marchés à Colliers, ICR Commercial Real Estate et Harvard Developments pour la publication de leurs rapports de marché, et fournit régulièrement des mises à jour sur les marchés aux caisses populaires locales et aux grandes banques commerciales.

Samantha a acquis une réputation d'honnêteté et d'intégrité dans la communauté du développement. Les promoteurs et les courtiers immobiliers locaux sollicitent régulièrement son opinion sur la valeur afin de les aider à fournir les inscriptions les plus exactes possible, ainsi qu'à faire des acquisitions et des cessions en fonction du marché.

Consciente de la difficulté d'accéder à l'information nécessaire pour obtenir la désignation AACI de l'Institut, Samantha a aidé un certain nombre d'évaluateurs rémunérés sur le marché de Regina à obtenir leur désignation en les aidant à obtenir de l'information sur des immeubles de placement locaux qu'ils peuvent utiliser dans des études de cas, classes et rapports de démonstration pour satisfaire aux critères de l'Institut. Elle a également travaillé avec des évaluateurs locaux rémunérés pour fournir un examen du produit du travail qui ne leur serait normalement pas accessible. De plus, elle est mentor et cosignataire de quatre évaluateurs stagiaires avec lesquels elle travaille quotidiennement.

Lorsqu'elle n'est pas occupée par sa charge de travail extrêmement lourde, Samantha prend le temps de faire du bénévolat à l'Institut

canadien des évaluateurs. Elle siège actuellement au Comité de pratique professionnelle de l'ICE (Sous-comité des normes), est l'actuelle présidente de la section Saskatchewan de l'ICE et a siégé au conseil d'administration de la section Saskatchewan à titre de présidente du perfectionnement professionnel et de membre de son Comité de perfectionnement professionnel et de son Sous-comité du marketing.

Ayant été membre de l'équipe de volley-ball de l'Université de Regina et de l'équipe nationale de volley-ball du Canada (2000-2005), Samantha est, en marge de ses activités professionnelles, une entraîneuse de volley-ball certifiée qui a travaillé avec plusieurs équipes aux niveaux local, provincial et universitaire au cours des 15 dernières années. Elle dirige régulièrement des cliniques d'entraînement pour des équipes locales (14-18 ans). Elle a joué un rôle déterminant dans l'établissement d'un programme de développement du volley-ball de base pour les enfants de 4 à 7 ans et elle entraîne actuellement ses trois filles (de 5 à 11 ans). Elle a également été présidente du comité de haute performance de la Saskatchewan Volleyball Association.

Bien qu'elle n'enseigne pas activement à l'heure actuelle, Samantha est aussi une enseignante de yoga qui a reçu son certificat d'enseignement de 200 heures en 2018.



Nicholas Ruta, AACI, P. App Coordonnateur régional, Portefeuille bureau - Service de l'évaluation et de la taxe foncière de la Ville de Winnipeg

« Je suis incroyablement honoré de recevoir ce prix et extrêmement

reconnaissant de l'occasion qui m'est offerte, dit Nicholas. Je suis redevable à mes mentors et collègues de m'avoir encouragé à contribuer à la profession et à redonner à l'ICE. Dès mon plus jeune âge, il m'a été inculqué d'apprendre et de m'améliorer continuellement dans tous les aspects de ma vie. Ce prix me donne, non seulement la satisfaction d'être sur la bonne voie, mais aussi l'inspiration de continuer à m'améliorer sur le plan professionnel et à contribuer davantage à la profession d'évaluateur. En particulier, je veux aussi rendre hommage à ma femme Julia qui m'a toujours soutenu dans mes ambitions. »

Dans le cadre de ses fonctions de gestion à la Ville de Winnipeg, Nicholas supervise l'analyse, le développement, l'entretien et la défense de l'évaluation de masse pour un portefeuille de plus de 2 400 immeubles de bureaux de Winnipeg évalués à plus de 6,5 milliards de dollars. En tant que plus jeune gestionnaire de ce service, il est responsable de l'organisation, de la planification et de la supervision des activités quotidiennes de son équipe de 11 membres à qui il fournit également des conseils et de la formation sur la théorie de l'évaluation,

les principes d'évaluation, l'interprétation des lois, les techniques de litige et les témoignages d'experts en défense de l'évaluation.

Nicholas a une ambition inébranlable d'apprentissage, de croissance et d'amélioration continue. Ses réalisations à cet égard comprennent un baccalauréat en commerce (avec distinction) de l'Université du Manitoba, un certificat d'études supérieures en évaluation des biens immobiliers de l'Université de la Colombie-Britannique, un diplôme en économie foncière urbaine de l'Université de la Colombie-Britannique, une désignation d'AACI, une désignation de l'Association of Assessing Officers of Manitoba et une maîtrise en administration publique avec distinction des universités du Manitoba et de Winnipeg.

Convaincu de l'importance d'apporter une contribution à la profession au-delà de ses responsabilités professionnelles, Nicholas participe aux activités de l'Institut canadien des évaluateurs tant au niveau national que provincial. À l'échelle nationale, il est membre du Comité de la pratique professionnelle (Sous-comité des normes) et du Comité de défense des intérêts (représentant du Manitoba). Au sein de la section du Manitoba de l'ICE, il est actuellement président désigné et a été secrétaire-trésorier, administrateur provincial et coprésident du Comité des communications.

Nicholas a fait du bénévolat à divers titres au niveau national de l'ICE. Il a participé à la création de la brochure de l'ICE intitulée *How to Value Your Renovations*, il a été consultant lors de l'élaboration de la *Norme d'évaluation de masse des NUPPEC 2018* et, en tant que membre du Sous-comité des normes, il participe actuellement à la création, à la révision et à la mise à jour de la *Norme d'évaluation de masse des NUPPEC 2020*.

En février dernier, Nicholas a assisté à la Journée de l'ICE sur la Colline du Parlement à Ottawa et s'est adressé aux députés fédéraux au sujet du rôle important de l'ICE et de ses membres, ainsi que des recommandations de l'ICE sur les Lignes directrices sur les prêts hypothécaires B-20 et la sensibilisation au cannabis (culture domestique).

Nicholas a également représenté la profession de l'évaluation à titre de conférencier à divers événements. L'an dernier, au nom du bureau national de l'ICE, il a coanimé et présenté un exposé sur l'importance d'une expertise indépendante et impartiale en matière d'évaluation dans un système d'évaluation de masse lors de l'atelier national de l'Association canadienne de taxe foncière à Victoria. Il a également fait une présentation sur l'analyse coûts-avantages et son application à l'évaluation immobilière à la conférence annuelle de l'Association of Assessing Officers of Manitoba à Winnipeg.

Conscient de l'importance de former de futurs évaluateurs, Nicholas a encadré des membres stagiaires de l'ICE travaillant à l'obtention de leur titre d'AACI, et a organisé des examens oraux et noté des rapports de démonstration écrits pour l'Association of Assessing Officers of Manitoba. Il participe également à l'organisation des séminaires mensuels du Service de l'évaluation et de la fiscalité tenus à l'heure du dîner, au cours desquels les membres du personnel se familiarisent avec diverses compétences, tâches et processus.

Lorsqu'il n'est pas plongé dans ses activités professionnelles très chargées, Nicholas chante dans le Hoosli Ukrainian Male Chorus, joue de l'harmonica dans un groupe de blues et participe à un concert bénéfique annuel pour recueillir des fonds pour Cancer Care Manitoba. 🎵



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.

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



**Make your own path with a team
that believes in you**

Join CBRE's Valuation and Advisory Services Team

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

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE *Build on
Advantage*