

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

**AGRICULTURAL APPRAISAL
GUIDELINES PROVIDE
CLEARER DIRECTION**

*Les Lignes directrices pour
l'évaluation des terres
agricoles fournissent des
orientations plus claires*

**THE APPRAISAL OF
PROPERTIES IMPACTED
BY DETRIMENTAL
CONDITIONS**

*L'évaluation de biens
affectés par des conditions*

**PRESERVING THE FUTURE
OF THE RESIDENTIAL
APPRAISER**

*Préserver l'avenir de
l'évaluateur résidentiel*

**TAKING CARE OF OUR
PROFESSION FOR THE
NEXT GENERATION**

*Prendre soin de notre
profession pour la
prochaine génération*



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

Appraisers operating
during the
PANDEMIC



Évaluateurs immobiliers
exerçant pendant
LA PANDÉMIE



Experience the Difference

We are looking for individuals, teams and companies across Canada seeking an opportunity to be a part of our growing team.

Acquisition or signing bonuses available!

Avison Young is a principal-led commercial real estate firm with a unique model, culture and approach. We deliver client-focused solutions while investing in the success of our people and betterment of our communities. And this, of course, is why more and more of the industry's best real estate professionals are joining us every day.

To learn more, please contact us at:
canada.valuation@avisonyoung.com

Partnership. Performance.
avisonyoung.ca/valuations



On behalf of our Avison Young team, please stay well and stay safe.

Signs of *hope*

Now more than ever, it's important we tell the stories of unity, compassion and how we are supporting each other, our clients and our communities during these challenging times. JLL shares our warm thoughts of hope with you and your colleagues as we transition to our 'next normal' together.

jll.ca/real-stories
#JLLRealStories



BE THE EXPERT

Colliers is seeking motivated appraisers to join our Valuation and Advisory Services team. Colliers recently introduced new market leading report writing software which upon its introduction increased average report production speeds by upwards of 30%. Colliers AACI designated appraisers in Canada had an average net compensation in 2019 in excess of \$200,000. Reach out today to learn how to leverage Colliers brand, technology and resources to take your career to the next level.

Contact Brandi Skaggs at Brandi.Skaggs@colliers.com to learn more about joining Valuation & Advisory Services at Colliers International.

collierscanada.com



Accelerating success.

10



Appraisers operating during the worldwide pandemic Évaluateurs immobiliers exerçant pendant la pandémie mondiale



The bottom line: taking care of our profession for the next generation L'essentiel : prendre soin de notre profession pour la prochaine génération



Preserving the future of the residential appraiser Préserver l'avenir de l'évaluateur résidentiel



Real estate damages: the appraisal of properties impacted by detrimental conditions Dommages immobiliers : l'évaluation de biens affectés par des conditions nuisibles



Agricultural Appraisal Guidelines: provide clearer direction on farmland appraisals Les Lignes directrices pour l'évaluation des terres agricoles fournissent des orientations plus claires sur l'évaluation des terres agricoles

COLUMNS

- 6 Executive Corner
Leadership paves way for navigating pandemic
- 56 Legal Matters
'Market value' versus 'normal value' in economically depressed times
- 62 Advocacy
Advocacy in the age of COVID-19
- 64 News
AIC's Top Appraisers Under 40
- 66 Designations, Candidates, Students
- 66 In Memoriam

CHRONIQUES

- 8 Le coin de l'exécutif
Le leadership ouvre une voie navigable en période de pandémie
- 59 Questions juridiques
« Valeur marchande » ou « valeur normale » en période de crise économique?
- 63 Défense
La défense des intérêts à l'ère de la COVID-19
- 64 Nouvelles
Meilleurs Évaluateurs de Moins de 40 Ans de l'ice
- 66 Désignations, stagiaires, étudiants
- 66 En mémoire

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2020 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 2020 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: Kristy Unrau
Marketing Manager: Kris Fillion
Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



COVID-19

Leadership paves way for navigating pandemic

An interview with outgoing AIC President Thomas Fox, AACI, P.App



When you began your volunteer activities with the Appraisal Institute of Canada (AIC), culminating with this past year's presidency, did you ever imagine something as life changing as a world-wide pandemic becoming such a factor in our lives?

TF: I never thought I would experience anything like this in my lifetime. You hear about things like the Spanish Flu and you think to yourself, "Something like that could happen back then, but not today. Not with health care and research being so advanced." I recall SARS and the scare that brought. It did affect us, but certainly not to this degree. Who would have ever thought governments would be ordering businesses to close and people to self-isolate for the foreseeable future? If anyone had suggested this to me, even in February, I would have given it little thought.

You were in the final quarter of your one-year term as president. Do you recall when it really hit home that everything was about to change?

TF: I was in the final stages of planning an overseas business trip. This is an annual trip the president of the day makes to

attend the Board meetings of the First Professional Liability Insurance Company (FPLIC), AICs wholly owned insurance captive. Flights and travel plans were booked. I was to leave March 19, the weekend before there were cautions from the government to limit travel. We were witnessing the spread of Covid-19 into North America. It became obvious it was not responsible to make the trip and everything was cancelled. It was then that I realized this situation was very serious and it was time to do my part and be a responsible person in our society.

As AIC President, what were your first thoughts regarding what this pandemic might mean to the institute, its Members and appraisers in general?

TF: It was obvious to me that my role as president had just changed. I was focused on travel and meeting our Members to bring a message of a bright future within our profession. That quickly turned to a focus on protecting the Members and supporting them in being socially responsible. This included messaging stakeholders, the Members and the public. It also involved finding solutions so that our Members could continue to contribute to the real estate world as the profession of choice for valuation.

What about your first thoughts regarding the leadership role that would be required during these times by the AIC Board of Directors, Executive and staff?

TF: My first thought was, "well this changes everything." I was focused on making sure Members could do what was needed of them, but in a responsible way. I was also focused on providing AIC management with whatever support they needed.

Were you still concerned with the pre-pandemic objectives that you had been working on, or did all of that stop in order to focus entirely on pandemic issues?

TF: Everything else was put on hold. The fact of the matter is that, what was important, and the focus of the AIC pre-pandemic, will probably be very different once it is behind us. Long-term goals may be similar, but how you get there and short-term goals certainly, at the very least, need to be reviewed and most likely revised.

Did you seek input from AIC Members or anyone else for that matter as to what Members required from their leadership group during this time?

TF: In my mind, this is an unprecedented time, with absolutely no pre-conceived

plan that would help or be relevant to the situation at hand. That said, I certainly have a pool of mentors in my life that I reached out to, as I have many times professionally and personally, to get their perspective. It is always important to lean on those you trust in times like this.

What sort of goals and priorities did you set for yourself, the Executive and the staff?

TF: First and foremost, the number one priority was to protect the Members and help them be socially responsible. This meant providing the tools for Members to work in this unconventional situation, but also to educate stakeholders, our Members and the public on how important this is for their own health and safety, as well as the health and safety of the general public.

Since you were unable to meet in person, how did you accomplish the communication that was required to carry out Board and Executive duties?

TF: Before March 10 I knew nothing about the Zoom app. Now, I am an expert at Zoom.

Do you feel you accomplished what you needed to accomplish during this time for the Institute and its Members?

TF: While you want to set goals and try to accomplish them, I have learned that the reality is things change and you need to shift in order to play the cards dealt to you. Certainly, I didn't accomplish all of the goals I set out at the beginning of my term, but other, new goals, were accomplished.

Looking back, were there any areas where you feel more could have been accomplished?

TF: I would have loved to focus more on the future and what real estate valuation will look like 5-10 years from now. I would have loved to focus on a positive message to the Members on embracing change. Unfortunately, the last quarter of my term did not allow that to happen.

What still needs to be done going forward as we work our way out of this?

TF: We will need to accept some of the new realities of our profession. We will also need to focus on a plan to keep our Members relevant within this new space. Education and professional opportunities will arise. We need to be ready to embrace these.

From a leadership perspective, can you point to anything positive that has come out of this pandemic?

TF: Looking back, we were able to be agile and complete tasks in a very unconventional way. Hurdles were put in place, but we still succeeded. I believe this shows how strong and resilient our Members are. While change is sometimes very difficult, we proved that, when needed, we can change to succeed.

Do you feel this pandemic will have any repercussions or long-term affects on the appraisal profession and how appraisers conduct their business?

TF: I wish I knew what the future holds. I think it is safe to say that Covid-19 will certainly shift our industry and that long-term effects are certain. The road we were on last month is certainly not the same as the one we are on today, and, most definitely, our road in the future will be different again.

What about short- or long-term effects on how the AIC Board and Executive will function?

TF: In the short-term, we will continue to meet virtually. The focus and tasks of the Board have shifted. We are now focussed more on the next month to a year than we have ever been in my time on the Board. Once things settle, I can see the AIC Board going through an in-depth exercise to answer this question for the long-term.

In these unusual circumstances, with no Annual Conference, how will the transition to a new president and executive be affected?

TF: Fortunately, we are going ahead with a virtual AGM, which will enable the Board to transition as usual.

What role will you personally play in this transition?

TF: Typically, the role of the past president is one of support. Jan Wicherek, our President Elect, knows that I will support him in any way I can and in whatever capacity he deems appropriate. Given the unprecedented situation we find ourselves in, it is important that the leaders of the AIC work together to move our profession forward.

As outgoing President, having come through this unprecedented time, what message or advice would you like to convey to Members?

Take this time learn a new skill. Make sure you are engaged with the AIC – its communications, its Covid-19 task force, its Shaping the Future task force. Watch for opportunities within your market and do not be afraid to take advantage of these opportunities. 

COVID-19

Le leadership ouvre une voie navigable en période de pandémie



Un entretien avec le président sortant de l'ICE, Thomas Fox, AACI, P.App

Lorsque vous avez commencé vos activités bénévoles au sein de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), activités qui ont culminé avec votre élection à la présidence l'année dernière, avez-vous jamais imaginé qu'une pandémie mondiale puisse changer la vie des gens et devenir un tel facteur dans nos vies?

TF : Je n'ai jamais pensé que je vivrais une telle expérience de mon vivant. On entend parler de choses comme la grippe espagnole et on se dit : « Une telle chose était possible à l'époque, mais pas aujourd'hui. Pas avec les soins de santé que nous avons et une capacité de recherche aussi avancée ».

Je me souviens du SRAS et de la peur qu'il a provoquée. Il nous a touchés, mais certainement pas à ce point. Qui aurait pu penser que les gouvernements ordonneraient la fermeture d'entreprises et l'auto-isollement de la population dans un avenir prévisible? Si quelqu'un m'avait suggéré cela, même en février, j'en aurais fait peu de cas.

Vous étiez dans le dernier trimestre de votre mandat d'un an en tant que président. Vous rappelez-vous quand vous avez compris que tout allait changer?

TF : J'étais en train de préparer un voyage à l'étranger pour assister aux réunions du Conseil d'administration de la First

Professional Liability Insurance Company (FPLIC), une compagnie d'assurance appartenant à 100 % à l'ICE. Les vols et les réservations étaient en place pour le voyage. Je devais partir le 19 mars, le week-end précédant les mises en garde du gouvernement visant à limiter les déplacements. Nous étions témoins de la propagation de la Covid-19 en Amérique du Nord. Il est devenu évident qu'il n'était pas responsable de faire le voyage et tout a été annulé. C'est alors que j'ai réalisé que la situation était très grave et qu'il était temps de faire ma part et d'être une personne responsable dans notre société.

En tant que président de l'ICE, quelles ont été vos premières réflexions sur ce que cette pandémie pourrait signifier pour l'institut, ses membres et les évaluateurs en général?

TF : Il était évident pour moi que mon rôle de président venait de changer. Je m'étais préparé à des voyages et des rencontres avec nos membres pour apporter le message d'un avenir brillant au sein de notre profession. J'ai rapidement mis l'accent sur la protection des membres et sur le soutien à leur responsabilité sociale. Il s'agissait notamment de transmettre des messages aux intervenants, aux membres et au public. Il s'agissait également

de trouver des solutions pour que nos membres puissent continuer à contribuer au monde de l'immobilier en tant que profession de choix pour l'évaluation.

Quelles furent vos premières réflexions sur le rôle de leadership que le Conseil d'administration, l'Exécutif et le personnel de l'ICE devraient jouer en ces temps difficiles?

TF : Ma première pensée a été : « Eh bien, cela change tout ». Je me suis efforcé de faire en sorte que les membres puissent continuer à faire ce qu'on attend d'eux, mais de manière responsable. Je me suis également efforcé de fournir à la direction de l'ICE tout le soutien dont elle avait besoin.

Étiez-vous toujours préoccupé par les objectifs pré-pandémie sur lesquels vous travailliez, ou avez-vous cessé d'y travailler pour vous concentrer sur les questions soulevées par la pandémie?

TF : Tout a été mis en veilleuse. À vrai dire, ce qui était important et l'objectif de l'ICE avant la pandémie, seront probablement très différents une fois que toute cette affaire sera derrière nous. Les objectifs à long terme sont peut-être similaires, mais la manière d'y parvenir et les objectifs à court terme doivent certainement, au minimum, être revus et très probablement repensés.

Avez-vous demandé aux membres de l'ICE, ou à toute autre personne, ce qu'ils attendaient de leur groupe de direction pendant cette période?

TF : A mon avis, c'est une période sans précédent, sans aucun plan préconçu qui pourrait aider ou être pertinent dans la situation actuelle. Cela dit, j'ai certainement dans ma vie un groupe de mentors auxquels j'ai fait appel, comme je l'ai fait à maintes reprises sur le plan professionnel et personnel, pour connaître leur point de vue. Il est toujours important de s'appuyer sur ceux en qui vous avez confiance dans des moments comme celui-ci.

Quels types d'objectifs et de priorités avez-vous fixés, pour vous-même ainsi que pour l'Exécutif et le personnel?

TF : D'abord et avant tout, la priorité numéro un était de protéger les membres et de les aider à être socialement responsables. Il s'agissait de fournir aux membres les outils nécessaires pour leur permettre de travailler dans cette situation inusitée, mais aussi de sensibiliser les intervenants, nos membres et le public à l'importance de cette démarche pour leur propre santé et sécurité, ainsi que pour la santé et la sécurité du grand public.

Comme vous n'avez pas pu vous réunir en personne, comment avez-vous assuré la communication nécessaire à l'exercice des fonctions du Conseil d'administration et de la direction?

TF : Avant le 10 mars, je ne savais rien de l'application Zoom. Maintenant, je suis un expert de Zoom.

Pensez-vous avoir accompli ce que vous deviez accomplir pendant cette période pour l'Institut et ses membres?

TF : On peut toujours se fixer des objectifs et essayer de les atteindre, mais j'ai appris que la réalité est que les choses changent et que vous devez changer pour jouer les cartes que vous avez en main. Il est certain que les objectifs que je voulais atteindre au début de mon mandat n'ont pas été réalisés. Mais avec le recul, je pense que mon équipe et moi avons atteint les objectifs que nous devons atteindre.

En regardant en arrière, y a-t-il eu des aspects où vous pensez que l'on aurait pu faire plus?

TF : J'aurais aimé me concentrer davantage sur l'avenir et sur ce à quoi ressemblera l'évaluation des biens immobiliers dans 5 à 10 ans. J'aurais aimé me concentrer sur un message positif aux membres sur la façon de s'adapter au changement. Malheureusement, le dernier trimestre de mon mandat ne m'a pas permis de le faire.

Que nous reste-t-il à faire à l'avenir pour nous en sortir?

TF : Nous devons accepter certaines des nouvelles réalités de notre profession. Nous devons également nous concentrer sur un plan visant à maintenir la pertinence de nos membres dans ce nouvel espace. Il faudra tirer parti au maximum des possibilités éducatives et professionnelles. Nous devons être prêts à saisir les occasions qui se présentent.

Dans l'optique du leadership, pouvez-vous dégager des points positifs résultant de cette pandémie?

TF : Avec le recul, nous avons été capables d'être agiles et d'accomplir des tâches de manière très peu conventionnelle. Des obstacles nous ont barré le chemin, mais nous avons quand même réussi. Je crois que cela montre à quel point nos membres sont forts et résistants. Si le changement est parfois très difficile, nous avons prouvé que, lorsque cela est nécessaire, nous pouvons changer pour réussir.

Pensez-vous que cette pandémie aura des répercussions ou des effets à long terme sur la profession d'évaluateur et sur la manière dont les évaluateurs mènent leurs activités?

TF : J'aimerais savoir ce que l'avenir nous réserve. Je pense qu'on peut dire sans risque de se tromper que la Covid-19 va certainement modifier notre secteur et que les effets à long terme sont certains. La route que nous avons empruntée le mois dernier n'est certainement pas la même

que celle que nous empruntons aujourd'hui et, très certainement, notre route à l'avenir sera à nouveau différente.

Quels seront les effets à court ou à long terme de cette pandémie sur le fonctionnement du Conseil d'administration et de l'Exécutif de l'ICE?

TF : À court terme, nous continuerons à nous réunir virtuellement. L'orientation et les tâches du Conseil d'administration ont changé. Nous sommes maintenant plus concentrés sur le mois à venir ou sur l'année à venir que nous ne l'avons jamais été pendant mon mandat au Conseil. Une fois que les choses seront réglées, je vois le Conseil d'administration de l'ICE se livrer à un exercice approfondi pour répondre à cette question dans une perspective à long terme.

Dans ces circonstances inhabituelles, sans congrès annuel, comment la transition vers un nouveau président et un nouvel Exécutif sera-t-elle affectée?

TF : Heureusement, nous allons procéder à une AGA virtuelle, ce qui permettra au Conseil d'administration d'effectuer la transition comme d'habitude.

Quel rôle jouerez-vous personnellement dans cette transition?

TF : En général, le rôle du président sortant est un rôle de soutien. Jan Wicherek, notre président élu, sait que je le soutiendrai de toutes les manières possibles et à tous les titres qu'il jugera appropriés. Étant donné la situation sans précédent dans laquelle nous nous trouvons, il est important que les dirigeants de l'ICE travaillent ensemble pour faire avancer notre profession.

En tant que président sortant, ayant traversé cette période sans précédent, quel message ou conseil souhaitez-vous transmettre aux membres?

TF : Profitez de l'occasion pour acquérir de nouvelles compétences. Assurez-vous que vous êtes engagé avec l'ICE - ses communications, son groupe de travail sur la Covid-19, son groupe de travail. Façonner notre avenir. Soyez attentifs aux opportunités qui se présentent sur votre marché et n'ayez pas peur d'en profiter. 

COVID-19



**AIC Members are
continuing to adapt and
operate during these
unprecedented times.**



Appraisers operating during the **worldwide** pandemic

COVID-19: the very sound of the term leaves people the world over filled with fear and anxiety as to what the ultimate consequences of the virus will be with respect to human life, economic hardship and general social behavior modification.



For real estate appraisers across Canada, whether employed by a larger organization or operating their own appraisal practice, the past two months have seen their companies close, their clients and their real estate projects put on hold, and their homes become their places of work.

While there is no clear picture as to when the world will return to normal, what that new normal might look like, and when business will resume to at least a semblance of pre-pandemic times, appraisers coast-to-coast are finding ways to continue functioning, conducting their business, and practicing their profession in unique, creative and determined ways.

In this feature, we share the stories of seven Appraisal Institute of Canada (AIC) Members who are continuing to adapt and operate during these unprecedented times.



CLAUDIO POLITO, AACI, P.App is a Managing Partner of Cross-Town Appraisal Ltd., a mid-size firm operating in the Greater Toronto Area.



LEIGH WALKER, CRA, P.App is the President of Lawrenson Walker Appraisers Ltd., a residential appraisal firm in Greater Vancouver, Greater Victoria, Okanagan, Peace Region and Calgary.



DAN JONES, AACI, P.App is the President of Campbell & Pound Appraisals Ltd, servicing the Greater Vancouver Area and Fraser Valley. He is also the President and CEO of both the commercial-industrial firm Campbell & Pound Commercial and the residential appraisal firm Campbell & Pound Appraisals.



ADAM DICKINSON, CRA, P.App is the co-owner and Secretary-Treasurer of De Stecher Appraisals Ltd. in Saint John, NB.



MIKE GARCELON, AACI, P.App is the Vice President of Professional Services for Suncorp Valuations in Saskatoon, SK.



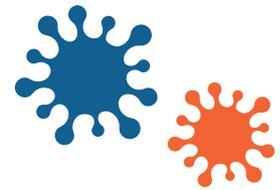
DEANA HALLADAY, CRA, P.App is the owner of Halladay Appraisal Services in Winnipeg, MB.



MIKE KIRKLAND, AACI, P.App is a fee appraiser and partner at Kirkland, Balsom and Associates located in St. John's, NL.



How are you coping personally and professionally with the pandemic?



CLAUDIO: Like most Canadians, emotions vary day to day, but, as we settle into the daily routine of the 'new normal,' coping becomes easier. As a firm, we were quick to use every tool in the appraiser kit. We realized an interior inspection would be difficult and a work around was possible. The challenge became convincing our lenders.

LEIGH: My main coping mechanism is to serve as the calming influence for my family, my team of 30 staff and their families.

DAN: We have been doing as well as can be expected to this point in time. No one really knows what is about to come, but keeping abreast of news, technology and our industry is key. As in any crisis, you aim to get ahead of the curve and that is what we have been attempting to do. Figuring out the current and anticipated roadblocks, along with strong collaboration with stakeholders and clients has been a successful strategy thus far.

ADAM: As a business owner, I want to make sure that I am encouraging our team to be safe and to make good professional decisions. Work has slowed in some areas, and it has been stressful to make sure we are treating our people fairly and they are getting what they need. I have been communicating with our staff and my co-owners regularly and have been taking webinars about effective management, in an effort to keep focus on the best path forward.

MIKE G: The pandemic is a natural event and it is important to keep things in context. Other than scale, the pandemic has similar impact on society and the economy as do severe storms or forest fires, for example. Eventually it will pass. I focus on simply doing my job, keeping myself informed, and providing support to others when I can.

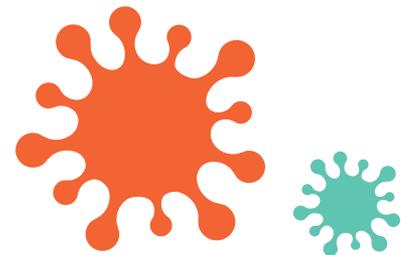


DEANA: My office is at home, so working from home is normal for me. Having my two adult children around most of the time is different, as they both had busy lives with work and school, so they were constantly coming and going. Having more family dinners is a bonus of the pandemic. I try to get outdoors every day. I enjoy cycling and the fresh air helps to break the monotony of being at home. I have been connecting more with some distant family members and former colleagues by phone and by Zoom.

MIKE K: Personally, it has been difficult, as I have a young family that struggles to understand why all this is happening. They really miss playing with their friends and daily activities. Professionally, it has also been a challenge given there is less activity in the local real estate market.



When did you close your office and begin working from home?



CLAUDIO: We closed our office quite early, prior to the announcement by the Provincial Government. We have had our main servers on the 'Cloud' since 2009 and have had the capabilities for remote work since then. Like most offices, the annual flu would spread from person to person, so we have always encouraged staff to work remotely when not feeling well.

LEIGH: We closed our office immediately and took it 100% virtual. We use technology such as VDI virtual desktop technology, Zoom, Slack, Activtrak and Anow to continue functioning.

DAN: By March 20, our appraisers were all working from home remotely with tech and digital connection to the office. Team and client meetings are now virtual and held via Zoom.



Following the lead of the World Health Organization and the Public Health Agency of Canada, the AIC began sending out Communiques in mid-March with recommendations that pushed for safety of

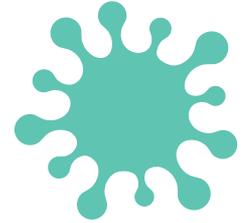
both the public and the appraiser. We also follow the Covid-19 updates daily and keep ourselves informed of daily changes affecting our stakeholders and clients.

ADAM: Some of our staff had the foresight to start working from home in the second week of March. I then sent our admin staff to work from home on March 19. We do have some team members who still work in the office, though we limit those in the office to two at any given time. Everyone has the opportunity to work remotely, if they choose.

MIKE G: Suncorp initiated mandatory work from home for our offices in stages beginning in early March. By March 22, all of our offices were closed and our entire staff was working remotely.

MIKE K: While our office is physically closed to clients, most of our staff has been working from home since mid-March. We do have one appraiser who is working from the office.

Q How are you maintaining regular contact with your staff?



CLAUDIO: We have an internal messaging system for chat, Team Viewer for real time review, and Zoom for virtual office meetings. We instituted the full-day virtual office where staff and appraisers can log into Zoom to ask me questions and say hello... just as though I was in my office.

LEIGH: Our admin staff has a continuous Zoom meeting from 9-5 each day, whereby each person can communicate verbally and visually with other staff, similar to the office environment. I do regular Zoom meetings with our appraisal team as well.

DAN: We log into Zoom daily so the team can discuss with stakeholders any issues they may be having that are unique to the virus. As CEO, I am available 24/7, depending on whether it is a staff enquiry or a client operational issue. Many times they are brainstorming with other staff members to find a solution to issues that may arise strictly relating to Covid-19, new underwriting rules, or Terms of Reference changes instituted by our stakeholders.

ADAM: Actually, we have been using old technology for keeping in touch – lots of telephone calls, emails and texts.

MIKE G: Suncorp invested considerable capital in recent years to upgrade all of our IT equipment, systems and procedures. The company has state of the art technology including internal communication tools, remote work applications, and extremely robust security. We were very pleased that our transition from business as usual to all offices closed and mandatory work from home was seamless, with no disruption to our clients.

MIKE K: We are in frequent contact with our team through Microsoft Teams, emails and phone. We also installed a VPN system since working from home, which allows all of our appraisers to access files on our server.

Q Were you working on specific appraisal projects when this all happened?



CLAUDIO: We were working on various assignments and had to quickly adapt as required on a file-by-file basis. Our focus was to maintain the integrity of the full appraisal report without the aid of an interior inspection. While this may be new in the 'lending' industry, it is a common tool in situations where access is no longer available, such as retrospective analysis assignments or hypothetical assignments.



LEIGH: We had a number of projects on the go. In addition to moving our entire company virtual, we are using this time to revamp our office workflow procedures, moving from a transactional model towards a more client centric model.

DAN: In BC, appraisers and all real estate professionals were on track for a buoyant spring market where the demand from three years before had returned. Unfortunately, sales transactions decreased by 70% in the last two weeks of March from where they were in the first half of the month.

ADAM: I had a few point-in-time appraisals and other work on the go when our Province's state of emergency started, and I sent the team home.

MIKE G: We typically have 50-100 open files at any one time. In early March, we implemented a strategy that worked very well to prioritize and expedite all property inspections in anticipation of disruptions.

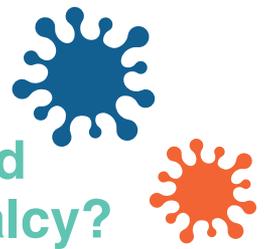
DEANA: I had a few litigation files on my desk, as well as some unique assignments that involved a great deal of research. Clients are getting additional value for the fee right now, as I have extra time to research data, process and analyze.

On the AIC volunteer side, I am part of the team that updated the 2020 Professional Practice Seminar, so I have spent time reviewing material for the in-class sessions. We are also updating the candidate Introduction To Professional Practice session, so I have spent time reviewing that as well. I was going to be presenting a session at the 2020 AIC Conference in Vancouver entitled 'Thinking Beyond First Mortgage Financing Appraisals.' With the conference cancelled, I will be working on the development of that session for UBC where it will be delivered as a second level of CPD 132 *Form Fillers – More Than Just a Form*.

MIKE K: I had several challenging assignments ongoing when this all happened. In addition, our consultancy and advisory work has continued.



Have you been able to continue with any of these projects or are they on hold until we are back to some sort of normalcy?



CLAUDIO: For the most part, we continued with those assignments that were deemed reasonable to proceed. Some, however, have been placed on the shelf until we get back to a level of normalcy.

LEIGH: Thankfully, we have not had any interruptions to workflow. Our order volumes are down, however, my days seem to be as busy as ever with business development, Zoom meetings, webinars, etc. Our goal is to be in the best position possible when this lockdown is lifted.

DAN: As a firm carrying out multiple consulting services for clients, we can see that the commercial business, ICI and Reserve Fund Planning has fallen considerably. Residential is much slower, but more resilient than commercial in that many sales and purchases took place in February and the first two weeks of March. March overall showed reasonably acceptable numbers with the general marketplace being unaware of what was to come with Covid-19. Many appraisers are still seeing a continuation and completion of those early March deals, but the feeling is that, after those deals make their way through the system, appraisers may see their work reduced to levels never seen before.

ADAM: I have been communicating with clients explaining what the limitations of work will be during the current situation. A few have put projects on hold or cancelled appraisals due to client

needs at this time. Others have understood that we cannot predict the future, and have continued with their appraisal engagements under the new circumstances. I expect some projects will start back up when the 'new normal' is established.

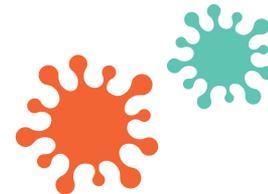
MIKE G: Many of our inspections were put on hold. In some cases, we were able to conduct exterior inspections, or virtual inspections, and complete the file. Interestingly, some of our clients had empty buildings during the pandemic, and, in those cases, we were able to expedite those inspections and complete the file ahead of schedule.

DEANA: Work has continued on for me, although as time passes, new work coming in has definitely slowed. The houses that I have inspected have either been vacant for some time or no one is currently residing there. AIC volunteer work has also kept me occupied and engaged in the profession. While it may not pay well, it is definitely rewarding.

MIKE K: Most of our consultancy and advisory work has continued as normal. I meet with clients on a regular basis through Zoom. However, some files have been put on hold as clients are concerned about how this pandemic will affect real estate values. In cases where they would like us to proceed under current market conditions, we inform them that our reports will include less certainty and a higher degree of caution applied to the valuation.



How are your clients reacting to this type of arrangement?



CLAUDIO: Initially, our clients were unaware of all the tools available to the appraiser. Once explained, most lenders realized this was the 'new normal' for the time being. Safety of the appraiser and the occupant of the dwelling had to take precedent.

LEIGH: We developed Modified Full Appraisal procedures and worked to get them quickly adopted by the lending community. Our clients were thankful for the innovation and efforts to smooth out what could have been an uncertain appraisal process.

DAN: The clients and stakeholders have been very receptive to our ability to adapt to this pandemic and the challenges posed to carry on doing business. Most have bought into a hybrid appraisal service known as the Modified Full Appraisal, where the appraiser visits the property for exterior photos and inventory taking, but where only the exterior is visited. The appraiser has a verbal conversation with the homeowner or occupant beforehand to discuss all aspects of the property's interior, including updates, condition, inventory, etc. Using a new Walkthrough app (from our

software provider) developed specifically for the pandemic and Modified Full Appraisal, the homeowner then takes interior photos of every room in the house and uploads photos to the appraiser (date and time stamped as current) for insertion into the report being prepared. The appraiser, while at the home, may also run a virtual walkthrough video with the homeowner/occupant via Facetime, Skype, WhatsApp, or other technology.



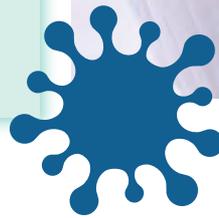
ADAM: For financing appraisals, I have made sure that borrowers and lenders understand the limited scope of inspections that are possible, and that language in the reports will explain that economic conditions and changes could lead to value fluctuations in the future. Once everyone has agreed to these conditions, we have been able to proceed smoothly. Some clients are better than others at providing good photographs and property details required for us to complete our work.

MIKE G: Our clients appreciated our dedication to safety, our focus on being informed of actual facts, and our efforts to either expedite the inspections or suggest alternatives.

DEANA: Most of my clients are private individuals, so it requires more explaining as to how the inspection process will be conducted. I ask that all lights are on throughout the home and that all doors are open so I can see the house as 'contact free' as possible. Questions are asked outside from the required distance and the usual conversation happens. It seems a bit awkward at times, but most clients understand the process.



MIKE K: Clients appear to understand the challenges we face in these uncertain times. Some have decided to wait for reports and for us to gauge market conditions later, while others require the work to be completed without delay.



Q Have you taken any special measures to communicate with existing and potential clients to let them know you are still operational and how that will work for as long as these conditions exist?

CLAUDIO: Early on, our clients were contacted with the solutions we had available to them. We spoke to their risk and credit departments, ensuring that a full and reliable appraisal could be achieved with the new processes in place. In addition, I have been asked to participate in meetings with lenders and, on one occasion, was the guest speaker on a lender's conference call with 500+ market participants.

LEIGH: I have been in daily contact with all industry stakeholders including banks, alt lenders, private lenders, brokers, appraisal organizations and software providers.

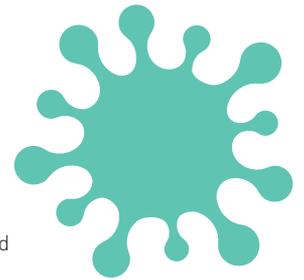
DAN: Our firm advertises on a radio network which reaches all of BC and parts of Alberta. We have also sent multiple Communiques to our stakeholders informing them that appraisers are an essential service, that our company has remained open for business, and that we have taken the pandemic seriously. We let them know of the safety measures employed, company policy and our ultimate goal of protecting them and their clients' health. Press releases have also been distributed to inform clients of our technology and virtual meeting abilities. One new option is the collaboration with our tech partner and their new interior inspection Walkthrough app that was developed quickly and efficiently to meet the needs of the public.

ADAM: We have made sure our recurring clients know we are 'open for business' and have responded to inquiries in a timely fashion. We have updated our social media to explain that our team is working remotely, but have not proactively marketed our availability in these times.

MIKE G: We communicate with all of our stakeholders on a regular basis. Being an essential service is an important responsibility that we take seriously. We have made every effort to serve our clients, while following all government restrictions and guidelines.

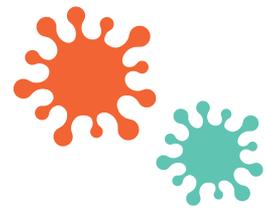
DEANA: I have updated my company website to reflect the latest information provided by the AIC, Health Canada and Provincial authorities.

MIKE K: We contacted our clients to make them aware that our business is operating remotely. We also sent our clients a special information bulletin about the impacts Covid-19 is having on the real estate market.





Are there opportunities to pursue new business during this time?



CLAUDIO: We are a full-service firm involved with a variety of assignments. We have decided to maintain our current client list, but eagerly welcome any new assignments.

LEIGH: Charles Darwin said, *"It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent, it is the one that is most adaptable to change."* I believe this is especially true for appraisers as a result of Covid-19.

DAN: Although thought to be a temporary measure, the Modified Full Appraisal may be continued in certain instances post-virus. For instance, it may be a preferred technique for keeping the fees reasonable for properties in remote areas where appraisers charge for driving long distances. Images obtained by the owner and a recorded Zoom interior tour between owner and appraiser (date and time stamped) may make these types of assignment more economical for lenders.

We anticipate work moving forward as debt-strapped Canadians visit their broker or bank virtually and apply for extended lines of credit where appraisals will be necessary to refinance existing mortgages. The apparent risk after we move deeper into the summer will also harvest more updated appraisals from lenders concerned about market risk. Bankruptcy, foreclosure and divorce will always provide sources of appraisal revenue during slowdowns in the market and the Covid-19 crisis will be no exception.

During this time, it is important to keep our hands on the wheel since the virus can change the complexion of the economy in days rather than months. I call my clients daily and forward policy and Terms of Reference changes to our team constantly to make sure everyone is on the same page.

ADAM: As local businesses adapt and change because of the shutdown, I believe there will be opportunities. I think some local businesses will have different space needs after this – some needing less, some needing more, and some needing different types of space if their business models have changed (e.g., a retailer successfully selling online might need less showroom and more warehousing). I think appraisers will be available to provide advice and valuations as these changes in demand are felt in the market.

MIKE G: With change comes opportunity, and we have identified new opportunities that we are pursuing.

DEANA: I am still accepting appraisal assignments, but there are conditions that need to be met and I explain that during the initial conversation or email. I forward a letter explaining what precautions I will be taking and asking that the inspection be completed while the home is unoccupied. I ask that all lights be on, doors be open, and access to all areas be as contact free as possible. Clients are welcome to ask questions of me or provide information before or after the inspection.

MIKE K: As a fee appraiser, I believe there are always opportunities to explore new business prospects. This includes reaching out to clients we have not heard from in awhile and promoting our advisory services to potential clients. With property values changing, our clients will require valuation experts to help them make the best real estate decisions. Our clients will want to check the property value for different purposes. We anticipate there will be increased refinance opportunities and, unfortunately, work coming from estate, divorce, bankruptcy and foreclosure proceedings.



What are the biggest challenges you face in doing your job or operating your company during these unprecedented times?



CLAUDIO: As Managing Partner of Cross-Town Appraisal and Ontario President of the AIC, you can imagine how hectic those early days were. The challenge was how to maintain the health and safety of appraisers, while providing them with the tools to continue earning a living.

LEIGH: With so much discussion about appraising during Covid-19 among various stakeholders, making sure accurate messaging about appraisals gets out there has been the biggest challenge.

DAN: The biggest challenge is wondering where the market is going to go and for how long. Although we have past data from the first quarter of 2020, appraisers do not predict or forecast values.

When sales and listing data is limited due to inactivity and the virus-related holding pattern, we can only hope that our conclusions make sense to the economy and that our work stands the test of underwriters, purchasers and the market.

ADAM: As an appraiser, the biggest challenge has been making sure I am providing useful analysis to clients in the current circumstances. I have been trying to make sure anyone looking for an appraisal knows what we can and cannot do.

MIKE G: In times of significant disruption, it is essential that management implement strategies that serve our clients and the public, are supportive to our staff, and are right for the business.

I have found that the biggest challenge to finding that balance has been the massive volume of inaccurate or out of date information that exists from every media stream. During uncertain times, it is essential to find a reliable source of factual information upon which to make appropriate decisions.

DEANA: For me, one of the most enjoyable aspects of residential assignments is the conversation with the client/homeowner during the inspection. Completing inspections without the usual dialogue that takes place while walking through a home, takes away some of the opportunity to build a personal connection with the client. I find this especially challenging with divorce or estate

work, as the rapport that you build and the conversations you have during the inspection is no longer there – or they are very brief. That client or homeowner may think you are uninterested in what they are saying or being ‘standoffish.’ It helps to let the client know that this is not the way you usually conduct site visits.

MIKE K: One of the obvious challenges is not completing interior inspections. We have adopted the AIC’s recommendation that appraisers minimize or avoid onsite inspections and complete reports without onsite inspections. Another challenge is balancing work and family life while working from home.

Q Have you been able to work around these challenges?



CLAUDIO: We quickly developed and published a Covid-19 policy on our website. It began with a market warning given the uncertainty of what was transpiring. It quickly evolved into a recommendation for the immediate halt to interior inspections. We then laid out the process we would take to ensure we had sufficient information on the interior of the subject property. This included the occupant providing real time pictures, the appraisers being able to view and take pictures through ground floor windows, using virtual tools such as Facetime and WhatsApp, and relying on third party information, including information contained internally on file at the office.

LEIGH: We have continued to function by relying heavily on social media, the telephone and email. Getting the right information to our clients as quickly as possible was one of our initial goals.

DAN: Utilization of technology is key to overcoming the coming recession. Analyzing data and the origin of the data is also important. Our company utilizes an office management system with a powerful analytics feature which tells the manager who is doing what and when, as well as the instant status of assignments. Used in combination with client deadlines, it makes the management of a team more effective. We can operate the same volumes of business today with 66% less touches on a file than say five or six years ago. In the past, I would require human contact with the stakeholder/client as many as 10 times per file, whereas now, with technology, artificial intelligence, client auto notifications, and digitization, we might only touch that file three or four times. This saves time and money in redundancies, phone calls, and clerical staff interactions with the file and makes it more profitable.

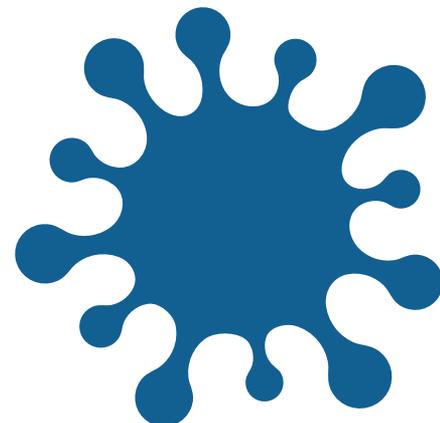
ADAM: Communication has been key to work around the challenge of making sure clients are getting useful advice. I have been

upfront with clients about what can and cannot be done. When someone is coming to us for a financing appraisal, I encourage them to confirm with their lender that an appraisal with a limited inspection is acceptable, and that they accept the fact we do not know what will happen in the future.

MIKE G: We chose to put minimal weight on media reports. Instead, we relied on facts from actual sources which, in just about all cases, would be the actual orders or documents posted to government websites. In some cases, we obtained opinions from legal counsel or other advisors.

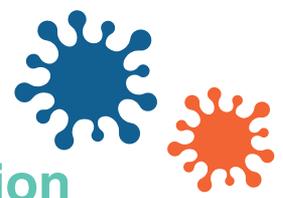
DEANA: Ensuring that some type of conversation takes place – either immediately after the inspection while outside (two meters apart) or via phone/text before writing the report has helped. For example, when completing a retrospective report, if the property has changed substantially from the effective date, I would normally ask to see photos while at a home. Now I have the client send the pictures by email or text and can follow up with additional questions.

MIKE K: AIC has been proactive in its approach to this pandemic by working with lenders and the professional liability insurance program. The Institute quickly implemented Extraordinary Limiting Conditions and Assumptions such as “This report assignment was completed without physical access to the interior/exterior of this property. Property details have been identified and collected through other means as noted in this report.” These have allowed our industry to continue to function. We have also adopted new techniques such as Facetime calls with property owners to assist gathering accurate information.





Will the way you are operating during this pandemic change how you function personally or professionally when it is over?



CLAUDIO: Nothing substitutes for a full interior inspection by a qualified appraiser. That is my opinion and that is how we will proceed once the pandemic is over. However, the tools offered to us such as virtual tours, Zoom meetings, and the like will be part of our ongoing internal enhancements. With respect to health and wellbeing, I can see appraisers wearing masks and being more conscious of washing their hands before and after all inspections.

LEIGH: We developed Modified Full Appraisal procedures and worked diligently to get them quickly adopted by the lending community. Other appraisal business owners and I are part of an appraisal business group that partnered with a leading appraisal tech company to develop Walkthrough, which is a tool to engage homeowners to help appraisers do their job. These tools will continue to be part of how we function in the future.

ADAM: I enjoy going to properties. Once the public health concerns have subsided, I hope to be back out in the field, taking my own photos and making my own in-person observations about the properties I am appraising.

As for client service, we have updated our billing and payment systems to be more effective for remote work, using an online payment system. We will keep using the new payment platform going forward.

MIKE G: It is too soon to predict the future, but I believe that most businesses are working towards a return to normalcy, which is a wise strategy. However, when the pandemic is over, there will be an opportunity for everyone to look back and learn some lessons. At the very least, I would think all industries will embrace technology to a much larger extent, and much quicker, than ever before.

DEANA: Although I have been fortunate enough to not have to complete assignments without a full inspection during the pandemic, I think appraisers are realizing that it is not easier to operate this way. This has given AIC Members a different view of the importance of actually seeing properties first hand. We use all of our senses when inspecting houses. It is unlikely a homeowner applying for a mortgage will show you items that may have a detrimental impact on the value. Things like doors that do not close properly, stained carpets, a cat urine odor, a slope in the floor, or water seepage in the basement will likely not be pointed out or noted. If these items come to light in a foreclosure later on, lenders will become aware of the importance of on-site inspection by an appraiser. These items may have an impact on the value or alert an appraiser and/or lender to the need for further professional advice. In the coming months, it may be necessary to continue 'virtual inspections,' but I do not think appraisers will see this as an easy way out.

MIKE K: Operating from home could continue for many firms once this is over. This could have a serious impact on the demand for office space, which could influence property values. The special conditions that have been implemented by the AIC are intended to allow members to continue to work during the pandemic. I strongly believe, however, that the best way to value a property is through an interior, onsite inspection.



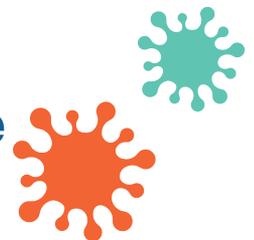
DAN: We are following the edict from AIC National that says the actions here are temporary. One of the reasons that we advocate for a full appraisal is that: (1) the insurance coverage goes from \$50,000 on a drive-by to \$2,000,000 on a full appraisal; and (2) the lenders always want land values, remaining economic life, percentage of completion, and a single concluded value. None of these can be provided in a data sales sheet, desktop or drive-by service.

By completing the Modified Full Report, the appraiser leaves the door open for the lender to send the appraiser back to the property for updated photos and to undertake an update to the original appraisal, which would not be possible with the other services.

At the end of the day, I truly believe industry stakeholders will still place the greatest weight on a full appraisal with interior inspection carried out by an experienced, independent appraiser. Preventing fraud will always be a priority of these organizations, as will making sure the photos are taken and the interior viewed by the appraiser rather than someone with an inherent conflict of interest (e.g., homeowner).



What toll, if any, do you feel this will have financially on you and your business?



CLAUDIO: Like most firms, there has been a slowdown in business, but we anticipate an improvement once the pandemic is over. Low interest rates and pent up demand will hopefully spur on a return to better times.

LEIGH: A slower real estate market produces less order volume and revenue. We will definitely take a hit.

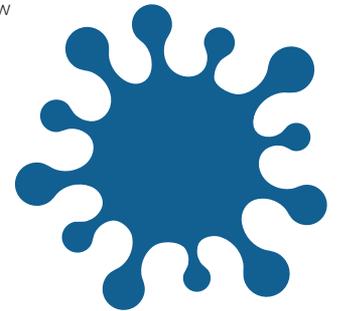
DAN: For us, it means valuing what your team members do and how they do it. It means making every effort to disburse and rotate the business evenly to as many staff as possible. During the last recession, rather than layoff staff, we trained many of our residential consultants into a new property class. Daily seminars were held teaching commercial and industrial valuation techniques. I would take groups of five into site inspections and then we would all work through the reports as a team. The fees charged to the clients would be spread evenly among the new students with a view of not making a profit for the company as a short-term measure of survival. It gave us a more diversified staff in the long run, with the ability to maintain staff levels until the recession ended. The investment of time and money into team members has lasting benefits. The longevity of a staff member and their contributions are by-product of the environment they are in and the trust that the firm has in each of them.

ADAM: We have had less work since this pandemic started. Because we had been busy in the months leading up to this, hopefully, we will handle the financial storm well. That being said, I do worry about keeping our team busy if the slowdown in our residential department continues for too long.

MIKE G: In the short- and medium-term, this is very disruptive to our staff as well as on the company's cash flows and resources. In the longer term, I expect an eventual return to normalcy. I also expect many companies will develop detailed disaster plans.

DEANA: Hard costs of running an appraisal practice – regardless of the size – are significant. Monthly or annual costs for access to MLS data, real estate board memberships, cellphones, insurance, software subscriptions, website hosting and IT contracts will all continue. We need to have those items in place for one job or 50 jobs per month. Most of the revenue I am generating at this point is going to cover those costs. Fortunately, I have been able to access savings and reserves to cover my personal expenses, since taking a paycheque from the company right now is not an option.

MIKE K: Our revenues and workload have declined since the pandemic started. I am confident, however, that once some normality is restored, there will be pent up demand for our services.



Q Do you feel there will be any significant short- or long-term repercussions for your business specifically and for the appraisal profession as a whole?

CLAUDIO: This may be the moment appraisers realize their true value. At the onset, most market participants were running away from the Coronavirus, yet appraisers were being asked to run into the virus at the risk of their wellbeing. To me, this crystallized the value and importance of the appraiser.

LEIGH: Thankfully, I do not believe there will be any major repercussions for my business. We are using this period to rework our entire operation and I expect us to be in a strong position when we come out of this.

DAN: Automated Valuation Models and machine/computer home valuations do not give the lending community what they need for large loans in a fast-moving market. Brokers and lenders need pertinent and specific data that is not dated. This is what appraisers provide and where the AVMs cannot compete. However, I do believe that the separation of human contact may precipitate the evolution of technology taking its place in the market. Where technology was utilized before the pandemic by various segments of society, I believe these segments and all demographics will totally embrace technology and artificial intelligence moving forward. There will be more alliances and consolidations of apps in the mortgage and valuation industries.

ADAM: In the short-term, I worry about keeping our staff and appraisers engaged. Longer term, I am concerned about how changes in the real estate market will impact property values and demand for our services in our office and across the profession.

MIKE G: I expect the opposite. Appraisers are an essential service and this is our opportunity to rise to the occasion as a profession and remind stakeholders of why we are essential.

DEANA: There will be many changes in the economy that will have an impact on our profession. There will be job losses, relationship breakdowns and mortgage defaults, and perhaps even more demand for higher risk loans. Appraisers who may have previously had AMCs or financial institutions as their primary clients need to ensure that they have the knowledge and experience in completing assignments with the intended use other than first mortgage financing. Substantially more detail and extensive analysis is required for appraisals with the intended use of second or third mortgage financing, private lenders, foreclosure or divorce/separation.

MIKE K: While business volumes may have declined in the short-term, we are hopeful that our client base will require our services once the pandemic is over. Nevertheless, this could have the potential for long-term repercussions for some businesses that have not adapted to new technology and areas of service offered.



If you could share one piece of advice with other appraisers trying to cope with this situation, what would that advice be?



CLAUDIO: Appraisers are no different than other professions. Those who were able to pause and isolate because they were financially able to do so did. Those who had the clientele that respected and valued their opinion had an easier time than those who were threatened with the loss of income and perhaps their place on an approved list. Some appraisers had to make difficult decisions involving risk to their personal or financial health. That is a terrible position to be put in. Fortunately, through the support and leadership of AIC National, this was quickly addressed. Hopefully, this was an eye opener. Choose clients that respect you and the value you add to the process. Do not undervalue yourself or your profession.

LEIGH: The appraisal profession post-Covid-19 will be much different than pre-pandemic times. It will be important to keep pace with industry innovations and other changes that are coming.

DAN: Be patient and do not simply look in the rear-view mirror. Looking ahead and into future integrations of your business is key to being relevant.

ADAM: It is important to be cautiously optimistic. If you have been working long hours leading up to this time, try to take the slowdown as an opportunity to reflect on how to improve your processes, so that when things get busier, you are ready to take on your work in a better way.



MIKE G: Tune out the noise and base your management decisions and strategies on facts from reputable sources.

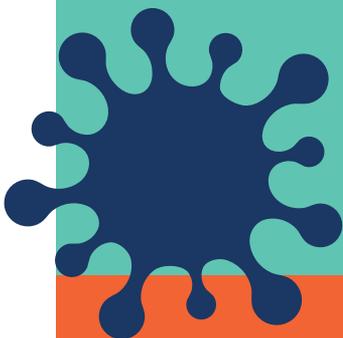
DEANA: Make sure you take care of yourself – try to keep some type of a routine. Take a daily walk or cycle. If you are working from home, make sure you take a stretch break every hour. Reach out to a colleague or close friend – by phone or email. Keeping in contact with others will help to alleviate some of the anxiety of these stressful times. We will get through this together.

I have been impressed with the AIC and its timely guidance to appraisers through this pandemic. Checking the AIC website regularly and incorporating the recommended clauses into your reports will provide guidance to keep working and ensure you are incorporating best practices into your business and your reports. We will all need to adapt to a new normal.

MIKE K: While these are unprecedented times, I believe we will be able to continue to thrive as a profession. If you happen to have more free time, take the opportunity to diversify your scope of practice or market your business. Remember that better days are ahead. I encourage all appraisers to practice social distancing, stay physically active, work remotely (if possible), and leverage the tools that have been provided by AIC in order to continue being productive. 📌



Stay safe, stay well!



LOCAL APPRAISERS, NATIONAL COVERAGE, EXCELLENT SERVICE.

ÉVALUATEURS LOCAUX,
COUVERTURE NATIONALE,
SERVICE EXCELLENT.

CDC provides quality,
professional valuations
to our clients on a timely
basis with integrity,
effectiveness and value.

*CDC fournit des évaluations
professionnelles de qualité à ses
clients, de façon rapide, avec intégrité,
efficacité et valeur.*



REAL PROPERTY APPRAISALS
ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES

Our Value. Your Future.
Notre expertise. Votre avenir.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
CDC INC. est une firme nationale d'évaluation multiservices
T / Tél. : 1.866.479.7922
F / Téléc. : 1.877.429.7972
E / Courriel : info@cdcinc.ca
W : www.cdcinc.ca

COVID-19



**Les membres de l'ICE
continuent à s'adapter
et à exercer en ces
temps sans précédent.**



Évaluateurs immobiliers exerçant pendant la pandémie mondiale

COVID-19 : le son même du terme laisse les gens du monde entier remplis de peur et d'anxiété quant aux conséquences ultimes du virus en ce qui concerne la vie humaine, les difficultés économiques et la modification générale du comportement social.



Pour les évaluateurs immobiliers du Canada, qu'ils soient employés par une grande organisation ou qu'ils gèrent leur propre cabinet d'évaluation, les deux derniers mois ont vu la fermeture de leurs entreprises, la suspension de leurs clients et de leurs projets immobiliers, et la transformation de leurs maisons en lieux de travail.

Bien que l'on ne sache pas encore exactement quand le monde reviendra à la normale, à quoi pourrait ressembler cette nouvelle normalité et quand les affaires reprendront au moins un semblant de ce qu'elles étaient avant la pandémie, les évaluateurs d'un océan à l'autre trouvent des moyens de continuer à fonctionner, à mener leurs affaires et à exercer leur profession de manière unique, créative et déterminée.

Dans ce reportage, nous partageons l'histoire de sept membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) qui continuent à s'adapter et à fonctionner ces temps sans précédent.



CLAUDIO POLITO, AACI, P.App est administrateur associé de Cross-Town Appraisal Ltd, une entreprise de taille moyenne opérant dans la région du Grand Toronto.



LEIGH WALKER, CRA, P.App est la présidente de Lawrenson Walker Appraisers Ltd, une société d'évaluation résidentielle présente dans le Grand Vancouver, le Grand Victoria, l'Okanagan, la région de Peace et Calgary.



DAN JONES, AACI, P.App est le président de Campbell & Pound Appraisals Ltd, qui dessert la région métropolitaine de Vancouver et la vallée du Fraser. Il est également le président et le directeur général de la société commerciale-industrielle Campbell & Pound Commercial et de la société d'évaluation résidentielle Campbell & Pound Appraisals.



ADAM DICKINSON, CRA, P.App est le copropriétaire et le secrétaire-trésorier de De Stecher Appraisals Ltd. à Saint Jean, au Nouveau-Brunswick.



MIKE GARCELON, AACI, P.App est le vice-président des services professionnels de Suncorp Valuations à Saskatoon, en Saskatchewan.



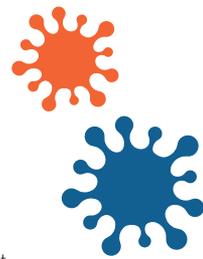
DEANA HALLADAY, CRA, P.App est la propriétaire de Halladay Appraisal Services à Winnipeg, au Manitoba.



MIKE KIRKLAND, AACI, P.App est un évaluateur à honoraires et partenaire chez Kirkland, Balsom and Associates, situé à St. John's, à Terre-Neuve.



Comment faites-vous face personnellement et professionnellement à la pandémie?



CLAUDIO : Comme la plupart des Canadiens, j'ai des émotions qui varient d'un jour à l'autre, mais à mesure que nous nous installons dans la routine quotidienne de la « nouvelle normalité », il devient plus facile de faire face à la situation. En tant qu'entreprise, nous avons rapidement utilisé tous les outils de la trousse de l'évaluateur. Nous avons réalisé qu'une inspection de l'intérieur serait difficile et qu'un contournement était possible. Le défi est devenu de convaincre nos prêteurs.

LEIGH : Mon principal mécanisme d'adaptation est de servir d'influence calmante pour ma famille, mon équipe de 30 employés et leurs familles.

DAN : Nous avons fait ce qu'on pouvait attendre de nous jusqu'à présent. Personne ne sait vraiment pas ce qui va se passer, mais il est essentiel de se tenir au courant des nouvelles, de la technologie et de notre industrie. Comme dans toute crise, vous avez pour objectif de ne pas être pris au dépourvu et c'est ce que nous avons essayé de faire. Jusqu'à présent, la stratégie consistant à identifier les obstacles actuels et futurs, ainsi qu'à collaborer étroitement avec les parties prenantes et les clients, a été couronnée de succès.

ADAM : En tant que propriétaire d'entreprise, je veux m'assurer que j'encourage notre équipe à être en sécurité et à prendre de bonnes décisions professionnelles. Le travail a ralenti dans certains domaines, et il a été stressant de s'assurer que nous traitons nos employés de manière équitable et qu'ils obtiennent ce dont ils ont besoin. Je communique régulièrement avec notre personnel et mes copropriétaires et je participe à des webinaires sur la gestion efficace, afin de rester concentré sur la meilleure voie à suivre.

MIKE G : La pandémie est un événement naturel et il est important de garder les choses dans leur contexte. Outre son ampleur, la pandémie a un impact similaire sur la société et l'économie, comme le font les tempêtes violentes ou les feux de forêt, par exemple. Elle finira par passer. Je me concentre simplement sur mon travail, en me tenant informé et en apportant mon soutien aux autres quand je le peux.

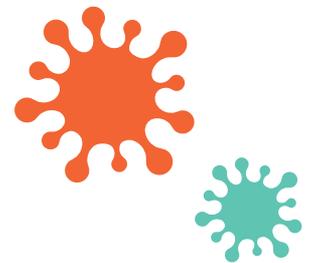


DEANA : Mon bureau est à la maison, donc travailler à la maison est normal pour moi. Le fait d'avoir mes deux enfants adultes à mes côtés la plupart du temps est différent, car ils avaient tous les deux une vie très occupée avec le travail et l'école, donc ils allaient et venaient constamment. Le fait d'avoir plus de dîners en famille est un bonus de la pandémie. J'essaie de sortir tous les jours. J'aime faire du vélo et l'air frais aide à rompre la monotonie de la maison. J'ai davantage de contacts avec des membres éloignés de ma famille et d'anciens collègues par téléphone et par Zoom.

MIKE K : Personnellement, cela a été difficile, car j'ai une jeune famille qui a du mal à comprendre pourquoi tout cela arrive. Les enfants s'ennuient de ne pouvoir jouer avec leurs amis et participer aux activités quotidiennes. Sur le plan professionnel, cela a également été un défi car il y a moins d'activités sur le marché immobilier local.



Quand avez-vous fermé votre bureau et commencé à travailler à domicile?



CLAUDIO : Nous avons fermé notre bureau assez tôt, avant l'annonce du gouvernement provincial. Nos principaux serveurs sont sur le « cloud » depuis 2009 et nous avons depuis lors la possibilité de travailler à distance. Comme dans la plupart des bureaux, la grippe annuelle se transmettait de personne à personne, nous avons toujours encouragé le personnel à travailler à distance lorsqu'il ne se sentait pas bien.

LEIGH : Nous avons immédiatement fermé notre bureau et l'avons rendu 100% virtuel. Nous utilisons des technologies telles que la technologie de bureau virtuel VDI, Zoom, Slack, Activtrak et Anow pour continuer à fonctionner.

DAN : Dès le 20 mars, nos évaluateurs travaillaient tous à distance depuis leur domicile grâce à la technologie et à la connexion numérique au bureau. Les réunions d'équipe et de clients sont désormais virtuelles et se déroulent par Zoom. À l'instar de l'Organisation mondiale de la santé et de l'Agence de la santé publique du Canada, l'ICE a commencé à envoyer des communiqués à la mi-mars, avec des recommandations visant à assurer la sécurité du public et de l'évaluateur. Nous suivons également les mises à jour au sujet de la Covid-19 quotidiennement et nous nous tenons informés des changements quotidiens qui touchent nos intervenants et nos clients.



ADAM : Certains de nos collaborateurs ont eu la prévoyance de commencer à travailler à domicile dès la deuxième semaine de mars. J'ai ensuite envoyé notre personnel administratif travailler à domicile le 19 mars. Certains membres de l'équipe travaillent toujours au bureau, bien que nous limitions à deux le nombre de personnes présentes à tout moment. Chacun a la possibilité de travailler à distance, s'il le souhaite.

MIKE G : Suncorp a lancé le travail à domicile obligatoire pour nos bureaux par étapes à partir du début de mars. Le 22 mars, tous nos bureaux étaient fermés et tout notre personnel travaillait à distance.

MIKE K : Bien que nos bureaux soient physiquement fermés aux clients, la plupart de notre personnel travaille à domicile depuis la mi-mars. Nous avons un évaluateur qui travaille depuis le bureau.

Q Comment maintenez-vous un contact régulier avec votre personnel?

CLAUDIO : Nous avons un système de messagerie interne pour le clavardage, Team Viewer pour la revue en temps réel, et Zoom pour les réunions du bureau virtuel. Nous avons mis en place le bureau virtuel à plein temps qui permet au personnel et aux évaluateurs de se connecter à Zoom pour me poser des questions et me saluer... comme si j'étais dans mon bureau.

LEIGH : Notre personnel administratif a une réunion Zoom continue de 9 à 17 heures chaque jour, au cours de laquelle chaque personne peut communiquer verbalement et visuellement avec les autres membres du personnel, comme dans un bureau. Je fais également des réunions Zoom régulières avec notre équipe d'évaluation.

DAN : Nous nous connectons quotidiennement à Zoom pour que l'équipe puisse discuter avec les parties prenantes de tout problème qui leur est propre. En tant que PDG, je suis disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, selon qu'il s'agit d'une demande du personnel ou d'un problème opérationnel d'un client. Souvent, l'équipe réfléchit avec d'autres membres du personnel pour trouver une solution aux problèmes qui peuvent survenir strictement en rapport avec la Covid-19, les nouvelles règles de souscription ou les changements de mandat institués par nos intervenants.

ADAM : En fait, nous utilisons une ancienne technologie pour rester en contact – beaucoup d'appels téléphoniques, de courriels et de textes.

MIKE G : Suncorp a investi des capitaux considérables ces dernières années pour mettre à niveau tous nos équipements, systèmes et procédures informatiques. La société dispose d'une technologie de pointe, notamment des outils de communication interne, des applications de télétravail et des mesures de sécurité extrêmement robustes. Nous avons été très heureux que notre transition du travail ordinaire à la fermeture de tous les bureaux et au travail obligatoire à domicile se soit faite en douceur, sans aucune perturbation pour nos clients.

MIKE K : Nous sommes fréquemment en contact avec notre équipe par le biais de Microsoft Teams, de courriels et du téléphone. Nous avons également installé un système VPN depuis que nous travaillons à domicile, ce qui permet à tous nos évaluateurs d'accéder aux fichiers sur notre serveur.

Q Aviez-vous des projets d'évaluation spécifiques en cours de réalisation lorsque tout cela s'est produit?

CLAUDIO : Nous travaillions sur différents contrats de service et nous avons dû nous adapter rapidement, cas par cas, en fonction des besoins. Notre objectif était de maintenir l'intégrité du rapport d'évaluation complet sans l'aide d'une inspection intérieure. Bien que cela soit nouveau dans le secteur du « prêt », il s'agit d'un outil courant dans les situations où l'accès n'est plus possible, comme les contrats de service d'analyse rétrospective ou les contrats de service hypothétiques.



LEIGH : Nous avons un certain nombre de projets en cours. En plus de faire passer toute notre entreprise au virtuel, nous profitons de cette période pour réorganiser les procédures de travail de nos bureaux, en passant d'un modèle transactionnel à un modèle plus axé sur le client.

DAN : En Colombie-Britannique, les évaluateurs et tous les professionnels de l'immobilier étaient sur la bonne voie pour un marché printanier florissant où la demande d'il y a trois ans était revenue. Malheureusement, les transactions de vente ont diminué de 70 % au cours des deux dernières semaines de mars par rapport à la première moitié du mois.

ADAM : J'avais quelques évaluations ponctuelles et d'autres travaux en cours lorsque l'état d'urgence de notre province a commencé, et j'ai renvoyé l'équipe à la maison.

MIKE G : Nous avons généralement de 50 à 100 dossiers ouverts en même temps. Au début du mois de mars, nous avons mis en place une stratégie qui a très bien fonctionné pour prioriser et accélérer toutes les inspections de propriétés en prévision des perturbations.

DEANA : J'avais quelques dossiers de litiges sur mon bureau, ainsi que des contrats de service uniques qui exigeaient beaucoup

de recherches. Les clients obtiennent une valeur ajoutée pour les honoraires en ce moment, car j'ai plus de temps pour rechercher les données, les traiter et les analyser.

Du côté de mon bénévolat à l'ICE, je fais partie de l'équipe qui a mis à jour le Séminaire de pratique professionnelle 2020. J'ai donc passé du temps à revoir le matériel pour les sessions en classe. Nous sommes également en train de mettre à jour la session d'introduction à la pratique professionnelle pour les stagiaires alors j'ai donc passé du temps à la revoir également. J'allais présenter une session au Congrès 2020 de l'ICE à Vancouver intitulée « Penser au-delà de l'évaluation du financement de la première hypothèque ». Le Congrès ayant été annulé, je travaillerai à l'élaboration de cette session pour l'U.C.-B., où elle sera présentée en tant que deuxième niveau du PPC 132 *Form Fillers – More Than Just a Form*.

MIKE K : J'avais plusieurs contrats de service difficiles en cours lorsque tout cela est arrivé. En outre, notre travail d'experts-conseils et de consultation s'est poursuivi.



Avez-vous pu poursuivre l'un de ces projets ou sont-ils en suspens jusqu'à ce que nous revenions à une sorte de normalité?



CLAUDIO : Pour l'essentiel, nous avons poursuivi les contrats de service qui ont été jugés raisonnables. Certains, cependant, ont été mis de côté jusqu'à ce que nous revenions à un niveau de normalité.

LEIGH : Heureusement, nous n'avons pas eu d'interruptions du flux de travail. Nos volumes de commandes sont en baisse, cependant, mes journées semblent être plus occupées que jamais avec le développement des affaires, les réunions Zoom, les webinaires, etc. Notre objectif est d'être dans la meilleure position possible lorsque ce confinement sera levé.

DAN : En tant qu'entreprise offrant de multiples services de conseil à ses clients, nous pouvons constater que les activités commerciales et la planification des fonds de réserve ont considérablement diminué. Le résidentiel est beaucoup plus lent, mais plus résistant que le commercial, dans la mesure où de nombreuses ventes et achats ont eu lieu en février et les deux premières semaines de mars. Dans l'ensemble, le mois de mars a montré des chiffres raisonnablement acceptables, le marché général ne sachant pas ce qui allait suivre avec la Covid-19. De nombreux évaluateurs constatent encore la poursuite et l'achèvement de ces transactions de début mars, mais le sentiment est qu'une fois que ces transactions auront fait leur chemin dans le système, les évaluateurs pourraient voir leur travail réduit à des niveaux jamais vus auparavant.

ADAM : J'ai communiqué avec les clients pour leur expliquer quelles seront les limites du travail dans la situation actuelle. Quelques-uns ont mis des projets en attente ou annulé des évaluations en raison des besoins des clients à ce moment.

D'autres ont compris que nous ne pouvons pas prévoir l'avenir et ont poursuivi leurs contrats de service d'évaluation dans les nouvelles circonstances. Je pense que certains projets reprendront lorsque la « nouvelle normalité » sera établie.

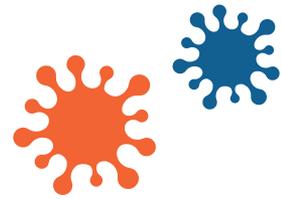
MIKE G : Beaucoup de nos inspections ont été suspendues. Dans certains cas, nous avons pu mener des inspections extérieures, ou des inspections virtuelles, et compléter ainsi le dossier. Il est intéressant de noter que certains de nos clients avaient des bâtiments vides pendant la pandémie et, dans ces cas, nous avons pu accélérer ces inspections et compléter le dossier avant la date prévue.

DEANA : Le travail a continué pour moi, bien qu'avec le temps, l'arrivée de nouveaux travaux a définitivement ralenti. Les maisons que j'ai inspectées sont soit vacantes depuis un certain temps, soit personne n'y réside actuellement. Le travail bénévole à l'ICE m'a également permis de m'occuper et de m'engager dans la profession. Même s'il n'est pas bien rémunéré, il est certainement gratifiant.



MIKE K : La plupart de nos activités d'experts-conseils et de consultation se sont poursuivies normalement. Je rencontre régulièrement des clients par le biais de Zoom. Cependant, certains dossiers ont été mis en attente car les clients s'inquiètent de la façon dont cette pandémie affectera les valeurs immobilières. Dans les cas où ils souhaiteraient que nous procédions dans les conditions actuelles du marché, nous les informons que nos rapports incluront moins de certitude et un plus haut degré de prudence appliqué à l'évaluation.

Q Comment vos clients réagissent-ils à ce type d'arrangement?



CLAUDIO : Au départ, nos clients ne connaissaient pas tous les outils dont disposait l'évaluateur. Une fois qu'on leur a expliqué, la plupart des prêteurs ont réalisé que c'était la « nouvelle normalité » pour le moment. La sécurité de l'évaluateur et de l'occupant du logement doit passer avant tout.

LEIGH : Nous avons mis au point des procédures d'évaluation complète modifiée et nous nous sommes efforcés de les faire adopter rapidement par la communauté des prêteurs. Nos clients nous ont remerciés pour l'innovation et les efforts déployés pour aplanir ce qui aurait pu être un processus d'évaluation incertain.

DAN : Les clients et les parties prenantes ont été très réceptifs à notre capacité d'adaptation à cette pandémie et aux défis posés pour continuer à faire des affaires. La plupart ont adhéré à un service d'évaluation hybride connu sous le nom d'évaluation complète modifiée, où l'évaluateur visite la propriété pour prendre des photos extérieures et la prise d'inventaire, mais où seul l'extérieur est visité. L'évaluateur s'entretient au préalable avec le propriétaire ou l'occupant pour discuter de tous les aspects de l'intérieur de la propriété, y compris les mises à jour, l'état, l'inventaire, etc. À l'aide d'une nouvelle application Walkthrough (de notre fournisseur de logiciels) développée spécifiquement pour la pandémie et l'évaluation complète modifiée, le propriétaire prend ensuite des photos de l'intérieur de chaque pièce de la maison et télécharge ces photos à l'évaluateur (avec la date et l'heure estampillées comme étant à jour) pour les insérer dans le rapport en cours de préparation. L'évaluateur peut également, lorsqu'il se trouve à la maison, faire une visite virtuelle vidéo avec le propriétaire/occupant au moyen de Facetime, Skype, WhatsApp ou une autre technologie.



ADAM : Pour les évaluations de financement, j'ai veillé à ce que les emprunteurs et les prêteurs comprennent la portée limitée des inspections possibles, et que le langage utilisé dans les rapports explique que les conditions et les changements économiques pourraient entraîner des fluctuations de la valeur à l'avenir. Une fois que tout le monde a accepté ces conditions, nous pouvons procéder sans problème. Certains clients sont plus à même que d'autres de nous fournir de bonnes photos et les détails de la propriété dont nous avons besoin pour mener à bien notre travail.

MIKE G : Nos clients ont apprécié notre dévouement à la sécurité, notre souci d'être informés des faits réels et nos efforts pour accélérer les inspections ou suggérer des alternatives.

DEANA : La plupart de mes clients sont des particuliers, il faut donc leur expliquer davantage comment le processus d'inspection sera mené. Je demande que toutes les lumières soient allumées dans toute la maison et que toutes les portes soient ouvertes afin que je puisse voir la maison le plus « sans contact » que possible. Les questions sont posées à l'extérieur, à la distance requise, et la conversation habituelle a lieu. Cela semble parfois un peu forcé, mais la plupart des clients comprennent le processus.

MIKE K : Les clients semblent comprendre les défis auxquels nous sommes confrontés en ces temps incertains. Certains ont décidé d'attendre les rapports et de remettre à plus tard l'évaluation des conditions, tandis que d'autres exigent que le travail soit terminé sans délai.

Q Avez-vous pris des mesures spéciales pour communiquer avec les clients existants et potentiels afin de leur faire savoir que vous êtes toujours opérationnel et comment cela fonctionnera tant que ces conditions existeront?



CLAUDIO : Dès le début, nos clients ont été contactés avec les solutions que nous avons mises à leur disposition. Nous avons parlé à leurs départements des risques et du crédit, en veillant à ce qu'une évaluation complète et fiable puisse être réalisée avec les nouveaux processus en place. En outre, on m'a demandé de participer à des réunions avec des prêteurs et, à une occasion, j'ai été le conférencier invité lors d'une conférence téléphonique de prêteurs avec plus de 500 participants du marché.

LEIGH : J'ai été en contact quotidien avec tous les acteurs du secteur,

y compris les banques, les prêteurs alternatifs, les prêteurs privés, les courtiers, les organismes d'évaluation et les fournisseurs de logiciels.

DAN : Notre entreprise fait de la publicité sur un réseau radio qui couvre toute la Colombie-Britannique et certaines parties de l'Alberta. Nous avons également envoyé de nombreux communiqués à nos intervenants pour les informer que les évaluateurs sont un service essentiel, que notre entreprise est restée ouverte et que nous avons pris la pandémie au sérieux. Nous leur faisons connaître les mesures de sécurité qui sont appliquées, la politique de l'entreprise et notre objectif ultime de

protéger leur santé et celle de leurs clients. Des communiqués de presse ont également été diffusés pour informer les clients de notre technologie et de nos capacités de réunion virtuelle. Une nouvelle option est la collaboration avec notre partenaire technologique et sa nouvelle application d'inspection intérieure Walkthrough qui a été développée rapidement et efficacement pour répondre aux besoins du public.

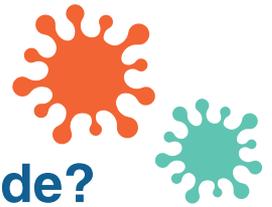
ADAM : Nous avons fait en sorte que nos clients récurrents sachent que nous sommes « ouverts et en affaires » et nous avons répondu aux demandes de renseignements en temps utile. Nous avons mis à jour nos médias sociaux pour expliquer que notre équipe travaille à distance, mais nous n'avons pas fait la promotion proactive de notre disponibilité à l'heure actuelle.

MIKE G : Nous communiquons régulièrement avec tous nos intervenants. Être un service essentiel est une responsabilité importante que nous prenons au sérieux. Nous avons fait tous les efforts possibles pour servir nos clients, tout en respectant toutes les restrictions et directives gouvernementales.

DEANA : J'ai mis à jour le site Web de mon entreprise pour qu'il reflète les dernières informations fournies par l'ICE, Santé Canada et les autorités provinciales.

MIKE K : Nous avons contacté nos clients pour leur faire savoir que notre entreprise opère à distance. Nous avons également envoyé à nos clients un bulletin d'information spécial sur les impacts de la Covid-19 sur le marché immobilier.

Q Y a-t-il des possibilités de faire de nouvelles affaires pendant cette période?



CLAUDIO : Nous sommes une entreprise de services complets qui s'occupe d'une variété de contrats de service. Nous avons décidé de conserver notre liste de clients actuelle, mais nous sommes impatients de recevoir de nouveaux contrats de service.

LEIGH : Charles Darwin a dit : « *Ce n'est pas la plus forte des espèces qui survit, ni la plus intelligente, c'est celle qui s'adapte le mieux au changement* ». Je pense que cela est particulièrement vrai pour les évaluateurs, suite à la Covid-19.

DAN : Bien qu'elle soit considérée comme une mesure temporaire, l'évaluation complète modifiée peut être poursuivie dans certains cas après la pandémie. Par exemple, elle peut être une technique privilégiée pour maintenir les frais à un niveau raisonnable pour les propriétés situées dans des régions éloignées où les évaluateurs facturent les longs trajets en voiture. Les images obtenues par le propriétaire et une visite intérieure enregistrée par Zoom entre le propriétaire et l'évaluateur (horodatée) peuvent rendre ce type de contrat de service plus économique pour les prêteurs.

Nous prévoyons que le travail ira de l'avant, car les Canadiens à court d'argent visitent virtuellement leur courtier ou leur banque et demandent des marges de crédit prolongées lorsque des évaluations seront nécessaires pour refinancer des hypothèques existantes. Le risque apparent, lorsque nous serons en plein été, permettra également de recueillir des évaluations plus récentes de la part de prêteurs préoccupés par le risque du marché. Les faillites, les saisies et les divorces seront toujours des sources de revenus pour les évaluations lors des ralentissements du marché et la crise de la Covid-19 ne fera pas exception.

Pendant cette période, il est important de garder les mains sur le volant, car le virus peut changer la physionomie de l'économie en quelques jours plutôt qu'en quelques mois. J'appelle mes clients tous les jours et je transmets les changements de politique et de mandat à notre équipe en permanence pour m'assurer que tout le monde est sur la même longueur d'onde.

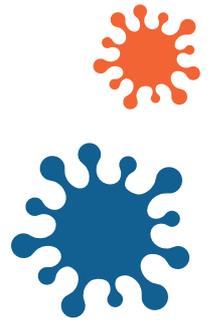
ADAM : Comme les entreprises locales s'adaptent et changent à cause de la fermeture, je crois qu'il y aura des opportunités. Je pense que certaines entreprises locales auront des besoins d'espace différents après cela - certaines auront besoin de moins, d'autres de plus, et d'autres encore de différents types d'espace si leur modèle d'entreprise a changé (par exemple, un détaillant qui vend avec succès en ligne pourrait avoir besoin de moins de salle d'exposition et de plus d'entrepôts). Je pense que des évaluateurs seront disponibles pour fournir des conseils et des évaluations au fur et à mesure que ces changements de la demande se feront sentir sur le marché.

MIKE G : Avec le changement viennent les opportunités, et nous avons identifié de nouvelles opportunités que nous poursuivons.

DEANA : J'accepte toujours les contrats de service d'évaluation, mais il y a des conditions à remplir et je vous l'explique lors de la conversation initiale ou par courriel. J'envoie une lettre expliquant les précautions que je vais prendre et demandant que l'inspection soit effectuée pendant que la maison est inoccupée. Je demande que toutes les lumières soient allumées, que les portes soient ouvertes et que l'accès à toutes les zones soit aussi libre de tout contact. Les clients sont invités à me poser des questions ou à me fournir des informations avant ou après l'inspection.

MIKE K : En tant qu'évaluateur à honoraires, je crois qu'il y a toujours des possibilités d'explorer de nouvelles perspectives commerciales. Il s'agit notamment d'entrer en contact avec des clients dont nous n'avons pas eu de nouvelles depuis un certain temps et de promouvoir nos services de conseil auprès de clients potentiels. Avec l'évolution de la valeur des biens immobiliers, nos clients auront besoin d'experts en évaluation pour les aider à prendre les meilleures décisions en matière d'immobilier. Nos clients voudront vérifier la valeur de la propriété à différentes fins. Nous prévoyons une augmentation des possibilités de refinancement et, malheureusement, du travail provenant des procédures de succession, de divorce, de faillite et de saisie.

Q Quels sont les plus grands défis auxquels vous êtes confrontés dans l'exercice de votre travail ou l'exploitation de votre entreprise en ces temps sans précédent?



CLAUDIO : En tant qu'administrateur associé de Cross-Town Appraisal et président de l'ICE pour l'Ontario, vous pouvez imaginer à quel point mes débuts ont été mouvementés. Le défi consistait à maintenir la santé et la sécurité des évaluateurs, tout en leur fournissant les outils nécessaires pour continuer à gagner leur vie.

LEIGH : Avec toutes les discussions sur l'évaluation qui ont eu lieu pendant la Covid-19 entre les différents acteurs, le plus grand défi a été de s'assurer que des messages précis sur l'évaluation soient diffusés.

DAN : Le plus grand défi est de se demander où le marché va aller et pour combien de temps. Bien que nous disposions de données antérieures au premier trimestre 2020, les évaluateurs ne font pas de prévisions ou de pronostics sur les valeurs. Lorsque les données sur les ventes et les cotations sont limitées en raison de l'inactivité et de l'immobilisation provoquée par le virus, nous ne pouvons qu'espérer que nos conclusions aient un sens pour l'économie et que notre travail résiste à l'épreuve des souscripteurs, des acheteurs et du marché.

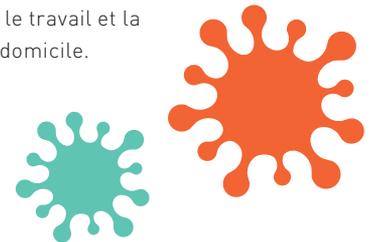
ADAM : En tant qu'évaluateur, le plus grand défi a été de m'assurer de fournir des analyses utiles aux clients dans les circonstances actuelles. J'ai essayé de faire en sorte que toute personne à la recherche d'une évaluation sache ce que nous pouvons et ne pouvons pas faire.

MIKE G : En période de perturbations importantes, il est essentiel que la direction mette en œuvre des stratégies qui servent nos clients et le public, qui soutiennent notre personnel et qui sont adaptées à l'entreprise. J'ai constaté que le plus grand défi pour trouver cet équilibre a été le volume massif d'informations inexactes ou désuètes qui existent dans tous les flux médiatiques. En période d'incertitude, il est essentiel de trouver une source fiable d'informations factuelles pour prendre de bonnes décisions.

DEANA : Pour moi, l'un des aspects les plus agréables des contrats de service d'évaluation résidentielle est la conversation avec le client/propriétaire pendant l'inspection. Mener à bien une inspection sans le dialogue habituel qui a lieu lors de la visite d'une maison, enlève une partie de la possibilité d'établir un lien personnel avec le client. Je trouve cela particulièrement difficile dans le cas d'un divorce ou d'une succession, car le rapport que vous établissez et les conversations que vous avez pendant l'inspection ne sont plus là - ou alors ils sont très brefs. Le client ou le propriétaire peut penser que vous ne vous intéressez pas à ce qu'il dit ou que vous êtes « distant ». Il est utile de faire savoir au client que ce n'est pas la façon dont vous menez habituellement les visites sur place.

MIKE K : L'une des difficultés évidentes est de ne pas effectuer les inspections intérieures. Nous avons adopté la recommandation de l'ICE selon laquelle les évaluateurs doivent minimiser ou éviter les inspections sur site et rédiger des rapports sans inspection sur site. Un autre défi consiste à équilibrer le travail et la vie de famille tout en travaillant à domicile.

Q Avez-vous réussi à surmonter ces difficultés?



CLAUDIO : Nous avons rapidement élaboré et publié une politique sur la Covid-19 sur notre site web. Elle a commencé par un avertissement au marché étant donné l'incertitude de ce qui se passait. Elle a rapidement évolué en une recommandation pour l'arrêt immédiat des inspections intérieures. Nous avons ensuite exposé la procédure à suivre pour nous assurer que nous disposions d'informations suffisantes sur l'intérieur d'un bien concerné. Cela impliquait que l'occupant fournisse des photos en temps réel, que les évaluateurs puissent voir et prendre des photos à travers les fenêtres du rez-de-chaussée, qu'ils utilisent des outils virtuels tels que Facetime et WhatsApp, et qu'ils se fient aux informations de tiers, y compris les informations contenues dans les dossiers internes du bureau.

LEIGH : Nous avons continué à fonctionner en nous appuyant fortement sur les médias sociaux, le téléphone et le courrier électronique. Faire parvenir les bonnes informations à nos clients le plus rapidement possible était l'un de nos objectifs initiaux.

DAN : L'utilisation de la technologie est essentielle pour surmonter la récession à venir. L'analyse des données et de leur origine est également importante. Notre société utilise un système de gestion de bureau avec une puissante fonction d'analyse qui indique au responsable qui fait quoi et quand, ainsi que le statut instantané des contrats de service. Utilisé en combinaison avec les délais des clients, ce système rend la gestion d'une équipe plus efficace. Nous pouvons gérer les mêmes volumes d'affaires aujourd'hui avec 66 % de touches de moins sur un dossier qu'il y a cinq ou six ans, par exemple. Dans le passé, j'avais besoin d'un contact humain avec l'intervenant ou le client jusqu'à dix fois par dossier,

alors qu'aujourd'hui, avec la technologie, l'intelligence artificielle, les notifications automatiques des clients et la numérisation, nous ne touchons ce dossier que trois ou quatre fois. Cela permet d'économiser du temps et de l'argent en termes de redondances, d'appels téléphoniques et d'interactions du personnel de bureau avec le dossier et de rendre notre travail plus rentable.

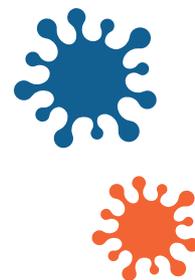
ADAM : La communication a été essentielle pour contourner le défi consistant à s'assurer que les clients reçoivent des conseils utiles. J'ai été franc avec les clients sur ce qui peut et ne peut pas être fait. Lorsque quelqu'un vient nous voir pour une évaluation de financement, je l'encourage à confirmer auprès de son prêteur qu'une évaluation avec une inspection limitée est acceptable, et qu'il accepte le fait que nous ne savons pas ce qui se passera à l'avenir.

MIKE G : Nous avons choisi d'accorder un poids minimal aux reportages des médias. Nous nous sommes plutôt appuyés sur des faits provenant de sources réelles qui, dans presque tous les cas, seraient les ordonnances ou les documents réels affichés sur les sites web du gouvernement. Dans certains cas, nous avons obtenu des avis de conseillers juridiques ou d'autres conseillers.

DEANA : Il a été utile d'assurer qu'un certain type de conversation a eu lieu - soit immédiatement après l'inspection alors que l'on se trouve à l'extérieur (à deux mètres l'un de l'autre), soit par téléphone/texte avant de rédiger le rapport. Par exemple, lors de la rédaction d'un rapport rétrospectif, si la propriété a beaucoup changé depuis la date réelle, je demanderais normalement à voir des photos pendant que je suis sur place. Maintenant, je demande au client d'envoyer les photos par courrier électronique ou par texte et je peux lui poser des questions supplémentaires.

MIKE K : L'ICE a été proactif dans son approche de cette pandémie en travaillant avec les prêteurs et le programme d'assurance responsabilité professionnelle. L'Institut a rapidement mis en place des conditions et des hypothèses limitatives extraordinaires telles que « le rapport de ce contrat de service a été réalisé sans accès physique à l'intérieur/extérieur de cette propriété. Les détails de la propriété ont été identifiés et recueillis par d'autres moyens, comme indiqué dans ce rapport ». Ces conditions ont permis à notre secteur de continuer à fonctionner. Nous avons également adopté de nouvelles techniques telles que les appels en Facetime avec les propriétaires afin d'aider à la collecte d'informations précises.

Q Votre mode de fonctionnement pendant cette pandémie changera-t-il votre façon de fonctionner personnellement ou professionnellement une fois la pandémie terminée?



CLAUDIO : Rien ne remplace une inspection complète de l'intérieur par un évaluateur qualifié. C'est mon opinion et c'est ainsi que nous procéderons une fois la pandémie terminée. Toutefois, les outils qui nous sont proposés, tels que les visites virtuelles, les réunions par Zoom, etc. feront partie de nos améliorations internes en cours. En ce qui concerne la santé et le bien-être, je constate que les évaluateurs portent des masques et qu'ils sont plus conscients de se laver les mains avant et après toutes les inspections.

LEIGH : Nous avons mis au point des procédures d'évaluation complètes modifiées et nous avons travaillé avec diligence pour qu'elles soient rapidement adoptées par la communauté des prêteurs. D'autres propriétaires d'entreprises d'évaluation et moi-même faisons partie d'un groupe d'entreprises d'évaluation qui s'est associé à une société de pointe en matière de technologie d'évaluation pour développer Walkthrough, un outil permettant d'inciter les propriétaires à aider les évaluateurs à faire leur travail. Ces outils continueront à faire partie de notre mode de fonctionnement à l'avenir.



DAN : Nous suivons l'édit du bureau national de l'ICE qui dit que les mesures ici sont temporaires. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous préconisons une évaluation complète : (1) la couverture d'assurance va de 50 000 \$ pour une évaluation sommaire à 2 000 000 \$ pour une évaluation complète; et (2) les prêteurs veulent toujours connaître la valeur du terrain, la durée de vie économique restante, le pourcentage d'achèvement et une seule valeur en conclusion. Aucun de ces éléments ne peut être fourni dans une fiche de vente de données, une évaluation de bureau ou une évaluation sommaire.

En remplissant le rapport complet modifié, l'évaluateur laisse la porte ouverte au prêteur pour qu'il renvoie l'évaluateur à la propriété pour des photos mises à jour et pour entreprendre une mise à jour de l'évaluation originale, ce qui ne serait pas possible avec les autres services.

En fin de compte, je crois sincèrement que les parties prenantes du secteur accorderont toujours la plus grande importance à une évaluation complète avec inspection intérieure effectuée par un évaluateur indépendant et expérimenté.

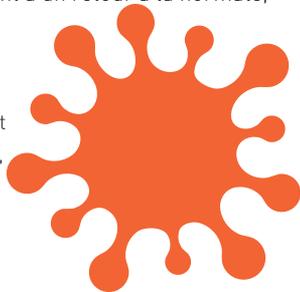
La prévention de la fraude sera toujours une priorité de ces organisations, tout comme le fait de s'assurer que les photos sont prises et l'intérieur inspecté par l'évaluateur plutôt que par une personne ayant un conflit d'intérêts inhérent (par exemple, le propriétaire).

ADAM : J'aime me rendre sur place. Une fois que les inquiétudes en matière de santé publique se seront dissipées, j'espère pouvoir retourner sur le terrain, prendre mes propres photos et faire mes propres observations en personne sur les propriétés que j'évalue.

Quant au service à la clientèle, nous avons mis à jour nos systèmes de facturation et de paiement pour être plus efficaces pour le travail à distance, en utilisant un système de paiement en ligne. Nous continuerons à utiliser cette nouvelle plateforme de paiement à l'avenir.

MIKE G : Il est trop tôt pour prédire l'avenir, mais je crois que la plupart des entreprises travaillent à un retour à la normale, ce qui est une stratégie judicieuse.

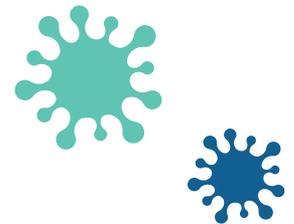
Cependant, quand la pandémie sera terminée, tout le monde aura l'occasion de regarder en arrière et de tirer des leçons. À tout le moins, je pense que toutes les industries adopteront la technologie dans une bien plus large mesure, et bien plus rapidement, que jamais auparavant.



DEANA : Bien que j'aie eu la chance de ne pas avoir à effectuer de contrats de service sans une inspection complète pendant la pandémie, je pense que les évaluateurs se rendent compte qu'il n'est pas plus facile de fonctionner de cette manière. Cela a donné aux membres de l'ICE une vision différente de l'importance de voir réellement les propriétés de leurs propres yeux. Nous utilisons tous nos sens lorsque nous inspectons des maisons. Il est peu probable qu'un propriétaire qui demande un prêt hypothécaire vous montre des objets qui pourraient avoir un impact négatif sur la valeur. Des choses comme des portes qui ne ferment pas correctement, des tapis tachés, une odeur d'urine de chat, une pente dans le sol ou des infiltrations d'eau dans le sous-sol ne seront probablement pas signalées ou notées. Si ces éléments sont mis en évidence lors d'une saisie ultérieure, les prêteurs prendront conscience de l'importance d'une inspection sur place par un évaluateur. Ces éléments peuvent avoir un impact sur la valeur ou alerter un évaluateur et(ou) un prêteur sur la nécessité d'obtenir des conseils professionnels supplémentaires. Dans les mois à venir, il sera peut-être nécessaire de poursuivre les « inspections virtuelles », mais je ne pense pas que les évaluateurs y verront une solution facile mais limitée.

MIKE K : De nombreuses entreprises pourraient continuer à opérer à partir de leur domicile une fois que cela sera terminé. Cela pourrait avoir un impact sérieux sur la demande d'espace de bureau, ce qui pourrait influencer la valeur des propriétés. Les conditions spéciales qui ont été mises en place par l'ICE ont pour but de permettre aux membres de continuer à travailler pendant la pandémie. Je suis toutefois convaincu que la meilleure façon d'évaluer une propriété est de procéder à une inspection intérieure sur place.

Q Quel sera, selon vous et s'il y a lieu, l'impact financier de cette crise sur vous et votre entreprise?



CLAUDIO : Comme la plupart des entreprises, il y a eu un ralentissement des affaires, mais nous prévoyons une amélioration une fois la pandémie terminée. La faiblesse des taux d'intérêt et le refoulement de la demande devraient favoriser un retour à des temps meilleurs.

LEIGH : Un marché immobilier plus lent produit moins de commandes et de revenus. Nous allons certainement en subir le choc.

DAN : Pour nous, cela signifie valoriser ce que font les membres de notre équipe et comment ils le font. Cela signifie faire tous les efforts possibles pour déboursier et faire tourner l'entreprise de manière égale au plus grand nombre de personnes possible. Pendant la dernière récession, plutôt que de licencier du personnel, nous avons formé un grand nombre de nos consultants résidentiels à une nouvelle catégorie de propriété. Des séminaires quotidiens ont été organisés pour enseigner les techniques d'évaluation commerciale et industrielle. Je faisais des

inspections de sites par groupes de cinq, puis nous travaillions tous en équipe sur les rapports. Les frais facturés aux clients étaient répartis de manière égale entre les nouveaux étudiants de manière à redistribuer les profits de l'entreprise comme mesure de survie à court terme. Cela nous a permis d'avoir un personnel plus diversifié à long terme, avec la possibilité de maintenir les niveaux de personnel jusqu'à la fin de la récession. L'investissement de temps et d'argent dans les membres de l'équipe a des avantages durables. La longévité d'un membre du personnel et ses contributions sont des sous-produits de l'environnement dans lequel il se trouve et de la confiance que l'entreprise a en chacun d'eux.

ADAM : Nous avons eu moins de travail depuis le début de cette pandémie. Comme nous avons été très occupés dans les mois qui ont précédé, nous espérons que nous allons bien traverser cette tempête financière. Cela étant dit, je crains de ne pouvoir maintenir notre équipe occupée si le ralentissement de nos services résidentiels se prolonge trop longtemps.

MIKE G : À court et moyen termes, cela est très perturbant pour notre personnel ainsi que pour les flux de trésorerie et les ressources de l'entreprise. À plus long terme, je m'attends à un retour à la normale. Je m'attends également à ce que de nombreuses entreprises élaborent des plans détaillés en cas de sinistre.

DEANA : Les coûts d'exploitation d'un cabinet d'évaluation – quelle que soit sa taille – sont importants. Les coûts mensuels ou annuels pour l'accès aux données MLS, les frais de cotisation pour adhésion aux chambres immobilières, les téléphones portables, les assurances, les abonnements aux logiciels, l'hébergement de

sites web et les contrats informatiques continueront tous de nous être facturés. Nous devons disposer de ces éléments, que nous ayons un employé ou 50 employés. La plupart des revenus que je génère actuellement vont couvrir ces coûts. Heureusement, j'ai pu accéder à des économies et à des réserves pour couvrir mes dépenses personnelles, car il n'est pas possible de prendre un chèque de paie de l'entreprise pour le moment.

MIKE K : Nos revenus et notre charge de travail ont diminué depuis le début de la pandémie. Je suis cependant convaincu qu'une fois que la situation sera redevenue normale, la demande refoulée pour nos services débloquera.

Q Pensez-vous qu'il y aura des répercussions importantes à court ou à long terme pour votre entreprise en particulier et pour la profession d'expert en évaluation dans son ensemble?



CLAUDIO : Ce sera peut-être le moment où les évaluateurs réaliseront leur véritable valeur. Au début, la plupart des acteurs du marché fuyaient le Coronavirus, mais on demandait aux évaluateurs d'affronter le virus au risque de leur bien-être. Pour moi, cela a cristallisé la valeur et l'importance de l'évaluateur.

LEIGH : Heureusement, je ne crois pas qu'il y aura de grandes répercussions pour mon entreprise. Nous profitons de cette période pour remanier toutes nos opérations et je m'attends à ce que nous soyons en position de force lorsque nous en sortirons.

DAN : Les modèles d'évaluation automatisés et les évaluations résidentielles par ordinateur ne donnent pas à la communauté des prêteurs ce dont ils ont besoin pour les prêts importants dans un marché en pleine évolution. Les courtiers et les prêteurs ont besoin de données pertinentes et spécifiques qui ne sont pas datées. C'est ce que fournissent les évaluateurs et c'est là que les MEA ne peuvent pas être compétitifs. Cependant, je pense que la

séparation du contact humain peut précipiter l'évolution de la technologie en prenant sa place sur le marché. Là où la technologie était utilisée avant la pandémie par divers segments de la société, je pense que ces segments et toutes les données démographiques vont totalement adopter la technologie et l'intelligence artificielle à l'avenir. Il y aura davantage d'alliances et de consolidations d'applications dans les secteurs de l'hypothèque et de l'évaluation.

ADAM : À court terme, je me soucie de maintenir l'engagement de notre personnel et de nos évaluateurs. À plus long terme, je m'inquiète de l'impact des changements du marché immobilier sur la valeur des propriétés et sur la demande de nos services dans notre bureau et dans toute la profession.

MIKE G : Je m'attends à l'inverse. Les évaluateurs sont un service essentiel et c'est l'occasion pour nous de nous montrer à la hauteur de la situation en tant que profession et de rappeler aux intervenants pourquoi nous sommes essentiels.

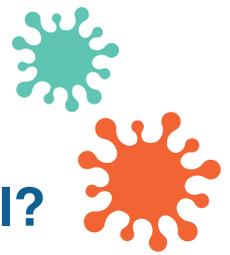
DEANA : Il y aura de nombreux changements dans l'économie qui auront un impact sur notre profession. Il y aura des pertes d'emplois, des ruptures de relations et des défauts de paiement de prêts hypothécaires, et peut-être même une demande accrue de prêts à haut risque. Les évaluateurs qui peuvent avoir eu auparavant comme principaux clients des SGE ou des institutions financières doivent s'assurer qu'ils ont les connaissances et l'expérience nécessaires pour mener à bien des contrats de service dont l'objectif est autre que le financement en première hypothèque. Des analyses beaucoup plus détaillées et approfondies sont nécessaires pour les évaluations ayant pour objet un financement de deuxième ou troisième hypothèque, des prêteurs privés, une saisie ou un divorce/séparation.

MIKE K : Bien que les volumes d'affaires aient pu diminuer à court terme, nous espérons que notre clientèle aura besoin de nos services une fois la pandémie terminée. Néanmoins, cela pourrait avoir des répercussions à long terme pour certaines entreprises qui ne se sont pas adaptées aux nouvelles technologies et aux nouveaux domaines de services offerts.





Si vous pouviez partager un conseil avec d'autres évaluateurs qui tentent de faire face à cette situation, quel serait ce conseil?



CLAUDIO : Les évaluateurs ne sont pas différents des autres professions. Ceux qui ont pu faire une pause et s'isoler parce qu'ils en avaient les moyens financiers l'ont fait. Ceux qui avaient une clientèle qui respectait et valorisait leur opinion ont eu plus de facilité que ceux qui étaient menacés de perdre leur revenu et peut-être leur place sur une liste approuvée. Certains évaluateurs ont dû prendre des décisions difficiles impliquant un risque pour leur santé personnelle ou financière. C'est une situation terrible à laquelle il faut faire face. Heureusement, grâce au soutien et au leadership du bureau national de l'ICE, cette situation a été rapidement résolue. Heureusement, cela nous a ouvert les yeux. Choisissez des clients qui vous respectent et qui apportent une valeur ajoutée au processus. Ne vous sous-estimez pas, ni vous ni votre profession.

LEIGH : La profession d'évaluateur après la Covid-19 sera bien différente de celle d'avant la pandémie. Il sera important de suivre les innovations du secteur et les autres changements à venir.

DAN : Soyez patient et ne vous contentez pas de regarder dans le rétroviseur. Il est essentiel de regarder vers l'avenir et vers les futures intégrations de votre entreprise pour demeurer pertinent.

ADAM : Il est important d'être prudemment optimiste. Si vous avez travaillé de longues heures avant cette pandémie, essayez de profiter du ralentissement pour réfléchir à la manière d'améliorer vos processus, afin que lorsque les choses reprendront, vous serez prêt à mieux vous acquitter de vos tâches.



MIKE G : Éliminez les distractions et basez vos décisions et stratégies de gestion sur des faits provenant de sources fiables.

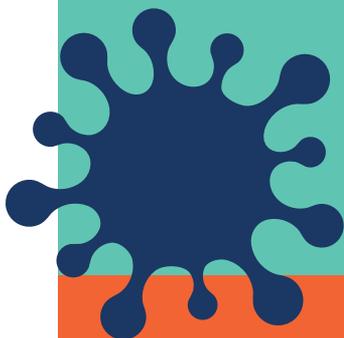
DEANA : Prenez soin de vous – essayez de garder une certaine routine. Faites une promenade quotidienne à pied ou à vélo. Si vous travaillez à la maison, assurez-vous de faire une pause toutes les heures pour vous détendre. Prenez contact avec un collègue ou un ami proche – par téléphone ou par courriel. Le fait de rester en contact avec d'autres personnes vous aidera à atténuer l'anxiété en cette période de stress. Nous traverserons cette épreuve ensemble.

J'ai été impressionnée par l'ICE et par ses conseils opportuns aux évaluateurs tout au long de cette pandémie. En consultant régulièrement le site web de l'ICE et en intégrant les clauses recommandées dans vos rapports, vous obtiendrez des conseils pour continuer à travailler et vous vous assurerez que vous intégrez les meilleures pratiques dans votre entreprise et vos rapports. Nous devons tous nous adapter à une nouvelle normalité.

MIKE K : Bien que nous vivions une période sans précédent, je crois que nous pourrions continuer à prospérer en tant que profession. Si vous avez plus de temps libre, saisissez l'occasion pour diversifier votre champ d'activité ou pour faire connaître votre entreprise. N'oubliez pas que des jours meilleurs sont à venir. J'encourage tous les évaluateurs à pratiquer la distanciation sociale, à rester physiquement actifs, à travailler à distance (si possible) et à tirer parti des outils qui ont été fournis par l'ICE afin de maintenir la productivité. 📺



Restez en sécurité, restez en bonne santé!



“We must continue to do our part, large or small, and put a shoulder to the wheel to ensure the continuation of our organizational success for the next generation of AIC Members.”



THE BOTTOM LINE: taking care of our profession for the next generation



By **Darrell Thorvaldson, AACI, P.App,**
Managing Partner, Verra Group
Valuation, Winnipeg, MB

Just two years ago, we celebrated the 80th anniversary of the Appraisal Institute of Canada (AIC). I took a moment, and a step back, to reflect on the decades of committed, responsible and inspiring leadership of our volunteers as well as both our national and provincial staff, and the years of hard work that have positioned our organization as the pre-eminent valuation body in Canada.

The AIC has highly qualified professional members who are bestowed two designations – AACI (Accredited Appraiser Canadian Institute) and CRA (Canadian Residential Appraiser). Our Members represent approximately 85% of all appraisers in Canada. There are many recent and sobering examples of risks to our profession that we simply cannot overlook. Put another way, we must take great care to never lose

NEXT GENERATION



sight of the fact that we all must value our designations and our time, and truly understand the value of our profession. Not all members of the public or the media share this view, as evidenced in a recent real estate article appearing in a major city newspaper which included the following statement, “*Real estate professionals will say property appraisals can be a moving target depending on the motivation – either to jack up the value for the benefit of current owners or depress it for the benefit of a purchaser.*”

Really? I beg to differ on this opinion framed as a commonplace claim, and this contention may be fitting for a particular audience, but is well outside the mainstream. The facts of all the hard work over the past 80+ years establish a much different version of the truth about our great profession.

Domestic demand for our professional services has never been greater than the levels we are seeing today. The reasoning for this requires both linear and geometric thinking, but know that we are recognized nationally and internationally for two foundations in our organization. The first is our rigorous education program: we are the only valuation organization with two universities providing our education platforms: UBC and ULaval. We celebrated the success of this at the past AGM in

Ottawa by bestowing Honorary AACI designations to Andre Gravelle and John Bridal for their roles in our collaboration with UBC. The second foundation is our comprehensive professional standards: the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, which provide us with clear rules and practice guidance governing Ethics, Real Property, Consulting, Review, Reserve Fund Planning, Machinery & Equipment, and Mass Appraisal. Our Standards are aligned with the International Valuation Standards Council (IVSC) and European Valuation Standards. There is no doubt that we are internationally recognized as an authority in our profession. Our partnership with our American friends, the Appraisal Institute (AI), and our working relationship with the American Society of Appraisers (ASA), expands and improves the value proposition for our Members.

AIC is recognized by private and public industry stakeholders as being the one leading source to provide the needed broad range of quality independent professional valuation services to lead projects, initiatives and organizations in matters related to property (real estate and M&E) as well as provide valuation solutions and strategic advice for decision-makers involved in real estate and related property.

We are the voice of the valuation profession in Canada. Over the past year alone, our opinion has been sought out by, among others, the Government of Canada, parliamentary committees, the Prime Minister’s Office (PMO), the Financial Services Commission of Ontario (FSCO), the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), and provincial levels of government. Our AIC designations are entrenched in many pieces of legislation.

Over the past 5+years, with clear-eyed leadership that has embraced a collaborative and transparent approach to the development of our national strategic plans, we have seen changes to reorganize our national committee structure and staffing requirements, and ensure that provincial and national advocacy efforts are aligned. Our Members care, and we welcome the views and counter-views that are included in our process of identifying issues, options, solutions and the path forward. The early results are telling, as we are the only valuation organization growing in membership (up to 5,400 members up from 4,600 during this time frame). This is a very promising development and hopeful trend, but we must never take any measureable success for granted, as trends can quickly change.

THE BOTTOM LINE

In support of our growth, we have a solid set of available resources to help our Members succeed, including our textbook *The Appraisal of Real Estate 3rd Edition*, our Continuing Professional Development Courses, our recently redeveloped Professional Practice Seminar, our Professional Excellence Bulletins and Professional Practice Case Discussions, our *Canadian Property Valuation* magazine, our *Communiques*, the AIC Exchange, and our Peer Review Program. We also have a team of dedicated, steady hands at the wheel managing our improved mandatory professional liability insurance program to protect our clients and the public, in the event a Member makes an error or omission.

We must all take great pride in our Professional Practice process that has seen recent structural changes to ensure that complaints are dealt with both fairly and rigorously. We must all ensure that

our professional services are being provided in accordance with *CUSPAP*, and that the scope of work requirements of inspections, research and analysis all employ the type and extent necessary to fulfill the intended use of the assignment. Cutting corners is not an option to drive your business results and improve your competitive advantage. As Members, we cannot make choices for someone else, but we can let them know that there is real risk in choosing this path.

The successful and forward thinking of our Members never ceases to surprise me, and while our non-profit organization does not teach or direct business practices, I agree with the suggestion of a Member that we simply consider all of this in the context of 'the airplane business model.' Those of us in the fee appraisal sector, as well as those in the institutional sector who work in partnership with fee appraisers, need to know that running

a valuation business is not unlike the airline industry. We have luxury and first-class seating, mid-level seating, and the low-cost seats. Our role in business is to understand this reality and complete our reports in accordance with the time requirements necessary to meet each client requirement – not all clients are the same **nor do they all have the same scope of work requirement.** Please consider how hard you have worked to achieve your designation, and those Members who, for the past 80+ years, have blazed the trail for the privilege that you enjoy and the opportunity for your success and quality of life.

The AIC has worked hard to create a quality organization with a professional people-centered culture – value your time as professionals and understand that we hold responsibilities to our clients, the intended users of our services and to each other. We are unbiased and we work to protect the public. Your scope of work is driven by your client's terms of reference, as well as your compliance to *CUSPAP*.

As our wise Past-President Dan Brewer AACI, P.App (Fellow) has said, **"Members Matter."** We now live in a world of short conversations and our Members face pressure to get the utmost out of individual interactions. There are limits to brevity, and working hard to build public trust is an ingredient in our prosperity and success. Let me re-assure you that individualism is not what we are about, nor is this a view shared by all of our Members. We are professionals and we must value both our designation and our time. It has been, and continues to be, my profound privilege over many years to see the hands, backs, hearts and minds of those who have all contributed to the success of the AIC. I encourage all Members to not just call for things to be better, but be on the ground making things happen. As AIC Candidate Members and Designated Members, we must continue to do our part, large or small, and put a shoulder to the wheel to ensure the continuation of our organizational success for the next generation of AIC Members. 📌

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.



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

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

Tel: (780) 424-8856 • Fax: (587) 290-2267

www.crvg.com

info@crvg.com



LA PROCHAINE
GÉNÉRATION

L'ESSENTIEL :

prendre soin de notre profession pour la prochaine génération



Par Darrell Thorvaldson, AACI, P.App,
directeur associé, Verra Group
Valuation, Winnipeg, Man.

Il y a tout juste deux ans, nous célébrons le 80^e anniversaire de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). J'ai pris un moment, et un pas de recul, pour réfléchir aux décennies de leadership engagé, responsable et inspirant de nos bénévoles, ainsi que notre personnel national et provincial, et aux années de travail dévoué qui ont fait de notre organisation l'instance d'évaluation par excellence au Canada.

L'ICE regroupe des membres professionnels hautement qualifiés à qui l'on confère deux désignations : AACI (Accredited Appraiser Canadian Institute [Évaluateur accrédité de l'*Institut canadien*]); et CRA (Canadian Residential Appraiser [Évaluateur résidentiel canadien]). Nos membres représentent environ 85 % de tous les évaluateurs au Canada. Il y a beaucoup d'exemples récents et sérieux des risques pour

notre profession que nous ne pouvons tout simplement pas ignorer. En d'autres mots, il faut nous assurer de ne jamais perdre de vue que nous devons valoriser nos désignations et notre temps, en plus de bien comprendre la valeur de notre profession. Ce ne sont pas tous les membres du public ou des médias qui partagent cette opinion, comme en fait foi un article sur l'immobilier paru récemment dans un important journal de la ville, qui affirmait : « Les professionnels de l'immobilier vous diront que les évaluations peuvent viser une cible changeante, selon le motif qui les anime, soit pour gonfler les valeurs, au bénéfice des propriétaires actuels, soit de les diminuer, à l'avantage des acheteurs. »

Vraiment ? Je m'inscris en faux devant cette opinion, qui suggère un phénomène répandu. Alors que cette affirmation peut convenir à un certain public, elle ne reflète absolument pas la réalité. Les faits provenant de tout le travail acharné

accompli depuis plus de 80 ans donnent une image bien différente de la vérité au sujet de notre grande et belle profession.

La demande domestique pour nos services professionnels n'a jamais atteint les hauts niveaux que nous voyons aujourd'hui. On peut expliquer cela par la pensée tant linéaire que géométrique, mais sachez que nous sommes reconnus à l'échelle nationale et internationale pour deux piliers dans notre organisation. Le premier est notre programme d'éducation rigoureux. En effet, nous sommes la seule

association d'évaluation affiliée à deux universités qui fournissent nos plateformes pédagogiques, soit l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.) et l'Université Laval. Nous avons célébré ce succès lors de la dernière AGA, à Ottawa, en conférant deux désignations honoraires AACI à Andre Gravelle et John Bridal pour les rôles qu'ils ont joués dans notre collaboration avec l'U.C.-B. Le deuxième pilier est l'ensemble exhaustif de normes que nous utilisons, intitulé *Normes uniformes de pratique*

“Il faut continuer à faire notre part, grande ou petite, et mettre l'épaule à la roue pour assurer le succès soutenu de notre organisation pour les futurs membres de l'ICE.”

professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC), qui nous fournit des règles claires et des conseils sur la pratique régissant ces domaines : éthique; immobilier; consultation; examen; planification du fonds de réserve; machinerie et équipement; et évaluation de masse. Nos normes s'alignent avec celles de l'International Valuation Standards Council (IVSC) et avec les normes européennes d'évaluation. Il ne fait aucun doute que nous sommes reconnus mondialement comme une

autorité au sein de notre profession. Notre partenariat avec nos amis américains de l'Appraisal Institute (AI) et notre relation de travail avec l'American Society of Appraisers (ASA) élargit et améliore la proposition de valeur pour nos membres.

L'ICE est reconnu par les intervenants privés et publics de l'industrie comme l'un des principales sources fournissant un large éventail d'excellents services d'évaluation professionnelle indépendante pour mener des projets, des initiatives et des organisations dans des enjeux liés à la

propriété (immobilier et M&É) et pour fournir des solutions d'évaluation ainsi que des conseils stratégiques aux décisionnaires impliqués dans l'immobilier et les propriétés connexes.

Nous sommes la voix de la profession d'évaluateur au Canada. L'an dernier seulement, nos opinions ont été sollicitées par, entre autres, le gouvernement du Canada, des comités parlementaires, le Cabinet du Premier ministre (CPM), la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO), le Bureau du

surintendant des institutions financières (BSIF) et par des ordres provinciaux de gouvernement. Nos désignations de l'ICE sont inscrites dans plusieurs textes de loi.

Depuis plus de cinq ans, avec des leaders visionnaires qui ont adopté une approche collaborative et transparente face à l'élaboration de nos plans stratégiques nationaux, nous avons mis en place des changements pour réorganiser la structure de notre comité national et les exigences de dotation, en nous assurant que les initiatives

provinciales et nationales de défense des intérêts s'y harmonisent. C'est très important pour nos membres et nous accueillons tous les points de vue, pour ou contre, qui entrent dans notre processus pour dégager les enjeux, les options, les solutions et le chemin à suivre. Les premiers résultats sont révélateurs, alors que nous sommes la seule organisation d'évaluation dont le nombre de membres augmente (de 4 600 à 5 400 membres durant cette période de temps). C'est un développement très prometteur et une tendance qui donne bon espoir, mais nous ne devons jamais prendre nos réussites mesurables pour acquises, car les tendances peuvent changer rapidement.

Pour favoriser notre croissance, nous jouissons d'une solide batterie de ressources pour aider nos membres à réussir, incluant notre manuel *The Appraisal of Real Estate, 3e édition*, nos cours de Perfectionnement professionnel continu, notre Séminaire de pratique professionnelle, remanié récemment, nos Bulletins d'excellence professionnelle et discussions de cas de pratique professionnelle, notre magazine Évaluation immobilière au Canada, nos *Communiqués*, notre blogue Échange de l'ICE et notre Programme d'examen par les pairs. Nous avons aussi des mains engagées et stables à la barre pour administrer notre programme d'assurance responsabilité professionnelle obligatoire amélioré, conçu pour protéger nos clients et le public, au cas où un membre commettrait une erreur ou une omission.

Nous devons tous tirer une grande fierté de notre processus de pratique professionnelle, qui a subi dernièrement des changements structurels pour assurer que les plaintes soient traitées équitablement et rigoureusement. Nous devons tous faire en sorte que les services professionnels que

nous rendons soient conformes aux *NUPPEC* et que l'envergure des travaux touchant les inspections, recherches et analyses soient du type et de l'étendue nécessaires pour honorer l'utilisation prévue des contrats de service. Aller au plus vite n'est pas une option pour entraîner vos résultats commerciaux et améliorer votre avantage concurrentiel. En tant que membres, nous ne pouvons pas choisir pour les autres, mais nous pouvons les prévenir qu'il y a un réel danger s'ils décident de s'engager dans une telle direction.

Le raisonnement puissant et prévoyant de nos membres ne cesse de me surprendre et, alors que notre organisation sans but lucratif n'enseigne ou n'ordonne pas des pratiques commerciales, je suis d'accord avec la suggestion d'un membre que nous abordions simplement tout ceci dans le contexte du « modèle d'affaires des compagnies aériennes ». Ceux d'entre nous dans le secteur de l'évaluation à honoraires, de même que ceux du secteur institutionnel qui travaillent en partenariat avec des évaluateurs à honoraires, doivent savoir qu'exploiter une firme d'évaluation ressemble beaucoup à ce qui se fait dans l'industrie aérienne. Nous avons les sièges en première classe luxueuse, puis ceux en classe affaire et, enfin, ceux en classe économique. Notre rôle en affaires est de comprendre cette réalité et remplir nos rapports dans le laps de temps requis pour combler les besoins de chaque client – tous les clients ne sont pas les mêmes **et n'exigent pas tous la même envergure des travaux**. Pensez à tous les efforts qu'il vous a fallu déployer pour obtenir votre désignation et aux membres qui, depuis plus de 80 ans, ont pavé la voie au privilège dont vous jouissez, à vos opportunités de réussir et à votre qualité de vie.

L'ICE a travaillé fort pour créer une organisation de qualité dans une culture centrée sur les personnes professionnelles. Valorisez votre temps à titre de professionnels et comprenez que nous avons des responsabilités envers nos clients, envers les utilisateurs prévus de nos services et les uns envers les autres. Nous sommes impartiaux et nous tâchons de protéger le public. Votre envergure des travaux est fonction des conditions posées par votre client et de votre conformité aux *NUPPEC*.

Comme a dit notre sage président sortant Dan Brewer AACI, P.App (Fellow) : « Les membres **comptent** ». Nous vivons maintenant dans un monde de brèves conversations et nos membres sentent la pression de tirer le maximum de leurs interactions individuelles. Il y a des limites à la brièveté, cependant, et le dur labeur pour bâtir la confiance du public est un ingrédient de notre prospérité et de notre succès. Laissez-moi vous rassurer en affirmant que l'individualisme n'est pas ce que nous visons et ce n'est pas non plus une opinion que partagent tous nos membres. Nous sommes des professionnels et nous devons accorder de la valeur à notre désignation aussi bien qu'à notre temps. Ce fut et c'est encore mon grand privilège depuis plusieurs années de voir les mains, les dos, les cœurs et les esprits de tous ceux et celles qui ont contribué à la réussite de l'ICE. J'invite tous les membres non seulement à demander que l'on améliore les choses, mais qu'ils provoquent eux-mêmes des changements sur le terrain. À titre de membres stagiaires et membres désignés de l'ICE, il faut continuer à faire notre part, grande ou petite, et mettre l'épaule à la roue pour assurer le succès soutenu de notre organisation pour les futurs membres de l'ICE. 🏠

PRESERVING THE FUTURE OF THE RESIDENTIAL APPRAISER

By Timothy R. Groulx, FRI, CRA, P.App, Lakewood Appraisal Services, Thunder Bay, ON

Data harvesting and automated analysis to provide evaluation of mortgage risk has been going on for years in Canada beginning with the Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) emili program introduced in 1996. The members of the Thunder Bay Chapter of the Appraisal Institute of Canada (AIC) were advised recently that, following the rapidly progressing trend for data harvesting and computer analysis in the United States leading to 'instant' real estate appraisals, we can expect the demand for residential appraisals, and, therefore, residential appraisers, to wither in the next 10-20 years.

A question arose as to what the future holds for residential real estate appraisers: "Where would enough demand come from in the future for residential appraisers to earn sufficient income to provide a comfortable life for their families?" The question was posed to representatives of the Ontario Association during the general discussion portion of the Thunder Bay Chapter's Annual General Meeting held in March 2020. The prognosis provided for the residential appraiser was not good. The path to a comfortable lifestyle for residential appraisers of the future was said to be in appraising machinery, doing condominium studies or qualifying as commercial appraisers.

The spring edition of *Canadian Property Valuation*, which arrived in April 2020 (Volume 62, Book 1), had two articles that came together to crystalize some thoughts I have been having about the future of our profession and the role of our professional governing body in the lives of those who will follow us in this career. The articles were entitled *Will AI steal your job?* and *Advocacy*.

In the future, it may come to pass that the demand for current market value appraisals of residential dwellings up to and including four-plexes will be substantially satisfied by artificial intelligence. That displacement of the appraiser by a computer will likely be predominately adopted by major financial institutions. Such organizations have large enough portfolios to take advantage of the cost saving of paying for a computer printout and accepting the inherent margin of error and associated risk versus paying for a full appraisal following an on-site inspection backed up by professional liability insurance.

So, where will we find enough work in the years to come if our business with the banks is going to dry up? I have some suggestions that are based on the purpose of the appraisal and, therefore, the associated typical user.

ESTATE APPRAISALS FOR PROBATE (ESTATE ADMINISTRATION TAX)

The requirements for an application for probate changed in Ontario a couple of years ago. The changes required a proper valuation of the estate's real estate rather than accepting estimated values. That change was originally taken to mean a retrospective market value appraisal as of the date of death of the owner conducted by an accredited appraiser. Every death in Ontario where the deceased owned real estate should have resulted in at least one real estate appraisal.

What is happening in the District of Thunder Bay is that many applications for probate are being submitted based on property tax assessments, which could be up to four years old or based on a real estate agent's one-page letter of opinion.

The AIC provincial associations could aid their members now and well into the future by researching their province's Ministry of Finance's expectations for the supporting documentation for an application for probate, and then advocate with their provincial law society, clerks of the Probate Court and law firms that due diligence requires proper valuations done by professionals.

The consequences of making an error in an application for probate in Ontario are quite clear:

ESTATE ADMINISTRATION RSO CHAPTER 4

para 4.5(2) The Minister may, at any time he or she considers reasonable, assess or reassess an estate's tax payable if the Minister establishes; or (B) that any person made a misrepresentation that is attributable to *neglect, carelessness or willful default* (emphasis added), or has committed any fraud in supplying information regarding an estate or in omitting to disclose any information regarding the estate.

*“WHERE WILL WE FIND ENOUGH
WORK IN THE YEARS TO COME
IF OUR BUSINESS WITH THE
BANKS IS GOING TO DRY UP?”*



para 5.1(2) Every person is guilty of an offense who, in giving information required under section 4.1, makes or assists in making a statement that, at the time in the light of the circumstances under which it was made, is false or misleading in respects of any fact, or that omits to state any fact the omission of which makes the statement false or misleading.

para 5.1(4) Every person who is guilty of an offense under (10) or (2) is liable on conviction,

- (a) to a fine to an amount that is at least \$1,000, but does not exceed twice the amount of the tax payable by the estate if that amount is greater than \$1,000;
- (b) to imprisonment for a term of not more than two years; or
- (c) to both clauses (a) and (b).

The Act indicates that everyone who had a hand in filing an inaccurate application for probate is jointly responsible. That would include the administrator(s) of the estate, the estate's lawyer and the estate's accountant. A proper appraisal by an accredited appraiser relieves the individuals working on an estate from worrying about neglect, carelessness or willful default.

CAPITAL GAINS TAX APPRAISALS: CURRENT AND RETROSPECTIVE

If you receive property as a gift, you are generally considered to have acquired the property at its fair market value (FMV) on the date you received it. Similarly, if you win property in a lottery, you are considered to have acquired this prize at its FMV at the time you won it.

When you sell your home, you may realize a capital gain. If the property was solely your principal residence for every year you owned it, you do not have to pay tax on the gain. If at any time during the period you owned the property it was not your principal residence, or not solely your principal residence, you might not be able to benefit from the principal residence exemption on all or part of the capital gain that you have to report.

When a person dies, the Canada Revenue Agency (CRA) considers that the person has disposed of all capital property right before death. The CRA calls this a "deemed disposition." Also, right before death, the CRA considers that the person has received the deemed proceeds of disposition (the CRA will refer to this as "deemed proceeds"). Even though there was not an actual sale, there can be a capital gain or, except for depreciable property or personal-use property, a capital loss.

The AIC could aid its residential appraisal members in the years to come by researching the government's expectations for the supporting documentation for capital gains tax return, and then advocating with law societies, accounting associations, legal and accounting firms that due diligence requires proper valuations done by appraisal professionals.

VALUATIONS IN SUPPORT OF MARRIAGE CONTRACT OR PRE-NUPTIAL AGREEMENT

In an era of mixed and blended families, family law lawyers and personal accountants are acutely aware of the advantages to their clients of pre-nuptial agreements. Values of properties brought into the marriage by each spouse should be valued by accredited appraisers to assist the family in starting their new lives together.

DIVORCE APPRAISALS: CURRENT AND RETROSPECTIVE

Just as there are times of great joy, there are also emotional endings. When dissolving a matrimonial estate, valuations of real estate held by parties to the marriage need to be carried out. Some of the effective dates of these appraisals may include as of date of marriage, as of date of separation, and current value, depending on each family's situation.

Lawyers, mediators and accountants, as well as clerks of the Family Law Courts, should be made aware that it is in the best interest of the parties to an action that market values of the assets are estimated by qualified appraisers and settlements are not based on personal estimates, assessed values, or letters of opinion. Proper appraisals can limit costs incurred in litigation and limit the possibility of having the case re-opened in years to come.

Our governing professional body could also provide a great service to real estate brokers and sales representatives by explaining that, in spite of the disclaimers in a letter of opinion meant to protect them from liability, if: real estate representatives hold themselves out to be experts; offer an opinion that was flawed; and their client relied on that opinion and suffered a loss; then: they are professionally liable for their client's loss.

In Ontario, a real estate broker or sales representative's professional liability insurance with the Real Estate Council of Ontario (RECO) does not cover this situation.

ESTATE PLANNING

Our governing body should be advocating steadily with accountants, financial planners and investors on behalf of its real property appraisal members to ensure that fiduciary actions taken by these advisors call for professional, comprehensive and independent opinions of the value of their clients' real estate within their financial portfolios. In order to meet the expectations of due diligence, these opinions of value need to be conducted by accredited appraisal professionals.

FORECLOSURE, POWER OF SALE, OR SHERIFF'S SALE

When a lawyer is enforcing a lender's security of a bank, trust company, credit union or private investor, the lawyer is required to be able to demonstrate to the Superior Court or to the Sheriff that all attempts to mitigate the damages have been taken and that the proceeds of any sale were reasonable in the given situation. This requirement usually is met by offering the security for sale by well publicized tender or auction or by listing the property for sale on the local Multiple Listing Service. An additional method to demonstrate the reasonableness of a sale is by having an estimate of market value prepared which was not made public prior to the sale.

Our governing professional body could aid its members directly by advocating with law societies, the Courts and law firms that proving an effort to mitigate damages requires proper valuations done by professionals. Valuations based on a letter of opinion or on a property tax assessment are not appropriate in these situations.

It has been 60 years since my dad was replaced by the earliest of computers and left his job as an industrial clerk to go into real estate. I followed my dad into this business 45 years ago and expect to leave it doing what it is that I do. This may not be possible for those who follow us.

The AIC's role in advocating on public policy issues is a valuable one and a valid contribution to the life of our country. I hope and trust our governing body will put the effort into securing the future of residential real estate appraisers to come through its advocating on their behalf now. 📌

PRÉSERVER L'AVENIR DE L'ÉVALUATEUR RÉSIDENTIEL

Par Timothy R. Groulx, FRI, CRA, P.App, Lakewood Appraisal Services, Thunder Bay (ON)



La collecte de données et l'analyse automatisée pour fournir une évaluation du risque hypothécaire se fait depuis des années au Canada, à commencer par le programme émilé de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), introduit en 1996. Les membres de la section de Thunder Bay de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) ont récemment été informés que, suite à la tendance vers la collecte de données et l'analyse informatique qui progresse rapidement aux États-Unis et qui mène à des évaluations immobilières « instantanées », on peut s'attendre à ce que la demande d'évaluations résidentielles, et donc d'évaluateurs résidentiels, diminue au cours des 10 à 20 prochaines années.

Une question s'est posée sur ce que l'avenir réserve aux évaluateurs immobiliers résidentiels : « D'où pourrait venir à l'avenir une demande suffisante pour que les évaluateurs résidentiels puissent gagner un revenu leur permettant d'assurer une vie confortable à leur famille? » La question a été posée aux représentants de l'Association de l'Ontario lors de la séance plénière de l'Assemblée générale annuelle de la section de Thunder Bay, qui s'est tenue en mars 2020. Le pronostic fourni pour l'évaluateur résidentiel n'était pas bon. La voie vers un style de vie confortable pour les futurs évaluateurs résidentiels serait de faire des évaluations de la machinerie, de faire des études de copropriété ou de se qualifier comme évaluateurs commerciaux.

Le numéro du printemps d'Évaluation immobilière au *Canada*, paru en avril 2020 (volume 62, livre 1), comportait deux articles qui se sont conjugués pour cristalliser certaines de mes réflexions sur l'avenir de notre profession et le rôle de notre organisme de réglementation professionnelle dans la vie de ceux qui nous suivront dans cette carrière. Les articles étaient intitulés *Est-ce que l'IA va vous voler votre emploi?* et *Défense*.



À l'avenir, il se peut que la demande d'évaluation de la valeur marchande actuelle des logements résidentiels, quadruplex inclus, soit en grande partie desservie par l'intelligence artificielle. Ce remplacement de l'évaluateur par un ordinateur sera probablement adopté surtout par les grandes institutions financières. Ces organisations ont des portefeuilles suffisamment importants pour profiter de l'économie que représente le paiement d'un imprimé informatique et l'acceptation de la marge d'erreur inhérente et du risque associé par rapport au paiement d'une évaluation complète à la suite d'une inspection sur place et appuyée par une assurance responsabilité professionnelle.

Alors, où trouverons-nous suffisamment de travail dans les années à venir si nos affaires avec les banques se tarissent? J'ai quelques suggestions qui sont basées sur l'objectif de l'évaluation et, par conséquent, sur l'utilisateur type associé.

ÉVALUATIONS SUCCESSORALES POUR HOMOLOGATION (IMPÔT SUR L'ADMINISTRATION DES SUCCESSIONS)

Les exigences en matière de demande d'homologation ont changé en Ontario il y a quelques années. Ces changements ont entraîné la nécessité de procéder à une évaluation exacte des biens immobiliers de la succession plutôt que d'accepter des valeurs estimées. À l'origine, ce changement signifiait une évaluation rétrospective de la valeur marchande à la date du décès du propriétaire, effectuée par un évaluateur agréé. Chaque décès en Ontario où le défunt possédait des biens immobiliers aurait dû donner lieu à au moins une évaluation immobilière.

Or, ce qu'on constate dans le district de Thunder Bay, c'est que de nombreuses demandes d'homologation sont présentées sur la base d'évaluations de la taxe foncière, qui peuvent remonter jusqu'à quatre ans ou sur la base d'une lettre d'opinion d'une page d'un agent immobilier.

Les associations provinciales de l'ICE pourraient aider leurs membres, aujourd'hui et à l'avenir, en se renseignant sur les attentes du ministère des Finances de leur province concernant les documents à fournir à l'appui d'une demande d'homologation, puis en faisant valoir auprès de leur barreau provincial, des greffiers du tribunal des successions et des cabinets d'avocats que la diligence raisonnable exige des évaluations appropriées effectuées par des professionnels.

Les conséquences d'une erreur dans une demande d'homologation en Ontario sont très claires :

LOI DE L'IMPÔT SUR L'ADMINISTRATION DES SUCCESSIONS, CHAPITRE 4

para 4.5(2) Le ministre peut, à tout moment qu'il juge raisonnable, établir une cotisation ou une nouvelle cotisation à l'égard de l'impôt payable par une succession s'il détermine : (b) soit qu'une personne a fait une présentation inexacte des faits par *négligence, manque d'attention ou omission volontaire* (soulignement ajouté) ou a commis une fraude en communiquant ou en omettant de divulguer des

renseignements concernant la succession. para 5.1(2) Est coupable d'une infraction toute personne qui, en remettant des renseignements exigés par l'article 4.1, fait ou aide à faire une affirmation qui, eu égard à l'époque et aux circonstances où elle est faite, est fautive ou trompeuse au sujet d'un fait ou omet de déclarer un fait dont l'omission rend l'affirmation fautive ou trompeuse.

para 5.1(4) Toute personne coupable d'une infraction prévue au paragraphe (1) ou (2) est passible, sur déclaration de culpabilité :

- (a) soit d'une amende d'au moins 1 000 \$ qui ne doit toutefois pas excéder le double de l'impôt payable par la succession, si celui-ci est plus élevé que 1 000 \$;
- (b) soit d'un emprisonnement d'au plus deux ans;
- (c) soit des peines énoncées aux alinéas a) et b).

La loi indique que toute personne ayant participé au dépôt d'une demande d'homologation inexacte est solidairement responsable. Cela inclut le(s) administrateur(s) de la succession, l'avocat de la succession et le comptable de la succession. Une évaluation correcte par un évaluateur agréé libère les personnes qui travaillent sur une succession de toute préoccupation liée à la négligence, au manque d'attention ou à l'omission délibérée.

ÉVALUATIONS DE L'IMPÔT SUR LES GAINS EN CAPITAL : ACTUELLES ET RÉTROSPECTIVES

Si vous recevez un bien sous forme de don, vous êtes généralement considéré comme ayant acquis le bien à sa juste valeur marchande (JVM) à la date à laquelle vous l'avez reçu. De même, si vous gagnez un bien dans le cadre d'une loterie, vous êtes considéré comme ayant acquis ce prix à sa JVM au moment où vous l'avez gagné.

Lorsque vous vendez votre maison, vous pouvez réaliser un gain en capital. Si le bien était uniquement votre résidence principale pour chaque année où vous en étiez propriétaire, vous n'avez pas à payer d'impôt sur la plus-value. Si, à un moment quelconque de la période où vous avez été propriétaire du bien, celui-ci n'était pas votre résidence principale, ou pas seulement votre résidence principale, vous pourriez ne pas pouvoir bénéficier de l'exonération pour résidence principale sur tout ou une partie du gain en capital que vous devez déclarer.

Lorsqu'une personne décède, l'Agence du revenu du Canada (ARC) considère que la personne a disposé de tous ses biens immobiliers juste avant son décès. L'ARC appelle cela une « disposition présumée ». De plus, juste avant le décès, l'ARC considère que la personne a reçu le produit de cette disposition présumée (l'ARC parlera alors de « produit présumé »). Même s'il n'y a pas eu de vente réelle, il peut y avoir un gain en capital ou, sauf pour les biens amortissables ou les biens à usage personnel, une perte en capital.

Dans les années à venir, l'ICE pourrait aider ses membres qui sont évaluateurs résidentiels en faisant des recherches sur les attentes du gouvernement en matière de documents justificatifs

pour la déclaration d'impôt sur les gains en capital, puis en plaidant auprès des barreaux, des associations comptables, des cabinets juridiques et comptables que la diligence raisonnable exige des évaluations appropriées faites par des professionnels de l'évaluation.

ÉVALUATIONS À L'APPUI D'UN CONTRAT DE MARIAGE OU D'UN ACCORD PRÉNUPTIAL

À l'ère des familles mixtes et recomposées, les avocats spécialisés en droit de la famille et les comptables personnels sont parfaitement conscients des avantages que présentent les contrats pré-nuptiaux pour leurs clients. La valeur des biens apportés au mariage par chaque conjoint doit être évaluée par des évaluateurs agréés afin d'aider la famille à commencer sa nouvelle vie ensemble.

ÉVALUATIONS EN CAS DE DIVORCE : ACTUELLES ET RÉTROSPECTIVES

Tout comme il y a des moments de grande joie, il y a aussi des moments de tristesse. Lors de la dissolution d'un patrimoine conjugal, il faut procéder à l'évaluation des biens immobiliers détenus par les parties au mariage. Ces évaluations peuvent être effectuées à la date du mariage, à la date de la séparation et à la valeur actuelle, en fonction de la situation de chaque famille.

Les avocats, médiateurs et comptables, ainsi que les greffiers des tribunaux de la famille, doivent être conscients qu'il est dans le meilleur intérêt des parties à une action que la valeur marchande des actifs soit estimée par des évaluateurs qualifiés et que les règlements ne soient pas basés sur des estimations personnelles, des valeurs estimées ou des lettres d'opinion. Des évaluations exactes peuvent limiter les frais engagés dans le cadre d'un litige et limiter la possibilité de voir l'affaire rouverte dans les années à venir.

Notre organisme professionnel pourrait également rendre un grand service aux courtiers et aux agents immobiliers en leur expliquant que, malgré les clauses de non-responsabilité contenues dans une lettre d'opinion destinée à les protéger, si les agents immobiliers se présentent comme des experts, offrent une opinion erronée, et que leur client, s'étant fié à cette opinion, a subi une perte, ils sont alors professionnellement responsables de la perte subie par leur client.

En Ontario, l'assurance responsabilité professionnelle d'un courtier ou d'un représentant immobilier souscrite auprès du Real Estate Council of Ontario (RECO) ne couvre pas ce genre de situation.

PLANIFICATION SUCCESSORALE

Notre organisme de régie devrait, au nom de ses membres chargés de l'évaluation des biens immobiliers, faire valoir régulièrement auprès des comptables, des planificateurs financiers et des investisseurs l'importance de garantir que les mesures fiduciaires prises par ces conseillers s'appuient sur des avis professionnels, complets et indépendants quant à la valeur des biens immobiliers de leurs clients au sein de leurs

“OÙ TROUVERONS-NOUS SUFFISAMMENT DE TRAVAIL DANS LES ANNÉES À VENIR SI NOS AFFAIRES AVEC LES BANQUES SE TARISSENT?”

portefeuilles financiers. Afin de répondre aux attentes en matière de diligence raisonnable, ces avis de valeur doivent être réalisés par des professionnels agréés dans le domaine de l'évaluation.

FORCLUSION, POUVOIR DE VENTE OU VENTE PAR LE SHÉRIF

Lorsqu'un avocat fait valoir la garantie d'un prêteur d'une banque, d'une société de fiducie, d'une coopérative de crédit ou d'un investisseur privé, il doit être en mesure de démontrer à la Cour supérieure ou au shérif que toutes les tentatives pour atténuer les dommages ont été faites et que le produit de toute vente était raisonnable dans la situation donnée. Cette exigence est généralement satisfaite en offrant la garantie de vente par un appel d'offres ou une vente aux enchères bien publicisés ou en inscrivant le bien à vendre sur le service local d'inscription multiple. Une autre méthode pour démontrer le caractère raisonnable d'une vente consiste à faire établir une estimation de la valeur marchande qui n'a pas été rendue publique avant la vente.

Notre organisme professionnel pourrait aider directement ses membres en faisant valoir auprès des associations de juristes, des tribunaux et des cabinets d'avocats que la preuve d'un effort pour limiter les dommages nécessite des évaluations appropriées effectuées par des professionnels. Les évaluations basées sur une lettre d'opinion ou sur une évaluation de l'impôt foncier ne sont pas appropriées dans ces situations.

Il y a 60 ans, mon père a été remplacé par la première vague d'ordinateurs et a quitté son emploi de commis de bureau pour se lancer dans l'immobilier. J'ai suivi mon père dans cette entreprise il y a 45 ans et je prévois faire ce que je fais jusqu'à ma retraite. Cela ne sera peut-être pas possible pour ceux qui nous suivront.

Le rôle de l'ICE en matière de défense des politiques publiques est précieux et constitue une contribution valable à la vie de notre pays. J'espère et j'ai confiance que notre organisme de régie s'efforcera d'assurer l'avenir des évaluateurs de biens immobiliers résidentiels en défendant leurs intérêts dès maintenant. ■



REAL ESTATE DAMAGES:

THE APPRAISAL OF PROPERTIES IMPACTED BY DETRIMENTAL CONDITIONS

BY Randall Bell, PhD, MAI, founder of Landmark Research Group, who specializes in damage economics and valuation, including environmental, geotechnical, construction defects, natural disasters and eminent domain issues; and Michael Tachovsky is a licensed Certified General Appraiser and Real Estate Broker who is currently a Ph.D. student at Fielding University.

When valuation professionals are asked to analyze properties impacted by detrimental conditions, it can be a daunting task. These assignments are often referred to in a variety of ways, including 'diminution in value' cases, 'impaired' analyses, or 'real estate damage' assignments. While these cases can be complex, there is an established set of methodologies that facilitates a competent study.

The *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* defines a detrimental condition as, "an issue or

condition that may cause a diminution in value including: physical (e.g., deficient soil bearing capacity or construction deficiency), external (e.g., proximity to a railway or under an airport flight path), environmental (e.g., soil or groundwater contamination), natural (e.g., flooding or earthquake zone), and/or sociological (e.g., crime scenes)."¹

The definition set forth in *CUSPAP* provides some examples of the main categories of detrimental conditions, which break down into hundreds of potential detrimental conditions that can be organized into the 10 basic categories, defined by the Bell Chart.²

The Bell Chart

DC Class	Name	Description	DC Class	Name	Description
I	General Conditions	Baseline description and general market issues - Real estate, franchise, business, FF&E, goodwill, personal property, products, services, etc.	VI	Building and Manufacturing Conditions	Construction, equipment, and mechanical issues - Defects, engineering, repairs required, design, code, architecture, infestation, regulations, permits, etc.
II	Transactional Conditions	Unique sales or transfer issues - Motivation, option, assemblage, distress, financing, bankruptcy, foreclosure, etc.	VII	Site and Infrastructure Conditions	Soils, geotechnical, and right-of-way issues - Drainage, grading, fill, cracking, subsidence, slides, roads, corrosive soils, compaction, groundwater, utilities, etc.
III	Distress and Sociological Conditions	Human loss and tragedy issues - Crime, war, terrorism, accident, car crash, air disaster, train derailment, shipwreck, death, disability, illness, injury, etc.	VIII	Environmental and Biomedical Conditions	Contamination, health, and toxicity issues - Spills, hazmat, asbestos (1979), lead paint (1978), mold, radioactive, metals, solvents, biological, hydrocarbons, plague, epidemic, etc.
IV	Legal Conditions	Legal issues - Eminent domain, contract, tort, insurance claim, title, lot line, CC&R, lien, bond, lease, historic, moratorium, zoning, easement, etc.	IX	Conservation Conditions	Cultural and natural resource issues - Habitat, endangered species, natural and cultural resources, archaeological, shoreland, wetland, overpopulation, etc.
V	External Conditions	Neighborhood issues - Nuisance, proximity, noise, odor, hazard, power lines, airport, privacy, view, etc.	X	Natural and Climate Conditions	Natural disaster and weather issues - Flood, hurricane, typhoon, wildfire, seismic, volcano, tornado, global warming, tsunamis, famine, drought, storms, etc.

The Bell Chart is a valuable tool that valuation professionals can use to provide a meaningful assessment of a detrimental condition. For example, the Bell Chart can help identify similarly categorized properties for use in paired sales or as case studies.

DETRIMENTAL CONDITION STAGES

Detrimental conditions often involve a timeline, which is directly tied to the date of value. There are three stages to the lifecycle of a detrimental condition. These are, (1) the assessment (before repair), (2) repair (during repair), and (3) ongoing (after repair). While not every stage is necessarily relevant to every detrimental condition assignment, they should all be considered.

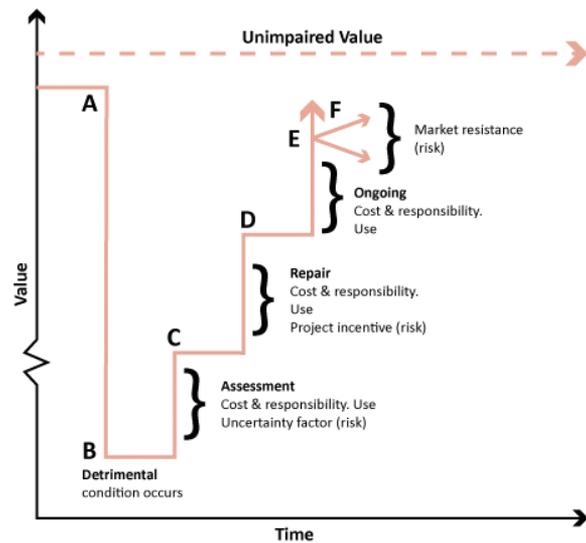
The assessment stage occurs when a property is being assessed, usually by engineers, contractors, or other qualified experts. Often during this stage, the extent of risks associated with a detrimental condition are still being characterized. The repair stage occurs if repairs are required, and takes place after the assessment stage. The ongoing stage involves post-repair issues and may reflect continuing or subsequent problems associated with a detrimental condition.

DETRIMENTAL CONDITION MODEL (DC MODEL)

The Detrimental Condition Model (DC Model) can be used to illustrate fundamental valuation issues, though a wide variety of additional illustrations can be derived from it. In other words, the DC Model reflects one possible value pattern, but any number of subset graphs could be applicable depending on the data.

Typically, the first step in any of these studies is to value the property in its undamaged or 'unimpaired' state. This may require a hypothetical assumption. In then determining the value 'as-is,' the DC Model illustrates the progression of stages over time. With the various stages of a detrimental condition, it is important for valuation professionals to be aware of the condition of the subject property as of the effective date of value. It may be appropriate to utilize extraordinary assumptions or hypothetical conditions when setting forth "as-if repaired" values.

The Detrimental Condition Model



Source: Bell, Property Owners Manual

COST-USE-RISK VALUATION METHODOLOGY

Along with the three stages of detrimental conditions, there are three sub-issues to consider within each stage. These are, (1) cost, (2) use, and (3) risk.

Cost effects primarily represent deductions for costs to repair or remediate a detrimental condition. These costs are usually estimated by someone other than the appraiser,³ and should include consideration of any increased operating costs due to property remediation. The valuation professionals should also be aware that the market might not recognize all estimated costs as having an effect on value.⁴

Use effects reflect impacts on the utility of the site as a result of the detrimental condition. If the detrimental condition or its remediation rendered a portion of the site unusable, or limited the future highest and best use of the property, then there could

be a use impact. The key question is whether or not the normal use and enjoyment of the property were impaired. In considering this, it can be useful to analyze the bundle of rights, including but not limited to the right to sell, the right to lease, the right to occupy, the right to mortgage, and the right to bequest (give away).⁵ Some relevant use analyses include: loss of use, project delay, ground lease analysis, temporary construction easements, a study of income and yield capitalization rates, and so forth.

Risk effects, which are sometimes called by their nickname of 'stigma' often represent the most challenging part of the appraisal assignment. These effects are derived from the market's perception of increased risk and uncertainty. In other words, the question is whether or not the detrimental condition, even after any repairs, has incurred any market resistance due to the disclosure of the condition? The analysis of the effects of increased risk and uncertainty on property value must be based on market data, rather than unsupported opinion or judgment.

When considering the three stages of detrimental conditions, along with the costs, use and risks, valuation professionals can consider numerous techniques when determining the impact, if any, on a property's value. Some of the techniques may include paired sales, sale/resale, case studies, multiple regression, simple regression, market surveys, literature review, foreclosure rates, sales volume, days on market, listing discounts, mortgage rate adjustments, insurance adjustments, project delay, loss of use, temporary construction easement analysis, a study of income and yield capitalization rates, and other methods.

With a number of available techniques to consider, a valuation professional needs to know what it is they are measuring. Traditionally, in the valuation of a property where no detrimental condition exists, there are three approaches to value: the cost approach, the income approach, and the direct comparison approach. Likewise, there are three considerations to make in the valuation of an impaired property: cost effects, use effects, and risk effects. While the three traditional approaches to value are different than the three considerations of an impaired analysis, they do have a clear correlation.

Real Estate Damage Economics	
Unimpaired Traditional Approaches	Impaired Real Estate Damage Approaches
Cost Approach	Cost Effects
Income Approach	Use Effects
Sales Comparison Approach	Risk Effects

DETRIMENTAL CONDITION MATRIX

A Detrimental Condition Matrix (DC Matrix) can be used to outline the assessment-repair-ongoing stages in relationship with cost-use-risk issues. For valuation professionals, the DC Matrix is a framework that encompasses every potential stage of a detrimental condition, along with any impacts related to the costs, loss of use or utility, or the risks. While being comprehensive, the DC Matrix is also a simple tool to explain the process to the client or a jury.

	Detrimental Condition Stages			
	Assessment	Repair	Ongoing	
Detrimental Condition Issues	Cost	Cost to assess and responsibility Engineering Phase I, II, III studies	Repair costs and responsibility Repairs Remediation Contingencies	Ongoing costs and responsibility Operations and maintenance (O&M) monitoring
	Use	All loss of utility while assessed Disruptions Safety concerns Use restrictions	All loss of utility while repaired Income loss Expense increase Use restrictions	Ongoing use disruptions Alterations to highest and best use
	Risk	Uncertainty factor Discount, if any, where extent of damage is unknown	Project incentive Financial incentive, if any, to complete repairs	Market resistance Residual resistance, if any, due to situation

The DC Matrix serves as a practical tool for organizing the numerous issues that accompany a detrimental condition assignment. While not every quadrant is necessarily applicable, by taking one quadrant at a time, a clearer analysis comes into focus. Each quadrant should be considered, however, they may not be relevant for a specific assignment.

CONCLUSION

While valuation professionals are observers of real estate and recognizing, detecting or measuring detrimental conditions is often beyond the scope of their expertise,⁶ measuring the effects of a detrimental condition on value should not be. The Detrimental Condition Model, the cost-use-risk effects valuation methodology, and the Detrimental Condition Matrix provide valuation professionals with a framework for addressing such assignments.

END NOTES

- Appraisal Institute of Canada, *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice, Effective January 1, 2020*, Definitions 3.19.
- Randall Bell, *Real Estate Damages, 3rd Edition* (Chicago, IL: Appraisal Institute, 2016): 29.
- Appraisal Institute of Canada, exposure draft of Practice Notes dated March 7, 2019, paragraph 4.5.1.
- Thalheimer and Parker, "Managing Contamination: for Productive Use, Development and Diversification of Real Property," *Canadian Property Valuation* 59, no. 3 (2015).
- Appraisal Institute of Canada, *The Appraisal of Real Estate, 3rd Canadian Edition* (British Columbia: UBC Real Estate Division, 2010): 6.2.
- Appraisal Institute of Canada, exposure draft of Practice Notes dated March 7, 2019, paragraph 4.6.1. 

DOMMAGES IMMOBILIERS :

L'ÉVALUATION DE BIENS AFFECTÉS PAR DES CONDITIONS NUISIBLES

PAR Randall Bell, PhD, MAI, fondateur de Landmark Research Group, organisme spécialisé dans l'économie et l'évaluation des dommages, y compris les problèmes environnementaux, géotechniques, les défauts de construction, les catastrophes naturelles et les questions de pouvoir d'expropriation; et Michael Tachovsky, évaluateur général agréé et courtier immobilier qui est actuellement en études doctorales à l'université Fielding.

Lorsqu'on demande à des professionnels de l'évaluation d'analyser des biens immobiliers touchés par des conditions nuisibles, la tâche peut être ardue.

Ces contrats de service sont souvent désignés de différentes manières, notamment par les termes « diminution de la valeur », « analyse des dommages » ou « dommages immobiliers ».

Bien que ces cas puissent être complexes, il existe un ensemble de méthodologies établies qui facilitent une étude compétente.

Les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC) définissent une condition nuisible comme « un problème ou une condition qui peut entraîner

une diminution de valeur, y compris : physique (par ex., capacité de portance du sol insuffisante ou vice de construction); externe (par ex., proximité d'une voie ferrée ou sous la trajectoire de vol d'un aéroport); environnementale (par ex., contamination du sol ou de la nappe phréatique), naturelle (par ex., zone d'inondation ou de séisme), et(lou) sociologique (par ex., scène d'un crime) »¹

La définition donnée dans les NUPPEC fournit quelques exemples des principales catégories de conditions nuisibles, qui se composent de centaines de conditions nuisibles potentielles pouvant être organisées en 10 catégories de base, définies par le tableau de Bell.²

Le tableau de Bell

Catég. de CN	Nom	Description	Catég. de CN	Nom	Description
I	Conditions générales	Description de base et questions générales relatives au marché - Immobilier, franchise, commerce, FF&E, fonds de commerce, biens personnels, produits, services, etc.	VI	Conditions de construction et fabrication	Questions de construction, d'équipement et de mécanique - Défectuosités, ingénierie, réparations nécessaires, conception, code, architecture, infestation, règlements, permis, etc.
II	Conditions transactionnelles	Questions particulières relatives à la vente ou au transfert - Motivation, option, assemblage, détresse, financement, faillite, saisie, etc.	VII	Conditions du site et de l'infrastructure	Sols, géotechnique et questions relatives aux emprises - Drainage, nivellement, remplissage, fissuration, affaissement, glissements, routes, sols corrosifs, compactage, eaux souterraines, services publics, etc.
III	Détresse et conditions sociologiques	Questions relatives aux pertes de vie et aux tragédies - Crime, guerre, terrorisme, accident, accident de voiture, catastrophe aérienne, déraillement de train, naufrage, décès, invalidité, maladie, blessure, etc.	VIII	Conditions environnementales et biomédicales	Questions de contamination, de santé et de toxicité - Déversements, matières dangereuses, amiante (1979), peinture au plomb (1978), moisissures, radioactivité, métaux, solvants, produits biologiques, hydrocarbures, peste, épidémie, etc.
IV	Conditions juridiques	Questions juridiques - Pouvoir d'expropriation, contrat, délit de négligence, réclamation d'assurance, titre, ligne de lot, CC&R, privilège, caution, bail, historique, moratoire, zonage, servitude, etc.	IX	Conditions de conservation	Questions relatives aux ressources culturelles et naturelles - Habitat, espèces menacées, ressources naturelles et culturelles, archéologie, hauts-fonds, zones humides, surpopulation, etc.
V	Conditions externes	Questions de voisinage - Nuisance, proximité, bruit, odeur, danger, lignes électriques, aéroport, vie privée, vue, etc.	X	Conditions naturelles et climatiques	Catastrophes naturelles et questions météorologiques - Inondation, ouragan, typhon, incendie, séisme, volcan, tornade, réchauffement climatique, tsunami, famine, sécheresse, tempêtes, etc.

Le tableau de Bell est un outil précieux que les professionnels de l'évaluation peuvent utiliser pour fournir une évaluation significative d'une condition nuisible. Par exemple, le tableau de Bell peut aider à identifier des propriétés classées dans des catégories similaires pour les utiliser dans des ventes jumelées ou comme études de cas.

LES ÉTAPES D'UNE CONDITION NUISIBLE

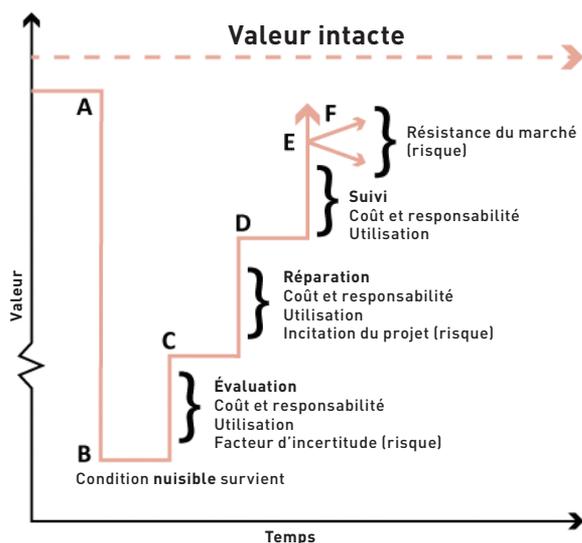
Les conditions nuisibles impliquent souvent une ligne de temps, qui est directement liée à la date de la valeur. Le cycle de vie d'une condition nuisible comporte trois étapes, à savoir : (1) l'évaluation (avant la réparation), (2) la réparation (pendant la réparation) et (3) le suivi (après la réparation). Bien que toutes les étapes ne soient pas nécessairement pertinentes pour chaque contrat de service relatif à une condition nuisible, chacune doit être prise en compte.

L'étape de l'évaluation a lieu lorsqu'un bien est évalué, généralement par des ingénieurs, des entrepreneurs ou d'autres experts qualifiés. Souvent, au cours de cette étape, l'étendue des risques associés à une condition nuisible est encore en cours de caractérisation. L'étape de réparation a lieu si des réparations sont nécessaires, et a lieu après l'étape d'évaluation. L'étape de suivi concerne les questions post-réparation et peut refléter des problèmes continus ou ultérieurs associés à une condition nuisible.

MODÈLE DES CONDITIONS NUISIBLES (MODÈLE CN)

Le modèle des conditions nuisibles (modèle CN) peut être utilisé pour illustrer des questions fondamentales d'évaluation, bien qu'une grande variété d'illustrations supplémentaires puissent en être tirées. En d'autres termes, le modèle CN reflète un modèle de valeur possible, mais un nombre indéterminé de graphiques de sous-ensembles pourrait être applicable en fonction des données.

Le Modèle des conditions nuisibles



Source : Bell, *Property Owners Manual*

En général, la première étape de ces études consiste à évaluer le bien dans son état intact ou « non altéré ». Cela peut nécessiter une hypothèse. En déterminant ensuite la valeur « telle quelle », le modèle CN illustre la progression des étapes dans le temps. Compte tenu des différentes étapes d'une condition nuisible, il est important que les professionnels de l'évaluation connaissent l'état du bien concerné à la date réelle de l'évaluation. Il peut être approprié d'utiliser des hypothèses extraordinaires ou des conditions hypothétiques lors de l'établissement des valeurs d'un bien « comme si réparé ».

MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION COÛT-UTILISATION-RISQUE

Outre les trois étapes des conditions nuisibles, il y a trois sous-questions à prendre en compte dans chaque étape. Il s'agit (1) du coût, (2) de l'utilisation et (3) du risque.

Les effets du **coût** représentent principalement des déductions pour les coûts de réparation ou de remise en état d'une condition nuisible. Ces coûts sont généralement estimés par une personne autre que l'évaluateur,³ et doivent inclure la prise en compte de toute augmentation des coûts d'exploitation due à la remise en état du bien. Les professionnels de l'évaluation doivent également être conscients que le marché peut ne pas reconnaître tous les coûts estimés comme ayant un effet sur la valeur.⁴

Les effets de l'**utilisation** reflètent les impacts sur l'utilité du site résultant de la condition nuisible. Si la condition nuisible ou son assainissement rend une partie du site inutilisable ou limite l'utilisation optimale future du bien, il peut y avoir un impact sur l'utilisation. La question clé est de savoir si l'utilisation et la jouissance normales du bien ont été altérées ou non. Pour ce faire, il peut être utile d'analyser l'ensemble des droits, y compris, mais sans s'y limiter, le droit de vendre, le droit de louer, le droit d'occuper, le droit d'hypothéquer et le droit de léguer (donner).⁵ Parmi les analyses d'utilisation pertinentes, on peut citer : la perte d'usage, le retard du projet, l'analyse des baux fonciers, les servitudes de construction temporaires, l'étude des taux de capitalisation des revenus et des rendements, etc.

Les effets du **risque**, parfois appelés familièrement « stigmates », représentent souvent la partie la plus difficile du contrat de service d'évaluation. Ces effets découlent de la perception par le marché d'un risque et d'une incertitude accrus. En d'autres termes, la question est de savoir si la condition nuisible, même après des réparations, a rencontré ou non une résistance du marché en raison de la divulgation de cette condition? L'analyse des effets du risque et de l'incertitude accrus sur la valeur des biens doit être fondée sur les données du marché, plutôt que sur une opinion ou un jugement non étayé.

En considérant les trois étapes des conditions nuisibles, ainsi que les coûts, l'utilisation et les risques, les professionnels de l'évaluation peuvent envisager de nombreuses techniques pour déterminer, le cas échéant, l'impact d'une condition nuisible sur la valeur d'un bien. Parmi ces techniques, on peut citer les ventes jumelées, la vente/revente, les études de cas, la régression multiple, la régression simple, les études de marché, l'analyse documentaire, les taux de saisie, le volume des ventes, les jours sur le marché, les remises d'inscription, les ajustements des taux hypothécaires, les ajustements d'assurance, le retard de projet, la perte d'usage, l'analyse des servitudes pour construction temporaire, l'étude des taux de capitalisation des revenus et des rendements, et d'autres méthodes.

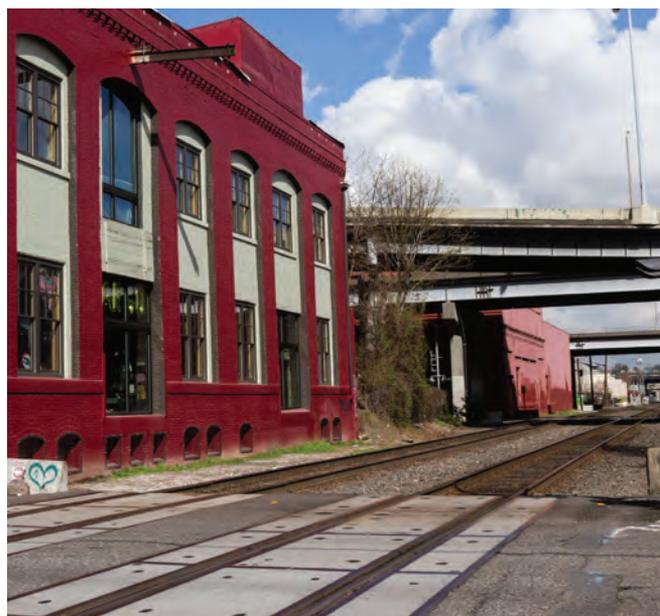
Compte tenu des nombreuses techniques disponibles, un professionnel de l'évaluation doit savoir ce qu'il mesure. Traditionnellement, pour l'évaluation d'un bien immobilier qui ne présente pas de conditions nuisibles, il existe trois méthodes d'évaluation : la méthode du coût, la méthode du revenu et la méthode de la comparaison directe. De même, il y a trois considérations à prendre en compte dans l'évaluation d'un bien affecté : les effets de coût, les effets d'utilisation et les effets de risque. Bien que les trois méthodes d'évaluation traditionnelles soient différentes des trois considérations d'une analyse de dépréciation, elles présentent une corrélation évidente.

ASPECTS ÉCONOMIQUES DES DOMMAGES IMMOBILIERS	
Bien intact Méthodes traditionnelles	Bien affecté Méthodes des dommages immobiliers
Méthode du coût	Effets du coût
Méthode du revenu	Effets de l'utilisation
Méthode de comparaison directe	Effets du risque

MATRICE DES CONDITIONS NUISIBLES

Une matrice des conditions nuisibles (matrice CN) peut être utilisée pour décrire les étapes d'évaluation, de réparation et de suivi en relation avec les questions de coût-utilisation-risque. Pour les professionnels de l'évaluation, la matrice CN est un cadre qui englobe toutes les étapes potentielles d'une condition nuisible, ainsi que tous les impacts liés aux coûts, à la perte d'utilisation ou d'utilité, ou aux risques. Tout en étant complète, la matrice CN est également un outil simple pour expliquer le processus au client ou à un jury.

		Étapes d'une condition nuisible		
		Évaluation	Réparation	Suivi
Questions de conditions nuisibles	Coût	Coût d'évaluation et responsabilité Études d'ingénierie phases I, II, III	Coût de réparation et responsabilité Réparations Restauration Contingences	Coût de suivi et responsabilité Surveillance de l'exploitation et entretien
	Utilisation	Toute perte d'utilité pendant l'évaluation Interruptions Préoccupations en matière de sécurité Utilisation restreinte	Toute perte d'utilité pendant les réparations Perte de revenu Augmentation des dépenses Utilisation restreinte	Perte d'utilisation permanente Altérations de l'utilisation optimale
	Risque	Facteur d'incertitude Rabais, le cas échéant, quand l'étendue des dommages n'est pas connue	Encouragement du projet Encouragement financier, le cas échéant, pour effectuer les réparations	Résistance du marché Résistance résiduelle, le cas échéant, à cause de la situation



La matrice CN sert d'outil pratique pour organiser les nombreuses questions qui accompagnent le contrat de service d'évaluation d'une condition nuisible. Bien que tous les quadrants ne soient pas nécessairement applicables, en prenant un quadrant à la fois, on parvient à procéder à une analyse plus claire. Chaque quadrant doit être pris en compte, mais il se peut qu'il ne soit pas pertinent pour un contrat de service donné.

CONCLUSION

Bien que les professionnels de l'évaluation soient des observateurs de l'immobilier et que la reconnaissance, la détection ou la mesure des conditions nuisibles dépassent souvent le cadre de leur expertise,⁶ la mesure des effets d'une condition nuisible sur la valeur d'un bien ne devrait pas l'être. Le modèle des conditions nuisibles, la méthode d'évaluation des effets coût-utilisation-risque et la matrice des conditions nuisibles fournissent aux professionnels de l'évaluation un cadre pour traiter de tels contrats de service.

RENVIS

- ¹ Institut canadien des évaluateurs, *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada, en vigueur le 1er janvier 2020*, Définitions 3.19.
- ² Randall Bell, *Real Estate Damages, 3e édition* (Chicago, IL: Appraisal Institute, 2016): 29.
- ³ Institut canadien des évaluateurs, exposé-sondage des Notes relatives à la pratique en date du 7 mars 2019, paragraphe 4.5.1.
- ⁴ Thalheimer et Parker, « Gérer la contamination pour l'utilisation productive, le développement et le retranchement des biens immobiliers » *Évaluation immobilière au Canada, vol. 59, no 3* (2015).
- ⁵ Institut canadien des évaluateurs, *The Appraisal of Real Estate, 3e édition canadienne* (Colombie-Britannique : Division de l'immobilier de l'U.C.-B., 2010): 6.2.
- ⁶ Institut canadien des évaluateurs, exposé-sondage des Notes relatives à la pratique en date du 7 mars 2019, paragraphe 4.6.1. 📄

AGRICULTURAL APPRAISAL GUIDELINES

provide clearer direction on farmland appraisals



“This effort to develop ‘best practices’ and provide standards to Canadian investors can only help grow the industry. Hopefully, these will eventually be adopted world-wide.”

SCOTT MCEWEN, AACI, P.APP

In the fall of 2019, the National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF, Chicago, IL, – ncreif.org) Farmland Committee published the *NCREIF Agricultural Appraisal Guidelines (Guidelines)*, which represent the first set of comprehensive industry guidelines developed to meet the demanding reporting needs of institutional investors.

The *Guidelines* are intended to provide a clearly defined set of standards for appraisers who perform farmland appraisals on properties that are managed or owned by contributing members of the NCREIF Farmland Index. They are not intended to replace current appraisal requirements such as those outlined in the *Canadian Uniform Standards of Appraisal Practice (CUSPAP)*, *USPAP*, or other local/national licensing or valuation requirements, but rather to create consistency and clarity in the appraisal properties that are included in the NCREIF Farmland Index.

According to Rich Matheson, Farmland Portfolio Manager for a US state pension fund and Chair of the NCREIF Farmland Index, “Many hours have been dedicated by multiple members of our committee to develop these guidelines. The primary goals are to assist the agricultural appraisal community by clarifying the content, analyses, and data that institutional investors need, as well as help further the growing demand for the agriculture asset class.”

One of the participants in making this important document a reality was Appraisal Institute of Canada (AIC) Member Scott McEwen, AACI, P.App, who is a Senior Vice President & Sr. Managing Director with CBRE Limited – Valuation & Advisory Services Agribusiness, Land & Natural Resources. Scott served as Chair of the Valuation Sub-Committee during the drafting of the *Guidelines*.



"I was honored to be elected by the farmland committee to lead the valuation guidelines group to develop the *Guidelines* and provide feedback to investors from an appraisal perspective," says Scott. "My original involvement with the sub-committee was to look at valuation issues and performing fund valuations with participating institutional investors. As a Member of the AIC, I was able to provide a somewhat international viewpoint so that the guidelines could be far reaching and have the ability to travel well – a number of Canadian pension fund investors invest in the US as well as other locations such as Australia and South America. Publishing these guidelines in a two-year window was considered to be a feather in the cap for the team who understood that drafting working valuation guidelines or standards can take a considerable amount of time." Adhering to a tight two-year timeframe for developing these *Guidelines*, the group's goal was to ensure that the *Guidelines* were adoptable and realistic. This meant achieving buy-in from investors, stakeholders, the NCREIF Valuation Committee (all asset classes), and various other appraisal organizations, so that 'ownership' of the *Guidelines* would not be limited to any one particular organization.

While NCREIF assumed the leadership role in making these *Guidelines* a reality, other participants included the American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA), the Appraisal Institute (AI), two fund managers, and, of course, the AIC.

As background, NCREIF serves the institutional real estate investment community as its data central, representing the largest, most robust and diverse database of country-specific real estate assets in the world. In 1978, the organization produced the first property level return index, the NCREIF Property Index (NPI), which is a quarterly time series composite return measure of investment performance of a large pool of individual farmland properties acquired in the private market for investment purposes only – most investors are pension funds. As of Q4 2019, the Farmland Index had a total market value of \$11,440,034,163 USD, with total annual returns of 4.81% (including row crops and permanent crops).

Considering the ongoing increase in demand for farmland investment, a common theme was that, in the process of gathering relevant data, each fund had its own data requirements; there were differing levels of appraisal reporting techniques and standards; and there was little consistency and high levels of variation in appraisal skill sets. Hence the decision by the NCREIF Farmland Committee to form a valuation sub-committee focused on the goals of establishing guidelines for valuation, educating appraisers, expanding property level value attributes, and setting the stage for the long-term adoption of asset benchmarking tools. Guidelines were understood to be the cornerstone of developing better investment level data to stakeholders, so this became the focus of the sub-committee early on.

According to Scott, the development of these *Guidelines* is significant for Canadian appraisers. "Although it is still well behind the US, Canada's institutional investment in farmland is growing relatively quickly. This effort to develop 'best practices' and provide standards to Canadian investors can only help grow the industry. Hopefully, these will eventually be adopted world-wide. In addition, similar guidelines can be developed for other alternative assets over time."

While the development of these initial *Guidelines* is a significant first step, there will be an ongoing need to further develop and regularly update them as valuation standards change in accordance with stakeholder demands. For instance, the valuation of certain agricultural assets will have to adapt to technology innovations such as software programs somewhat similar to Argus. As the *Guidelines* evolve, the next steps will be identifying key benchmarks for the asset class – comparing these across investor firms and using appraisers to both help develop these benchmarks and track them through appraisal data (lease rates, management fees as a percentage of revenue, discount rates, portfolio premiums, etc.).

As this process moves forward, appraisal industry will be adopting some of these best practices to Canadian farmland valuation over the next few years through adoption, education and providing better and more data points for owners and investors.

To reference the Guidelines in detail, please go to: <https://www.ncreif.org/news/farmland-appraisal-guidelines/> 

LES LIGNES DIRECTRICES POUR L'ÉVALUATION DES TERRES AGRICOLES

fournissent des orientations plus claires sur l'évaluation des terres agricoles



“Cet effort pour développer les ‘meilleures pratiques’ et fournir des normes aux investisseurs canadiens ne peut que contribuer à la croissance du secteur. Il est souhaité que ces normes seront finalement adoptées dans le monde entier.”

SCOTT MCEWEN, A.C.I., P.APP

À l'automne 2019, le Comité des terres agricoles du National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF, Chicago, IL, – ncreif.org) a publié les *NCREIF Agricultural Appraisal Guidelines* (Lignes directrices en matière d'évaluation agricole du NCREIF ou *Guidelines*), qui représentent le premier ensemble de lignes directrices complètes du secteur élaborées pour répondre aux besoins exigeants des investisseurs institutionnels en matière de rapports.

Les *Guidelines* visent à fournir un ensemble de normes clairement définies pour les évaluateurs qui effectuent des évaluations de terres agricoles sur des propriétés qui sont gérées ou détenues par des membres contributeurs de l'indice NCREIF des terres agricoles. Elles ne visent pas à remplacer les exigences actuelles en matière d'évaluation, telles que celles énoncées dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC), les *USPAP* ou les autres exigences locales/nationales en matière de licence ou d'évaluation, mais plutôt à créer une cohérence et une clarté dans l'évaluation des propriétés qui sont incluses dans l'indice NCREIF des terres agricoles.

Selon Rich Matheson, gestionnaire de portefeuille des terres agricoles pour le fonds de pension d'un État américain et président de l'indice NCREIF des terres agricoles, « de nombreuses heures ont été consacrées par plusieurs membres de notre comité à l'élaboration de ces lignes directrices. Les principaux objectifs sont d'aider la communauté de l'évaluation agricole en clarifiant le contenu, les analyses et les données dont les investisseurs institutionnels ont besoin, ainsi que de contribuer à faire progresser la demande croissante pour la classe d'actifs agricoles ».



L'un des participants à la réalisation de cet important document a été Scott McEwen, membre de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), qui est vice-président et directeur général de CBRE Limited - Valuation & Advisory Services Agribusiness, Land & Natural Resources. Scott a été président du sous-comité d'évaluation pendant la rédaction des *Guidelines*.

« Ce fut un honneur pour moi que d'être élu par le Comité des terres agricoles pour diriger le groupe chargé d'élaborer les lignes directrices en matière d'évaluation et de fournir un retour d'information aux investisseurs du point de vue de l'évaluation, déclare Scott. Ma participation initiale au sous-comité a consisté à examiner les questions d'évaluation et à effectuer des évaluations de fonds avec les investisseurs institutionnels participants. En tant que membre de l'ICE, j'ai pu apporter un point de vue quelque peu international afin que les lignes directrices puissent avoir une grande portée et puissent bien voyager - un certain nombre d'investisseurs de fonds de pension canadiens investissent aux États-Unis ainsi que dans d'autres endroits comme l'Australie et l'Amérique du Sud. La publication de ces *Guidelines* dans un délai de deux ans a été considérée comme une plume au chapeau pour l'équipe qui a compris que la rédaction de lignes directrices ou de normes fonctionnelles en matière d'évaluation peut prendre un temps considérable. » Respectant un calendrier serré de deux ans pour l'élaboration de ces lignes directrices, l'objectif du groupe était de s'assurer que les *Guidelines* étaient adoptables et réalistes. Cela signifiait obtenir l'assentiment des investisseurs, des intervenants, du Comité d'évaluation du NCREIF (toutes les catégories d'actifs) et de divers autres organismes d'évaluation, de sorte que la « propriété » des *Guidelines* ne soit pas limitée à un organisme particulier.

Si le NCREIF a joué un rôle de premier plan dans la concrétisation de ces *Guidelines*, d'autres participants ont également participé à leur élaboration, notamment l'American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA), l'Appraisal Institute (AI), deux gestionnaires de fonds et, bien sûr, l'ICE.

Pour mettre les choses en contexte, le NCREIF sert de centre de données à la communauté des investisseurs immobiliers institutionnels, représentant la base de données la plus vaste, la plus solide et la plus diversifiée au monde sur les actifs immobiliers propres à chaque pays. En 1978, l'organisation a produit le premier indice de rendement au niveau de la propriété, l'indice NCREIF de la propriété (NPI), qui est une mesure composite de rendement trimestriel en série chronologique des performances d'investissement d'un grand nombre de propriétés agricoles individuelles acquises sur le marché privé à des seules fins d'investissement - la plupart des investisseurs sont des fonds de pension. Au quatrième trimestre de 2019, l'indice des terres agricoles avait une valeur marchande totale de 11 440 034 163 dollars US, avec un rendement annuel total de 4,81 % (y compris les cultures en rangs et les cultures permanentes).

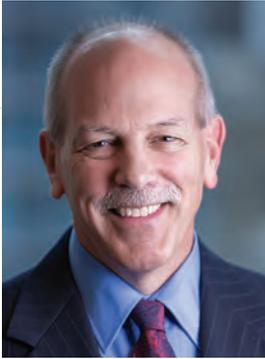
Compte tenu de l'augmentation constante de la demande d'investissement dans les terres agricoles, un thème commun est que, dans le processus de collecte des données pertinentes, chaque fonds a ses propres exigences en matière de données; il y a différents niveaux de techniques et de normes de rapports d'évaluation; et il y a peu de cohérence et de grandes variations dans les ensembles de compétences en matière d'évaluation. D'où la décision du Comité des terres agricoles du NCREIF de former un sous-comité d'évaluation dont les objectifs sont d'établir des lignes directrices pour l'évaluation, de former les évaluateurs, d'élargir les attributs de la valeur des propriétés et de préparer le terrain pour l'adoption à long terme d'outils d'évaluation comparative des actifs. Les *Guidelines* ont été considérées comme la pierre angulaire de l'élaboration de meilleures données sur le niveau d'investissement pour les intervenants, et c'est pourquoi le sous-comité s'est très tôt concentré sur ce point.

Selon Scott, le développement de ces *Guidelines* est important pour les évaluateurs canadiens. « Bien qu'il soit encore loin derrière les États-Unis, l'investissement institutionnel du Canada dans les terres agricoles croît relativement rapidement. Cet effort pour développer les 'meilleures pratiques' et fournir des normes aux investisseurs canadiens ne peut que contribuer à la croissance du secteur. Il est souhaité que ces normes seront finalement adoptées dans le monde entier. En outre, des lignes directrices similaires peuvent être élaborées pour d'autres actifs alternatifs au fil du temps. »

Bien que l'élaboration de ces premières *Guidelines* soit une première étape importante, il sera nécessaire de les développer et de les mettre à jour régulièrement à mesure que les normes d'évaluation évoluent en fonction des demandes des intervenants. Par exemple, l'évaluation de certains actifs agricoles devra s'adapter aux innovations technologiques telles que les programmes logiciels quelque peu similaires à Argus. Au fur et à mesure de l'évolution des *Guidelines*, les prochaines étapes consisteront à identifier les principales références pour la classe d'actifs - en les comparant entre entreprises d'investissement et en faisant appel à des évaluateurs pour aider à développer ces références et à les suivre grâce aux données d'évaluation (taux de location, frais de gestion en pourcentage des revenus, taux d'actualisation, primes de portefeuille, etc.)

Au fur et à mesure que ce processus progressera, le secteur de l'évaluation adoptera certaines de ces meilleures pratiques pour l'évaluation des terres agricoles canadiennes au cours des prochaines années en les adaptant, en les enseignant et en fournissant des points de données plus nombreux et de meilleure qualité aux propriétaires et aux investisseurs.

Pour consulter les lignes directrices en détail, visitez : <https://www.ncreif.org/news/farmland-appraisal-guidelines/> 



‘Market value’ versus ‘normal value’ in economically depressed times

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon), RI

We generally understand ‘market value’ to be the price agreed by a willing vendor and willing purchaser, both appropriately informed, and neither acting under duress, and that the price is fixed as at a specified date. Adherence to this understanding of ‘market value’ in depressed economic times can bring about harsh consequences. In economically distressed times, courts and other tribunals charged with fixing real property values have sought ways to ameliorate these consequences. As our societies make their way through the Covid-19 pandemic and its aftermath, we may again see efforts to modify the definition of ‘market value’ or to interpret it in ways that soften the valuation results where adjudicators believe relief is warranted.

During the economic depression of the late 1920s and the 1930s (Depression), courts, administrative tribunals, assessors and property owners subject to expropriation were open to casting the definition of ‘market value’ in broader terms than expressed in the preceding paragraph. In particular, some sought to argue that ‘market value’ should be modified to mean ‘market value in normal times.’

The contest between ‘market value’ adherents and those advocating for ‘market value in normal times’ is explored by James C. Bonbright in *The Valuation of Property – A Treatise on the Appraisal of Property for Different Legal Purposes*¹ published toward the latter part of the Depression.

Bonbright refers to real property tax assessment and eminent domain takings (expropriations) to illustrate the opposing positions. He perhaps foreshadows events to come during the current pandemic, and for a period of time after, as the economy stabilizes:²

The pending business depression has raised the question of deflated prices in a critical form, both with respect to

tax assessments, where the property owners desire a low valuation, and with respect to eminent domain, where they desire a high valuation.

During the Depression, assessors and taxing authorities sought to interpret real property valuation legislation in ways that would maintain assessed real property values in order to preserve the tax base. Bonbright pointed out that, in many American jurisdictions, legislated maximum tax rates prevented offsetting a reduction in real property values by increasing tax rates to cover the drop in revenue. The financial burden for local governments was exacerbated by restrictions on borrowing.

In relation to expropriations, Bonbright noted that, if compensation is received when the market is still depressed, a replacement property is possibly available at the same Depression-level value, so that an expropriated party is not disadvantaged. But he also recognized that, if a dispute over payment lingers until the market recovers, compensation will be based on pre-recovery values and the property owner bears the loss under the ‘market value’ standard. In such cases, Bonbright could understand the desire for a modified approach to the ‘market value’ standard.³

During the Depression, there were parties arguing that the prevailing low market prices should not be the basis for assessment or for compensation paid in expropriations. It was argued that the low market prices were abnormal, and that they would rise again once the Depression passed. Some tribunals agreed and found ways to massage valuation requirements. On the other hand, other tribunals were steadfast in adhering to market value.⁴ Bonbright referred to two court cases to illustrate the opposing positions.⁵ In one case dealing with an expropriation, the court found it would be “manifestly unsound” to accede to the argument that fair market value of land cannot be determined in a period of temporary economic depression and that conditions

pre-depression should govern compensation. In the other case, the court circumvented what many of us would understand 'market value' to be in writing the following:

... the actual value of the land means the fair market value of the land, upon a fair market, upon fair advertisement, and a fair sale **at normal times**. It does not mean any value in times of great inflation in currency, nor does it mean the value in times of great depression. The actual value of the land means a fair market value, a fair market **in normal times**. [Emphasis added.]

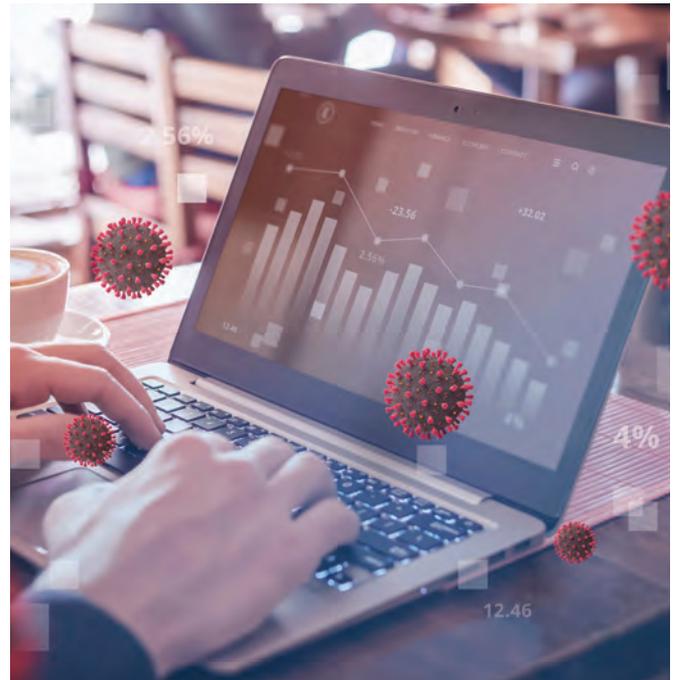
Although this decision supporting market value in 'normal times' was affirmed on appeal, many would observe, as Bonbright did, that 'long-run' or 'normal' value cannot be intelligently estimated.⁶

Nonetheless, Bonbright admitted the possibility that, broadly interpreted, 'fair market value' could mean a hypothetical value that could be realized in a 'normal' market.⁷ He speculated that, under the broad interpretation, for example, an assessor "... may ignore even the non-forced sales of abnormal times in favour of such prices as may be supposed to prevail in normal times." Bonbright canvassed the Depression-era cases available to him and then wrote:⁸

... the cases discussed above probably reflect the general attitude of the courts ... One notes an almost universal refusal of the courts to insist on those drastic reductions in assessment that would be called for by the test of current market prices. And one also notes that this refusal is based on either or both of two grounds: (a) that current market prices are too abnormal to reflect 'real values' or 'fair market values,' and (b) that the taxpayer has no grievance unless his property is relatively over-assessed, so as to impose on him an undue share of the tax burden of the community.

Before one jumps to the conclusion that the 'normal value' approach has no place in modern appraisal practice based on 'market value,' reference should be made to the following statement from the British Columbia Court of Appeal in the seminal equity case *Vancouver Assessor, Area No. 9 v. Bramalea Ltd.*⁹ cited by many courts through Canada:

10 ... The courts have held that 'actual value' means the price which property would fetch if sold in the market on the statutory valuation date in a cash transaction between informed parties both free from duress and influenced neither by speculative considerations nor by any 'special value' which the property might have to a particular purchaser, which it would not otherwise have. 'Actual value' lies somewhere in the middle of the range within which such parties would settle, neither 'unduly high' nor 'unduly low.' *Sun Life Assur. Co. of Can. v. Montreal*, [1950] S.C.R. 220, [1950] 2 D.L.R. 785; *Stock Exchange Bldg. Corp. v. Vancouver*, 61 B.C.R. 205, [1945] 2 W.W.R. 248, [1945] 2 D.L.R. 663 [C.A.).



There are a couple of points to note about *Bramalea*. First, it was at a time when the *Assessment Act* RSBC 1996, c. 20, did not specifically define 'actual value' as the market value of the fee simple interest in lands and improvements. However, the prevailing case law at the time did equate 'actual value' and 'market value.' Second, the case was about the position of actual value in relation to equitable assessment, with the latter trumping the former if equitable value was less than actual value. That said, is there a potential opening in the words 'actual value' that lies somewhere in the middle of the range within which such parties would settle, neither 'unduly high' nor 'unduly low'?" Could this form the base for a tribunal to agree to a 'normal value' approach or at least partially head off what is argued to be an extreme low value in a severely depressed economy. Is the possibility all the more real in an environment of no sales thus necessitating valuation through less direct methods?

The road ahead

In March 2020, the International Valuation Standards Council (IVSC) issued a guidance letter entitled *Dealing with Valuation Uncertainty at Times of Market Unrest*, in response to challenges presented by the Covid-19 pandemic. In identifying current market volatility, the authors of the letter wrote that "These times have been made even more interesting in respect of valuation, as valuers are having to value assets, where there are limited to no comparable evidence and all markets are facing an uncertain future." The observation can be made that this is not the first time valuers, including real estate appraisers, have had to deal with a

paucity of market evidence and the future is always uncertain, but these are exceptional times. The challenge is perhaps intensified if the last paragraph of the IVSC letter is to be taken to heart by appraisers. That paragraph states:

Valuers should not apply pre-crisis criteria to their valuations as this approach is based on the potentially erroneous assumption that values will return to their pre-crisis levels and there is no way of predicting that this assumption is in fact correct.

Does this guidance argue in favour of 'market value' or 'market value in normal times?' It is a fair assumption that the pandemic has and will continue to depress real estate values. What the IVSC has identified is the 'valuation uncertainty' for appraisers in deriving opinions of value. One might ask how appraisers will now value real estate with no market evidence and a proscription against applying pre-crisis criteria. What will be the new criteria and from what sources will appraisers draw proxies of value? How will the common standard of 'market value' be tested? Will courts and tribunals work to get around the dictates and consequences of valuation based on market value?

There will be interesting times ahead.

End notes

- ¹ Bonbright, James C., *The Valuation of Property – A Treatise on the Appraisal of Property for Different Legal Purposes* (New York: McGraw-Hill Book Company Inc., 1937)
- ² *ibid.*, p. 418
- ³ *ibid.*, p. 34 and 71
- ⁴ *ibid.*, p. 33
- ⁵ *ibid.*, p. 418
- ⁶ *ibid.*, pp. 33-34
- ⁷ *ibid.*, p. 463
- ⁸ *ibid.*, pp. 464-470
- ⁹ 1990 CarswellBC 287, 76 D.L.R. (4th) 53 (BCCA) at paragraph 10

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.

Verity

CLAIMS MANAGEMENT
GESTION DES RÉCLAMATIONS

A properly handled claim can make a large difference in the outcome of the claim

The approach of Verity Claims Management to every claim will be to provide “Fundamental True Value.” Our claims handling services are grounded in the following principles:

- Client-focused service
- Collaboration with other service providers
- Careful and thorough analysis and investigation
- Prompt and clear reporting to clients

1860 Appleby Line-Suite 420, Burlington, ON L7L 7H7
KatjaK@verityclaims.ca | 647-884-5065
9776478 Canada Inc.



AltusGroup

Realize your potential at Altus Group



350+
appraisers | economists
market researchers | advisors
planners | data scientists

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

Follow us on [LinkedIn](#)



« Valeur marchande » ou « valeur normale » en période de crise économique?

PAR JOHN SHEVCHUK

avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon), RI

Nous entendons généralement par « valeur marchande » le prix convenu par un vendeur et un acheteur consentants, tous deux dûment informés et n'agissant pas sous la contrainte, et que le prix est fixé à une date précise. Le respect de cette définition de « valeur marchande » en période de dépression économique peut avoir de graves conséquences. En période de difficultés économiques, les cours et autres tribunaux chargés de fixer la valeur des biens immobiliers ont toujours cherché des moyens d'atténuer ces conséquences. Alors que nos sociétés se frayent un chemin à travers la pandémie de Covid-19 et ses conséquences, nous pourrions à nouveau assister à des efforts visant à modifier la définition de « valeur marchande » ou à l'interpréter de manière à adoucir les résultats de l'évaluation lorsque les adjudicateurs estiment que des mesures d'allègement sont justifiées.

Pendant la dépression économique de la fin des années 1920 et des années 1930 (la Dépression), les cours, les tribunaux administratifs, les évaluateurs et les propriétaires fonciers sujets à l'expropriation étaient prêts à donner à la définition de « valeur marchande » une portée plus large que celle exprimée dans le paragraphe précédent. En particulier, certains ont cherché à faire valoir que la « valeur marchande » devrait être modifiée pour signifier la « valeur marchande en temps normal ».

Dans son ouvrage intitulé *The Valuation of Property – A Treatise on the Appraisal of Property for Different Legal Purposes*,¹ publié vers la fin de la dépression, James C. Bonbright examine le conflit entre les partisans de la « valeur marchande » et ceux qui défendent la « valeur marchande en temps normal ».

Bonbright fait référence à l'évaluation des taxes foncières et aux prises de domaine éminentes (expropriations) pour illustrer les positions opposées. Il préfigure peut-être les événements à venir pendant la pandémie actuelle, et pendant un certain temps après, à mesure que l'économie se stabilisera :²

La dépression économique en cours a fait ressortir la question de la déflation des prix sous une forme critique, tant en ce qui concerne les évaluations fiscales, où les propriétaires immobiliers souhaitent une faible évaluation, qu'en ce qui concerne les domaines éminents, où ils souhaitent une évaluation élevée.

Pendant la Dépression, les évaluateurs et les autorités fiscales ont cherché à interpréter la législation sur l'évaluation des biens immobiliers de manière à maintenir la valeur des biens immobiliers évalués afin de préserver l'assiette fiscale. Bonbright a souligné que, dans de nombreuses juridictions américaines, le taux d'imposition maximum imposé par la loi empêchait de compenser une réduction de la valeur des biens immobiliers en augmentant les taux d'imposition pour couvrir la baisse des recettes. La charge financière des gouvernements locaux a été exacerbée par les restrictions sur les emprunts.

En ce qui concerne les expropriations, Bonbright a fait remarquer que, si une indemnisation est reçue alors que le marché est encore déprimé, une propriété de remplacement est éventuellement disponible à la même valeur que celle de la dépression, de manière à ce qu'une partie expropriée ne soit pas désavantagée. Mais il a également reconnu que, si un litige sur le paiement persiste jusqu'à ce que le marché se rétablisse, l'indemnisation sera basée sur les valeurs avant le rétablissement et le propriétaire de la propriété supportera la perte selon la norme de la « valeur marchande ». Dans de tels cas, Bonbright pourrait comprendre le souhait d'une approche modifiée de la norme de la « valeur marchande ».³

Pendant la Dépression, certaines parties ont fait valoir que les bas prix du marché ne devraient pas servir de base à l'évaluation ou à l'indemnisation des expropriations. Certains ont soutenu que les bas prix du marché étaient anormaux et qu'ils augmenteraient

à nouveau une fois la dépression passée. Certains tribunaux ont donné leur accord et ont trouvé des moyens d'assouplir les exigences d'évaluation. D'autres tribunaux, en revanche, se sont fermement attachés à respecter la valeur marchande.⁴ Bonbright s'est référé à deux causes judiciaires pour illustrer les positions opposées.⁵ Dans l'une des causes portant sur une expropriation, le tribunal a estimé qu'il serait « manifestement mal fondé » d'adhérer à l'argument selon lequel la juste valeur marchande des terres ne peut être déterminée en période de dépression économique temporaire et que les conditions précédant la dépression devraient régir l'indemnisation. Dans l'autre cas, le tribunal a contourné comme suit ce que beaucoup d'entre nous comprendraient par écrit comme étant la « valeur marchande » :⁵

... la valeur réelle du terrain signifie la juste valeur marchande du terrain, sur un marché équitable, par suite d'une publicité équitable et lors d'une vente équitable en temps normal. Cela ne signifie pas une valeur en période de forte inflation monétaire, ni une valeur en période de grande dépression. La valeur réelle du terrain signifie une juste valeur marchande, un marché équitable **en temps normal**. [Soulignement ajouté.]

Bien que cette décision soutenant la valeur du marché en « temps normal » ait été confirmée en appel, beaucoup observeraient, comme Bonbright, que la valeur « à long terme » ou « normale » ne peut pas être estimée intelligemment.⁶

Néanmoins, Bonbright a admis la possibilité que, interprétée au sens large, la notion de « juste valeur marchande » puisse signifier une valeur hypothétique qui pourrait être réalisée sur un marché « normal ».⁷ Il a spéculé que, selon l'interprétation large, par exemple, un évaluateur « ... peut ignorer même les ventes non forcées en temps anormal en faveur des prix qui sont censés prévaloir en temps normal ». Après avoir étudié les cas de l'époque de la dépression dont il disposait, Bonbright a écrit :⁸

... les causes évoquées ci-dessus reflètent probablement l'attitude générale des tribunaux ... On constate un refus quasi universel des tribunaux d'insister sur ces réductions drastiques d'évaluation que demanderait le test des prix actuels du marché. Et l'on constate également que ce refus est fondé sur l'un ou l'autre ou les deux motifs suivants :
(a) les prix actuels du marché sont trop anormaux pour refléter les « valeurs réelles » ou les « justes valeurs marchandes », et
(b) le contribuable n'a aucun grief à formuler, sauf si sa propriété est relativement surévaluée, de manière à lui imposer une part indue de la charge fiscale de la collectivité.

Avant de conclure que l'approche de la « valeur normale » n'a pas sa place dans la pratique moderne de l'évaluation basée sur la « valeur marchande », il convient de se référer à la déclaration suivante de la Cour d'appel de la Colombie-Britannique dans l'affaire *Vancouver Assessor, Area No. 9 c. Bramalea Ltd.*⁹ citée par de nombreux tribunaux au Canada :

10 ... Les tribunaux ont jugé que la « valeur réelle » est le prix que le bien obtiendrait s'il était vendu sur le marché à la date d'évaluation légale dans le cadre d'une transaction au comptant entre des parties informées, à la fois libre de toute contrainte et non influencée par des considérations spéculatives ou par une « valeur spéciale » que le bien pourrait avoir pour un acheteur particulier, ce qu'il n'aurait pas autrement. La « valeur réelle » se situe quelque part au milieu de la fourchette dans laquelle ces parties s'arrangeraient, ni « indûment élevée » ni « indûment basse » : *Sun Life Assur. Co. of Can. c. Montreal*, [1950] S.C.R. 220, [1950] 2 D.L.R. 785; *Stock Exchange Bldg. Corp. c. Vancouver*, 61 B.C.R. 205, [1945] 2 W.W.R. 248, [1945] 2 D.L.R. 663 (C.A.).

Il y a quelques points à noter au sujet de l'affaire *Bramalea*. Premièrement, c'était à une époque où la Loi sur l'évaluation foncière RSBC 1996, c. 20, ne définissait pas spécifiquement la « valeur réelle » comme la valeur marchande du droit en fief simple sur les terres et les améliorations. Toutefois, la jurisprudence de l'époque établissait une équation entre la « valeur réelle » et la « valeur marchande ». Deuxièmement, l'affaire portait sur la position de la valeur réelle par rapport à l'évaluation équitable, cette dernière l'emportant sur la première si la valeur équitable était inférieure à la valeur réelle. Cela dit, les mots « valeur réelle » peuvent-ils être interprétés comme se situant quelque part au milieu de la fourchette dans laquelle ces parties s'accorderaient, c'est-à-dire, ni « indûment élevée » ni « indûment basse »? Cela pourrait-il servir de base à un tribunal pour accepter une approche de « valeur normale » ou pour écarter au moins partiellement ce qui est considéré comme une valeur extrêmement faible dans une économie fortement déprimée? Cette possibilité est-elle d'autant plus réelle dans un environnement où il n'y a pas de ventes, ce qui nécessite une évaluation par des méthodes moins directes?

Les perspectives actuelles

En mars 2020, l'International Valuation Standards Council (IVSC) a publié une lettre d'orientation intitulée *Dealing with Valuation Uncertainty at Times of Market Unrest*, en réponse aux défis posés par la pandémie de la Covid-19. En identifiant la volatilité actuelle des marchés, les auteurs de la lettre ont écrit que « ces temps sont rendus encore plus intéressants en ce qui concerne l'évaluation, car les évaluateurs doivent évaluer des actifs, où il y a peu ou pas de preuves comparables et où tous les marchés sont confrontés à un avenir incertain ». On peut faire remarquer que ce n'est pas la première fois que les évaluateurs, y compris les experts immobiliers, doivent faire face à une pénurie de preuves du marché et nous savons tous que l'avenir est toujours incertain, mais nous vivons une période exceptionnelle. Le défi est peut-être encore plus grand si le dernier paragraphe de la lettre de l'IVSC doit être pris à cœur par les évaluateurs. Ce paragraphe dit :

Les évaluateurs ne doivent pas appliquer les critères d'avant la crise à leurs évaluations car cette approche repose sur l'hypothèse potentiellement erronée que les valeurs reviendront à leurs niveaux d'avant la crise et il n'y a aucun moyen de prédire que cette hypothèse est en fait exacte.

Ces orientations plaident-elles en faveur de la « valeur marchande » ou de la « valeur marchande en temps normal »? Il est juste de supposer que la pandémie a fait et continuera de faire baisser les valeurs immobilières. Ce que l'IVSC a identifié, c'est l'« incertitude de l'évaluation » pour les évaluateurs lorsqu'il s'agit de déterminer la valeur d'un bien immobilier. On peut se demander comment les évaluateurs vont maintenant évaluer des biens immobiliers sans aucune preuve de marché et sans l'interdiction d'appliquer les critères d'avant la crise. Quels seront les nouveaux critères et de quelles sources les évaluateurs tireront-ils des approximations de valeur? Comment la norme commune de « valeur marchande » sera-t-elle testée? Les cours et les tribunaux s'emploieront-ils à contourner les contraintes et les conséquences de l'évaluation fondée sur la valeur marchande? L'avenir s'annonce intéressant.

Notes en fin de texte

- ¹ Bonbright, James C., *The Valuation of Property – A Treatise on the Appraisal of Property for Different Legal Purposes* (New York: McGraw-Hill Book Company Inc., 1937)
- ² *ibid.*, p. 418
- ³ *ibid.*, p. 34 and 71
- ⁴ *ibid.*, p. 33
- ⁵ *ibid.*, p. 418
- ⁶ *ibid.*, pp. 33-34
- ⁷ *ibid.*, p. 463
- ⁸ *ibid.*, pp. 464-470
- ⁹ 1990 CarswellBC 287, 76 D.L.R. (4th) 53 (BCCA) at paragraph 10

Le présent article a pour but de susciter les discussions et d'indiquer aux professionnels certaines difficultés que posent la loi et la pratique de l'évaluation. Il ne doit pas servir d'avis juridique. Toute question soulevée par des circonstances particulières devrait être adressée à des juristes et des évaluateurs qualifiés. 

Interactive Edition
available online

Maintenant disponible



Visit www.aicanada.ca | En savoir plus www.aicanada.ca/fr



Advocacy in the age of COVID-19

BY HUW WILLIAMS, IMPACT PUBLIC AFFAIRS

The COVID-19 pandemic has impacted almost every industry across Canada, in one way or another. Some industries, like retail, have had to close their doors completely. Other industries, like appraisers, have had to adapt how they do their work. Overall, though, there are very few industries in Canada that have not had to adapt to the new normal since March 2020.

A generally resilient industry, government relations has also had to adapt to our new reality. Both consultant lobbyists, like myself, and in-house lobbyists, like those who work directly for the Appraisal Institute of Canada (AIC), have had to change how we approach the government during these unprecedented times. While AIC was very lucky to be able to hold its annual Parliament Hill Day, only a few weeks prior to the widescale breakout of COVID-19 in Canada, the majority of associations in Ottawa were not as lucky. With face-to-face meetings out of the question and the majority of Canadians working from home, advocacy has had to adapt.

The upsurge in video calls through platforms like Zoom has also made its way to government relations. In engaging with Members of Parliament and other decisionmakers, video calls have become the new normal. Conference calls certainly still do exist for meetings, but video calls have become the preference, as they recreate the face-to-face meeting experience as much as they can. There has also been an upsurge in grassroots advocacy activities. This is partly due to the financial situation that is impacting thousands of different association members, but also because it is a way of engaging government without needing to meet.

Associations like AIC have also had to adapt on their lobby issues. It would be tone deaf to continue advocating on industry-specific issues while the government is grappling with the



It is certain that the AIC will continue to be at the table in this new normal advocating for policies and programs that are important to the profession.

economic and health implications of the COVID-19 pandemic. Advocacy has adapted to be one hundred percent based on the pandemic and the financial programs that the federal government has launched over the past month or so. Certain groups have been mistakenly left out of these programs, and advocacy efforts have had to be significantly escalated in order to get their voice heard and the programs changed so that they are included.

However, as the curve begins to flatten, it will be important for AIC and its Members to begin contemplating how they can support recovery measures. Advocacy will once again need to adapt in order for the AIC to make a case for certain policies and programs that will help the profession assist the economic recovery. For example, eliminating the stress test on mortgage renewals is something the government could implement following the pandemic to support homeowner's financial situation, which has been widely impacted. The future continues to be unclear, however, it is certain that the AIC will continue to be at the table in this new normal advocating for policies and programs that are important to the profession. ■



La défense des intérêts à l'ère de la COVID-19

PAR HUW WILLIAMS, IMPACT PUBLIC AFFAIRS

La pandémie de la COVID-19 a eu, d'une manière ou d'une autre, des répercussions sur presque toutes les industries du Canada. Certaines industries, comme le commerce de détail, ont dû fermer complètement leurs portes. D'autres industries, comme les évaluateurs, ont dû adapter leur façon de travailler. Dans l'ensemble, cependant, il y a très peu d'industries au Canada qui n'ont pas dû s'adapter à la nouvelle normalité depuis mars 2020.

Les relations gouvernementales, un secteur d'activités généralement résistant, ont également dû s'adapter à notre nouvelle réalité. Tant les lobbyistes consultants, comme moi, que les lobbyistes internes, comme ceux qui travaillent directement pour l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), ont dû changer leur façon d'aborder le gouvernement en ces temps sans précédent. Si l'ICE a eu la bonne fortune de pouvoir organiser sa journée annuelle sur la Colline du Parlement, quelques semaines seulement avant la prolifération de la COVID-19 au Canada, la majorité des associations à Ottawa n'ont pas eu cette chance. Les réunions en personne étant hors de question et la majorité des Canadiens travaillant à domicile, les activités de défense des intérêts ont dû s'adapter.

La multiplication des appels vidéo par le biais de plateformes comme Zoom a également fait son chemin dans les relations gouvernementales. Dans les relations avec les députés et autres décideurs, les appels vidéo sont devenus la nouvelle norme. Les conférences téléphoniques existent toujours pour les réunions, mais les appels vidéo sont devenus la préférence, car ils recréent autant que possible l'expérience des réunions en personne. On constate également une recrudescence des activités de sensibilisation à la base. Cela est dû en partie à la situation financière qui touche des milliers de membres d'associations différentes, mais aussi parce que c'est une façon d'engager le gouvernement sans avoir besoin d'une rencontre physique.



Il ne fait aucun doute que l'ICE continuera d'être à la table des négociations dans ce nouveau cadre normal de défense des politiques et des programmes qui sont importants pour la profession.

Des associations comme l'ICE ont également dû s'adapter face à leurs questions de lobbying. Il serait mal à propos de continuer à faire des revendications sur des questions spécifiques à l'industrie alors que le gouvernement est aux prises avec les répercussions économiques et sanitaires de la COVID-19. La défense des intérêts s'est réorientée de manière à être axée à cent pour cent sur la pandémie et les programmes financiers que le gouvernement fédéral a lancés depuis environ un mois. Certains groupes ont été exclus à tort de ces programmes, et les efforts de sensibilisation ont dû être considérablement intensifiés afin de faire entendre leur voix et de modifier les programmes pour que ces groupes soient inclus.

Cependant, alors que la courbe commence à s'aplatir, il sera important pour l'ICE et ses membres de commencer à envisager comment ils peuvent soutenir les mesures de relance. La défense des intérêts devra une fois de plus s'adapter afin que l'ICE puisse plaider en faveur de certaines politiques et de certains programmes qui aideront la profession à contribuer à la reprise économique. Par exemple, l'élimination de la simulation de crise lors du renouvellement des prêts hypothécaires est une mesure que le gouvernement pourrait mettre en place après la pandémie pour soutenir la situation financière des propriétaires, qui a été largement touchée. L'avenir reste incertain, mais il ne fait aucun doute que l'ICE continuera d'être à la table des négociations dans ce nouveau cadre normal de défense des politiques et des programmes qui sont importants pour la profession. 



The Appraisal Institute of Canada (AIC) has announced the winners of this year's prestigious Top Appraisers Under 40 award program. Chosen for their extraordinary accomplishments in the fields of education, real estate valuation, and community involvement, the award winners are **Ayda Chamcham, AACI, P.App** in the Female Category, and **Sanjit Singh, AACI, P.App**, in the Male Category.

Ayda Chamcham, AACI, P.App

Prior to moving to Montreal from France, **Ayda Chamcham, AACI, P.App** earned Master's degrees in Engineering from the National Institute of Applied Sciences (INSA de Rouen) and in Urban and Real Estate Management through the ESSEC Business School.

Before moving to Canada where she became well-versed in commercial and industrial appraisals, she first worked as a building site project manager and (then) with a REIT in France. She obtained her MRICS with the Royal Institution of Chartered Surveyors as well as her AACI with the AIC.

Ayda has conducted hotel appraisals and feasibility studies for nordik spas, convention centres and waterparks in the province of Quebec, and, being fluent in Spanish, has also performed appraisal reports in Mexico and the Dominican Republic. She is now creating her own company to provide advisory and consulting services to the hospitality and real estate industries, feasibility and market studies, and appraisal reports.

Ayda has served the AIC Quebec Chapter since 2019 and is also involved in national committees with the AIC. She has served for three years on the Board of the Young Leaders Circle of the International Economic Forum of the Americas, where members engage in private conversations with academics, strategists and leaders to better understand international contexts, decisions and policies. She volunteers with organizations committed to help those surviving the streets and getting back on their feet. Ayda competes in triathlon races and, for her 35th birthday, has aspirations to cross the Strait of Gibraltar as part Oceans Seven challenge.



Sanjit Singh, AACI, P.App

Sanjit grew up in Dartmouth, NS and graduated from Dalhousie University in 2005 with a Bachelor of Commerce Degree. In 2006, he moved to Calgary and, with a banking background, began working at HSBC Finance. Sanjit enrolled in the AIC's PCGV program and began contracting with SD Taylor and Company, an established Calgary residential firm that was conducting all of HSBC's appraisals. After gaining two years of practical experience in residential valuation, Sanjit met Tony Omura at Wernick Omura Ltd., a commercial valuation firm, where he was exposed to all facets of commercial valuation. In 2012, he became sole owner of Wernick Omura, grew the company from two to seven appraisers, and expanded into Edmonton and British Columbia. Today, Wernick Omura Singh is a fully diversified firm that conducts valuations in essentially all asset classes.

Sanjit started volunteering with the AIC immediately after becoming a Candidate in 2007 and became President of the AIC's Calgary Association in 2009. In 2011, he obtained his AACI, P.App designation and was elected to the Alberta Provincial Board of Directors as Calgary Chair. He began mentoring in 2012, and, by 2014, was at maximum capacity of four Candidates. In 2014, he became a BDI Interviewer, where he helped to certify Candidates for their AIC designations. In 2015, he became President of the Alberta Board and worked to maintain alignment of the strategic plan and to continue advocating for membership. In 2016, Sanjit joined the AIC National Communications Committee where he has collaborated with members across Canada to provide input and assess AIC marketing efforts. He has also contributed articles to Canadian Property Valuation magazine and has represented AIC-Alberta and AIC National through other marketing and promotional initiatives. In 2016, he obtained his MRICS designation from the Royal Institution of Chartered Surveyors.





L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a annoncé les gagnants du prestigieux programme de prix des meilleurs évaluateurs de moins de 40 ans de cette année. Choisis pour leurs réalisations extraordinaires dans les domaines de l'éducation, de l'évaluation immobilière et de l'engagement communautaire, les lauréats sont **Ayda Chamcham, AACI, P.App** dans la catégorie féminine, et **Sanjit Singh, AACI, P.App** dans la catégorie masculine.

Ayda Chamcham, AACI, P.App

Avant de quitter la France pour venir s'installer à Montréal, Ayda a obtenu une maîtrise en ingénierie à l'Institut national des sciences appliquées (INSA de Rouen) et en gestion urbaine et immobilière à l'ESSEC Business School.

Avant de déménager au Canada où elle s'est familiarisée avec les évaluations commerciales et industrielles, elle a d'abord travaillé comme chef de projet de chantier et avec une société de placement immobilier en France. Elle a obtenu son MRICS auprès de la Royal Institution of Chartered Surveyors ainsi que la désignation AACI décernée par l'ICE.

Ayda a effectué des évaluations d'hôtels et des études de faisabilité pour des spas nordiques, des centres de congrès et des parcs aquatiques au Québec. Parlant couramment l'espagnol, elle a également réalisé des rapports d'évaluation au Mexique et en République dominicaine. Elle s'affaire présentement à créer sa propre entreprise afin de fournir des services d'expert-conseil et de consultation aux industries hôtelière et immobilière, des études de faisabilité et de marché, ainsi que des rapports d'évaluation.

Ayda est au service de la section québécoise de l'ICE depuis 2019 et participe également aux travaux de comités nationaux de l'ICE. Elle a siégé pendant trois ans au Conseil d'administration du Cercle des jeunes leaders du Forum économique international des Amériques, où les membres s'entretiennent en privé avec des universitaires, des stratèges et des dirigeants afin de mieux comprendre les contextes, les décisions et les politiques internationales. Elle est bénévole auprès d'organisations qui s'engagent à aider les aider ceux qui survivent dans les rues et à les remettre sur pied. Ayda participe à des courses de triathlon et, pour son 35e anniversaire, elle aspire à traverser le détroit de Gibraltar dans le cadre du défi « Oceans Seven ».

Sanjit Singh, AACI, P.App

Sanjit a grandi à Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, et a obtenu un baccalauréat en commerce à l'Université Dalhousie en 2005. En 2006, il s'est installé à Calgary et, fort de son expérience dans le secteur bancaire, a commencé à travailler chez HSBC Finance. Sanjit s'est inscrit au programme PCGV de l'ICE et a commencé à passer des contrats avec SD Taylor and Company, une entreprise résidentielle établie à Calgary qui effectuait toutes les évaluations de HSBC. Après avoir acquis deux ans d'expérience pratique en évaluation résidentielle, Sanjit a rencontré Tony Omura chez Wernick Omura Ltd, une société d'évaluation commerciale, où il a été exposé à toutes les facettes de l'évaluation commerciale. En 2012, il est devenu le seul propriétaire de Wernick Omura, a fait passer la société de deux à sept évaluateurs et a ouvert des bureaux à Edmonton et en Colombie-Britannique. Aujourd'hui, Wernick Omura Singh est une entreprise totalement diversifiée qui effectue des évaluations dans pratiquement toutes les catégories d'actifs.

Sanjit a commencé à travailler bénévolement pour l'ICE immédiatement après être devenu stagiaire en 2007 et est devenu président de l'association de l'ICE à Calgary en 2009. En 2011, il a obtenu son titre d'AACI, P.App et a été élu au Conseil d'administration provincial de l'Alberta en tant que président de Calgary. Il a commencé à agir comme mentor en 2012 et, en 2014, il avait atteint la capacité maximale de quatre stagiaires. En 2014, il est devenu intervieweur pour les EDC, où il a aidé à certifier les stagiaires pour leur désignation ICE. En 2015, il est devenu président du Conseil d'administration de l'Alberta et a travaillé à maintenir l'alignement du plan stratégique et à continuer à défendre les intérêts des membres. En 2016, Sanjit s'est joint au Comité national des communications de l'ICE, où il a collaboré avec les membres de tout le Canada pour fournir des commentaires et évaluer les efforts de marketing de l'ICE. Il a également contribué à la rédaction d'articles pour la revue Évaluation immobilière au Canada et a représenté l'ICE-Alberta et l'ICE national dans le cadre d'autres initiatives de marketing et de promotion. En 2016, il a obtenu sa désignation MRICS de la Royal Institution of Chartered Surveyors.

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 15, 2020 to May 1, 2020:

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 15 février, 2020 au 1 mai, 2020 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Alice Dale
Jarret Thomas Moisan
Andrel M. Wisdom

Ontario

Corrie Denomme
Brendan Huff
Steven Liu
Steve G. Maddiss
Matthieu Pinard
Malcolm Stadig
Lauren Taylor
Sandy Vuong

British Columbia / Colombie-Britannique

Miranda Leffler

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Daniel L. Belliveau

Quebec / Québec

Jean-Hugues Lafontaine

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

Alberta

Nathan Brewster

Mandeep S. Bhatia
Julianne Graveline
Nick Jurich
Soroosh [Sami] Katani
Dave Kelly
Samantha J. Pereira
Parteek Purba
Darren Rapp

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Michael Matheson

Ontario

Paul Ballard

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 15, 2020 to May 1, 2020:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 15 février, 2020 au 1 mai, 2020 :

Alberta

Ben Fonteyne
Erin Hrycyszyn
Benjamin Kaczmarek
Siyana Parvanova
Ryan Matthew Walker

Mackenzie Rigg

Michele Schwingboth
Gabriel Sheshka

Ontario

Sabia Dhingra
Danielle Kun
Eric Marc Leduc
Mark MacIntyre
John Stephen McHale
Matthew McMahon
Jashen So
Jason Tran

International

Joseph Lupupa Chikonde
Dinesh Dani

British Columbia / Colombie-Britannique

James Beaumont
Jessica Hou
Madison Jones
Elaine Lee
Chris [Christa] Morgan
Shelley Lynn Peever
Ekaterina Prokhorova

New Brunswick

Justin Babineau

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Paul Clare Brenton
Rodney Dosunmu

Quebec / Québec

Pascal Du Temple

Saskatchewan

Salamat Temitope Fatai

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 contemplant une carrière comme évaluateur professionnel sont accueillis dans cette catégorie de membres.

Alberta

Erin Aiello
Justin Layton
Andrea McKen
Nolan Serbu

British Columbia / Colombie-Britannique

Sylvia Eun Sil Clippingdale
Andrew Leslie King
Shana Rivett
Anna Ruscitti
Ashish Verma

Ontario

Ivan Antonio Romero Alvarez
Ellie Michaila Skalosky

Saskatchewan

Mostafa Yeganehfard

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.

Donald L. Hoover, AACI, P. App, Retired, Edmonton, AB

Dallas E. Maynard, AACI, P. App, St. Albert, AB

Charles Johnston, CRA, P. App, Retired, Kelowna, BC

Peter D. Clark, AACI, P. App, Markham, ON

Emmanuel Chris Rebelo, CRA, P. App, Mississauga, ON

William (Bill) A. Muir, AACI, P. App, Retired, Woodstock, ON



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 Brokers Association of Canada.



**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*