

Canadian Property

# ÉVALUATION

Immobilière au Canada

## The great office space REALIGNMENT

## Le grand RÉAMÉNAGEMENT des espaces de bureau

VALUING SPECIFIC  
LAND CLAIMS  
*Évaluation en matière  
de revendications  
territoriales particulières*

ASPECTS OF  
APPRAISING IN NUNAVUT  
*Aspects du travail  
d'évaluation au Nunavut*

KEYS TO SUCCESSFUL  
COMMUNICATION  
IN THE CORONAVIRUS ERA  
*Les 4 clés d'une  
communication efficace  
par temps de coronavirus*



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



# 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](mailto:canada.valuation@avisonyoung.com)

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

Uncover the real *value*  
of your property or portfolio.

Precise and dependable property  
valuation services to help you make  
timely, informed real estate decisions.

**Dave Black**  
AACI, P.App, MRICS  
Senior Vice President & National Practice Lead  
JLL Valuation Advisory

[Dave.Black@am.jll.com](mailto:Dave.Black@am.jll.com)

[jll.ca/value](http://jll.ca/value)



Find • Invest • Develop • Manage • Real Estate

# 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](mailto:Brandi.Skaggs@colliers.com) to learn more about joining Valuation & Advisory Services at Colliers International.

[collierscanada.com](http://collierscanada.com)



Accelerating success.

16



## The great office space realignment Le grand réaménagement des espaces de bureau

22



## Aspects of appraising in Nunavut Aspects du travail d'évaluation au Nunavut

34



## Valuing Specific Land Claims Évaluation en matière de revendications territoriales particulières

### COLUMNS

- 7** **Executive Corner**  
New AIC President  
Jan Wicherek prepares for  
the uncharted waters that  
lie ahead
- 46** **Marketing &  
Communication**  
Keys to successful  
communication in the  
Coronavirus era
- 51** **Legal Matters**  
*CUSPAP* and the  
Common Law

- 57** **Advocacy**
- 63** **Education**  
Online learning  
and the AIC
- 69** **News**
  - Congratulations Craig,  
Peter and Thomas
  - Online membership  
renewal
  - In Memoriam
- 74** **Designations,  
Candidates, Students**

### CHRONIQUES

- 12** **Le coin de l'exécutif**  
Le nouveau président de l'ICE,  
Jan Wicherek se prépare à  
naviguer les eaux inconnues  
qui l'attendent
- 48** **Marketing et  
communications**  
Les 4 clés d'une communication  
efficace par temps de  
coronavirus
- 54** **Questions juridiques**  
Les *NUPPEC* et  
la common law

- 60** **Défense**
- 66** **Éducation**  
L'apprentissage en  
ligne et l'ICE
- 69** **Nouvelles**
  - Craig, Peter et  
Thomas, félicitations
  - Renouveau  
d'adhésion en ligne
  - En memoire
- 74** **Désignations,  
stagiaires, étudiants**

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



# 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](mailto:info@cdcinc.ca)  
W : [www.cdcinc.ca](http://www.cdcinc.ca)

# New AIC President Jan Wicherek prepares for the uncharted waters that lie ahead

**T**he Appraisal Institute of Canada's newly elected President is Jan Wicherek, AACI, P.App, a senior associate with Landmark Valuation Inc. in Charlottetown, Prince Edward Island (PEI). For the past 15 years, Jan has been

*providing province-wide services in all aspects of real property assessment, valuation and consulting. As he enters his term as AIC President, he took the time to share his background and thoughts on a variety of issues and challenges that we face in the year ahead.*

**You currently work as a senior associate with Landmark Valuation Inc. Can you elaborate on the career path that led to your current situation?**

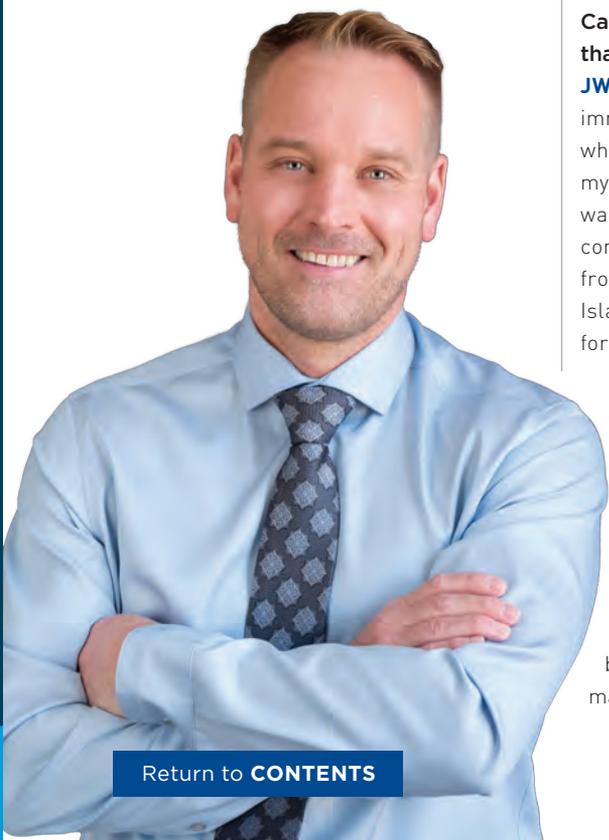
**JW:** I was originally born in Germany, but immigrated to Salisbury, New Brunswick, when I was 10. Here, I grew up working in my father's construction company where I was able to get my first introduction to the construction industry. After graduating from the University of Prince Edward Island (UPEI) in 2004, I moved overseas for nearly five years where I lived in Seoul, South Korea teaching English and travelling through much of Southeast Asia. Upon returning to PEI in 2009, I was hired by Atlantic Realty Advisers (ARA) in Charlottetown, where I got my start in the profession and earned my AACI designation.

I started my own company in 2013, building a client base in the residential marketplace before gradually shifting the

bulk of my focus to commercial appraisals. I have since started diversifying into machinery and equipment valuation as well as property condition assessments (PCAs). This year, I joined Charlottetown Landmark Valuation Inc. as a senior associate where I continue to focus on commercial appraisal assignments as well as expanding on machinery and equipment valuations and PCAs.

**Can you tell us about your company and the business it conducts throughout Prince Edward Island? What are your specific areas of practice and responsibilities?**

**JW:** PEI is a small province, so trying to specialize in a particular area of practice can be exceedingly difficult. I complete valuation assignments on almost everything including commercial, industrial, institutional, multi-family, agricultural, vacant land, etc. I have moved away from residential work over the past three years, but will complete assignments if they are part of larger portfolio of work. Although I am not where I would like to be with my diversification into machinery and equipment and PCAs, it is a work-in-progress which I will continue to explore and implement into my practice.



**How would you describe the unique opportunities and challenges that are part of the valuation profession in PEI?**

**JW:** I really enjoy the diversity of valuation assignments that I undertake as they require me to continuously develop new knowledge and expertise on various industry sectors and enable me (at least in my eyes) to be a more well rounded appraiser.

**You obviously made a decision at some point in your career to become engaged in volunteer activities. Why did you make that choice and in what capacities have you volunteered over the years?**

**JW:** I do not take things for granted. I wanted to give back to the profession, which has given me so much.

Volunteering was just a natural extension of my work. I have always wanted to be part of the decision-making process; I hate having things handed to me without at least providing my input on a specific subject, which will directly affect me. By volunteering, I want to ensure the continued success of the appraisal profession. In addition, when I worked and studied as a Candidate, I quickly learned that you will never know everything about appraising. Having a great support network upon which you can draw (if required) is essential in surviving and thriving in this industry. Volunteering allowed me to meet and make great friends and acquaintances with countless, dedicated members who have helped me over the years with difficult assignments by providing, data, guidance, and suggestions.

I started volunteering as a Candidate on the provincial PEI-AIC Board. Since then, I have been part of various committees and have held various roles which included (but were not limited to): BDI interviewer; director PEI-AIC; vice-president PEI-AIC; director PEI-AIC; national advocacy representative PEI-AIC; national director; vice-president Executive Board; director/trustee of the Jack Warren Trust Fund; member with the Applied Experience Program panel; (PCI) interviewer; member of the Shaping our Future Task Force; member of the COVID-19 Task Force; and chair/co-chair of various national committees (Communications & Marketing, Audit & Finance, Professional Practice, Nominating, and Advocacy).

**You are now the AIC President and serve on the Executive Committee as well as the Professional Practice, Audit & Finance, Insurance and Nomination committees. What are your responsibilities in these areas?**

**JW:** As national President I indirectly sit on every committee, if required. I have always enjoyed the diversity of volunteering on different committees, panels, or taskforces, as each will challenge you and take you out of your comfort zone. My participation on the various committees, panels, and taskforces, has helped me gain a better understanding of our organization. Like most of my previous volunteer roles, I am tasked with providing input, comments, or suggestions on specific matters.

**How would you sum up your experiences as a volunteer and what it has meant to you personally and professionally?**

**JW:** I have loved every minute of it. It has been challenging, but extremely rewarding. Many of my fellow volunteers have heard me say this ...

**CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.**



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

Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4  
Tel: (780) 424-8856 • Fax: (587) 290-2267

[www.crvg.com](http://www.crvg.com) | [info@crvg.com](mailto:info@crvg.com)

"if all I ever received from volunteering was the great friendships and support networks I have gained over the years, I would have been grossly OVERPAID."

**We are still in the throes of a worldwide pandemic that has affected each of us in our personal lives as well as in the way we conduct our business individually and as a professional organization. With this now part of the equation, what do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual, for the AIC, for real property appraisers in general, and for the real estate industry as a whole?**

**JW:** My personal challenges moving forward in the new COVID landscape are linked to those of the AIC as a whole. I personally believe the COVID-19 pandemic has greatly accelerated the pace of change. This includes virtual inspections, working from home, zoom meetings; and other technological applications. And this will not change. For years, if not decades, we have been talking about the need for Members to adapt to a changing landscape and diversification of their service offerings. While some Members have done just that, many have not. Unless we change the way we practice our profession, we will not survive.

**The AIC is continuously evolving as an organization and, in 2019, a Task Force was struck to examine the industry and develop recommendations regarding how the organization can better facilitate Members' adaptation to the new realities of the marketplace. Considering the pandemic, is that process still moving forward?**

**JW:** For over three years now, our Strategic Plan has guided us to focus on four pillars:

- A Vibrant and Engaged Membership Base;

- Advocacy on Behalf of Members and the Profession;
- Recognition of AIC Members as Professionals of Choice; and
- Diversification of the Appraisal Professional's Value Proposition.

During that time, we have made great strides in each of these key areas, but, as we begin the work of the Shaping our Future Task Force (consisting of a diverse group of representatives from the national and provincial levels of our association), we are heading into new directions... into the unknown. The four pillars or principles will not go away, but our priorities as an organization and profession will likely need to change



*If all I ever received from volunteering was the great friendships and support networks I have gained over the years, I would have been grossly OVERPAID.*

and evolve with market and technological changes. Like most things in our daily lives, the Task Force's work has been delayed by the pandemic. Moving forward, we need to engage with as many of the individual Members as possible to identify goals and opportunities for our profession and organization. Our consultation process may require some adjustment due to the pandemic, but the work of the Task Force resumed in August and members will be contacted for consultation in the coming months. One of my top priorities as your incoming President will be to support the work of the Task Force... I honestly believe our future depends on it.

**Overall, what would you say are the Institute's main priorities in the year ahead?**

**JW:** We are facing what are perhaps the greatest challenges to our profession in our 82-year existence, but I am confident that we are up to the task.

It is said that change is the **only** constant. There is no more clear evidence of this than what we have witnessed and experienced since March. We are now well-versed in terms like "social distancing," "self-quarantine," "social responsibility," and "flattening the curve." Months ago, none of us had probably ever heard of these concepts. We have now moved from our message of "Change is Coming" to "Everything has Changed." While it is uncertain how long it will last or how much things will change moving forward, perhaps the only thing we can all agree upon is the fact that likely things will never go back to the way they were.

Keeping this in mind, I think the Institute's main priority for the coming year is to let the Leading Change Task Force continue with its mandate to provide the help and input of the AIC membership to devise a strategic plan to lead us forward in the COVID altered world. Some of the proposed changes brought forward from the Task Force may be extreme, but we need to look at the findings with an open mind as things will not go back to the way they were in the "good old days."

**What do you feel have been the Institute's major accomplishments over the past year or two?**

**JW:** For one, **promotion of our Members** is now a significant part of the AIC culture. In this regard, we have refreshed our website and created the micro website [appraisersknow.ca](http://appraisersknow.ca). Also, AIC exposure continues to grow on all facets of social media including Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.

A second major accomplishment has been in the area of **advocacy**.

It is important to remember that, while this is a marathon not a sprint, but we have come out of the gates firing on all cylinders. If you recall, when the federal government announced a new program for first-time homebuyers in the 2019 budget, we wanted to ensure that there be a requirement for an appraisal throughout the cycle of this program. This past August – following AIC’s discussions and submissions – CMHC announced the program details that included the requirement of an appraisal at different stages throughout the program.

As well, for the past three years, AIC’s President and CEO have appeared before the House of Commons Standing Committee on Finance (most recently on February 6, 2020). That particular presentation resulted in all three of AIC’s recommendations being reflected in the committee’s report and the AIC was widely quoted within the report.

And of course, AIC’s 3<sup>rd</sup> annual Hill Day transpired this past February, with volunteers from across the country meeting with over 25 MPs and elected officials.

Two recent examples of developments arising from our advocacy efforts include: the brief address by the Federal Minister Responsible for CMHC and the National Housing Strategy, Minister Hussein, at our national AGM, as well as AIC’s webinar with the Parliamentary Secretary to the Minister of National Revenue, Francesco Sorbara.



*I think the Institute’s main priority for the coming year is to let the Leading Change Task Force continue with its mandate to provide the help and input of the AIC membership to devise a strategic plan to lead us forward in the COVID altered world.*

**A year from now, when you reflect back on your term as President, what do you hope will have been the Institute’s most significant accomplishment in that time period?**

**JW:** To have provided input and support to the Task Force in its mandate of providing;

- Various scenarios in the changing valuation landscape at all levels to help provide future direction for the AIC and its membership;
- AIC governance and organizational structure to become more efficient and effective in delivering its services and programs;
- Fine tuning and refocusing AIC resources – including member education – to help support members’

ability to diversify their services to meet the changing needs of the marketplace; and

- Understanding the impact of technology on the profession in quantifiable and qualitative terms.

**What advice would you give to new Members entering the profession and to existing members going forward?**

**JW:** I still believe it is an extremely exciting time to be in the world of valuation. I do not know what the ‘future appraiser’ looks like, however, I do know – with certainty – (as do most of the people within the industry today) that he or she will, in all likelihood, be vastly different from what an appraiser looked like in the past and today.

I want to make it clear that I do not claim to have the solution for everything we are dealing with in our industry today, but I do know that there is no one-fits-all solution to what lies ahead. What I do feel has become more prevalent as time has passed and will continue to shape our future is that things have changed and will not go back to the way they used to be. Therefore, we need to place conventional thinking on the backburner; accept and, where we can, embrace what is transpiring around us; embrace technology; and make a personal commitment to grow, evolve, and diversify with change.

As I stated in my remarks at the AIC AGM this past June ... “I would like to leave you with a challenge... change your mind and skillset. In life there are so many doors to open. Be an opener of doors and remember that even a very small key will unlock even the largest and heaviest of doors!”



*We need to place conventional thinking on the backburner; accept and, where we can, embrace what is transpiring around us; embrace technology; and make a personal commitment to grow, evolve, and diversify with change.*



# Proud professional liability insurance partner of the Appraisal Institute of Canada

Learn more at  
[www.trisura.com](http://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.

# Le nouveau président de l'ICE, Jan Wicherek, se prépare à naviguer les eaux inconnues qui l'attendent

**L**e président nouvellement élu de l'Institut canadien des évaluateurs, Jan Wicherek, AACI, P.App, est associé principal de Landmark Valuation Inc. à Charlottetown, île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.). Au cours des 15 dernières années, Jan a fourni des services à l'échelle provinciale dans tous

*les aspects de l'évaluation, de l'estimation et de la consultation en matière de biens immobiliers. Alors qu'il entame son mandat de président de l'ICE, il a pris le temps de partager son expérience et ses réflexions sur une série de questions et de défis auxquels nous serons confrontés au cours de l'année à venir.*

**Vous travaillez actuellement en tant qu'associé principal chez Landmark Valuation Inc. Parlez-nous du parcours professionnel qui vous a conduit à ce poste?**

**JW :** Je suis né en Allemagne, mais j'ai immigré à Salisbury, au Nouveau-Brunswick, à l'âge de 10 ans. J'y ai grandi en travaillant dans l'entreprise de construction de mon père, où j'ai pu faire mes premières armes dans le secteur de la construction. Après avoir obtenu mon diplôme de l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard (UPEI) en 2004, je suis parti à l'étranger pendant près de cinq ans. J'ai vécu à Séoul, en Corée du Sud, où j'ai enseigné l'anglais et voyagé dans une grande partie de l'Asie du Sud-Est. À mon retour à l'Î.-P.-É. en 2009, j'ai été embauché par Atlantic Realty Advisers (ARA) à Charlottetown, où j'ai fait mes débuts dans la profession et obtenu ma désignation AACI.

J'ai créé ma propre entreprise en 2013, me constituant une clientèle sur le marché résidentiel avant de transférer progressivement la majeure partie de ma charge de travail vers les évaluations commerciales. Depuis, j'ai commencé à me diversifier dans l'évaluation de machinerie et d'équipement ainsi que dans l'évaluation de l'état des biens. Cette année, je me suis joint à Charlottetown Landmark Valuation Inc. en tant qu'associé principal, où je continue à me concentrer sur les contrats de service d'évaluation commerciale et à élargir mes activités d'évaluation de machinerie et d'équipement et d'évaluation de l'état des biens.

**Parlez-nous de votre entreprise et des activités qu'elle mène sur l'ensemble de l'Île-du-Prince-Édouard? Quels sont vos domaines de pratique et vos responsabilités spécifiques?**

**JW :** L'Île-du-Prince-Édouard est une petite province. Il peut donc être extrêmement difficile de se spécialiser dans un domaine de pratique en particulier. Je réalise des contrats de service d'évaluation sur presque tout, y compris sur des biens commerciaux, industriels, institutionnels, multi-familiaux, terrains agricoles ou vacants, etc. Je me suis éloigné du travail résidentiel au cours des trois dernières



années, mais j'effectue des contrats de service dans ce domaine s'ils font partie d'un portefeuille de travail plus important. Bien que je ne sois pas encore arrivé là où je souhaiterais être en ce qui concerne ma diversification dans la machinerie et l'équipement et les évaluations de l'état des biens, c'est un projet que je continuerai à explorer et à mettre en œuvre dans ma pratique.

**Comment décrivez-vous les opportunités et les défis uniques qui font partie de la profession d'évaluateur à l'Î.-P.-É.?**

**JW :** J'apprécie vraiment la diversité des contrats de service d'évaluation que j'entreprends car ils m'obligent à vérifier un flux continu de connaissances sur divers secteurs industriels et me permettent (du moins à mes yeux) d'être un évaluateur plus complet.

**Il est évident qu'à un moment donné de votre carrière, vous avez pris la décision de vous engager dans des activités de bénévolat. Pourquoi avez-vous fait ce choix et à quel titre avez-vous fait du bénévolat au fil des ans?**

**JW :** Je ne prends rien pour acquis. J'ai voulu remettre à cette profession qui m'a tant apporté. Le bénévolat n'était qu'un prolongement naturel de mon travail. J'ai toujours voulu faire partie du processus de décision; je déteste qu'on me donne des choses sans au moins me demander mon avis sur un sujet précis qui me touche directement. En faisant du bénévolat, je veux assurer le succès continu de la profession d'évaluateur. En outre, lorsque j'ai travaillé et étudié en tant que stagiaire, j'ai vite constaté qu'il est impossible de tout savoir dans le domaine de l'évaluation. Pour survivre et prospérer dans ce domaine, il est essentiel de disposer d'un grand réseau de soutien sur lequel vous pouvez compter (si nécessaire). Le bénévolat m'a permis de rencontrer et de me faire des amis et des connaissances avec d'innombrables membres dévoués



*Si tout ce que j'avais reçu du bénévolat était les grandes amitiés et les réseaux de soutien que j'ai acquis au fil des ans, j'aurais été largement SURPAYÉ.*

qui m'ont aidé au fil des ans à mener à bien des contrats de service difficiles en me fournissant des données, des conseils et des suggestions.

J'ai commencé à faire du bénévolat en tant que stagiaire au Conseil d'administration provincial de l'ICE à l'Î.-P.-É. Depuis lors, j'ai commencé à faire du bénévolat en tant que candidat au Conseil provincial de l'ICE de l'Î.-P.-É. J'ai fait partie de divers comités et j'ai rempli divers rôles, notamment (mais pas exclusivement) intervieweur au BDI; membre du Conseil d'administration puis vice-président de l'ICE de l'Î.-P.-É.; représentant national de l'ICE de l'Î.-P.-É.; membre du Conseil d'administration national; vice-président du Conseil exécutif; administrateur/fiduciaire du Jack Warren Trust Fund; membre de l'équipe du panel du programme d'expérience pratique; (PEP) intervieweur; membre de l'équipe du groupe de travail « Façonner notre avenir »; membre de l'équipe du groupe de travail COVID-19; et président/co-président de divers comités nationaux (communications et marketing, audit et finances, pratique professionnelle, nominations et défense des intérêts).

**Vous êtes maintenant le président de l'ICE et vous faites partie du Comité exécutif ainsi que des comités de la Pratique professionnelle, de l'Audit et des Finances, de l'Assurance et des Nominations. Quelles sont vos responsabilités dans ces domaines?**

**JW :** En tant que président national, je siège indirectement à chaque comité, si nécessaire. J'ai toujours apprécié la diversité du bénévolat au sein des

différents comités, panels ou groupes de travail, car chacun d'entre eux vous met au défi et vous fait sortir de votre zone de confort. Ma participation aux différents comités, panels et groupes de travail m'a permis de mieux comprendre notre organisation. Comme la plupart de mes précédents rôles de bénévole, j'ai pour tâche de fournir des contributions, des commentaires ou des suggestions sur des sujets spécifiques.

**Comment résumez-vous votre expérience en tant que bénévole et ce que cette expérience vous a apporté personnellement et professionnellement?**

**JW :** J'en ai adoré chaque minute. Cela a été un défi parfois pénible mais toujours extrêmement enrichissant. Beaucoup de mes collègues bénévoles m'ont entendu dire ceci ... « si tout ce que j'avais reçu du bénévolat était les grandes amitiés et les réseaux de soutien que j'ai acquis au fil des ans, j'aurais été largement SURPAYÉ ».

**Nous sommes toujours en proie à une pandémie mondiale qui a touché chacun d'entre nous dans sa vie personnelle ainsi que dans la manière dont nous menons nos activités, individuellement et en tant qu'organisation professionnelle. Maintenant que cela fait partie de l'équation, quels sont, selon vous, les plus grands défis de l'année à venir pour vous en tant qu'individu, pour l'ICE, pour les évaluateurs de biens immobiliers en général et pour le secteur immobilier dans son ensemble?**

**JW :** Mes défis personnels dans le nouveau paysage COVID sont liés à ceux de l'ICE dans son ensemble. Je pense personnellement que la pandémie de COVID-19 a accéléré considérablement le rythme du changement. Cela inclut les inspections virtuelles, le travail à domicile, les réunions sur Zoom et d'autres applications technologiques. Ces changements sont là pour rester. Depuis des années, voire des décennies, nous parlons de la nécessité pour les membres de s'adapter à un paysage changeant et à la diversification de leurs offres de services. Si certains membres l'ont fait, beaucoup ne l'ont pas fait. Si nous ne changeons pas la façon dont nous exerçons notre profession, nous ne survivrons pas.

**L'ICE est une organisation en constante évolution et, en 2019, un groupe de travail a été créé pour examiner le secteur et élaborer des recommandations sur la manière dont l'organisation peut mieux faciliter l'adaptation des membres aux nouvelles réalités du marché. Compte tenu de la pandémie, ce processus est-il toujours en cours?**

**JW :** Depuis plus de trois ans maintenant, notre plan stratégique nous a guidé pour nous concentrer sur quatre piliers :

- Des effectifs dynamiques et engagés;
- La défense des intérêts des membres et de la profession;
- La reconnaissance des membres de l'ICE en tant que professionnels de choix; et
- La diversification de la proposition de valeur du professionnel de l'évaluation.

Au cours de cette période, nous avons fait de grands progrès dans chacun de ces domaines clés, mais, alors que nous commençons les travaux du groupe de travail « Façonner notre avenir » (composé d'un groupe diversifié de représentants des niveaux national et provincial de notre association), nous nous dirigeons vers de nouveaux territoires... vers l'inconnu.

Les quatre piliers ou principes ne disparaîtront pas, mais nos priorités en tant qu'organisation et profession devront probablement changer et évoluer avec les changements du marché et de la technologie. Comme la plupart des choses qui se passent dans notre vie quotidienne, les travaux du groupe de travail ont été retardés par la pandémie. Pour aller de l'avant, nous devons nous engager avec le plus grand nombre possible de membres individuels afin d'identifier les objectifs et les opportunités pour notre profession et notre organisation. Notre processus de consultation pourrait nécessiter quelques ajustements, mais nous espérons que les travaux du groupe de travail reprendront dans les semaines à venir. L'une de mes principales priorités, en tant que nouveau président, sera de soutenir le travail de ce groupe... Je crois honnêtement que notre avenir en dépend.



*Je pense que la principale priorité de l'Institut pour l'année à venir est de laisser le groupe de travail « Diriger le changement » poursuivre son mandat en fournissant l'aide et la contribution des membres de l'ICE afin de concevoir un plan stratégique pour nous faire avancer dans le monde modifié par la COVID.*

**Dans l'ensemble, quelles sont, selon vous, les principales priorités de l'Institut pour l'année à venir?**

**JW :** Nous sommes confrontés à ce qui est peut-être les plus grands défis de notre profession en 82 ans d'existence, mais je suis convaincu que nous sommes à la hauteur de la tâche.

On dit que le changement est la seule constante. Il n'y a pas de preuve plus évidente de cela que ce que nous avons vu et vécu depuis le mois de mars. Nous connaissons maintenant bien des termes tels que « distanciation physique », « auto-quarantaine », « responsabilité sociale » et « aplatissement de la courbe ». Il y a quelques mois, aucun d'entre nous n'avait probablement jamais entendu parler de ces concepts. Nous sommes maintenant passés de notre message « Le changement arrive » à « Tout a changé ». Bien que l'on ne sache pas exactement combien de temps cela va durer ni dans quelle mesure les choses vont changer à l'avenir, la seule chose sur laquelle nous sommes tous d'accord est peut-être le fait que les choses ne reviendront probablement jamais à ce qu'elles étaient.

Ceci étant dit, je pense que la principale priorité de l'Institut pour l'année à venir est de laisser le groupe de travail « Diriger le changement » poursuivre son mandat en fournissant l'aide et la contribution des membres de l'ICE afin de concevoir un plan stratégique pour nous faire avancer dans le monde modifié par la COVID. Certains des changements proposés par le groupe de travail peuvent être extrêmes, mais nous devons examiner les résultats avec un esprit ouvert car les choses ne reviendront pas comme au « bon vieux temps ».

### Quelles ont été, selon vous, les principales réalisations de l'Institut au cours de l'année ou des deux dernières années?

**JW :** Tout d'abord, la promotion de nos membres est maintenant une partie importante de la culture de l'ICE. A cet égard, nous avons rafraîchi notre site web et créé le micro site <http://evaluexperts.ca/>. D'autre part, la visibilité de l'ICE continue de croître sur toutes les facettes des médias sociaux, y compris Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.

Une deuxième réalisation majeure a été réalisée dans le domaine de la défense des intérêts. Il est important de se rappeler que, bien qu'il s'agisse d'un marathon et non d'un sprint, nous sommes partis en flèche. Si vous vous souvenez, lorsque le gouvernement fédéral a annoncé un nouveau programme pour les acheteurs d'une première maison dans le budget 2019, nous voulions nous assurer qu'il y ait une obligation d'évaluation tout au long du cycle de ce programme. En août dernier, à la suite des discussions et des soumissions de l'ICE, la SCHL a annoncé les détails du programme qui comprenaient l'exigence d'une évaluation à différentes étapes du programme.

De plus, au cours des trois dernières années, le président et le directeur général de l'ICE ont comparu devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes (la dernière fois le 6 février 2020). Cette dernière intervention a fait en sorte que les trois recommandations de l'ICE ont été largement citées dans le rapport du Comité.

Et bien sûr, la troisième journée annuelle de l'ICE sur la Colline qui s'est déroulée en février dernier, a permis à des bénévoles de tout le pays de rencontrer plus de 25 députés et représentants élus.



***C'est pourquoi nous devons mettre en veilleuse la pensée conventionnelle, accepter et, lorsque c'est possible, embrasser ce qui se passe autour de nous, adopter la technologie et s'engager personnellement à grandir, à évoluer et à se diversifier avec le changement.***

Deux exemples récents de développements découlant de nos efforts de défense des intérêts incluent : le bref discours du ministre fédéral responsable de la SCHL et de la stratégie nationale du logement, l'honorable Hussein, lors de notre AGA nationale, ainsi que le webinaire de l'ICE avec le secrétaire parlementaire du ministre du Revenu national, Francesco Sorbara.

### Dans un an, lorsque vous réfléchirez à votre mandat de président, quelle aura été, selon vous, la plus grande réalisation de l'Institut au cours de cette période?

**JW :** Avoir apporté une contribution et un soutien au mandat du groupe de travail dans la prestation de :

- Divers scénarios dans le paysage changeant de l'évaluation à tous les niveaux pour aider à définir l'orientation future de l'ICE et de ses membres;
- La gouvernance et la structure organisationnelle de l'ICE afin de devenir plus efficace dans la prestation de ses services et de ses programmes;
- L'ajustement et le recentrage des ressources de l'ICE – y compris la formation des membres de l'ICE – pour les aider à diversifier leurs services afin de répondre aux besoins changeants du marché; et
- La compréhension de l'impact de la technologie sur la profession en termes quantifiables et qualitatifs.

### Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux membres qui entrent dans la profession et aux membres existants pour aller de l'avant?

**JW :** Je persiste à croire que c'est une période extrêmement excitante pour être dans le monde de l'évaluation. Je ne sais pas à quoi ressemble « l'évaluateur de l'avenir », mais je sais – avec certitude – (comme la plupart des gens du secteur aujourd'hui) qu'il ou elle sera, selon toute vraisemblance, très différent de ce à quoi ressemblait un évaluateur dans le passé et jusqu'à maintenant.

Je tiens à préciser que je ne prétends pas avoir la solution à tous les problèmes auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui dans notre secteur, mais je sais qu'il n'existe pas de solution unique à ce qui nous attend. Ce que je ressens, c'est que le temps a passé et continuera à façonner notre avenir, c'est que les choses ont changé et ne reviendront pas à ce qu'elles étaient. C'est pourquoi nous devons mettre en veilleuse la pensée conventionnelle, accepter et, lorsque c'est possible, embrasser ce qui se passe autour de nous, adopter la technologie et s'engager personnellement à grandir, à évoluer et à se diversifier avec le changement.

Comme je l'avais déclaré dans mes remarques lors de l'assemblée générale de l'ICE en juin dernier ... « J'aimerais vous lancer un défi ... changez votre façon de penser et vos compétences. Dans la vie, il y a tant de portes à ouvrir. Soyez un ouvrier de portes et rappelez-vous que même une toute petite clé peut déverrouiller la plus grande et la plus lourde des portes! » 



## Office space desirability is changing during the pandemic and certain office types are feeling the effects

By Ryan Swehla, CCIM, CPM, co-founder and principal of Graceada Partners (<http://graceadapartners.com>). Ryan co-leads the firm's investment activity, provides strategic direction and oversees capital sourcing for the company's 2,000,000 SF portfolio of Northern California assets.

# The great office space realignment

It goes without saying that the Coronavirus pandemic will have a lasting impact on the future of office space as we know it. While it is safe to assume that a certain percentage of office users will change their building preferences no matter what the circumstances, how the pandemic will affect overall office demand will likely differ more by office type than geographic location, surprisingly enough.

History tells us that trends come and go relative to the desirability of where people live and work. For example, 1947 was a year remembered for the construction of cookie-cutter houses in North American suburbs. More recently, we have seen the resurgence of urban housing development and a renewed interest in urban dwelling. Similarly, in 1889, when the first high-rise office building was built in New York City, it marked the beginning of the era of high-rise office buildings that has since defined metropolitan skylines. Now, in 2020, with the emergence of a worldwide pandemic, there appears to be a major shift from the era of office skyscraper dominance.

Here, we will take a look at three office types: downtown high-rises, suburban low-rises and medical offices, to consider

how their value and desirability are changing as a result of the pandemic.

## **DOWNTOWN HIGH-RISES**

Of the three office types, this is the category that will see the greatest decline in value and tenant demand. With the initial successes of some work-from-home models – perhaps to the surprise of some employers – downgrading to a less expensive area and/or office type will save on costs that were being funneled into now-optional office space for some employers.

High-rises have always offered their fair share of complications, even before the Coronavirus. They are notorious for not being easy to access; parking lots or parking garages can be a nightmare to navigate; and public transportation offers its own challenges, particularly now with its reduced appeal as a means of commuting amid the pandemic and quite possibly afterward. Also, social distancing in high-rise offices poses more of a challenge given the high density of people within limited square footage.

*“Social distancing in high-rise offices poses more of a challenge given the high density of people within limited square footage.”*

*“...it will likely take time for high-rise demand to increase again, particularly in the short-term, as businesses look for ways to keep employees safe and consider more affordable, expansive office space in the suburbs.”*

This constraint leads to growing problems exacerbated by COVID-19. High-rises have many functional restraints beyond tight hallways, cramped space in general common areas, and tight layouts for desks. Air systems can keep old air circulating around the office, allowing for disease to spread more easily if the filtration system is out of date or faulty. Elevators are an intensified microcosm of this same issue.

#### **SUBURBAN LOW-RISES**

Certain complexities of high-rise buildings may make some tenants reconsider whether or not high-rises are the best option for them. Those looking for more space for employees may turn to secondary markets, which generally consist of low-rises in smaller urban areas or suburban communities, and there is an abundance of options for those seeking low-rises in less densely populated areas in smaller cities, the fringes of big cities, and the suburbs. As a result, we may see increased demand for suburban low-rises in the short-term (which may result in upward price movement for a period of time). Subsequently it will likely take time for high-rise demand to increase again, particularly in the short-term, as businesses look for ways to keep employees safe and consider more affordable, expansive office space in the suburbs.

While high-rises may still attract bigger companies that value in-person work environments and the prestige of being located on prime strips of real estate, businesses renting in low-rises in smaller urban cities or suburbs may appreciate the flexibility of leasing a space away from the density of a major urban market. Typically, there is more

land in these areas, allowing for COVID-conscious blueprints for new construction or renovations. Moreover, if and when workers move from primary markets to smaller cities or suburbs, businesses may want to meet talent where they live. If we see an extended shift in demand from large city, high-rise locations, we will likely see some rent readjustment in both locations.

#### **MEDICAL OFFICES**

A third office type to consider is medical offices. These range from dental to therapeutic, clinical to surgeon specialists. The medical field is only anticipated to grow, and the pandemic has accelerated this trend. With the increase in demand for medical offices, there will undoubtedly be an increased need to develop more medical office locations. To accommodate the demand, new offices are being built and will continue to be built into the foreseeable future. The need for these commercial spaces is expected to surge as Canada's population grows older, according to *The Globe and Mail*. During the pandemic, low-rise, and specifically single-storey medical offices have the ability to let people wait outside if there are too many people inside the office or waiting room. This is a luxury not afforded to medical offices located in high-rises and/or in crowded cities.

With these three office types in mind, it is important to look at another side of real estate: homeowners and the housing market. Noticing trends in residential real estate gives us a more complete picture. Take Toronto, for example; in a handful of municipalities outside of Canada's largest city, housing sales were up more than 40% compared to last year (this is as of the beginning of July 2020), according to an article on *Global News*. This shows a trend

of more people moving to suburban or rural areas, in part because their jobs allow for greater work-from-home flexibility.

And a recent *CNBC* article points to a short-term trend of more office development in the suburbs. With people moving to suburbs or smaller secondary markets like Windsor – where the average home price has increased by 19% since June 2019 – the desire to shift away from high-rises to suburban offices could continue, also driving up construction demand for more low-rise office space closer to where these people now live.

Some of these short-term office and real estate trends could have long-term ramifications. According to *Healthline.com*, it takes an average of 66 days to establish a good habit as a routine. With social distancing and mask wearing orders having been in place in some parts of the country for several months now, this might suggest that the COVID mentality will outlive the pandemic. However, those who have stuck with a diet or workout regimen for more than two months only to backslide thereafter know that habits can die quickly. There is always a chance that people's daily outlook living and working through the pandemic will fade away once officials ease restrictions and we return to some measure of normalcy. For some individuals and businesses, this will be the case. However, enough people have already subconsciously altered how they think and act because of the pandemic (such as moving away from cities on relatively short notice) that it may take longer to return to a pre-COVID-19 mentality – if we ever actually return to one.

The decisions of those businesses and people who change where they work and live may very well impact the desirability and value of office buildings across the country for years to come. 🏠



Ryan Swehla, CCIM, CPM, est co-fondateur et directeur de Graceada Partners (<http://graceadapartners.com>). Il co-dirige l'activité d'investissement de la société, fournit une direction stratégique et supervise la recherche de capitaux pour le portefeuille de 2 000 000 SF d'actifs de la société en Californie du Nord.

# Le grand réaménagement des espaces de bureau

La désirabilité des espaces de bureau évolue pendant la pandémie et certains types de bureaux en ressentent les effets

Il va sans dire que la pandémie de coronavirus aura un impact durable sur l'avenir des bureaux tels que nous les connaissons. Bien qu'il soit prudent de supposer qu'un certain pourcentage d'utilisateurs de bureaux changera leurs préférences en matière d'immeuble quelles que soient les circonstances, la façon dont la pandémie affectera la demande globale de bureaux diffèrera probablement davantage selon le type de bureau que l'emplacement géographique, ce qui est assez surprenant.

L'histoire nous apprend que les tendances vont et viennent par rapport à l'opportunité de vivre et de travailler. Par exemple, l'année 1947 fut mémorable pour le début de la construction de maisons à l'emporte-pièce dans les banlieues nord-américaines. Plus récemment, nous avons assisté à la résurgence du développement du logement urbain et à un regain d'intérêt pour l'habitat urbain. De même, en 1889, lorsque le premier immeuble de bureaux de grande hauteur a été construit à New York, il a marqué le début de l'ère des

immeubles de bureaux de grande hauteur qui, depuis, ont défini les lignes d'horizon métropolitaines. Maintenant, en 2020, avec l'émergence d'une pandémie mondiale, il semble y avoir un changement majeur par rapport à l'ère de la domination du bureau en flèche.

Nous allons examiner ici trois types de bureaux : les gratte-ciels du centre-ville, les immeubles de faible hauteur en banlieue et les cabinets médicaux, afin d'étudier comment leur valeur et leur désirabilité changent par suite de la pandémie.

### LES GRATTE-CIEL DU CENTRE-VILLE

C'est la catégorie qui connaîtra la plus forte baisse de la valeur et de la demande des locataires parmi les trois types. Avec les succès initiaux de certains modèles de travail à domicile - peut-être à la surprise de certains employeurs - le déclassement vers un espace et/ou un type de bureau moins coûteux permettra d'économiser les coûts qui étaient canalisés vers des espaces de bureau désormais facultatifs pour certains employeurs.

Les immeubles de grande hauteur ont toujours offert leur part de complications, même avant le coronavirus. Elles sont réputées pour leur difficulté d'accès. Dans certaines grandes villes, les stationnements ou les garages peuvent être un cauchemar à naviguer, et les transports publics présentent leurs propres difficultés. Les transports publics peuvent être une forme de transport moins attrayante au milieu de la pandémie et même après. En outre, la distanciation physique dans les bureaux de grande hauteur pose davantage de problèmes étant donné la forte densité de personnes sur une surface limitée. Cette contrainte conduit à des problèmes croissants exacerbés par la COVID-19. Les immeubles de grande hauteur présentent de nombreuses contraintes fonctionnelles au-delà des couloirs étroits, des espaces restreints dans les zones communes générales et des agencements

serrés pour les bureaux. Les systèmes d'aération peuvent maintenir l'ancien air en circulation dans les bureaux, ce qui permet aux maladies de se propager beaucoup plus facilement si le système de filtration est désuet ou défectueux. Les ascenseurs sont un microcosme de ce même problème.

### LES IMMEUBLES DE FAIBLE HAUTEUR EN BANLIEUE

Certaines des complexités inhérentes aux immeubles de grande hauteur peuvent amener certains locataires à reconsidérer si les immeubles de grande hauteur sont ou non la meilleure option pour eux. Ceux qui recherchent plus d'espace pour leurs employés peuvent se tourner vers les marchés secondaires, qui consistent généralement en des immeubles de faible hauteur dans une zone urbaine plus petite ou une communauté de banlieue. Il existe une abondance d'options pour ceux qui recherchent des immeubles de faible hauteur dans des zones moins densément peuplées dans les petites villes, en périphérie des grandes villes et dans les banlieues. En conséquence, nous pourrions assister, à court terme, à une augmentation de la demande d'immeubles de faible hauteur en banlieue (ce qui pourrait entraîner une hausse des prix pendant un certain temps). Il faudra probablement du temps pour que la demande de hautes tours augmente à nouveau, en particulier à court terme, car les entreprises cherchent des moyens d'assurer la sécurité de leurs employés et envisagent de disperser leurs bureaux en banlieue, à des prix plus abordables.

Les hautes tours peuvent encore attirer de grandes entreprises qui apprécient les environnements de travail en personne et le prestige d'être situées à une adresse prestigieuse au cœur d'une grande ville. De même, les entreprises qui louent des immeubles de faible hauteur dans des villes plus petites ou en banlieue peuvent apprécier la flexibilité de louer un espace loin de la compacité d'un

*« La distanciation physique dans les bureaux de grande hauteur pose davantage de problèmes étant donné la forte densité de personnes sur une surface limitée. »*

grand marché urbain. En général, il y a plus de terrains dans ces zones, ce qui permet d'établir des plans tenant compte de la COVID pour les nouvelles constructions ou les rénovations. En outre, si et quand les travailleurs quittent les marchés primaires pour des villes ou des banlieues plus petites, les entreprises peuvent vouloir rencontrer des talents là où ils vivent. Si nous constatons un déplacement prolongé vers les banlieues de la demande de tours de location dans les grandes villes, nous assisterons probablement à un certain rajustement des loyers dans les deux endroits.

### BUREAUX MÉDICAUX

Un troisième type de bureau à prendre en considération est celui des cabinets médicaux. Ceux-ci vont des cabinets dentaires aux cabinets thérapeutiques, des cabinets cliniques aux cabinets de chirurgiens spécialistes. Le domaine médical ne fait que croître, et la pandémie n'a fait qu'accélérer cette tendance. L'augmentation de la demande de bureaux médicaux suggère un besoin accru de développer davantage de sites de bureaux médicaux. De nouveaux bureaux sont en cours de construction - et continueront à l'être dans un avenir prévisible - pour répondre à la demande. Selon le Globe and Mail, le besoin de ces espaces commerciaux devrait augmenter à mesure que la population canadienne vieillit.

Pendant la pandémie, les bureaux médicaux de faible hauteur, et plus particulièrement ceux d'un seul étage, ont la possibilité de laisser les gens attendre dehors s'il y a trop de monde à l'intérieur du bureau ou de la salle d'attente. C'est un luxe que n'ont pas les cabinets médicaux situés dans les tours et(ou) dans les villes surpeuplées.

En gardant ces trois types de bureaux à l'esprit, il est important d'examiner un autre aspect de l'immobilier : les propriétaires et le marché du logement. En observant les tendances de l'immobilier résidentiel, on obtient une image plus complète. Prenez Toronto, par exemple; dans une poignée de municipalités situées en dehors de la plus grande ville du Canada, les ventes de logements ont augmenté de plus de 40 % par rapport à l'année dernière (c'est-à-dire au début du mois de juillet 2020), selon un article du Global News. Cela montre une tendance à l'augmentation du nombre de personnes qui se déplacent vers les banlieues ou les zones rurales, en partie parce que leur emploi permet une plus grande flexibilité du travail à domicile.

De plus, un récent article de CNBC souligne une tendance à court terme de l'augmentation du nombre de bureaux dans les banlieues. Avec le déménagement des gens vers les banlieues ou vers des marchés secondaires plus petits comme Windsor – où le prix moyen des maisons a augmenté de 19 % depuis juin 2019 – le désir de passer des tours d'habitation aux bureaux de banlieue pourrait se poursuivre, ce qui entraînerait également une augmentation de la demande de construction de bureaux de faible hauteur plus près de l'endroit où ces personnes vivent maintenant.

Certaines de ces tendances à court terme dans le domaine des

bureaux et de l'immobilier pourraient avoir des ramifications à long terme. Selon *Healthline.com*, il faut en moyenne 66 jours pour prendre une bonne habitude et en faire une routine. La distanciation physique et le port du masque étant en place dans certaines régions du pays depuis plusieurs mois, cela pourrait laisser présager que la mentalité COVID survivra à la pandémie. Cependant, ceux qui, après avoir suivi un régime alimentaire ou un programme d'entraînement pendant plus de deux mois, ont régressé, savent que les habitudes peuvent mourir rapidement. Il est toujours possible que la perspective quotidienne des gens qui ont vécu et travaillé pendant la pandémie s'estompe une fois que les autorités auront assoupli les restrictions et que nous aurons retrouvé un certain sentiment de normalité. Ce sera le cas pour certaines personnes et entreprises. Toutefois, suffisamment de personnes ont déjà modifié inconsciemment leur façon de penser et d'agir en raison de la pandémie (par exemple en quittant les villes dans un délai relativement court) pour qu'il faille plus de temps pour revenir à la

mentalité d'avant la COVID-19 – si jamais nous y revenons réellement.

Les décisions des entreprises et des personnes qui changent de lieu de travail et de résidence pourraient très bien avoir un impact sur l'opportunité et la valeur des immeubles de bureaux dans tout le pays pour les années à venir. ▣



*« Il faudra probablement du temps pour que la demande de hautes tours augmente à nouveau, en particulier à court terme, car les entreprises cherchent des moyens d'assurer la sécurité de leurs employés et envisagent de disperser leurs bureaux en banlieue, à des prix plus abordables. »*

ᠮᠤᠨᠤᠯᠤᠰᠤᠨ  
ᠪᠠᠭᠤᠨᠠᠨᠠᠭᠤᠨ





# ASPECTS OF APPRAISING IN NUNAVUT

BY JOHN E. FARMER, A.C.I., P.APP, M.R.I.C.S., Q.A.R.B

## INTRODUCTION

Nunavut Territory is huge. It spans three time zones over some 2.093 million square kilometres. That amounts to 21% of Canada's entire land area. Yet, there are only around 38,000 people that call Nunavut home. In perspective, if you invited all of these people to a Toronto Blue Jay's baseball game at the Rogers Centre in Toronto (capacity 53,500 people), there would still be lots of seats available. This article will focus on land and tenure in Nunavut from an appraiser's perspective.



## TRANSPORTATION AND CONSTRUCTION MATERIALS

Air travel is crucial to getting around in the North, because there are no roads between the main Arctic communities. Larger bulk deliveries of construction materials, vehicles, heavy equipment, housewares and non-perishable items, etc., are supplied by Sealift to communities. Depending upon sea ice conditions, Sealift services the North between late June and late October. It remains the most economical way to transport bulk goods to the Arctic. But, with such a narrow operating window, the more remote northern communities may only get one delivery a year. New construction projects need considerable logistical planning, as a missed pallet of windows could result in an expensive airfare to maintain a tight construction timeline.

Compared to a construction budget for a project in the South, work in the North would likely include significant additional costs for materials transportation (via Sealift), flights and accommodation for trades, winter heating costs, etc., that can push the cost up 25% or more. A prudent appraiser should run a cost approach in his or her analysis, since the simple Principle of Substitution is a key metric to identifying market value.

## NUNAVUT LAND CLAIMS AGREEMENT

Nunavut Day is celebrated every year on July 9, marking the day that the Canadian Parliament passed the *Nunavut Land Claims Agreement Act (NLCA)* and the *Nunavut Act*.

Nunavut officially separated from the Northwest Territories on April 1, 1999. The *NLCA* remains the largest land claim in Canadian history and appraisers working there need to be aware that they are at all times guests of the Inuit, and the properties that they appraise are, in most cases, subject to land leases granted by the Inuit.

The 41 articles of the *NLCA* addressed a range of political and environmental rights and concerns, including wildlife management and harvesting rights, land, water and environmental management regimes, parks and conservation areas, heritage resources, public sector employment and contracting, and other issues, such as title to Inuit owned lands.

The main features of the agreement were:

- *NLCA* gave the Inuit of Nunavut title to approximately 350,000 km<sup>2</sup> of land, of which 35,257 km<sup>2</sup> include mineral rights;
- The right to harvest wildlife on lands and waters throughout the Territory;
- A share of royalties from oil, gas and mineral development on Crown lands;
- The right to negotiate with industry for economic and social benefits from the development of non-renewable resources on Inuit owned lands;



- Equal representation of Inuit with the government on new management boards overseeing wildlife, resources and environmental management;
- The creation of three federally funded national parks; and
- Capital transfer payments for the establishment of the Government of Nunavut.

## MUNICIPAL LAND

Article 14.8 of the *NLCA* speaks to the *Limits on Alienation of Municipal Lands*. In effect, “the Municipal Corporation shall not sell, assign, or create any interest or rights in such lands that: (a) exceed 99 years in duration, including any period of renewal; or b) arise more than 99 years in the future.”

However, the *NLCA* allowed for a referendum “at any time after 20 years” in order to allow municipal voters to elect by referendum to remove this restriction. A referendum took place in 2016 with the vote in favour of keeping the status quo.

## STANDARD LAND LEASES

Much of the land in the Territory is designated either Inuit owned or Crown land, so it is unlikely that an appraiser will find the subject property on fee simple title. There are a few fee simple titled parcels in Iqaluit, but they are unlikely to be held by non-Inuit individuals or non-Inuit corporate entities. The *Constitution Act* requires Senate appointees to own at least \$4,000 worth of land. In 2016, Nunavut Senator Dennis Patterson put forward a motion to amend the *Constitution Act* in light of the issues surrounding the interpretation of ‘owning land’ in Nunavut.

Prior to the establishment of Nunavut in 1999, many land leases had mostly been granted by the Commissioner for the Northwest Territories. These simple land lease documents were structured upon basic parameters, such as stating a term of years certain (usually 30 years) and an annual rent (subject to amendment every five years).

The adjustment to the rental rate was based upon an amendment issued by the Deputy Minister. In the leases I have reviewed, there was no arbitration clause, just provision for “the determination of the fair appraised value will be made by the Supreme Court of the Northwest Territories” if the tenant does not find the new rate acceptable.

Standard land leases typically include a ‘Land Use’ clause determining the category of occupancy (residential, industrial, commercial, etc.), which is usually aligned with the municipal plan. This makes the highest and best use of the land as though vacant analysis somewhat moot, as the use of the land is bound to the permitted use caveat in the lease.

The lease may include a construction clause, as the expectation is that someone occupying the land would be expected to follow through with building something on that land. The construction clause not only mentions the expected minimum value of the construction project, but also the time limit to complete construction (typically two years) with work starting within six months of the effective date of the start of the lease. If the tenant fails to build, there is a clause that potentially terminates the lease. From a municipal land management perspective, this ensures that the land is fully utilized to the benefit of the community.

Standard land leases also consider what happens to the improvements on the land at the end of the term. Provisions may set the assumption that the land will be returned to its original state (all improvements removed, although not including any land fill for roads, foundations, etc. that might still be useful) and deliver up the land in a condition satisfactory to the Deputy Minister.

Standard land leases I have seen did not include a renewal clause, meaning that the tenant would need to renegotiate a new lease without any guarantee that they could continue at the location beyond the term of the original lease.

As communities grow, municipalities will devise plans to create lots for future use and offer them for lease. The municipality will front-end the cost to create the roads and install the power lines within these expansion areas. Note that not all communities have underground water and sewer services, and buildings without underground connections are thus provided with water/sanitary services by tanker service to supply and extract (although not at the same time to the same truck). Heating utilities typically include an oil-fired boiler or furnace with on-site heating oil storage tank. Solar power would be a challenge during the winter months, for obvious reasons.



It is worth mentioning that many buildings are constructed above the ground, supported on a steel frame and steel piles driven down to bedrock. This allows for the land to be developed above typically steep terrain. The purpose of the air gap is to prevent heating the perma-frost layers below, as this would result in the ground heaving. If you ever get to Iqaluit, check out the new (2018) Aquatic Centre with six-lane 25-metre pool and leisure facilities, all constructed above ground, with an air gap under the building superstructure. Some buildings are constructed on the ground, such as the new terminal building. However, if you look closely, they feature the 'Thermosyphon system' passive cooling technology.

Incidentally, buildings are sequentially numbered in the communities. That way, the fire service can find the exact location of the house or building.

## POST NLCA LAND LEASES

After the proclamation of the *NLCA Act* and the *Nunavut Act*, municipal corporations updated bylaws to provide greater clarity to align to this new legislation. While they had powers (for example, under the *Hamlets Act*), the hamlets wanted to establish an updated uniform process for the disposal of real property owned, leased or otherwise held by a municipality. For example, the Municipal Corporation of the Hamlet of Pond Inlet through its Lands Administration Bylaw (approved Feb 2, 2002) highlights some of the provisions of note to the appraiser.

In the Pond Inlet Bylaw, pricing of new lots (developed after May 31, 1997), is based upon known development costs, including allowances for site specific factors. These specific factors include size of parcel, condition, desirability of location, adjacent land users, historical use of the lot, and proposed land uses. The adjustment can be applied either by adding or subtracting 25% of the development costs of new lots.

Since a new lot is priced on the basis of development costs, an 'old lot' could potentially have had its development costs paid out. The Bylaw considers this and states that the lot price will be determined by either the replacement cost or the market value as determined by a qualified land appraiser or assessor, or a calling for bids by public tender (with the proviso that the reserve is not less than the replacement cost).

## EQUITY LEASES

An equity lease allows the lessee to pay the entire balance of the lot price and off-site levies upon signing the lease. This 'front-ending' of the rent is considered to be the tenant's equity in future occupancy of the land.

There remains the provision that the tenant pays an annual rental fee. In Iqaluit, the annual rental fee may be \$1.00 per annum. In Pond Inlet, it is \$50.00 per annum, as per the Bylaw.

Under the *NLCA*, at any time after 20 years a referendum may be held on whether to maintain or change the Territory's leasehold title system. There was a vote in 2016 on the question



“do you want the municipality of (city or hamlet name) to be able to sell municipal lands?” The result was “No.” The *NLCA* leaves open the possibility that future referendums can still take place (any time after the 20-year anniversary). If a future referendum allowed for sales of land in Nunavut, the fee simple title for the lot may be available to be transferred to the lessee.

Leases established after the creation of Nunavut are likely to make reference to the equity lease and referendum clause. There is, however, an overlap for standard land leases. In this scenario, a lessee (in Pond Inlet for example) holding a non-equity lease may apply for an equity lease under section 34 “...the cost of an old lot will be based on the replacement cost of the lot and lease fees paid to date will be deducted from that cost.”

If the lessee wishes to surrender their equity lease, they are entitled to a refund of equity, less deposit (5%) of the lot price.

## EQUITY LEASES - REPLACEMENT GUARANTEE

Perhaps one of the main features of the equity lease is the inclusion of a Replacement Guarantee clause. For example, an equity lease with the City of Iqaluit for a term of 30 years might state that “the City, shall, at the expiration of the said term, grant to the Lessee a new lease of the land for a further term of thirty (30) years, at a rental rate of One (\$1.00) per annum and subject to the same covenants... (except for this clause).” In effect, the lessee potentially has occupancy for 60 years on the land. This is important for investment grade assets.

It is recalled that, in income capitalization, the capitalization rate is applied to the stabilized net operating income. The indication of value is thus based upon the assumption that the purchaser collects the stabilized net operating income into perpetuity. Appraisers will be familiar with the concept of present value. The reality is that, over the time horizon, the further into the future you look, the lower the present value of those future revenues will be. The present value of \$1.00 at 7.0% declines to less than \$0.01 after 55 years. Changing the rate to 8.0% would take at least 63 years before the present value of \$1.00 is under \$0.01 per annum.

Ideally, when appraising investment assets on equity land leases, it is useful to remain cognizant of the remaining initial term of the lease and whether the lease provides for a replacement guarantee. If the unexpired term of the lease is, say, over 50 years, then an income approach could reference income capitalization as a value test. However, a cash flow analysis would also be recommended, with the appraiser completing a discounted cash flow (with no reversion) to provide a secondary analysis.

The mechanism for sale of improved assets in the Territory is thus achieved through the assignment of the land lease interest. As in the example of the *Pond Inlet Lands Administration Bylaw*, this is referred to as a ‘transfer.’

## SUMMARY

Working in the North requires a resilience to the environment and an ability to be flexible, especially if your flight is cancelled for four days due to ice fog. At all times, you are a visitor on Inuit lands and a basic understanding of how land is used is fundamental to the appraisal process.

- Nunavut Territory emerged from the *Nunavut Land Claims Act* and the *Nunavut Act* just over 20 years ago.
- A provision within the *NLCA* identified that municipalities could not sell, assign, or create any interest or rights in such lands that exceed 99 years in length.
- Land lease terms are typically found to be for 30 years, with 30-year options to renew; however, the overall term cannot be more than 99 years.
- In effect, for the most part there are no marketable fee simple lands in the territory.
- Equity leases are land leases where the lessee makes payments that are credited against the principal lot price (adjusted for appropriate interest and service charges).
- The *NLCA* includes provision for a referendum of Nunavummiut voters, asking “Do you want the Municipality of \_\_\_\_\_ to be able to sell municipal lands? Yes or No.”
- The last vote in May 2016 was “no,” meaning that the Municipality would keep ownership of all municipal lands and would continue to lease them.
- Under the *NLCA*, if the vote was ‘yes,’ municipalities could convert existing equity land leases to fee simple title.
- The *NLCA* allows for future referendums.

## END NOTES

- <sup>1</sup> [https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en\\_CA/ResearchPublications/LegislativeSummaries/421S221E](https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en_CA/ResearchPublications/LegislativeSummaries/421S221E)
- <sup>2</sup> <https://www.cbc.ca/news/canada/north/dennis-patterson-nunavut-senator-land-requirement-1.3492697>

## ADDITIONAL READING

- *CUSPAP 2020* – Section 5.10
- *Nunavut Land Claims Agreement* [https://www.gov.nu.ca/sites/default/files/Nunavut\\_Land\\_Claims\\_Agreement.pdf](https://www.gov.nu.ca/sites/default/files/Nunavut_Land_Claims_Agreement.pdf)
- *Nunavut Act* <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/n-28.6/page-1.html#h-369707>
- *Dear Qallunaat (white people)* by Sandra Inuitiq <https://www.cbc.ca/news/canada/north/dear-qallunaat-white-people-inuit-sandra-inuitiq-1.5020210> 



Stylized white geometric shapes, possibly representing letters or symbols, arranged in two rows across the top of the image.





# ASPECTS DU TRAVAIL D'ÉVALUATION AU **NUNAVUT**

PAR JOHN E. FARMER, A.A.C.I., P.APP, M.R.I.C.S., Q.A.R.B

## INTRODUCTION

Le territoire du Nunavut est immense. Il s'étend sur trois fuseaux horaires et sur quelque 2,093 millions de kilomètres carrés. Cela représente 21 % de la superficie totale du pays. Pourtant, seulement 38 000 personnes se déclarent habitants du Nunavut. En perspective, si vous invitez toutes ces personnes à un match de baseball des Blue Jay au Rogers Centre de Toronto (capacité de 53 500 personnes), il y aura encore beaucoup de places disponibles. Cet article porte sur les terres et le régime foncier au Nunavut du point de vue d'un évaluateur.



## TRANSPORT ET MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Le transport aérien est essentiel pour se déplacer dans le Nord, car il n'y a pas de routes entre les principales communautés arctiques. Les livraisons en vrac de matériaux de construction, de véhicules, d'équipement lourd, d'articles ménagers et d'articles non périssables, etc. sont assurées par Sealift aux communautés. Selon l'état des glaces de mer, le transport maritime dessert le Nord entre la fin juin et la fin octobre. Il reste le moyen le plus économique de transporter des marchandises en vrac vers l'Arctique. Mais, avec une fenêtre d'opération aussi étroite, les communautés nordiques les plus éloignées peuvent n'obtenir qu'une seule livraison par an. Les nouveaux projets de construction nécessitent une planification logistique considérable, car une palette de fenêtres non livrée pourrait entraîner des frais de transport aérien élevés pour respecter un calendrier de construction serré.

Comparativement à un budget de construction pour un projet dans le Sud, le travail dans le Nord comprendrait probablement des coûts supplémentaires importants pour le transport des matériaux (via Sealift), les vols et l'hébergement des ouvriers, les coûts de chauffage en hiver, etc. qui peuvent faire augmenter le coût de 25 % ou plus. Un évaluateur prudent devrait adopter une approche fondée sur les coûts dans son analyse, car le principe simple de substitution est une mesure clé pour déterminer la valeur marchande.

## ACCORD SUR LES REVENDICATIONS TERRITORIALES DU NUNAVUT

La Journée du Nunavut est célébrée chaque année le 9 juillet, marquant le jour où le Parlement canadien a adopté la *Loi concernant l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut* (ARTN) et la *Loi sur le Nunavut*.

Le Nunavut s'est officiellement séparé des Territoires du Nord-Ouest le 1<sup>er</sup> avril 1999. À ce jour, l'ARTN demeure la plus grande revendication territoriale de l'histoire du Canada et les évaluateurs qui y travaillent doivent être conscients qu'ils sont à tout moment les hôtes des Inuits et que les propriétés qu'ils évaluent sont, dans la plupart des cas, soumises à des baux fonciers accordés par les Inuits.

Les 41 articles de l'ARTN abordent une série de droits et de préoccupations politiques et environnementaux, notamment les droits de gestion et d'exploitation de la faune, les régimes de gestion des terres, de l'eau et de l'environnement, les parcs et les zones de conservation, les ressources patrimoniales, l'emploi et la passation de marchés dans le secteur public, ainsi que d'autres questions, telles que le titre de propriété des terres appartenant aux Inuits.

Les principales caractéristiques de l'accord sont les suivantes :

- L'ARTN a donné aux Inuits du Nunavut le titre de propriété sur environ 350 000 km<sup>2</sup> de terres, dont 35 257 km<sup>2</sup> comprennent les droits miniers;
- Le droit de récolter la faune sur les terres et les eaux de l'ensemble du territoire;
- Une part des redevances provenant de l'exploitation du pétrole, du gaz et des minéraux sur les terres de la Couronne;
- Le droit de négocier avec l'industrie pour jouir des retombées économiques et sociales du développement des ressources non renouvelables sur les terres appartenant aux Inuits;



- Une représentation égale des Inuits et du gouvernement dans les nouveaux conseils d'administration chargés de la gestion de la faune, des ressources et de l'environnement;
- La création de trois parcs nationaux financés par le gouvernement fédéral; et
- Les paiements de transfert de capitaux pour la création du gouvernement du Nunavut.

## TERRES MUNICIPALES

L'article 14.8 de l'ARTN traite des restrictions de l'aliénation des terres municipales. En effet, « la municipalité ne peut vendre, céder ou créer, relativement à ces terres, des intérêts ou droits qui : a) sont d'une durée supérieure à 99 ans, y compris toute période de renouvellement; ou b) prennent naissance dans plus de 99 ans ».

Toutefois, l'ARTN a permis la tenue d'un référendum « en tout temps après l'expiration d'une période de 20 ans » afin de permettre aux électeurs municipaux de choisir par référendum de lever cette restriction. Un référendum a eu lieu en 2016 et les électeurs ont voté en faveur du maintien du statu quo.

## LES BAUX FONCIERS STANDARD

Une grande partie des terres du territoire sont désignées comme appartenant aux Inuits ou comme terres de la Couronne, il est donc peu probable qu'un évaluateur trouve la propriété à évaluer sur un titre en fief simple. Il existe quelques parcelles en fief simple à Iqaluit, mais il est peu probable qu'elles soient détenues par des personnes physiques ou morales non inuites. La *Loi constitutionnelle* exige que les personnes nommées par le Sénat possèdent au moins 4 000 dollars de terres. En 2016, le sénateur du Nunavut Dennis Patterson a présenté une motion<sup>1</sup> visant à modifier la *Loi constitutionnelle*<sup>2</sup> à la lumière des questions entourant l'interprétation de la notion de « propriété foncière » au Nunavut.

Avant la création du Nunavut en 1999, de nombreux baux fonciers avaient été accordés par le commissaire des Territoires

du Nord-Ouest. Ces simples documents de bail foncier étaient structurés selon des paramètres de base, tels que l'indication d'une durée déterminée (généralement 30 ans) et d'un loyer annuel (susceptible d'être modifié tous les cinq ans).

L'ajustement du taux de location était basé sur un amendement émis par le sous-ministre. Dans les baux que j'ai examinés, il n'y avait pas de clause d'arbitrage, juste une disposition prévoyant que « la détermination de la juste valeur estimée sera faite par la Cour suprême des Territoires du Nord-Ouest » si le locataire ne trouve pas le nouveau taux acceptable.

Les baux fonciers standard comprennent généralement une clause d'« utilisation des terres » déterminant la catégorie d'occupation (résidentielle, industrielle, commerciale, etc.), qui est généralement alignée sur le plan municipal. Cela permet d'utiliser le terrain au mieux et au maximum, comme si l'analyse de la vacance était quelque peu discutable, puisque l'utilisation du terrain est liée à la réserve d'utilisation autorisée dans le bail.

Le bail peut inclure une clause de construction, car on s'attend à ce que l'occupant du terrain construise quelque chose sur ce terrain. La clause de construction mentionne non seulement la valeur minimale attendue du projet de construction, mais aussi le délai d'achèvement de la construction (généralement deux ans), les travaux devant commencer dans les six mois suivant la date de prise d'effet du début du bail. Si le locataire ne construit pas, il existe une clause qui met potentiellement fin au bail. Du point de vue de la gestion des terres municipales, cette clause garantit que le terrain est pleinement utilisé au profit de la communauté.

Les baux fonciers standard tiennent également compte de ce qu'il advient des améliorations apportées au terrain à la fin du terme. Des dispositions peuvent prévoir que le terrain sera remis dans son état d'origine (toutes les améliorations enlevées, à l'exception des remblais pour les routes, les fondations, etc. qui pourraient encore être utiles) et que le terrain sera remis dans un état à la satisfaction du sous-ministre.

Les baux fonciers standard que j'ai vus ne comportaient pas de clause de renouvellement, ce qui signifie que le locataire devrait renégocier un nouveau bail sans aucune garantie qu'il puisse continuer à occuper le terrain au-delà de la durée du bail initial.

Au fur et à mesure que les communautés se développent, les municipalités élaborent des plans pour créer des terrains pour une utilisation future et les proposent à la location. La municipalité prendra en charge les coûts de création des routes et d'installation des lignes électriques dans ces zones d'expansion. Notez que toutes les communautés ne disposent pas de services d'eau et d'égouts souterrains, et que les bâtiments qui ne sont pas raccordés au réseau souterrain sont donc pourvus de services d'eau et d'assainissement par un service de camions-citernes pour l'approvisionnement et l'extraction (mais pas en même temps au même camion). Les services de chauffage comprennent généralement une chaudière ou une fournaise à mazout avec un réservoir de stockage de mazout sur place. L'énergie solaire serait un défi pendant les mois d'hiver, pour des raisons évidentes.



Il convient de mentionner que de nombreux bâtiments sont construits au-dessus du sol, soutenus par une structure en acier et des pieux en acier enfoncés jusqu'à la roche-mère. Cela permet de développer le terrain au-dessus d'un relief accidenté. Le vide sanitaire vise à éviter le réchauffement des couches de pergélisol en dessous, car cela entraînerait un soulèvement du sol. Si jamais vous avez affaire à Iqaluit, jetez un coup d'œil sur le nouveau centre aquatique (2018) doté d'une piscine de 25 mètres à six couloirs et des installations de loisirs, toutes construites en surface, avec un vide sanitaire sous la superstructure du bâtiment. Certains bâtiments sont construits au sol, comme le nouveau terminal. Cependant, si vous regardez de près, ils sont équipés d'un système de refroidissement passif « Thermosyphon ».

Soit dit en passant, les bâtiments sont numérotés séquentiellement dans les communautés. De cette façon, les pompiers peuvent trouver l'emplacement exact de la maison ou du bâtiment.

### **BAUX FONCIERS POST-ARTN**

Après la proclamation de la *Loi concernant l'ARTN* et de la *Loi sur le Nunavut*, les corporations municipales ont mis à jour leurs règlements afin de les rendre plus clairs et de les aligner sur cette nouvelle législation. Bien qu'ils aient des pouvoirs (par exemple, en vertu de la *Loi sur les hameaux*), les hameaux voulaient établir un processus uniforme actualisé pour la cession des biens immobiliers appartenant à une municipalité, loués ou détenus d'une autre manière. Par exemple, la corporation municipale du hameau de Pond Inlet, par le biais de son règlement sur l'administration des terres (approuvé le 2 février 2002), souligne certaines dispositions que l'évaluateur devrait noter.

Dans le règlement de Pond Inlet, la tarification des nouveaux lots (aménagés après le 31 mai 1997) est basée sur les coûts d'aménagement connus, y compris les dispositions pour les facteurs spécifiques au site. Ces facteurs spécifiques comprennent la taille de la parcelle, l'état, l'opportunité de l'emplacement, les utilisateurs des terrains adjacents, l'utilisation historique du lot et les utilisations proposées des terrains. L'ajustement peut être appliqué en ajoutant ou en soustrayant 25 % des coûts de développement des nouveaux lots.

Étant donné que le prix d'un nouveau lot est fixé sur la base des coûts de développement, un « ancien lot » pourrait potentiellement avoir vu ses coûts de développement payés. Le règlement municipal tient compte de ce fait et stipule que le prix du lot sera déterminé soit par le coût de remplacement, soit par la valeur du marché telle que déterminée par un évaluateur ou un expert foncier qualifié, soit par un appel d'offres par adjudication publique (à condition que la réserve ne soit pas inférieure au coût de remplacement).

### **BAUX EN ÉQUITÉ**

Un contrat de location avec participation au capital permet au locataire de payer le solde du prix du lot et les prélèvements hors site à la signature du bail. Cette « avance » du loyer est considérée comme l'équité du locataire dans l'occupation future du terrain.

Il reste la disposition selon laquelle le locataire paie un loyer annuel. À Iqaluit, les frais de location annuels peuvent s'élever à 1 \$ par an. À Pond Inlet, il est de 50 \$ par an, conformément au règlement.

En vertu de l'ARTN, à tout moment après 20 ans, un référendum peut être organisé sur le maintien ou la modification du système de titres de location du territoire. Un vote a eu lieu en



2016 sur la question suivante : « Voulez-vous que la municipalité de (nom de la ville ou du hameau) puisse vendre des terres municipales ? » Le résultat a été « Non ». L'ARTN laisse ouverte la possibilité que de futurs référendums puissent encore avoir lieu (à tout moment après le 20e anniversaire). Si un futur référendum permettait la vente de terres au Nunavut, le titre de propriété en fief simple du lot pourrait être disponible pour être transféré au locataire.

Les baux établis après la création du Nunavut sont susceptibles de faire référence à la clause du bail en équité et du référendum. Il y a toutefois un chevauchement pour les baux fonciers standard. Dans ce cas, un locataire (à Pond Inlet par exemple) qui détient un bail non participatif peut demander un bail participatif en vertu de l'article 34 « ...le coût d'un ancien lot sera basé sur le coût de remplacement du lot et les frais de location payés à ce jour seront déduits de ce coût ».

Si le locataire souhaite renoncer à son bail en équité, il a droit à un remboursement de l'équité, déduction faite de la caution (5 %) du prix du lot.

## BAUX EN ÉQUITÉ - GARANTIE DE REMPLACEMENT

L'une des principales caractéristiques du bail en équité est peut-être l'inclusion d'une clause de garantie de remplacement. Par exemple, un bail en équité avec la ville d'Iqaluit pour une durée de 30 ans pourrait stipuler que « la ville, à l'expiration de ladite durée, doit accorder au locataire un nouveau bail de la terre pour une nouvelle durée de trente (30) ans, à un taux de location d'un (1,00 \$) dollar par an et sous réserve des mêmes engagements ... (à l'exception de cette clause) ». En effet, le locataire a potentiellement un droit d'occupation de 60 ans sur le terrain. Ceci est important pour les actifs à vocation d'investissement.

Il faut se rappeler que, dans le cadre de la capitalisation des revenus, le taux de capitalisation est appliqué au résultat net d'exploitation stabilisé. L'indication de la valeur est donc basée sur l'hypothèse que l'acheteur perçoit le revenu net d'exploitation stabilisé à perpétuité. Les évaluateurs connaissent bien la notion de valeur actuelle. La réalité est que, sur l'horizon temporel, plus on regarde loin dans le futur, plus la valeur actuelle de ces revenus futurs sera faible. La valeur actualisée de 1,00 \$ à 7,0 % tombe à moins de 0,01 \$ après 55 ans. Il faudrait au moins 63 ans pour que la valeur actuelle de 1,00 \$ soit inférieure à 0,01 \$ par an.

Idéalement, lors de l'évaluation des actifs d'investissement dans le cadre de baux de terrains en équité, il est utile de tenir compte de la durée initiale restante du bail et de savoir si le bail prévoit une garantie de remplacement. Si la durée non expirée du bail est, par exemple, supérieure à 50 ans, la méthode du revenu pourrait alors faire référence à la capitalisation des revenus comme test de valeur. Toutefois, une analyse des flux de trésorerie serait également recommandée, l'évaluateur calculant un flux de trésorerie actualisé (sans retour) pour fournir une analyse secondaire.

Le mécanisme de vente des actifs améliorés dans le territoire est donc réalisé par la cession de l'intérêt du bail foncier. Comme dans l'exemple du règlement d'administration des terres de Pond Inlet, on parle de « transfert ».

## RÉSUMÉ

Travailler dans le Nord exige une résistance à l'environnement et une capacité à être flexible, surtout si votre vol est annulé pendant quatre jours à cause du brouillard glacé. En tout temps, vous êtes un visiteur sur les terres inuites et une compréhension de base de l'utilisation des terres est essentielle au processus d'évaluation.

- Le territoire du Nunavut est issu de la *Loi concernant les revendications territoriales du Nunavut* et de la *Loi sur le Nunavut* adoptées il y a un peu plus de 20 ans.
- Une disposition de l'ARTN stipulait que les municipalités ne pouvaient pas vendre, céder ou créer des intérêts ou des droits sur ces terres qui dépasseraient 99 ans.
- Les baux fonciers sont généralement d'une durée de 30 ans, avec une option de renouvellement de 30 ans; cependant, la durée totale ne peut dépasser 99 ans.
- En effet, il n'existe pas, dans la plupart des cas, de terres en fief simple commercialisables sur le territoire.
- Les baux en équité sont des baux fonciers dans lesquels le locataire effectue des paiements qui sont crédités sur le prix du lot principal [ajusté en fonction des intérêts et des frais de service appropriés].
- L'ARTN prévoit la tenue d'un référendum auprès des électeurs du Nunavummiut leur demandant : « Voulez-vous que la municipalité de \_\_\_\_\_ puisse vendre des terres municipales ? Oui ou non ».
- Le dernier vote en mai 2016 a été « non », ce qui signifie que la municipalité conserverait la propriété de toutes les terres municipales et continuerait à les louer.
- En vertu de l'ARTN, si le vote était « oui », les municipalités pourraient convertir les baux fonciers existants en titres en fief simple.
- L'ARTN permet la tenue de futurs référendums.

## NOTES EN FIN DE TEXTE

<sup>1</sup> [https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en\\_CA/ResearchPublications/LegislativeSummaries/421S221E](https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en_CA/ResearchPublications/LegislativeSummaries/421S221E)

<sup>2</sup> <https://www.cbc.ca/news/canada/north/dennis-patterson-nunavut-senator-land-requirement-1.3492697>

## LECTURES COMPLÉMENTAIRES :

- NUPPEC 2020 - Section 5.10
- Accord sur les revendications territoriales du Nunavut [https://www.gov.nu.ca/sites/default/files/Nunavut\\_Land\\_Claims\\_Agreement.pdf](https://www.gov.nu.ca/sites/default/files/Nunavut_Land_Claims_Agreement.pdf)
- Loi sur le Nunavut <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/n-28.6/page-1.html#h-369707>
- « Dear Qallunaat (white people) » par Sandra Inuitiq <https://www.cbc.ca/news/canada/north/dear-qallunaat-white-people-inuit-sandra-inuitiq-1.5020210>



# Valuing Specific Land Claims:

## Historical CSI (Crime Scene Investigation)

By John Peebles, A.C.I., P.App., (R.P.F. Ret.), Land Ethic Consulting Ltd.

If you are an appraiser with an attention to detail, an interest in the history of Canada and Indigenous peoples, and are not afraid of a little research, then you may find that Specific Land Claims offers a niche valuation opportunity. I like to think of Specific Claims assignments as historical crime scene investigation (CSI). Like the investigators on the TV shows, success comes from top-flight analysis, communication skills, and problem solving capabilities. Clients demand university thesis-quality reports and a catalogue of reliance documents. The key lies in piecing together documentary and archival records.

Let's start with some background on Specific Claims and related jargon.

*Specific Claims* refer to monetary damage claims made by a First Nation (i.e., Claimants) against the Crown, or Dominion of Canada. Claims generally fall into several general categories: wrongful administration of land and other First Nation resources (e.g., timber, gas, oil, or minerals), a promise to provide Reserve land that was not fulfilled, or severance of Reserve lands without adequate compensation.

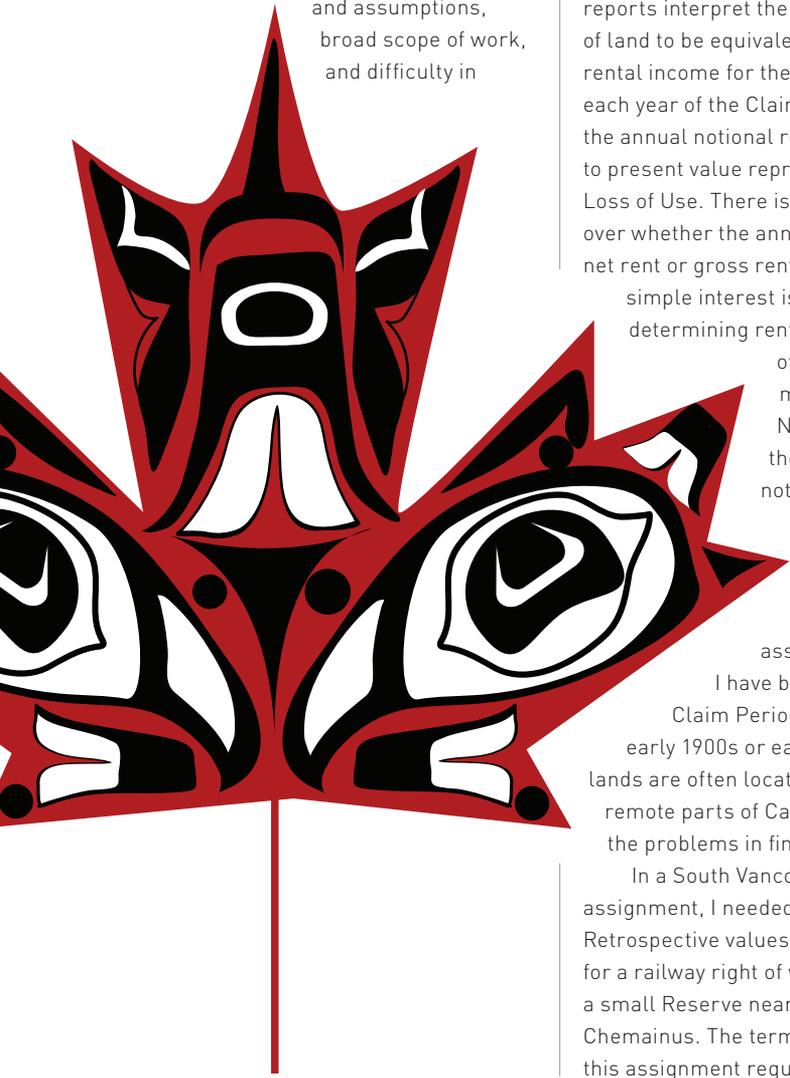
Historically, the Courts offered the only path for resolving First Nations' claims of injustices related to Reserves. In 2008, the Specific Claims Tribunal was formed to

accelerate the resolution of Specific Claims. The Tribunal is a joint initiative with the Assembly of First Nations and Canada. Claims are heard by an independent body of federal judges appointed from Provincial Superior Courts across the country.

Most Specific Claims involve compensation for land and require expert reports such as appraisals. During the Claims process, expert reports are generally filed with the Tribunal by both parties (i.e., First Nations and Canada). Similar to the Courts, the Tribunal has specific rules of procedure for submissions, admission of evidence and hearings.



There are several potential types of compensation identified in the *Specific Claim Act*. The nature of the Claim may require one or all three types of assignments: Current Unimproved Market Value, Retrospective Market Value, and Loss of Use. Retrospective Market Value and Loss of Use valuations are very challenging appraisal assignments, mainly due to historic valuation dates, non-typical terms of reference and assumptions, broad scope of work, and difficulty in



sourcing and interpreting historic market information.

The most complex and challenging Specific Claims assignment is Loss of Use. The unique methodologies and research for Loss of Use is the focus of this article. Loss of Use (LOU) means the financial loss that a First Nation may have experienced over a defined Claim Period for designated Reserve land or for land that was promised as a Reserve. Most LOU expert reports interpret the financial loss of use of land to be equivalent to the notional rental income for the Claimed Land for each year of the Claim Period. The sum of the annual notional rent brought forward to present value represents the total Loss of Use. There is an ongoing debate over whether the annual notional rent is net rent or gross rent and whether a fee simple interest is the correct basis for determining rent. Note that the value

of the improvements made by the First Nation or others over the Claim Period is not generally included in the financial LOU analysis.

For the dozen or so Specific Claim assignments with which

I have been involved, the Claim Periods tend to begin in the early 1900s or earlier. The Claimed lands are often located in rural and remote parts of Canada, which amplifies the problems in finding market data.

In a South Vancouver Island assignment, I needed to determine Retrospective values and Loss of Use for a railway right of way that severed a small Reserve near the community of Chemainus. The terms of reference for this assignment required LOU estimates

*“Clients demand university thesis-quality reports and a catalogue of reliance documents. The key lies in piecing together documentary and archival records.”*

for three LOU Claim Periods involving three discrete areas. The earliest LOU Claim Period was 1885 to 1963. I needed to learn about market conditions, land values, and rates of return for the Claim Periods. My first step was to bring some order to this highly complex assignment. I developed a research plan that set out the tasks, order of research (i.e., priorities), research sources, and target dates. The plan also set out the related professional hours and fees, expenses, need for specialist sub-contractors (e.g., historians, surveyors, mapping companies, and land title researchers), and the logical sequence of work. With this roadmap sketched out, I was then able to dive into market research, focusing on the Claimed Lands.

LOU analysis requires four areas of market research: identifying, land rents, land values rates of return, and market conditions over the Claim Period. Land rents can be sourced from Reserve and non-Reserve lands. However, Reserve rents are easier to source for historic time periods, since there is no central registry of land rents of non-Reserve lands.



Reserve rents are also good indicators of LOU, since government policy over the years has been to establish rents based on land capability as unimproved, similar to the LOU premise. The most compelling market data for LOU will be from Reserves that are similar in location and land characteristics to the Claim Lands. *More on Reserve rent research later in this article.*

Land rent research serves two purposes: rents are indicators of rental value for the Direct Comparison Approach and contribute to calculated rates of return. Say that Reserve lands with good agricultural potential in the Creston area of the Kootenay Region rented for \$10 per acre per annum in the 1950s. If these

lands are representative of the Claimed Lands, you can establish the notional value of the rented Reserve lands through additional land title sales research. If the notional market value of the rented Reserve land is \$200 per acre at or around the rent date, the notional rate of return would be 5%. If you assemble enough rate of return indicators, patterns emerge and a market rate of return can be concluded for the Claimed Lands. This rate will change over time in response to the usual local and regional market forces. The key extraordinary assumption for this analysis is that value of Reserve land is representative of similar non-Reserve lands. There is some disagreement about this principle, but most LOU researchers

in BC do not adjust Reserve land values to account for the nature of the interest (i.e., Dominion Government fee simple held in trust for First Nations).

The main source for historic land values is Provincial Land Title office records. In BC, the Land Title & Survey Authority (LTSA) provides contemporary title records online. Most title records prior to the 1960s are only available on microfilm. Furthermore, there are thousands of hard copy and linen tracings of historic maps, sketches, and survey plans that are not digitized or microfilmed. This means you need to engage a qualified land title research expert to complete research under your direction or have authorization and skills to conduct the research on your own.



*“You need to develop strategies to deal with research costs, gaps in understanding motivation of the parties and nature of improvements.”*

I have learned that the best way to set priorities for land title research is to analyze both historic maps and contemporary online mapping of the area surrounding the Claim Lands and compile a list of potential rural property sales leads. The next step, the title search process, will require a general understanding of how land titles are recorded in your province. For example, in BC, the best approach is generally to begin with the original Crown Grant of the property and search successive title transfers. This approach generates multiple resales – very useful in understanding trends in market conditions. While the formats of land title transfer records have evolved over the years, most have common elements: the legal description of the property, the declared transfer price or value (the sale price), parties to the purchase and sale, and title transfer date (the sale date). Be prepared for the frustration and challenges of in-depth land titles research. It may seem you have spent a lot of money for very little result. You can expect research time and expenses for 20 to 30 transfers for each targeted property, poor quality of microfilmed documents, a high percentage of non-arm’s length title transfers involving related parties and estates, gaps in the motivation of the parties, and uncertainty regarding land improvements.

Reliance on improved land sales is a problem since the focus of LOU analysis is the financial loss of use of unimproved land. Using unadjusted improved land sales will skew the analysis and reduce the reliability of the LOU estimates.

You need to develop strategies to deal with research costs, gaps in understanding motivation of the parties and nature of improvements.

The time and cost of land title and Indian Land Registry System research may represent up to 20% of the total cost of an LOU assignment. Prior to beginning a LOU assignment and drafting a detailed proposal, you should have a frank discussion with your client about the difficulty, time, and expense of the LOU analysis. Remember that the potential for Claims compensation may be up to \$150 million, and clients will expect you to complete a detailed and rigorous analysis. I find it is useful to say that the opposing legal counsel and their experts will spend two to three hours reviewing every one hour of work you have spent on the LOU analysis (and vice versa). You may be able to save your client some research expense by starting with a small list of potential properties and expanding the list only as more useful information is needed. You can also give instructions to your land title researchers to avoid retrieving documents for non-arm’s length transfers, saving some printing fees.

However, researchers will still need to search successive titles to find the next transfer of these properties, at least in the BC land titles registry. Keep in mind that most land title offices do not want your researcher monopolizing scarce microfilm readers, since other researchers need access to historic records for other research related to legal matters, genealogy, etc. For example, the Victoria BC land title office has only one or two microfilm reader-printers that work well. The competition for these machines means dirty looks if one researcher stays on the best machine too long. You can also streamline Indian Land Registry research by focusing rent research on First Nation Reserves with similar characteristics to the Claimed Lands.

Older land title documents may be in poor condition and scanned versions can be difficult to interpret. This problem can be overcome in some cases by retrieving the original document from the land title office vaults. Each provincial land title office will likely have different policies and restrictions for access to these sensitive fragile records.

The condition of the land at the sale date is often difficult to determine given the passage of time, lack of air photography prior to the 1930s, and government policies for land settlement. The Colony of Vancouver Island and later Province of BC, similar to other western

provinces, encouraged early settlement of Crown land through pre-emptions. In this process, a pre-emptor could purchase Crown land for a low statutory rate, if they completed a certain amount of land development and lived on the property. This means that almost all resales of pre-empted rural land had some form of land development, a residence, and farm buildings. While Crown Grant sketch documents (i.e., the original conveyance of the land) were occasionally annotated with roads, trails, cabins, and land clearing, the developed condition of most lands' agricultural capability prior to widespread air photography is tough to verify.

However, there is some tricks-of-the-trade to reduce this uncertainty. Consider again the Chemainus example mentioned earlier. The local government is the North Cowichan District (NCD), which is one of the oldest municipalities in British Columbia, established in 1873. The NCD has maintained an archive of all assessment records from the date of incorporation. The NCD provided me access to the historic assessment records and provided an archivist to retrieve the dusty ledgers for each year. My goal was to find assessment information for some early land title transfer records. Minimal information was available for each property, but the records were useful in distinguishing between *wild land* or *unimproved land* and farm land, and the value assigned to improvements such as cabins and barns. The earliest available air photography for this area was from the 1940s and the assessment research helped to establish with more confidence the nature of agricultural improvements for post-1940 sales. [Tip: a good source for the earliest available air photos is the *National Air Photo Library of Natural Resources Canada*.] Most provinces have additional air photography available for more contemporary periods.

Another of my CSI assignments was a Specific Claim in the Cariboo-Chilcotin (southcentral BC), a region well known for cattle ranching. I was able to analyze improved two historic ranch sales by comparing air photos around the sale date to published autobiographies of two local ranch families. The autobiographies described in detail the purchase and sale of the properties including buildings, improvements, irrigation, grazing permits, and water licences. Family archives can also yield some rare finds. The daughter of the owners of a large well-known ranch near Williams Lake was willing to share an old appraisal report that had been completed just before the sale of the ranch. The message from these CIS-type examples is it will be never enough to cobble together some historic land titles, you need to dig a little, or a lot!

Understanding the motivation of the parties requires going back in time to the prevailing social, legal, and economic forces affecting the area over the Claim Periods. What are the forces that might have influenced the behaviour of buyers and sellers? For example, documentary research for the early 1900s revealed that South Vancouver Island experienced periods of land speculation, growth, and recession. A number of buyers in the early 1900s were overseas investors from the United Kingdom. Real estate speculation was common in the UK during this period, and regions in BC such as South Okanagan, Kootenays, and Vancouver Island were targets for speculators. Investors bought and sold properties in the same way that many of us buy and sell stocks in today's market – meaning that a UK buyer would not necessarily be well-informed about local market conditions in the Cowichan Valley and may have paid more for property than an informed local resident.

Over my years of Specific Claim research, I have learned that the best data may not be published in official government records. My favourite source for understanding market conditions is local historical societies and archives, usually staffed by volunteers. These volunteers have a passion for preserving history and love the opportunity to share their knowledge, helping with aids and research tips once they understand your research questions. Sadly, local archives and historical societies are always short of funding and some fragile documents cannot be safely stored and conserved. Please remember to donate to the archives and historical societies that have assisted you. First Nations community members are a valuable source of information about changes in land-use over time. Statements by community members are often part of the common records assembled by the Claimant and Canada as part of the Claim process.

My favourite online research sources are historic newspapers and city-town directories (listings of residents and businesses). Canadian university libraries usually have online holdings of historic newspapers. The University of Saskatchewan holds the early years of the *Regina Free Press*. The University of BC holds an amazing collection of short-lived newspapers for mining towns that no longer exist in the Kootenay Region. The Vancouver Public Library holds an online collection of directories for town, villages, and communities in BC dating back to the 1860s, or the colonial period of BC. Library and Archives Canada and Census Canada have historic records for land and timber leases, permits, and sales, annual reports of government agencies, and Census reports. I also commonly rely on University Master's and PhD thesis documents, some dating back to the 1920s; these are also searchable in most university library systems. Thesis documents will often point to other document leads given the requirement to cite all reliance information. As well, I recommend

*“Think of your report as one large economic model that depicts how land values and rents evolved over a period of time.”*

connecting with your local university’s Faculty of History to see if a co-op student can provide some research assistance. Students have access to very powerful search engines and know how to use them (probably better than you!). You might be surprised at the relevant records that students can download at no cost from global research sources such as ABI/INFORM.

Finally, some thoughts on two important LOU methodologies: the Rate of Return method and Direct Comparison Approach. The Rate of Return Method (RoR) is effectively the reverse of Ground Rent Capitalization: the appraiser starts with a known land value and applies a rate of return to arrive at a notional land rent. Alternatively, where reasonable market information is available, the appraiser can identify rents for unimproved land through direct comparison, and directly estimate the notional rent for the Claimed land. In my experience, it is best to attempt both methodologies, and then compare and reconcile the outcomes for specific periods of time or eras over the defined Claim Period. An alternative simplified method with a single rate of return for the entire Claim Period has also been proposed as a LOU methodology. For more information on the fixed rate approach refer to the Winter 2006 *Appraisal Institute Magazine* article entitled Valuing First Nation Land Claims and Other Historical Damages, authored by Arthur Hosius, PHD and Lawrence Smith, PHD, University of Toronto economists.

In determining land rents for LOU

assignments, you need to balance the integrity of analysis with analysis of vast amounts of market data for some time periods and gaps in data for other periods. A mass valuation approach can help avoid getting too bogged down and producing a report of 1,000+ pages that lay-people and the Tribunal (intended users) will not comprehend. Reserve lease agreements, permits, and other land tenures rents are recorded in the Indian Land Registry System (ILRS) (actually multiple systems), some dating back to the 1890s. While the general public has access to limited information in the ILRS, you need additional authorization to retrieve the tenure documents and document rents and fees. Gaining access to the ILRS and knowing how to query the system are basic competencies for Specific Land Claim assignments. While the ILRS is far from exhaustive or complete, it is the single best resource available for lease, licence, and permit rents. For example, I have found lease records dating back to the 1890s for agricultural lands in the Cowichan Valley and mining surface rights for lands in the Fraser Canyon of southwest BC.

Some closing thoughts on documenting your Specific Claims findings, or, how to prepare a complete and compelling valuation report.

In my experience, the most effective reports are organized with multiple headings, sub-headings, and bullet points. Avoid jargon, superlatives, and unsupported opinions. Most legal professionals are adept at sensing advocacy so ensure your analysis and

‘voice’ are independent and bias-free. Always remember that you are writing for lay-people who may have limited understanding of appraisal principles and generally accepted practices. Reports should include a glossary of terms, footnotes for all sources cited, and an explanation of the assignment and your overall findings. LOU reports can include self-contained valuation sections for specific valuation eras or periods of time with consistent social, economic, and legal influences. This approach makes it easier for intended users to understand your findings and supporting analysis, and to see the logical progression from one era to the next. Think of your report as one large economic model that depicts how land values and rents evolved over a period of time.

Over my 12 years of Specific Claims assignments, I have found these to be the most challenging and rewarding of my career. Specific Claims are a small niche in the appraisal business with very few qualified members and I feel privileged to be a part of this group of recognized *land-CSI investigators*. If you think you have the skills, abilities, and CSI instincts to broaden your scope of practice, you may find that partnering with an experienced Claims appraiser is the best way to gain competency in this area. ▣



# Évaluation en matière de revendications territoriales particulières :



## ESC (enquête sur la scène du crime) historique

Par John Peebles, AACI, P.App. (RPF Ret.), Land Ethic Consulting Ltd.

**S**i vous êtes un évaluateur attentif aux détails, que vous vous intéressez à l'histoire du Canada et des peuples indigènes et que vous ne craignez pas de faire quelques recherches, vous constaterez peut-être que les revendications territoriales particulières sont un créneau en matière d'évaluation, J'aime considérer les contrats de service liés aux revendications particulières comme des enquêtes historiques sur la scène de crimes (ESC). Comme les enquêteurs des émissions à la télévision et sur Netflix, le succès est le résultat d'un esprit analytique, de compétences en communication et de capacités de résolution de problèmes. Les clients exigent des rapports d'une rigueur équivalente à une thèse universitaire et un catalogue de documents fiables. La clé du succès réside dans l'assemblage de documents et d'archives.

Commençons par quelques informations sur les revendications particulières et le jargon qui s'y rapporte.

Les *revendications particulières* sont des réclamations en dommages-intérêts présentées par une Première Nation (c'est-à-dire les demandeurs) contre la Couronne, ou le Dominion du Canada.

Les revendications se répartissent généralement en plusieurs catégories générales : mauvaise administration des terres et autres ressources des Premières Nations (par exemple, bois, gaz, pétrole ou minéraux), promesse de fournir des terres de réserve qui n'a pas été tenue, ou morcellement des terres de réserve sans indemnisation adéquate.

Historiquement, les tribunaux étaient la seule voie pour résoudre les réclamations des Premières Nations concernant les injustices liées aux réserves. En 2008, le Tribunal des revendications particulières a été créé pour accélérer la résolution des revendications particulières. Le Tribunal est une initiative conjointe de l'Assemblée des Premières Nations et du Canada. Les revendications sont entendues par un organisme indépendant composé de juges fédéraux nommés par les cours supérieures provinciales de tout le pays.

La plupart des revendications particulières impliquent une indemnisation pour les terres et nécessitent des rapports d'experts tels que des évaluations. Au cours du processus de revendication, les rapports d'experts sont généralement déposés

auprès du Tribunal par les deux parties : les Premières Nations et le Canada. Comme les tribunaux ordinaires, le Tribunal a des règles de procédure particulières pour les soumissions, l'admission des preuves et les audiences.

La *Loi sur les revendications particulières* prévoit plusieurs types d'indemnisation possibles. La nature de la revendication peut nécessiter un ou les trois types de contrat de service : valeur marchande actuelle non améliorée, valeur marchande rétrospective et perte d'utilisation. Les évaluations de la valeur marchande rétrospective et de la perte d'utilisation sont des contrats de service d'évaluation très difficiles, principalement en raison des dates d'évaluation historiques, des termes de référence et des hypothèses atypiques, de l'étendue du travail et de la difficulté à trouver et à interpréter les informations historiques sur le marché.

Le contrat de service le plus complexe et le plus difficile en matière de revendications particulières est la perte d'utilisation. Le présent article se concentre sur les méthodologies et les recherches

uniques en matière de perte d'utilisation. La perte d'utilisation est la perte financière qu'une Première Nation peut avoir subie au cours d'une période de réclamation définie pour des terres désignées comme réserve ou pour des terres qui avaient été promises comme réserve. La plupart des rapports d'experts sur la perte d'utilisation interprètent la perte financière de l'utilisation d'une terre comme étant équivalente au revenu locatif théorique de la terre revendiquée pour chaque année de la période de réclamation. La somme du loyer théorique annuel reporté à la valeur actuelle représente la perte totale d'utilisation. Un débat est en cours pour savoir si le loyer théorique annuel est un loyer net ou un loyer brut et si un intérêt en fief simple est la base correcte pour déterminer le loyer. Notez que la valeur des améliorations apportées par la Première Nation ou d'autres personnes au cours de la période de réclamation n'est généralement pas incluse dans l'analyse financière de la perte d'utilisation.

Pour la douzaine de contrats de service de revendications particulières auxquelles j'ai participé, les périodes de réclamation ont tendance à commencer au début des années 1900 ou plus tôt. Les terres revendiquées sont souvent situées dans des régions rurales et éloignées du Canada, ce qui amplifie les problèmes de recherche de données sur le marché.

Dans le cadre d'un contrat de service dans le sud de l'île de Vancouver, j'ai dû déterminer les valeurs rétrospectives et la perte d'utilisation d'une emprise de chemin de fer qui a coupé une petite réserve près de la communauté de Chemainus. Le mandat de ce contrat de service exigeait des estimations de la perte d'utilisation pour trois périodes de réclamation concernant trois zones distinctes. La première période de réclamation de la perte d'utilisation s'étendait de 1885 à 1963. Il me fallait trouver les conditions du marché, la valeur des terres et les taux de rendement pour les périodes de réclamation. Ma première étape a été de mettre un peu d'ordre dans ce contrat de service très complexe. J'ai élaboré un plan de recherche qui définissait les tâches, l'ordre des recherches (c'est-à-dire les priorités), les sources de données de recherche et les dates cibles. Le plan indiquait également les heures et les honoraires professionnels, les dépenses, le besoin de sous-traitants spécialisés (par exemple,

historiens, géomètres, sociétés de cartographie et chercheurs en titres fonciers) et la séquence logique du travail. Une fois cette feuille de route esquissée, j'ai pu me plonger dans l'étude de marché, en me concentrant sur les terres revendiquées.

L'analyse d'une perte d'utilisation nécessite quatre domaines d'étude de marché : l'identification, les loyers

*« Les clients exigent des rapports d'une rigueur équivalente à une thèse universitaire et un catalogue de documents fiables. La clé du succès réside dans l'assemblage de documents et d'archives. »*

fonciers, les taux de rendement de la valeur des terrains et les conditions du marché pendant la période de réclamation. Les loyers fonciers peuvent provenir de terres de réserve ou de non-réserve. Cependant, les loyers des réserves sont plus faciles à obtenir pour les périodes historiques, car il n'existe pas de registre central des loyers des terres hors réserve. Les loyers des réserves sont également de bons indicateurs de l'utilisation des terres, puisque la politique du gouvernement a été, au fil des ans, d'établir des loyers basés sur la capacité des terres non améliorées, comme dans le cas de l'utilisation des terres. Les données de marché les plus convaincantes pour la perte d'utilisation seront celles des réserves qui sont similaires aux terres revendiquées en termes de localisation et de caractéristiques foncières. *Nous donnerons plus d'informations sur la recherche sur les loyers des réserves plus loin dans cet article.*

La recherche sur les loyers des terres a deux objectifs : les loyers sont des indicateurs de la valeur locative pour la méthode de comparaison directe et contribuent aux taux de rendement calculés.



Disons que les terres de la réserve ayant un bon potentiel agricole dans la région de Creston, dans la région de Kootenay, étaient louées à 10 dollars l'acre et par an dans les années 1950. Si ces terres sont représentatives des terres revendiquées, vous pouvez établir la valeur notionnelle des terres de réserve louées en effectuant des recherches supplémentaires sur les ventes de titres fonciers. Si la valeur marchande théorique des terres de réserve louées est de 200 dollars l'acre à la date de location ou aux alentours, le taux de rendement théorique sera de 5 %. Si vous rassemblez suffisamment d'indicateurs de taux de rendement, des modèles se dégagent et un taux de rendement du marché peut être conclu pour les terres revendiquées. Ce taux évoluera dans le temps en fonction des forces habituelles du marché local et régional. La principale hypothèse extraordinaire pour cette analyse est que la valeur des terres de la réserve est représentative de celle de terres similaires hors réserve. Il existe un certain désaccord sur ce principe, mais la plupart des chercheurs dans le domaine de la perte d'utilisation en Colombie-

Britannique n'ajustent pas la valeur des terres de réserve pour tenir compte de la nature de l'intérêt (c'est-à-dire le fief simple du gouvernement fédéral détenu en fiducie pour les Premières Nations).

La principale source des valeurs foncières historiques est constituée par les dossiers du bureau provincial des titres fonciers. En Colombie-Britannique, la Land Title & Survey Authority (LTSA) fournit des titres de propriété contemporains en ligne. La plupart des titres antérieurs aux années 1960 ne sont disponibles que sur microfilm. En outre, il existe des milliers de copies de cartes sur papier et de tracés sur toiles de lin, croquis et plans d'arpentage historiques qui ne sont ni numérisés ni microfilmés. Cela signifie que vous devez engager un expert qualifié en recherche de titres fonciers pour effectuer des recherches sous votre direction ou que vous devez avoir l'autorisation et les compétences nécessaires pour effectuer les recherches vous-même.

J'ai appris que la meilleure façon de fixer des priorités pour la recherche sur les titres fonciers est d'analyser à la fois les cartes historiques et la cartographie contemporaine en ligne de la zone

entourant les terres revendiquées et de dresser une liste des pistes de vente potentielles de propriétés rurales. L'étape suivante, le processus de recherche de titres, nécessitera une compréhension générale de la manière dont les titres fonciers sont enregistrés dans votre province. Par exemple, en Colombie-Britannique, la meilleure approche consiste généralement à commencer par la concession initiale de la propriété par la Couronne et à rechercher les transferts de titres successifs. Cette approche génère des reventes multiples - très utile pour comprendre les tendances des conditions du marché. Si les formats des enregistrements de transfert de titres de propriété ont évolué au fil des ans, la plupart ont des éléments communs : la description légale de la propriété, le prix ou la valeur de transfert déclaré (le prix de vente), les parties à l'achat et à la vente, et la date de transfert du titre (la date de vente). Soyez prêt à faire face aux frustrations et aux défis d'une recherche approfondie sur les titres fonciers. Il se peut que vous ayez l'impression d'avoir dépensé beaucoup d'argent pour un résultat très pauvre. Vous pouvez vous attendre à du temps et à des dépenses de recherche pour 20 à 30 transferts pour chaque propriété ciblée, à une mauvaise qualité des documents microfilmés, à un pourcentage élevé de transferts de titres avec lien de dépendance impliquant des parties liées et des successions, à des lacunes dans la motivation des parties et à une incertitude concernant les améliorations foncières. La dépendance à l'égard des ventes de terres améliorées est un problème puisque l'analyse des pertes d'utilisation se concentre sur la perte financière de l'utilisation des terres non améliorées. L'utilisation de ventes de terres améliorées non corrigées faussera l'analyse et réduira la fiabilité des estimations de la perte d'utilisation.

Vous devez élaborer des stratégies pour faire face aux coûts de la recherche, aux lacunes dans la compréhension de la motivation des parties et à la nature des améliorations.

Le temps et le coût de la recherche sur les titres fonciers et le Système d'enregistrement des terres indiennes peuvent représenter jusqu'à 20 % du coût total d'un contrat de service sur la perte d'utilisation. Avant de commencer un tel contrat de service et de rédiger une proposition détaillée, vous devez avoir une discussion franche avec votre client sur la difficulté, le temps et le coût de l'analyse de la perte d'utilisation. N'oubliez pas que le potentiel d'indemnisation des réclamations peut atteindre 150 millions de dollars et que les clients s'attendent à ce que vous réalisiez une analyse détaillée et rigoureuse. Je trouve utile de préciser que l'avocat de la partie adverse et ses experts passeront deux à trois heures à examiner chaque heure de travail que vous avez consacrée à l'analyse de la perte d'utilisation (et vice versa). Vous pourrez peut-être éviter à votre client des frais de recherche en commençant par une courte liste de propriétés potentielles et en élargissant la liste uniquement lorsque des informations plus utiles sont nécessaires. Vous pouvez également donner des instructions à vos chercheurs de titres fonciers pour éviter de récupérer des documents pour des transferts avec lien de dépendance, ce qui permet d'économiser certains frais d'impression. Toutefois, les chercheurs devront toujours rechercher des titres successifs pour trouver le prochain transfert de ces propriétés, au moins dans le registre des titres fonciers de la Colombie-Britannique. Gardez à l'esprit que la plupart des bureaux des titres fonciers ne veulent pas que votre chercheur monopolise les rares lecteurs de microfilms, car d'autres chercheurs ont besoin d'accéder à des documents historiques pour d'autres recherches

liées à des questions juridiques, à la généalogie, etc. Par exemple, le bureau des titres fonciers de Victoria, en Colombie-Britannique, ne dispose que d'un ou deux lecteurs-imprimantes de microfilms qui fonctionnent bien. La concurrence pour ces machines signifie qu'un chercheur qui reste trop longtemps sur la meilleure machine risque de s'attirer des réprimandes. Vous pouvez également alléger la recherche sur le registre des terres indiennes en concentrant la recherche sur les loyers sur les réserves des Premières Nations ayant des caractéristiques similaires à celles des terres revendiquées.

*« Vous devez élaborer des stratégies pour faire face aux coûts de la recherche, aux lacunes dans la compréhension de la motivation des parties et à la nature des améliorations. »*

Les titres de propriété foncière plus anciens peuvent être en mauvais état et les versions scannées peuvent être difficiles à interpréter. Ce problème peut être surmonté dans certains cas en récupérant le document original dans les coffres du bureau des titres fonciers. Chaque bureau provincial des titres fonciers aura probablement des politiques et des restrictions différentes pour l'accès à ces documents fragiles et sensibles.

L'état du terrain à la date de la vente est souvent difficile à déterminer étant donné le passage du temps, le manque de photographies aériennes avant les années 1930 et les politiques gouvernementales en matière de colonisation des terres. La colonie de l'île de Vancouver et, plus tard, la province de la Colombie-

Britannique, comme d'autres provinces de l'Ouest, ont encouragé la colonisation précoce des terres de la Couronne par le biais de préemptions. Dans ce processus, un « préempteur » pouvait acheter des terres de la Couronne à un prix nominal, s'il réalisait un certain développement foncier et vivait sur la propriété. Cela signifie que presque toutes les ventes de terres rurales préemptées comportaient une forme quelconque de développement foncier, une résidence et des bâtiments agricoles. Bien que les croquis de la concession de la Couronne (c'est-à-dire le transfert original de la terre) aient parfois été annotés avec des routes, des sentiers, des cabanes et des défrichements, l'état de développement de la capacité agricole de la plupart des terres avant la généralisation de la photographie aérienne est difficile à vérifier.

Cependant, il existe quelques astuces pour réduire cette incertitude. Reprenons l'exemple de Chemainus mentionné précédemment. Le gouvernement local est le North Cowichan District (NCD), qui est l'une des plus anciennes municipalités de Colombie-Britannique, créée en 1873. Le NCD a conservé des archives de tous les dossiers d'évaluation depuis la date de son incorporation. Les autorités du NCD m'ont donné accès aux dossiers d'évaluation historiques et ont mis à ma disposition un archiviste pour récupérer les registres poussiéreux de chaque année. Mon objectif était de trouver des informations d'évaluation pour certains des premiers documents de transfert de titres fonciers. Un minimum d'informations était disponible pour chaque propriété, mais les dossiers étaient utiles pour distinguer les terres à l'état sauvage ou non améliorées des terres agricoles, et la valeur attribuée aux améliorations telles que les cabanes et les granges. Les premières photographies aériennes disponibles pour cette région datent des années 1940 et les recherches d'évaluation ont permis d'établir avec plus

de certitude la nature des améliorations agricoles pour les ventes après 1940. (*Conseil : une bonne source pour les premières photos aériennes disponibles est la Photothèque nationale de l'air de Ressources naturelles Canada*). La plupart des provinces disposent de photographies aériennes supplémentaires pour des périodes plus contemporaines.

Un autre de mes contrats de service d'ESC était une revendication particulière dans la région de Cariboo-Chilcotin (centre-sud de la Colombie-Britannique), une région bien connue pour l'élevage du bétail. J'ai pu analyser deux ventes historiques améliorées de ranchs en comparant des photos aériennes autour de la date de vente avec les autobiographies publiées de deux familles de ranchs locales. Les autobiographies décrivent en détail l'achat et la vente des propriétés, y compris les bâtiments, les améliorations, l'irrigation, les permis de pâturage et les licences d'utilisation de l'eau. Les archives familiales peuvent également fournir quelques trouvailles rares. La fille des propriétaires d'un grand ranch bien connu près de Williams Lake a accepté de partager un ancien rapport d'évaluation qui avait été réalisé juste avant la vente du ranch. Le message qui ressort de ces exemples de type ESC est qu'il ne suffira jamais de bricoler quelques titres fonciers historiques, il faut creuser un peu, ou beaucoup!

Pour comprendre la motivation des parties, il faut remonter dans le temps jusqu'aux forces sociales, juridiques et économiques qui prévalaient dans la région pendant les périodes de réclamation. Quelles sont les forces qui ont pu influencer le comportement des acheteurs et des vendeurs? Par exemple, une recherche documentaire pour le début des années 1900 a révélé que le sud de l'île de Vancouver a connu des périodes de spéculation foncière, de croissance et de récession. Un certain nombre d'acheteurs

au début des années 1900 étaient des investisseurs étrangers du Royaume-Uni. La spéculation immobilière était courante au Royaume-Uni pendant cette période, et des régions de la Colombie-Britannique comme le sud de l'Okanagan, les Kootenays et l'île de Vancouver étaient des cibles pour les spéculateurs. Les investisseurs achetaient et vendaient des propriétés de la même manière que beaucoup d'entre nous achètent et vendent des actions sur le marché actuel - ce qui signifie qu'un acheteur britannique, pas nécessairement bien informé des conditions du marché local dans la vallée de la Cowichan, pourrait avoir payé plus cher pour une propriété qu'un résident local bien informé.

*« Considérez votre rapport comme un grand modèle économique qui décrit l'évolution de la valeur des terres et des loyers sur une période donnée. »*

Au cours de mes années de recherche sur les revendications particulières, j'ai appris que les meilleures données ne sont pas forcément publiées dans les registres officiels du gouvernement. Ma source préférée pour comprendre les conditions du marché est constituée par les sociétés et les archives historiques locales, dont le personnel est généralement composé de bénévoles. Ces bénévoles sont passionnés par la préservation de l'histoire et aiment avoir l'occasion de partager leurs connaissances, d'apporter leur aide et de donner des conseils de recherche une fois qu'ils ont compris vos questions de recherche. Malheureusement, les archives et les sociétés historiques locales sont

toujours à court de financement et certains documents fragiles ne peuvent être stockés et conservés en toute sécurité. N'oubliez pas de faire un don aux archives et aux sociétés historiques qui vous ont aidé. Les membres des communautés des Premières Nations sont une source précieuse d'informations sur l'évolution de l'utilisation des terres au fil du temps. Les déclarations des membres de la communauté font souvent partie des dossiers communs rassemblés par le demandeur et le Canada dans le cadre du processus de réclamation.

Mes sources de recherche en ligne préférées sont les journaux historiques et les annuaires de villes (listes des résidents et des entreprises). Les bibliothèques universitaires canadiennes possèdent généralement des fonds en ligne de journaux historiques. L'université de la Saskatchewan détient les premières années du *Regina Free Press*. L'université de la Colombie-Britannique possède une étonnante collection de journaux éphémères pour les villes minières qui n'existent plus dans la région de Kootenay. La bibliothèque publique de Vancouver possède une collection en ligne d'annuaires des villes, villages et communautés de Colombie-Britannique datant des années 1860, ou de la période coloniale de la Colombie-Britannique. Bibliothèque et Archives Canada et Recensement Canada disposent de documents historiques concernant les baux, les permis et les ventes de terres et de bois, les rapports annuels des agences gouvernementales et les rapports de recensement. Je m'appuie aussi couramment sur des documents de thèses de maîtrise et de doctorat universitaires, dont certains remontent aux années 1920; ces documents sont également consultables dans la plupart des systèmes de bibliothèques universitaires. Les documents de thèse renvoient souvent à d'autres pistes documentaires, étant

donné l'obligation de citer toutes les informations sur lesquelles ils reposent. De plus, je vous recommande de prendre contact avec la faculté d'histoire de votre université locale pour voir si un étudiant pourrait vous aider dans vos recherches. Les étudiants ont accès à des moteurs de recherche très puissants et savent comment les utiliser (probablement mieux que vous!). Vous pourriez être surpris par les dossiers pertinents que les étudiants peuvent télécharger gratuitement à partir de sources de recherche mondiales telles que ABI/INFORM.

Enfin, quelques réflexions sur deux importantes méthodologies en matière de perte d'utilisation : la méthode du taux de rendement et la méthode de comparaison directe. La méthode du taux de rendement est en fait l'inverse de la capitalisation de la rente foncière : l'évaluateur part d'une valeur foncière connue et applique un taux de rendement pour arriver à une rente foncière théorique. Alternativement, lorsque des informations raisonnables sur le marché sont disponibles, l'évaluateur peut identifier les loyers des terres non améliorées par comparaison directe, et estimer directement le loyer notionnel des terres revendiquées. D'après mon expérience, il est préférable d'essayer les deux méthodes, puis de comparer et de rapprocher les résultats pour des périodes ou des époques particulières sur la période de réclamation définie. Une autre méthode simplifiée, avec un taux de rendement unique pour toute la période de réclamation, a également été proposée comme méthode en matière de perte d'utilisation. Pour plus d'informations sur la méthode à taux fixe, consultez l'article du numéro d'hiver 2006 de la revue *Évaluation immobilière au Canada* « *Valuing First Nation Land Claims and Other Historical Damages* », rédigé par Arthur Hosius, Ph. D. et Lawrence Smith, Ph. D., économistes de l'Université de Toronto.

Pour déterminer les loyers fonciers aux fins d'un contrat de service en matière de perte d'utilisation, vous devez trouver un équilibre entre l'intégrité de l'analyse et l'analyse de vastes quantités de données sur le marché pour certaines périodes et des lacunes dans les données pour d'autres périodes. Une approche d'évaluation de masse peut aider à éviter de s'enliser et de produire un rapport de plus de 1 000 pages que les profanes et le Tribunal (utilisateurs prévus) ne comprendront pas. Les contrats de location des réserves, les permis et autres loyers fonciers sont enregistrés dans le Système d'enregistrement des terres indiennes (ILRS) (en fait, plusieurs systèmes), dont certains remontent aux années 1890. Bien que le grand public ait accès à des informations limitées dans l'ILRS, vous devez obtenir une autorisation supplémentaire pour récupérer les documents relatifs au régime foncier et documenter les loyers et les frais. L'accès à l'ILRS et la possibilité d'interroger le système sont des compétences de base pour l'attribution des revendications territoriales particulières. Bien que l'ILRS soit loin d'être exhaustif ou complet, c'est la meilleure ressource disponible pour les baux de location et les octrois de licences et de permis. Par exemple, j'ai trouvé des registres de baux remontant aux années 1890 pour des terres agricoles dans la vallée de la Cowichan et des droits de surface miniers pour des terres dans le canyon du Fraser au sud-ouest de la Colombie-Britannique.

Quelques réflexions finales sur la documentation de vos conclusions sur les revendications particulières, ou sur la façon de préparer un rapport d'évaluation complet et convaincant.

D'après mon expérience, les rapports les plus efficaces sont organisés en plusieurs rubriques, sous-rubriques et points centrés. Évitez le jargon, les superlatifs et les opinions non étayées.

La plupart des professionnels du droit sont habiles à détecter les plaidoyers, alors assurez-vous que votre analyse et votre « voix » sont indépendantes et impartiales. N'oubliez jamais que vous écrivez pour des profanes qui peuvent avoir une compréhension limitée des principes d'évaluation et des pratiques généralement reconnues. Les rapports doivent comprendre un glossaire, des notes en bas de page pour toutes les sources citées, ainsi qu'une explication du contrat de service et de vos conclusions générales. Les rapports de perte d'utilisation peuvent comprendre des sections d'évaluation autonomes pour des périodes d'évaluation particulières ou des périodes ayant des influences sociales, économiques et juridiques cohérentes. Cette démarche permet aux utilisateurs prévus de comprendre plus facilement vos conclusions et les analyses qui les étayent, et de voir la progression logique d'une époque à l'autre. Considérez votre rapport comme un grand modèle économique qui décrit l'évolution de la valeur des terres et des loyers sur une période donnée.

Au cours de mes 12 années de travail en revendications particulières, j'ai trouvé que ces contrats de service étaient les plus stimulants et les plus gratifiants de ma carrière. Les revendications particulières constituent un petit créneau dans le domaine de l'évaluation, avec très peu de membres qualifiés, et je me sens privilégiée de faire partie de ce groupe d'enquêteurs reconnus dans le domaine des revendications territoriales. Si vous pensez avoir les aptitudes, les capacités et l'instinct d'un enquêteur pour élargir votre champ de pratique, vous trouverez peut-être que le partenariat avec un évaluateur expérimenté en matière de revendications est le meilleur moyen d'acquérir des compétences dans ce domaine. ■

# 4 Keys to successful communication in the Coronavirus era

**T**he Coronavirus pandemic has done more than upend how companies communicate with clients – it has completely changed the lives of clients across the globe.

The sudden influx of physical distancing, the (hopefully temporary) shuttering of businesses, and the general unease about the virus have all reshaped how clients interact with commercial entities virtually overnight. On top of that, it will be at least several months before any sort of normalcy is restored.

Because of this rapid change, it is absolutely *crucial* for businesses (including appraisal companies) to re-assess how they communicate with clients and how to conduct business in the age of a global pandemic.

The question is not an easy one, but there are some key principles regarding how you can communicate with your audiences and build strong relationships with them (even in times like these).

## **Key #1: Acknowledge that you are taking the Coronavirus seriously**

There are several means by which companies can communicate their commitment to fighting the coronavirus

to clients. The first, and most obvious, is to release an email (or message via social media) acknowledging the pandemic and what your company plans to do about it. Whether it is reassuring clients that a given service will continue or announcing a temporary closure plan, clients will appreciate the update.

There is, however, one caveat to this message notion: *every* company is transmitting messages like these to clients, putting themselves at risk of being just another email. To help avoid this problem, companies should keep their messages as concise as possible. This can help a company's message stand out in a sea of COVID-19 musings.

Entities that maintain physical store/office fronts (and can *responsibly* keep them open during this pandemic) can consider more in-person reassurances that they take people's health seriously.

For example, in several Costco locations around the country, the brand employs workers who not only sanitize tables, but take pains to ensure that their work is very visible to clients. Gestures like these can go a long way toward helping people feel safe and healthy in an in-person shopping or business environment, and thus help ensure that they have a quality experience.

## **Key #2: Emphasize that client feedback matters now more than ever**

In times like these, commercial entities need to reiterate to clients how important their feedback is. Thus, companies should use messaging to communicate both their dedication to fighting the pandemic *and* how much they value their clients' views and opinions on a provided experience.

More specifically, companies should ask clients open-ended questions about their views on the pandemic and, perhaps more pertinently, their opinions on what an ideal experience looks like in an age of quarantine and temporary shuttering. This strategy yields two results – it gives organizations a glimpse at pandemic-era client thinking, and it reassures those clients that their opinions still matter.

## **Key #3: Do not try to sell to clients right now**

It may be tempting for some enterprises to capitalize on the Coronavirus, but the simple truth is that now is not the time to try to sell to clients. Rather, companies need to emphasize the importance of relationships over profits.

As previously discussed, the pandemic presents an opportunity for companies to demonstrate that they care about their connections to clients, and that endeavor will yield big long-term dividends.

Think about it – the companies that go most out of their way to build lifetime value with client relationships are the ones that stand out in those individuals’ minds even during ‘normal’ times.

This factor is multiplied a hundred-fold in times of crisis, as clients are even more impressed with companies who still prioritize clients despite hardships. As has long been established, clients will pay more for services or do more business with companies that they feel care about them.

**Key #4: Thank clients for their support**

This point overlaps somewhat with Key #3, but it is worth reiterating the importance of building long-term relationships with clients, especially in adverse times. This point also hearkens back to one fundamental principle – if the clients who sustain a company submit feedback, then that company owes it to those individuals to respond.

With that in mind, do not hesitate to thank clients for their support during trying times. Be generous with letting them know how much their business meant before the pandemic and how much it means during the fact. That sense of connection matters, and clients will remember it when the Coronavirus pandemic subsides.

**Looking to the future**

The Coronavirus has conjured a lot of uncertainty in today’s landscape, but that does not mean that your business should not look to the future. Even if this disease causes upheaval for several months, companies can still invest in a better tomorrow by strengthening relationships with their clients through concern instead of just commerce. Clients, in turn, will remember the effort that these organizations put forth during a challenging time, and make good on that memory when daily life returns to normal. 



# Les 4 clés d'une communication efficace par temps de coronavirus

**L**a pandémie de coronavirus a plus que bouleversé la façon dont les compagnies communiquent avec leurs clients – elle a complètement changé la vie des clients à travers le monde.

L'imposition soudaine de la distanciation physique, la fermeture (temporaire, espérons-le) des entreprises et le malaise généralisé concernant le virus ont tous reconfiguré l'interaction des clients avec les entités commerciales, pratiquement du jour au lendemain. Par-dessus le marché, il faudra au moins plusieurs mois avant que nous puissions retrouver une forme de normalité quelconque.

À cause de ce changement rapide, il est absolument *crucial* que les compagnies (incluant les firmes d'évaluation) repensent leur façon de communiquer avec les clients et leurs opérations commerciales en cette ère de pandémie mondiale.

Ce n'est pas une question facile, mais il existe quelques grands principes régissant votre mode de communication avec vos publics afin de consolider vos relations avec ceux-ci (même en des temps pareils).

## **Clé n° 1 : Reconnaissez que vous prenez le coronavirus au sérieux**

Les compagnies ont plusieurs moyens de communiquer leur engagement à lutter contre le coronavirus pour rassurer leurs clients. Le premier – et le plus évident – est d'envoyer un courriel (ou publier un message sur les réseaux sociaux) reconnaissant la pandémie et ce que votre compagnie entend faire à ce sujet. Que ce soit assurer qu'un service donné continuera d'être rendu ou annoncer un plan de fermeture temporaire, les clients apprécieront la mise à jour.

Mais, il faut faire une mise en garde pour ce genre de message : *toutes* les compagnies en transmettent un semblable à leurs clients, risquant donc de devenir un courriel parmi tant d'autres. Pour éviter ce problème, elles devraient garder leur message le plus bref possible. Cela aidera à le distinguer des autres dans un océan de réflexions sur la COVID-19.

Les entités qui maintiennent des magasins physiques/services de bureau (et qui peuvent les garder ouverts *de manière responsable* pendant cette pandémie) peuvent songer à faire plus de assurances en personne qu'ils prennent la santé de la clientèle au sérieux.

Par exemple, dans plusieurs magasins Costco du pays, la marque emploie des travailleurs qui non seulement assainissent les tables, mais qui s'arrangent pour que les clients les voient en train de le faire. Des gestes comme ceux-ci peuvent faire beaucoup pour contribuer à ce que les clients se sentent en sécurité et en santé dans un environnement de magasinage ou d'affaires en personne et, donc, aider à assurer qu'ils aient une expérience de qualité.

## **Clé n° 2 : Soulignez que la rétroaction des clients est maintenant plus importante que jamais**

Dans des temps comme ceux que nous vivons, les entités commerciales ont besoin de réitérer à leurs clients la grande importance de ce qu'ils pensent. Ainsi, les entreprises devraient se servir de messages pour communiquer leur engagement à combattre la pandémie et pour dire combien ils valorisent les perspectives et opinions de leur clientèle sur une expérience fournie.

Plus particulièrement, les entreprises devraient poser à leurs clients des questions ouvertes sur la façon dont ils voient la pandémie et, peut-être plus pertinemment, leur demander leurs

opinions sur ce que serait une expérience idéale en période de quarantaine et de fermeture temporaire. Cette stratégie produit deux résultats : elle donne aux organisations un coup d'œil sur la pensée des clients en temps de pandémie; et elle confirme aux clients que leurs opinions comptent encore.

**Clé n° 3 : N'essayez pas de vendre aux clients en ce moment**

Certaines compagnies peuvent être tentées de capitaliser sur le coronavirus, mais la simple vérité, c'est que maintenant n'est pas le temps d'essayer de leur

vendre quelque chose. Elles doivent plutôt s'efforcer de leur faire comprendre que leurs relations avec eux est plus importante que les profits.

Comme nous l'avons déjà dit, la pandémie est l'occasion pour les compagnies de démontrer qu'elles privilégient leurs relations avec la clientèle; cette initiative récoltera d'excellents dividendes à long terme.

Pensez-y : les marques faisant tout leur possible pour créer une valeur à vie dans leurs relations avec les clients sont celles qui se distinguent dans l'esprit de ces personnes, même en temps « normal ».

Ce facteur est multiplié par 100 lors d'une crise, alors que les clients sont encore plus impressionnés par les compagnies qui continuent à leur donner priorité malgré les difficultés. Comme on sait depuis longtemps, les clients paieront plus pour les marques ou feront plus d'affaires avec les compagnies qui leur donnent le sentiment d'être importants pour elles.

**Clé n° 4 : Remerciez les clients pour leur soutien**

Ce point chevauche quelque peu la clé n° 3, mais il vaut la peine de redire l'importance de bâtir des relations à long terme avec la clientèle, surtout quand frappent les épreuves. Cette clé renvoie également à un principe de base : si les clients qui soutiennent les entreprises donnent leur rétroaction, elles se doivent de répondre à ces personnes.

Sachant cela, n'hésitez pas à remercier vos clients pour leur appui dans ces temps éprouvants. Soyez généreux et dites-leur combien leur clientèle était précieuse avant la pandémie et qu'elle l'est encore plus durant celle-ci. Ce sentiment de connexion est très important et les clients s'en souviendront quand la pandémie de coronavirus se résorbera.

**Regarder vers l'avenir**

Le coronavirus a engendré beaucoup d'incertitudes dans le paysage actuel, mais ça ne veut pas dire que votre entreprise ne doit pas tourner ses regards vers le futur. Même si cette maladie cause des bouleversements pendant encore plusieurs mois, les compagnies peuvent quand même investir dans de meilleurs lendemains en consolidant leurs relations avec leurs clients et en se préoccupant davantage d'eux que du commerce avec eux. Ces derniers, à leur tour, se rappelleront les efforts que ces organisations ont déployés durant une période particulièrement intense et ce souvenir les rendra reconnaissants lorsque la vie quotidienne reprendra son cours normal. 



## Insurance that works for you.

## L'assurance pensée pour vous.



With over 40 years of group insurance experience, we're proud to offer home and auto coverage to **members** of the **Appraisal Institute of Canada**.

- ✓ **97% of clients** renew with us each year<sup>1</sup>.
- ✓ We offer **24/7 claims service**.
- ✓ You can manage your policies and file a claim on **The Personal App**.

Avec plus de 40 ans d'expérience en assurance de groupe, nous sommes fière d'offrir aux **membres** de l'**Institut canadien des évaluateurs** des protections personnalisées pour leur assurance auto et habitation.

- ✓ **97 % de nos clients** renouvellent avec nous chaque année.<sup>1</sup>
- ✓ **Service de réclamation 24h, 7 jours**.
- ✓ Avec l'**application La Personnelle**, gérez vos polices d'assurance et profitez des programmes de prévention.



**thePersonal**

Home and Auto Group Insurer  
Group rates. Preferred service.



Appraisal Institute  
of Canada

Institut canadien  
des évaluateurs



**laPersonnelle**

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

Know your belongings are well protected with **The Personal**.  
To learn more, visit [thepersonal.com/aicanada](http://thepersonal.com/aicanada)

Ayez l'esprit tranquille en sachant que vos biens sont bien protégés grâce à **La Personnelle**.  
Pour en savoir plus, visitez [lapersonnelle.com/aicanada](http://lapersonnelle.com/aicanada)

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Auto insurance is not available in MB, SK and BC due to government-run plans. Certain conditions, limitations and exclusions may apply.  
<sup>1</sup> Internal statistics of The Personal: Approximate rate of policyholders who renewed their policy when their policy came up for renewal, from January to December 2018, according to internal statistics of The Personal. This rate does not include mid-term cancellations and terminations.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer.  
<sup>1</sup> Statistiques internes de La Personnelle : Taux approximatif de titulaires de police ayant renouvelé leur police à la fin du terme, de janvier à décembre 2018, selon les statistiques internes de La Personnelle. Ce taux ne comprend pas les annulations et résiliations en cours de terme.



# CUSPAP and the Common Law

**BY JOHN SHEVCHUK**

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

The following paragraphs consider the interaction between the 'Reasonable Appraiser' concept in the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and the common law duty of care required of appraisers.

## CUSPAP

*CUSPAP* section 3.58 defines 'Reasonable Appraiser':

3.58 Reasonable Appraiser: A Member providing Professional Services within an acceptable standard of skill and expertise, and based on rational assumptions. [see 4.2.5, 7.1.2, 9.8]

Having defined Reasonable Appraiser, *CUSPAP* then imposes the standard of Reasonable Appraiser as an ethics requirement (section 4.2) and as an appraisal preparation and content standard (e.g., sections 7.1.2, 9.6.2, 9.6.3, 9.7.1, 9.7.2, 9.8). In a technical review of an appraisal report, the reviewer must determine if the work product meets the Reasonable Appraiser test (section 11.5).

The Reasonable Appraiser test is the basis for review in disciplinary proceedings under the Appraisal Institute of Canada (AIC) *Consolidated Regulations* (e.g., regulations 5.11.1 and 5.20.1).

What use do Canadian courts make of the Reasonable Appraiser concept in lawsuits against appraisers?

## Common Law

In *Royal Bank of Canada v. Westech Appraisal Services Ltd.* [*Westech*], the Supreme Court of British Columbia explained the appraiser's duty of care:

146 Decisions in this province ... have accepted the characterization of that duty as set out in *Avco Financial Services Canada Ltd. v. Holstein* ...:

The duty owed by an appraiser to his client is identical in principle to the duty owed by all professionals to people who employ them.

It is always implied that he/she will carry out the duty with a reasonable degree of care, knowledge and skill. An appraiser who fails to live up to that standard is negligent and is liable for his/her client's loss.

Depending upon the facts in a given case, the duty of care can extend to parties beyond an appraiser's client. Certain of my previous articles address this point.

The question arises, where do the courts look for guidance as to "reasonable degree of care, knowledge and skill" in appraisal. In *Westech*, the court relied upon previous case law for the following:

Property appraisal is not an exact science.

Failing to take sufficient steps to inform yourself about relevant properties or any of the circumstances which affect the subject property is negligent. However, an appraiser will not be found guilty of negligence merely because the valuation turns out to be wrong.

The question is whether the appraiser is guilty of professional negligence in arriving at the appraised value. The court must consider if the appraiser followed professional guidelines.

The standard of care is to be judged by the prevailing professional standards.

One might have thought from the foregoing that the courts have implicitly endorsed *CUSPAP*, since it provides the standards by which at least Members of the AIC are to perform appraisal services. But this is what the court in *Westech* said about *CUSPAP*:  
165 In *VSH Management* at paras. 106-107, the court acknowledged that the *CUSPAP* "provides a set of rules that appraisers should follow when they are developing and communicating a formal opinion of value." However, it also recognized that the rules were general and did not "necessarily reflect how a typical and competent appraiser had to undertake his or her work . . . rather, they reflect the aspirations of the Appraisal Institute of Canada for the conduct of its members."



The court in *Westech* settled on a two-part inquiry: 1) were the appraisal services provided in accordance with *CUSPAP*, and 2) did the appraiser fail to meet the standard of care of a reasonable appraiser in arriving at and presenting the opinion of value. Without expressly stating so, the court’s formulation of the inquiry leaves open the possibility that a breach of *CUSPAP* will not necessarily lead to a finding that the standard of care was breached.

The court’s use of *CUSPAP* addresses one element of negligence law, i.e., the standard of care. The court considers other elements in a lawsuit alleging appraiser negligence. The test for negligent misrepresentation, presented in previous articles, is a useful illustration of the broader scope of inquiry the court engages in:

- there must be a duty of care based on a “special relationship” between the representor and the representee;
- the representation must be untrue, inaccurate, or misleading;
- the representor must have acted negligently in making the representation;
- the representee must have reasonably relied on the representation; and
- the reliance must have resulted in damage or loss to the representee.

Case Study; *Abt Estate v. Cold Lake Industrial Park GP Ltd.*

Canadian courts commonly refer to *CUSPAP* as the starting point for establishing the standard of care required of AIC Members. But, as noted above, the courts also look at additional criteria in a negligence lawsuit.

In previous articles, I reviewed the application of the duty of care and the standard of care in appraisal work. In the remaining paragraphs of this article, the Alberta Queen Bench and Alberta Court of Appeal decisions in *Abt Estate v. Cold Lake Industrial Park GP Ltd.* [*Abt*] are discussed to illustrate that, even when professional services are held by a court to fall short of the

standard of care as established, for example by *CUSPAP*, liability for negligence under the common law will not necessarily follow.

#### **Abt overview**

The *Abt* invested \$800,000 in a land development project in Cold Lake, Alberta. When the project failed, they sued various parties including the appraisers who had prepared an appraisal and an update.

At trial, the court held that the appraisers’ work product was negligently prepared and, since the appraisers should reasonably have known the *Abt*, as an investor, would rely on the work product, the appraisers and their firm were held liable to the *Abt*. The trial judge did not accede to the arguments that the reports were expressly stated to be only for mortgage purposes or that the value was based on four Extraordinary Assumptions.

The appraisers’ appeal to the Alberta Court of Appeal was allowed. The appellate court found that the appraisal work product was negligent, but that the *Abt* had not relied upon the appraisers’ statements. Instead, the appellate court found that the *Abt* had relied upon others who misrepresented what the appraisals said.

#### **Trial decision**

A full narrative land appraisal was provided by the appraisers presenting a value of \$10,115,000 for the subject land based on the Extraordinary Assumptions. On March 30, 2009, the appraisers provided an update letter with a revised value of \$8,595,000. The trial court accepted appraisal evidence adduced by the *Abt* that the property was only worth \$720,000. The trial judge concluded that the appraisal work product was “so flawed and grossly unrealistic that the reasonable conclusion is they were negligently, if not incompetently, prepared for a long-term client” and that the supervising appraiser knew the client was in the business of land development and would use the appraisals to raise money.

On the question of 'Reasonable Appraiser,' the trial court accepted the opinion of the appraiser called on behalf of the *Abt* that the original full narrative appraisal did not comply with *CUSPAP*, resulting in a gross overvaluation with no acceptable explanation in the evidence of the defendant appraisers or their experts.

The trial judge found that all the elements of negligent misrepresentation had been established. As to the first element, a "special relationship," the trial judge stated that an appraiser owes a duty of care, not only to the client, but to all other persons who might be expected to rely on an appraisal. The trial court held that, through their close relationship with the developer, the appraisers knew their appraisal would be used to raise money from investors, not just mortgage lenders.

The gross overvaluation established the second element of negligent misrepresentation, namely, that there was an untrue, inaccurate, or misleading representation.

As for the third element, the trial judge found that the appraisal work product "was so flawed that it does not meet the standard of a reasonably competent appraiser ..." and, therefore, the appraisers acted negligently.

The fourth element, i.e., reasonable reliance, was accepted by the trial court. The appraisal values were confirmed in the promotional material provided to the *Abt* and presented verbally by the developer and a financial advisor.

The *Abt* suffered a loss from the misrepresentation; therefore, the fifth element was made out.

### Court of Appeal decision

The Alberta Court of Appeal did not overturn the trial court findings of negligence, but it disagreed with the trial judge's conclusion that the *Abt* relied upon a representation made by the appraisers. The Court of Appeal wrote the following:

96 [The appraisers] were professional appraisers. In 2008 one of the [developer companies] instructed [the appraisers] to prepare a valuation of the [subject lands] "to aid in obtaining mortgage financing." The instructions were not to prepare a "fair market value" appraisal, but rather to make four "Extraordinary Assumptions." The two most important of them were that the lands were zoned for industrial use, and that municipal servicing was available within one half mile of the lands. Such valuations are contemplated by the Standards of the Appraisal Institute of Canada, provided that the Extraordinary Assumptions are clearly disclosed in the report.

102 It is clear that misrepresentations were made about the present market value of the lands, and they were relied on by the *Abt*. Those misrepresentations, however, were never made by [the appraisers]. [The appraisers were]

never retained to prepare a present fair market valuation, and they never purported to do so. It was imprudent for [the appraisers] to accept the retainer as defined (based on the Extraordinary Assumptions); as can be seen, such valuations are open to abuse and misinterpretation. Further, it seems clear that the valuations were negligently made, even taking into account the four Extraordinary Assumptions. The trial judge described the appraisals as a "total sham" which is strong language, but justified on this record. However, *Abt* never read or relied on any valuation prepared by [the appraisers]. Instead, he relied on the misrepresentations by [financial advisor and developer] that the values (assuming the Extraordinary Assumptions) were fair market values.

104 The valuations are suspect, however, absent a finding by the trial judge that the appraisers knew or ought to have known that their valuations would be misrepresented by others as being fair market values, the appraisers could not be liable for the *Abt*' losses.

So, although the Court of Appeal did not upset the trial judge finding that the appraisal and update were negligently prepared, the appellate court concluded that *Abt* did not rely upon any representation from the appraisers but rather relied upon misrepresentation by others about the value conclusions.

### Closing

In summary, *CUSPAP* will be a reference point for courts in determining the care, knowledge and skill required in rendering professional appraisal services. *CUSPAP* may set the standard of care, but the courts' inquiry will go further to determine if the other necessary elements of negligence have been proved.

### End notes

<sup>1</sup> 2018 BCSC 473, para. 146

<sup>2</sup> *Westech*, paras. 163-164

<sup>3</sup> *Westech*, para. 165

<sup>4</sup> *Westech*, para. 171

<sup>5</sup> *Queen v. Cognos Inc.*, [1993] 1 S.C.R. 87 (S.C.C.) at p. 110

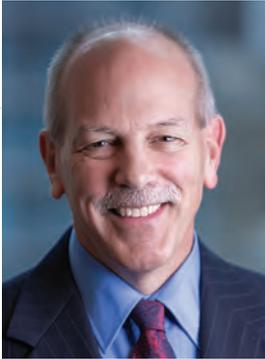
<sup>6</sup> 2018 ABQB 313, reversed in part 2019 ABCA 16

<sup>7</sup> *Abt* [Trial Decision], para. 217

<sup>8</sup> *Abt* [Trial Decision], para. 105

<sup>9</sup> *Abt* [Appeal Decision], paras. 96, 102, 104

*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.* 



# Les NUPPEC et la common law

PAR JOHN SHEVCHUK

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

Les paragraphes suivants traitent de l'interaction entre la notion d'« évaluateur raisonnable » dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et le devoir de diligence requis des évaluateurs dans la common law.

## NUPPEC

L'article 3.58 des *NUPPEC* définit l'« évaluateur raisonnable ».

3.58 Évaluateur raisonnable : Membre qui fournit des services professionnels conformes à une norme acceptable de compétences et d'expertise et fondés sur des hypothèses rationnelles. [v. 4.2.5, 7.1.2, 9.8]

Ayant défini l'évaluateur raisonnable, les *NUPPEC* imposent alors la norme de l'évaluateur raisonnable en tant qu'exigence d'éthique (article 4.2) et comme norme de préparation et de contenu d'une évaluation (p. ex. articles 7.1.2, 9.6.2, 9.6.3, 9.7.1, 9.7.2, 9.8). Dans l'examen technique d'un rapport d'évaluation, l'examineur doit déterminer si le produit du travail passe le test de l'évaluateur raisonnable (article 11.5).

Le test de l'évaluateur raisonnable est la base servant à l'examen dans les procédures disciplinaires, en vertu des *Règlements consolidés* de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) (p. ex. règlements 5.11.1 et 5.20.1).

Quel usage les tribunaux canadiens font-ils de la notion d'évaluateur raisonnable dans les poursuites lancées contre les évaluateurs ?

## Common law

Dans *Banque Royale du Canada c. Westech Appraisal Services Ltd.*<sup>1</sup> [*Westech*], la Cour suprême de la Colombie-Britannique décrivait le devoir de diligence de l'évaluateur :

146 Décisions dans cette province... ont accepté de caractériser

ce devoir tel qu'il est dépeint dans *Avco Financial Services Canada Ltd. c. Holstein...* :

Le devoir que doit un évaluateur à son client est en principe identique à celui que tous les professionnels doivent aux gens qui les emploient. Il est toujours sous-entendu qu'il exercera son devoir dans une mesure raisonnable de diligence, de connaissances et de compétences. Un évaluateur qui n'arrive pas à la hauteur de cette norme est négligent et il est responsable de la perte subie par son client.

Selon les faits d'un cas donné, le devoir de diligence peut s'étendre aux parties au-delà du client d'un évaluateur. Certains de mes articles précédents traitent de ce sujet.

On peut se demander où les tribunaux obtiennent une orientation quant à la « mesure raisonnable de diligence, de connaissances et de compétences » en matière d'évaluation. Dans *Westech*, le tribunal s'est fondé sur la jurisprudence pour ce qui suit :<sup>2</sup>

L'évaluation immobilière n'est pas une science exacte.

Il est négligent de ne pas prendre les mesures nécessaires pour vous renseigner sur les propriétés pertinentes ou sur toute circonstance affectant la propriété visée. Toutefois, on ne déclarera pas un évaluateur coupable de négligence simplement parce que son évaluation se révèle incorrecte.

La question est de savoir si l'évaluateur est coupable de négligence professionnelle dans ses calculs de la valeur estimée. Le tribunal doit examiner si l'évaluateur a observé les directives professionnelles.

La norme de diligence doit être jugée selon les normes professionnelles applicables.

Selon ce qui précède, on aurait pu penser que les tribunaux ont implicitement endossé les *NUPPEC*, étant donné qu'elles fournissent les normes sous lesquelles au minimum les

membres de l'ICE doivent rendre leurs services d'évaluation. Mais, voici ce que le tribunal disait des NUPPEC dans *Westech* :<sup>3</sup>

165 Dans *VSH Management*, paragr. 106-107, le tribunal reconnaissait que les NUPPEC « fournissent un ensemble de règles que les évaluateurs devraient suivre lorsqu'ils élaborent et communiquent une opinion formelle sur la valeur ». Cependant, on reconnaît aussi que les règles étaient générales et « ne reflétaient pas nécessairement la façon dont un évaluateur typique compétent devait entreprendre son travail... elles reflètent plutôt les aspirations qu'entretient l'Institut canadien des évaluateurs pour la conduite de ses membres ».

Dans *Westech*, le tribunal décidait d'une enquête en deux temps : 1) les services d'évaluation ont-ils été rendus conformément aux NUPPEC ? et 2) l'évaluateur a-t-il échoué à rencontrer la norme de diligence d'un évaluateur raisonnable dans le calcul et la présentation de son opinion sur la valeur ?<sup>4</sup> Sans le dire expressément, la formulation du tribunal sur l'enquête laisse ouverte la possibilité qu'une violation des NUPPEC n'entraînera pas nécessairement la conclusion que la norme de diligence a été enfreinte.

L'utilisation des NUPPEC par le tribunal aborde un élément du droit de la négligence, c.-à-d. la norme de diligence. Le tribunal considère d'autres éléments dans une poursuite alléguant la négligence d'un évaluateur. Le test d'assertion négligente et inexacte, présenté dans des articles antérieurs, illustre de manière utile la plus vaste portée d'une enquête où s'engage le tribunal :<sup>5</sup>

- il doit exister un devoir de diligence reposant sur une « relation spéciale » entre l'auteur et le destinataire d'une assertion;
- l'assertion doit être fautive, inexacte ou trompeuse;
- l'auteur de l'assertion doit avoir agi négligemment en faisant celle-ci;
- le destinataire de l'assertion doit s'être fié raisonnablement à celle-ci; et
- la foi dans l'assertion doit avoir causé des dommages ou des pertes au destinataire de celle-ci.

Étude de cas : *Abt Estate c. Cold Lake Industrial Park GP Ltd.* Les tribunaux canadiens se réfèrent souvent aux NUPPEC comme point de départ pour établir la norme de diligence requise des membres de l'ICE. Mais, comme on l'a déjà indiqué, les tribunaux examinent également d'autres critères dans une poursuite touchant le droit de la négligence.

Dans des articles précédents, j'ai examiné l'application du devoir de diligence et de la norme de diligence dans le travail d'évaluation. Dans les derniers paragraphes du présent article, j'analyse les décisions de la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta et de la Cour d'appel de l'Alberta dans l'affaire *Abt Estate c. Cold Lake Industrial Park GP Ltd.*<sup>6</sup> [Abt] pour illustrer que, même lorsque des services professionnels sont considérés par un tribunal comme ne respectant pas la norme de diligence

établie, p. ex. par les NUPPEC, la responsabilité de négligence ne s'ensuivra pas nécessairement sous la common law.

### Aperçu de l'affaire *Abt*

Les *Abt* ont investi 800 000 \$ dans un projet de mise en valeur des terres à Cold Lake, Alberta. Quand le projet a échoué, ils ont poursuivi diverses parties, incluant les évaluateurs qui avaient préparé une évaluation et une mise à jour.

Au procès, la cour a conclu que le produit du travail des évaluateurs avait été préparé négligemment et, comme ceux-ci auraient dû raisonnablement savoir que les *Abt*, à titre d'investisseurs, se fieraient à leur produit du travail, les évaluateurs et leur firme ont été tenus responsables face aux *Abt*. Le juge de première instance n'a pas adhéré aux arguments voulant que les rapports aient été expressément décrits comme servant uniquement à des fins d'hypothèque ou que la valeur s'appuyait sur quatre hypothèses extraordinaires.

On a permis aux évaluateurs de porter l'affaire devant la Cour d'appel de l'Alberta. La cour d'appel a déterminé que le produit du travail d'évaluation était négligent, mais que les *Abt* ne s'étaient pas fiés aux déclarations des évaluateurs. La cour d'appel a plutôt conclu que les *Abt* s'étaient fiés à d'autres personnes, qui avaient faussement représenté ce que les évaluateurs avaient dit.

### Décision de la cour de première instance

Les évaluateurs ont fourni une évaluation narrative complète du terrain visé, présentant une valeur de 10 115 000 \$, fondée sur les hypothèses extraordinaires. Le 30 mars 2009, les évaluateurs ont fourni une lettre de mise à jour indiquant une valeur révisée à 8 595 000 \$. La cour de première instance a estimé que les données d'évaluation soumises par les *Abt* montraient que la propriété ne valait que 720 000 \$. Le juge de première instance a conclu que le produit du travail d'évaluation était « si déficient et tellement irréaliste que la conclusion raisonnable était qu'il avait été préparé de façon négligente, sinon incompétente, pour un client à long terme », et que l'évaluateur principal savait que les activités du client concernaient l'aménagement de terrains et que celui-ci utiliserait les évaluations pour lever des fonds.<sup>7</sup>

Sur la question de l'« évaluateur raisonnable », le juge de première instance a accueilli l'opinion de l'évaluateur appelé au nom des *Abt* à l'effet que l'évaluation narrative complète originale n'était pas conforme aux NUPPEC et produisait une surévaluation grossièrement exagérée, sans explication acceptable dans les preuves fournies par les évaluateurs défendeurs ou par leurs experts.<sup>8</sup>

Le juge de première instance a conclu que tous les éléments de l'assertion négligente et inexacte avaient été établis. Pour ce qui est du premier élément, une « relation spéciale », le juge de première instance a déclaré que l'évaluateur a un devoir de diligence, non seulement envers son client, mais aussi envers

toutes les autres personnes dont on pense qu'elles pourraient se fier à son évaluation. La cour de première instance était d'avis qu'à travers leur relation étroite avec le promoteur, les évaluateurs savaient que leur évaluation servirait à amasser de l'argent auprès des investisseurs, pas seulement des prêteurs hypothécaires.

La surévaluation très exagérée a établi le deuxième élément de l'assertion négligente et inexacte, à savoir qu'il y avait une représentation fautive, inexacte ou trompeuse.

Quant au troisième élément, le juge de première instance a déterminé que le produit du travail d'évaluation « est si déficient qu'il ne rencontre pas la norme d'un évaluateur raisonnablement compétent... » et que, par conséquent, les évaluateurs ont agi avec négligence.

Le quatrième élément, soit la foi raisonnable dans l'assertion, a été accepté par la cour de première instance. Les valeurs d'évaluation ont été confirmées dans le matériel de promotion fourni aux *Abt* et présentées verbalement par le promoteur et par un conseiller financier.

Les *Abt* ont subi une perte à cause de la fautive représentation; donc, le cinquième élément a été libellé.

### Décision de la cour d'appel

La Cour d'appel de l'Alberta n'a pas renversé les conclusions de négligence rendues par la cour de première instance, mais elle n'était pas d'accord avec la conclusion du juge de première instance à l'effet que les *Abt* s'étaient fiés à une représentation faite par les évaluateurs. La cour d'appel écrivait ce qui suit :<sup>9</sup>

96 [Les évaluateurs] étaient des évaluateurs professionnels. En 2008, une des [compagnies de promotion] donnait des instructions [aux évaluateurs] pour qu'ils préparent une évaluation des [terrains visés] « pour aider à obtenir du financement hypothécaire ». Les instructions ne disaient pas d'estimer la « valeur marchande équitable », mais plutôt de faire quatre « hypothèses extraordinaires ». Les deux plus importantes voulaient que les terrains soient zonés industriels et que les services municipaux soient disponibles à un demi-mille de ceux-ci. De telles évaluations sont envisagées par les Normes de l'Institut canadien des évaluateurs, à condition que les hypothèses extraordinaires soient clairement dévoilées dans le rapport.

102 Il est évident que de fautes représentations ont été faites sur la valeur marchande actuelle des terrains et que les *Abt* s'y sont fiés. Cependant, ces fautes représentations n'ont jamais été faites par [les évaluateurs]. [Les évaluateurs n'ont] jamais été embauchés pour préparer une estimation de la valeur marchande réelle et n'ont jamais prétendu le faire. Il était imprudent pour [les évaluateurs] d'accepter l'avance sur honoraires telle que définie [basée sur les hypothèses extraordinaires]; comme on peut le voir, de telles

évaluations sont vulnérables aux abus et aux interprétations fautives. En outre, il semble clair que les évaluations ont été faites négligemment, même en tenant compte des quatre hypothèses extraordinaires. Le juge de première instance a décrit les évaluations comme « une imposture totale », un terme sévère mais justifié en l'occurrence. Toutefois, *Abt* n'a jamais lu ou ne s'est jamais fié à une évaluation préparée par [les évaluateurs]. Il s'est plutôt fié aux fautes représentations [du conseiller financier et du promoteur] voulant que les valeurs [supposant des hypothèses extraordinaires] soient de justes valeurs marchandes.

104 Les évaluations sont suspectes, cependant, en l'absence d'une conclusion du juge de première instance à l'effet que les évaluateurs savaient ou auraient dû savoir que leurs évaluations seraient fausement représentées par les autres comme reflétant de justes valeurs marchandes : les évaluateurs ne pouvaient pas être tenus responsables des pertes subies par les *Abt*.

Donc, même si la cour d'appel n'a pas renversé la conclusion du juge de première instance voulant que l'évaluation et la mise à jour aient été préparées négligemment, elle concluait qu'*Abt* ne s'était fiée à aucune représentation des évaluateurs, mais plutôt à la fautive représentation des autres sur les conclusions de valeur.

### Conclusion

En résumé, les *NUPPEC* seront un point de référence utilisés par les tribunaux pour déterminer la diligence, les connaissances et les compétences requises pour rendre des services d'évaluation professionnels. Les *NUPPEC* peuvent établir la norme de diligence, mais l'enquête des tribunaux ira plus loin pour déterminer si les autres éléments nécessaires de la négligence ont été prouvés.

### Notes en fin de texte

<sup>1</sup> 2018 BCSC 473, paragr. 146

<sup>2</sup> *Westech*, paragr. 163-164

<sup>3</sup> *Westech*, paragr. 165

<sup>4</sup> *Westech*, paragr. 171

<sup>5</sup> *Queen c. Cognos Inc.*, [1993] 1 S.C.R. 87 (S.C.C.), p. 110

<sup>6</sup> 2018 ABQB 313, infirmé en partie 2019 ABCA 16

<sup>7</sup> *Abt* [décision de la cour de première instance], paragr. 217

<sup>8</sup> *Abt* [décision de la cour de première instance], paragr. 105

<sup>9</sup> *Abt* [décision de la cour d'appel], paragr. 96, 102, 104

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



# Advocacy in Action

In this edition's Advocacy column, we thought we would provide readers with some of the highlights and activities from the first half of 2020 at both the national and provincial levels. While the COVID-19 pandemic has had an impact on initial advocacy objectives, new ones emerged that were not as prevalent on the radar as before.

## COVID-19 pandemic

While January and February 2020 were quite busy meeting with federal government officials (as you will see in the next section), March had something different for us to manage – the COVID-19 pandemic. While the entire Appraisal Institute of Canada (AIC) team was engaged in understanding what this meant to the real estate industry, our Members, and others, several advocacy initiatives were undertaken.

First and foremost, there was quick and frequent engagement with financial institutions, mortgage insurers, Appraisal Management Companies and other industry associations on how to best manage this new challenge.

There was also engagement with the federal government and the House of Commons Finance Committee, as we sent letters asking that appraisal services be part of the federal government's essential services list. We also informed them as to how our Members have adapted to continue to serve Canadians and emphasized the fact that now is not the time to be lenient on valuation fundamentals.

Via the AIC COVID-19 page, we provided members with information on the different federal government financial support programs that were being made available to assist Canadians. In fact, in early June, we had the Parliamentary Secretary to the Minister of National Revenue, Member of Parliament Francesco Sorbara, appear on a webinar with AIC President Jan Wicherek and AIC CEO Keith Lancaster to discuss the challenges facing appraisers and the programs that exist to support them.

The Federal Minister of Families, Children and Social Development and Minister responsible for the Canada Mortgage and Housing Corporation was also kind enough to provide AIC with a video message to AIC Members during the virtual Annual General Meeting. He conveyed his appreciation to AIC Members for continuing to provide services to Canadians during a time of need.

In July 2020, the AIC embarked on an advertising campaign that demonstrates how, more than ever, the services that AIC Members provide are very valuable when it comes time to renovating, expanding, buying or selling a home.

### **Building relationships with the federal government**

In January 2020, the AIC leadership met with the Office of the Superintendent of Financial Institutions as part of our regular advocacy efforts. It was an opportunity to discuss some issues that Members have encountered as well as some macro factors impacting the housing market.

In early February 2020, and following AIC's 2020 federal pre-budget submission in August 2020, AIC Past-President Thomas Fox and AIC CEO Keith Lancaster appeared before the House of Commons Finance Committee to present AIC's pre-budget submission and to answer questions from committee members.

The most significant national advocacy initiative in the first half of 2020 was the third annual AIC Parliament Hill Day that took place in late February 2020 where we were able to promote AIC Members and present some solutions related to the Canadian real estate market. In year one, members of the Advocacy Committee met eight Members of Parliament. In year two, we more than doubled that with 19 meetings. And this year, we had nearly 25 meetings. The full day of meetings was preceded by a roundtable discussion with the Parliamentary Secretary to the Minister of Finance and the Minister of Middle Class Prosperity, Sean Fraser. This resulted in an in depth policy discussion on housing in Canada. The three recommendations being made to elected officials were:

- updating flood maps across Canada to facilitate the proper identification of flood plains by appraisers so that they can caution governments, financial institutions and the public as applicable;
- exempting mortgage renewals from the application of the Stress Test under *B20 Guidelines*; and
- combatting money laundering through a beneficial ownership registry.

In April 2020, the AIC made a submission to the federal government in the context of Innovation, Science and Economic Development Canada's consultations on strengthening corporate beneficial ownership transparency in Canada. We recommended that the federal government work with provinces and territories to create a publicly accessible registry of beneficial ownership to help address money laundering in the real estate market. This and other real estate related data such as property and land title registries should be accessible to professional appraisers to ensure reliable, consistent and comprehensive data when determining the value of real property.

### **Provincial association advocacy highlights**

#### **British Columbia**

While the COVID-19 pandemic has consumed most of AIC-BC's time and resources, work continued on the advocacy front in several areas. One of the areas of focus has been making submissions to the Government of BC related to ongoing consultations on the Public Beneficial Ownership Registry, the *Mortgage Brokers Act*, and the future of housing supply and affordability.

Furthermore, AIC-BC was once again invited to appear before the BC Legislature's Select Standing Committee on Finance and Government Services to present its 2021 pre-budget submission. Remarks and testimony were provided by AIC-BC President, Terry Dowle, who focused on the importance of data access for the protection of the public.

#### **Alberta**

In June 2020, the Government of Alberta tabled and passed amendments to the *Real Estate Act* in the Alberta Legislature that will result in real estate appraisers no longer be required to be licensed under the Real Estate Council of Alberta (RECA).

As expressed during the consultation process leading up to the Bill being tabled, the AIC and AIC-Alberta welcome these changes as there were limited discernible benefits to the public by being regulated by RECA. We continue to believe that the AIC's self-regulation processes and other measures adequately regulate its members and protect the public.

While the amendments have been passed in the legislature, licensing and regulation by RECA remains in effect until a "coming into force/proclamation date" that has yet to be announced.

To accommodate the transition away from regulation under the *Real Estate Act*, RECA has worked with AIC-Alberta to balance the incoming reality with the legislated responsibilities RECA retains until *Bill 20* comes into force. The agreed upon solutions are outlined below.

#### **No fee for license renewals in 2020**

Every year, appraisers renew their license with RECA by September 30. In light of *Bill 20* possibly coming into force after the renewal deadline, RECA has agreed to waive the license renewal fee for appraisers for the 2020-2021 licensing year. These licenses will cease upon the proclamation of *Bill 20*.

Since RECA must continue to regulate appraisers from October 1, 2020 until *Bill 20* comes into force, appraisers must still complete a renewal application through *myRECA* to continue working. It will simply be at no cost.

#### **Waived pre-licensing requirements for new real estate appraisers**

Currently, potential real estate appraisers are required to

complete RECA's pre-licensing education focused on professional obligations under the *Real Estate Act*. These obligations will no longer be relevant upon the proclamation of *Bill 20*, so the RECA Executive Director has waived the requirement to complete RECA's pre-licensing education for appraisers prior to becoming licensed.

Potential appraisers who have completed the AIC and AIC-Alberta requirements, and who are currently taking or yet to enroll in RECA's pre-licensing education, can apply for a license immediately, without completing RECA's course. This license will be for the remainder of the 2019-2020 licensing year, ending September 30, 2020, and is reduced to \$275. RECA will not be providing refunds to any potential appraisers who have begun the course.

AIC-Alberta and RECA agree that potential appraisers should continue to read the *Real Estate Act* and Rules, and combined with responsible supervising real estate appraisers, this will provide adequate oversight for new appraisers in the interim.

**Saskatchewan**

In late 2019, the Saskatchewan Farmland Security Board made changes to its database that impacted appraiser's abilities to obtain the buyer and seller information in an efficient manner in order to provide quality appraisal report and detect potential fraudulent activity. AIC-Saskatchewan was engaged, as with other industry associations, with the Government of Saskatchewan on this matter. In early 2020, the Government reversed its decision and is now consulting stakeholders, including AIC-SK, before making any further changes.

**Manitoba**

On February 25, 2020, AIC-Manitoba President, Jason Schellenberg, and President-Elect, Nicholas Ruta, met with Manitoba Finance Minister, the Honourable Scott Fielding. In addition to introducing AIC-Manitoba and providing an overview of the important role appraisers play in the Manitoba real property landscape, it was an opportunity to discuss AIC-Manitoba's 2020 pre-budget submission with the Minister.

**Ontario**

AIC-Ontario's virtual Annual General Meeting was held on May 7, 2020. The Ontario Minister of Finance provided AIC-Ontario with a video message to AIC-Ontario conveying his appreciation to members for continuing to provide services to Ontarians during a time of need.

Furthermore, AIC-Ontario continued its advocacy efforts on the consultation committee regarding Ontario Legislature *Bill 108 – the More Homes, More Choice Act, 2019* received Royal Assent.

It includes amendments to the *Development Charges Act* and the *Planning Act*. Among the changes is the creation of the new

community benefits charges authority in the *Planning Act* that, when in effect, would increase the certainty of development-related costs for community benefits. The changes to establish the community benefits charges authority have yet to be proclaimed and require enabling regulatory amendments.

A priority area for consultation is the development of percentages on the value of land that would determine the maximum amount of a community benefits charge. AIC-Ontario was invited to attend this consultation to provide insight and perspective from the valuation space as these regulatory amendments are being developed.

**Calls for Property Tax Appeal Extension**

**Québec**

AIC-Québec, in collaboration with the Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ), the Urban development institute of Quebec (UDI), the Canadian Property Tax Association (ACTF), the Canadian Institute of Assessors (ICE), and the Corporation of Landowners of Quebec (CORPIQ) joined forces to ask the Ministry of Municipal Affairs and Housing (MAMH) to extend the deadline for filing requests for review on property assessments of the roll 2020-2022.

The group made a submission to this effect to the Ministry, and also issued a press release. These joint actions followed several emails and requests from the president of AIC-QC, Cynthia Villeneuve, since March 24, 2020 making the request. Mme Villeneuve noted that it is the responsibility of that department to ensure fairness to Québec taxpayers following the application of a legal restriction from the Government of Québec by giving additional and acceptable time to assert their rights to dispute property assessments following a return to 'normal' business activities. Mme Villeneuve further confirmed that New Brunswick, Ontario, British Columbia and Alberta had already made postponement arrangements to address the current situation. She indicated that AIC-QC hopes to have brought attention and motivation to postpone this deadline while the whole of Québec has been "put on PAUSE!"

Some media across the province have covered the subject, including *La Presse*, 1077FM Sherbrooke, CHOI FM 98.1, and many others.

Despite all the efforts to date, this request unfortunately remains unaddressed by the Québec government.

Even with the limitations that the COVID-19 pandemic presented, there is a lot of activity going on across the country and we have only touched on the major highlights. If you have any questions or comments on any of these initiatives or any other advocacy related initiative, please contact your provincial representative or Andre Hannoush, Director, Public Affairs at AIC-National, at [andre.h@aiccanada.ca](mailto:andre.h@aiccanada.ca). 

# La défense des intérêts en action

**D**ans cette édition de la chronique Défense, nous avons pensé fournir aux lecteurs certains des faits saillants et des activités survenus dans la première moitié de l'année 2020, tant à l'échelle nationale que provinciale. Alors que la pandémie de COVID-19 a eu un impact sur les objectifs de défenses initiaux, de nouveaux se sont précisés sur le radar, qui étaient flous auparavant.

## **Pandémie de COVID-19**

En janvier et février 2020, nous avons été très occupés à tenir des rencontres avec des représentants du gouvernement fédéral (comme vous le verrez dans la section suivante), mais le mois de mars nous réservait quelque chose de bien différent à gérer : la pandémie de COVID-19. Alors que toute l'équipe de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) s'efforçait de comprendre ce que cela signifiait pour l'industrie de l'immobilier, pour nos membres et plus encore, nous avons lancé plusieurs initiatives de défense.

Tout d'abord, nous avons cherché rapidement et fréquemment des moyens de gérer au mieux ce nouveau défi, en collaborant avec les institutions financières, les assureurs hypothécaires, les sociétés de gestion d'évaluations et d'autres associations de l'industrie.

Nous nous sommes aussi engagés envers le gouvernement fédéral et le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, en leur envoyant des lettres leur demandant d'inclure les services d'évaluation dans la liste des services essentiels du gouvernement fédéral. Nous leur avons en outre expliqué comment nos membres se sont adaptés pour continuer à servir les Canadiens, en soulignant que maintenant n'est pas le temps d'être moins rigide sur les fondements de l'évaluation.

Par l'entremise de la page de l'ICE sur la COVID-19, nous avons renseigné les membres sur les différents programmes

de soutien financier qu'offre le gouvernement fédéral pour aider les Canadiens. En fait, au début juin, nous avons invité le député Francesco Sorbara, secrétaire parlementaire de la ministre du Revenu national, sur un webinaire en compagnie du président de l'ICE, Jan Wicherek, et du chef de direction de l'ICE, Keith Lancaster, pour discuter des défis qui attendent les évaluateurs et des programmes qui existent pour les supporter.

Le ministre de la Famille, des Enfants et du Développement social et ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, Ahmed Hussen, a également eu la gentillesse de fournir à l'ICE un message vidéo, projeté pour ses membres durant l'Assemblée générale annuelle virtuelle. Il y exprimait sa gratitude pour les membres de l'Institut qui continuent à rendre des services aux Canadiens en temps de besoin.

En juillet 2020, l'ICE s'est lancé dans une campagne publicitaire qui démontre comment, plus que jamais, les services rendus par ses membres sont précieux lorsque vient le temps de rénover, agrandir, acheter ou vendre une maison.

## **Bâtir des relations avec le gouvernement fédéral**

En janvier 2020, les dirigeants de l'ICE ont rencontré le Bureau du surintendant des institutions financières, dans le cadre de nos initiatives de défense habituelles. C'était une opportunité de débattre les problèmes que les membres ont rencontrés et les facteurs macroéconomiques qui touchent le marché de l'habitation.

Début février 2020 et suite à la soumission prébudgétaire de l'ICE au gouvernement fédéral, au mois d'août, l'ancien président de l'ICE, Thomas Fox, et le chef de direction, Keith Lancaster, ont comparu devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes pour présenter la soumission prébudgétaire de l'Institut et pour répondre aux questions des membres du comité.

La plus importante initiative de défense à l'échelle nationale dans la première moitié de 2020 fut la troisième Journée annuelle de l'ICE sur la Colline du Parlement, qui a pris place fin février 2020, où nous avons pu promouvoir les membres de l'Institut et présenter un certain nombre de solutions liées au marché immobilier canadien. En l'an un, les membres du Comité de défense des intérêts ont rencontré huit députés. En l'an deux, nous avons plus que doublé ce chiffre avec 19 réunions. Et cette année, nous avons eu presque 25 rencontres. La journée entière de réunions fut précédée d'une table ronde avec le secrétaire parlementaire du ministre des Finances et de la ministre de la Prospérité de la classe moyenne, Sean Fraser. Cela a généré une discussion en profondeur sur la politique du logement au Canada. Les trois recommandations faites aux représentants élus furent les suivantes :

- mettre à jour la cartographie des inondations à l'échelle du Canada pour permettre aux évaluateurs de mieux identifier les plaines inondables et de prévenir les gouvernements, les institutions financières et le public, le cas échéant;
- exempter les renouvellements d'hypothèque de l'application de la simulation de crise, sous la *Ligne directrice B-20*; et
- lutter contre le blanchiment d'argent avec un registre des propriétés bénéficiaires.

En avril 2020, l'ICE a présenté une soumission au gouvernement fédéral lors des consultations tenues par Innovation, Sciences et Développement économique Canada pour améliorer la transparence sur les véritables propriétaires au Canada. Nous avons recommandé que le gouvernement fédéral crée avec les provinces et territoires un registre accessible au public des propriétés bénéficiaires pour aider à éliminer le blanchiment d'argent dans le marché immobilier. Ces données et d'autres liées à l'immobilier, comme les registres de propriétés et de titres fonciers, devraient être accessibles aux évaluateurs professionnels pour assurer des données fiables, constantes et exhaustives lorsqu'ils déterminent la valeur d'un bien immobilier.

### Faits saillants de la défense des intérêts dans les associations provinciales

#### Colombie-Britannique

Alors que la pandémie de COVID-19 accaparait la majorité du temps et des ressources de l'ICEC.-B., le travail s'est poursuivi sur le front de la défense des intérêts dans plusieurs domaines. L'un de ceux-ci portait sur les soumissions faites au gouvernement de la province concernant les consultations sur le Registre public des propriétés bénéficiaires, sur la *Mortgage Brokers Act* et sur l'avenir de l'offre de logements et l'abordabilité.

En outre, l'ICEC.-B. a de nouveau été invité à comparaître devant le comité spécial permanent des Finances et des Services gouvernementaux du Parlement de la Colombie-Britannique pour

présenter sa soumission prébudgétaire 2021. Les remarques et le témoignage ont été donnés par le président de l'ICE-C.-B., Terry Dowle, qui a souligné l'importance de l'accès aux données pour garantir la protection du public.

#### Alberta

En juin 2020, le gouvernement de l'Alberta a déposé et adopté des amendements à la *Real Estate Act*, au Parlement albertain, qui feront en sorte que les évaluateurs immobiliers ne devront plus obtenir une licence du Real Estate Council of Alberta (RECA).

Comme on l'a dit durant le processus de consultation menant au dépôt du projet de loi, l'ICE et l'ICE-Alberta accueillent ces changements, car la réglementation du RECA produisait seulement des bénéfices discernables limités pour le public. Nous continuons à penser que les processus d'autoréglementation et d'autres mesures de l'ICE régissent adéquatement ses membres, tout en assurant la protection du public.

Bien que les amendements aient été adoptés au Parlement, l'octroi de licence et la réglementation du RECA restent en vigueur jusqu'à ce qu'à la « date d'entrée en vigueur / de proclamation » des amendements, qui n'a pas encore été annoncée.

Pour faciliter la transition sortante de la réglementation sous la *Real Estate Act*, le RECA a collaboré avec l'ICE-Alberta pour faire l'équilibre entre la nouvelle réalité et les responsabilités imposées par la loi que le RECA conserve jusqu'à l'entrée en vigueur du *Projet de loi 20*. Les solutions convenues sont décrites ci-dessous.

#### Pas de frais pour les renouvellements de licence en 2020

Chaque année, les évaluateurs renouvellent leur licence auprès du RECA, au plus tard le 30 septembre. Comme le *Projet de loi 20* entrera peut-être en vigueur après l'échéance de renouvellement, le RECA a accepté de dispenser les évaluateurs des frais de renouvellement de licence pour l'année de délivrance de la licence 2020-2021. Ces licences ne seront plus valides à la proclamation du *Projet de loi 20*.

Comme le RECA doit continuer à réglementer les évaluateurs du 1<sup>er</sup> octobre 2020 jusqu'à l'entrée en vigueur du *Projet de loi 20*, les évaluateurs doivent quand même remplir une demande de renouvellement dans *myRECA* pour continuer à travailler. Ce sera simplement gratuit.

#### Exigences préalables à l'autorisation levées pour les nouveaux évaluateurs immobiliers

Présentement, les évaluateurs immobiliers potentiels sont tenus de suivre un cours préalable à l'obtention d'une licence du RECA, décrivant les obligations professionnelles en vertu de la *Real Estate Act*. Ces obligations ne seront plus pertinentes à la proclamation du *Projet de loi 20*, alors le directeur exécutif du RECA a levé l'exigence de suivre le cours du RECA préalable à la licence pour les évaluateurs avant qu'ils n'obtiennent leur licence.

Les évaluateurs potentiels qui ont rempli les exigences de l'ICE et de l'ICE-Alberta, qui suivent actuellement ou qui ne sont pas encore inscrits au cours préalable à la licence du RECA, peuvent faire une demande de licence immédiatement sans compléter le cours du RECA. Le coût de cette licence, qui servira pour le reste de l'année de délivrance de la licence 2019-2020 et qui expirera le 30 septembre 2020, est réduit à 275 \$. Le RECA ne remboursera pas les évaluateurs potentiels qui ont commencé le cours.

L'ICE-Alberta et le RECA conviennent que les évaluateurs potentiels devraient continuer à lire la *Real Estate Act* ainsi que ses Règles et, avec une supervision responsable des évaluateurs immobiliers, cela fournira entre-temps une surveillance adéquate des nouveaux évaluateurs.

### **Saskatchewan**

Vers la fin 2019, l'Office de la sécurité des terres agricoles de la Saskatchewan a apporté des changements à sa base de données qui ont eu un impact sur la capacité des évaluateurs d'obtenir des renseignements sur l'acheteur et le vendeur de manière efficace pour produire des rapports d'évaluation de bonne qualité et pour détecter les activités frauduleuses possibles. L'ICE-Saskatchewan a été sollicité, avec d'autres associations de l'industrie, par le gouvernement de la Saskatchewan à ce sujet. Au début 2020, le gouvernement est revenu sur sa décision et il consulte maintenant les intervenants, y compris l'ICE-SK, avant de faire d'autres changements.

### **Manitoba**

Le 25 février 2020, le président de l'ICE-Manitoba, Jason Schellenberg, et le président désigné, Nicholas Ruta, ont rencontré le ministre des Finances du Manitoba, l'honorable Scott Fielding. En plus de présenter l'ICE-Manitoba et d'offrir un aperçu du rôle important que les évaluateurs jouent dans le paysage immobilier du Manitoba, il s'agissait d'une opportunité de discuter avec le ministre de la soumission prébudgétaire de l'ICE-Manitoba pour 2020.

### **Ontario**

L'ICE-Ontario a tenu son Assemblée générale annuelle virtuelle le 7 mai 2020. Le ministre des Finances de la province a fourni à l'ICE-Ontario un message vidéo lui faisant part de sa gratitude pour les membres qui continuent à rendre des services aux Ontariens dans une période difficile.

De surcroît, l'ICE-Ontario a poursuivi ses efforts de défense des intérêts au sein du comité consultatif concernant le *Projet de loi 108 – Loi de 2019 pour plus de logements et plus de choix* du Parlement de l'Ontario, qui a reçu l'assentiment royal.

Il comprend des amendements à la *Loi sur les redevances d'exploitation* et à la *Loi sur l'aménagement du territoire*. Parmi les changements, on trouve la création de nouvelles redevances pour bénéficiaires communautaires dans la *Loi sur l'aménagement*

*du territoire* qui, une fois en vigueur, augmenteront la certitude des coûts liés à l'aménagement du territoire qui bénéficieront à la communauté. Les changements pour établir l'autorité des redevances pour bénéficiaires communautaires ne sont pas encore proclamés et nécessitent des amendements à la réglementation qui permettront de le faire.

Un domaine de consultation prioritaire est l'élaboration de pourcentages sur la valeur des terrains qui détermineront le montant maximal d'une redevance pour bénéficiaires communautaires. L'ICE-Ontario a été invité à participer à cette consultation pour offrir ses connaissances et sa perspective sur l'espace de l'évaluation, alors que l'on développe ces amendements réglementaires.

### **Demandes de prolonger l'appel sur les impôts fonciers Québec**

L'ICE-Québec, l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ), l'Institut de développement urbain (IDU) du Québec, l'Association canadienne de taxe foncière (ACTF), l'Institut canadien des évaluateurs municipaux (ICEM) et la Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ) ont joint leurs forces pour demander au ministère des Affaires municipales et de l'Habitation (MAMH) de repousser l'échéance pour déposer des demandes d'examen des évaluations foncières pour le rôle d'imposition 2020-2022.

Le groupe a fait une soumission à cet effet au ministère, en plus de publier un communiqué de presse. Ces actions conjointes suivaient plusieurs courriels et demandes de la présidente de l'ICE-QC, Cynthia Villeneuve, depuis la demande du 24 mars 2020. M<sup>me</sup> Villeneuve notait qu'il appartient à ce ministère d'assurer l'équité aux contribuables du Québec suite à l'application d'une restriction légale du gouvernement du Québec, en leur donnant le temps supplémentaire et acceptable de faire valoir leur droit de contester des évaluations foncières après un retour aux activités commerciales < habituelles >. M<sup>me</sup> Villeneuve a également confirmé que le Nouveau-Brunswick, l'Ontario, la Colombie-Britannique et l'Alberta avait déjà pris des dispositions pour le rapport de l'échéance afin de corriger la situation actuelle. Elle indiquait que l'ICE-QC espère avoir interpellé et motivé le ministère à repousser cette échéance, alors que tout le Québec a été « mis sur PAUSE » !

Certains médias de la province ont couvert le sujet, y compris *La Presse*, le 1077 FM Sherbrooke, CHOI FM 98.1 et plusieurs autres.

Malgré tous les efforts déployés jusqu'ici, le gouvernement du Québec n'y a malheureusement pas donné suite.

Même avec les limites causées par la pandémie de COVID-19, beaucoup d'activités ont lieu dans tout le pays et nous n'avons soulevé que les faits saillants. Si vous avez des questions ou des commentaires sur l'une de ces initiatives ou si vous désirez en suggérer une autre pour la défense des intérêts, veuillez contacter votre représentant provincial ou Andre Hannoush, directeur des affaires publiques à l'ICE-National, à [andreh@aicanada.ca](mailto:andreh@aicanada.ca). ■



# Online learning and the AIC

BY UBC REAL ESTATE DIVISION

**A** computer. A username and a password. A comfortable place to work – maybe in your office, at home, or even at the park.

For the most part, these are the only items needed for professionals who are looking to further their education through online learning. Whether for professional development purposes or to simply expand their knowledge base for personal/professional interest, going back to school today looks a lot different than it used to.

From the ability to work through course material at your own pace to eliminating the need to commute to a classroom, there are plenty of perks to the online learning platforms that are available today to AIC Members taking courses offered through the UBC Real Estate Division – but it took some fine tuning to get here.

## The evolution of online learning

Distance education existed long before cell phones, tablets, and computers were everyday household items. In its infancy, distance education involved courses that took place entirely by correspondence, relying on the postal service to relay course work, assignments, and other materials. It was a slow process, but it made learning accessible to people who lived in remote areas or who were otherwise unable to attend traditional courses in the classroom. In the early days, the vast majority of professionals opted for in-class learning whenever possible, viewing distance education as an option of lesser quality and last resort.

“The introduction of the internet changed everything,” says John Bridal, Associate Director at the UBC Real Estate Division.

“The tools available exploded.” With students now able to access the internet from their own homes, elements of online education like communication, transmitting course content, and working collaboratively have been embraced in a virtual classroom.

As professionals began to conduct their work, banking, shopping, and communications online, taking the leap to online education felt like a natural extension. “Students no longer choose online learning as a second-best option,” explains John. “Our students are keen to commit to lifelong learning, but demand to do so on their own schedule and at their own pace.” The online learning platform meets those needs and demands perfectly.

### Online learning today

In the modern-day world of virtual education, the entire process takes place online – from signing up for a course to taking final exams.

AIC Members can learn about course offerings and sign up on the UBC Real Estate Division website ([www.realestate.ubc.ca/aic](http://www.realestate.ubc.ca/aic)). Whether completing multiple degree credit courses to achieve designation or simply registering for a continuing professional development (CPD) course, signing up is straightforward: select the course of choice, register with the UBC Real Estate Division, pay the course fee, and get access to the course.

There is no need to wait weeks for school to start: as soon as students have access to their course website, they can begin learning. “The Appraisal Institute of Canada has a reach that spans coast to coast to coast,” says Jan Wicherek, AACI, P.App, President of the Institute. “Our Members live in communities of all sizes and juggle many professional and personal commitments. Offering online learning in partnership with the UBC Real Estate Division ensures that all Members have access to high quality educational experiences, regardless of their location or their schedules.”

While some courses have printed learning materials that are mailed out to students, all reading material is also available on the course website, so students can get started right away. In several courses, materials are offered exclusively online.

In addition to course readings, many courses offer multimedia components, such as video presentations. It is almost like attending lectures in person – except you can do it in your pajamas and whenever your schedule allows... plus you can rewind!

For all continuing professional development courses, the end-of-course learning assessment also takes place online, typically in the form of one or more multiple choice quizzes that are integrated into the course website. When students have finished reading and reviewing the materials, they can complete the quizzes whenever they are ready.



*With students now able to access the internet from their own homes, elements of online education like communication, transmitting course content, and working collaboratively have been embraced in a virtual classroom.*

### Online learning: the pros and cons

One aspect of online learning that appeals to many students is the flexibility. Since there are not rigid class schedules, students – many of whom are busy professionals – are able to work on their course materials at times that are convenient to them. “The greatest advantage of online learning is the ability to schedule your learning for a convenient time, in a comfortable environment,” says Terry Dowle, President of AIC-BC and a recent student of the Effective Co-Signing course. “Having the ability to undertake the course when I have the time and can focus gives me a greater advantage for success. I was able to create an opportunity to complete my course in a manner which did not interfere with my personal or professional activities.” While certain deadlines are imposed to motivate students to stay on top of coursework, for the most part, students are able to coordinate their own learning schedules.

The ability to manage your own time and scheduling is one of the biggest advantages to online learning, but it can also be a downside: self-discipline and effective time management are two essential skills for ensuring a positive online learning experience. “Engagement is crucial in distance education,” says the UBC Real Estate Division’s John Bridal. “The research shows that once a student falls behind, their likelihood of dropping out increases dramatically. But if they get started, even in a small way, it starts the ball rolling towards success.” As such, courses are structured to allow students to adapt the materials to their own circumstances, while encouraging students to get engaged early and then to keep the momentum going.

Some students also miss the personal touch of in-person education. “The biggest downside to online learning is the inability to have face-to-face interactions with instructors and other students,” says Terry Dowle. “Sometimes, the best learning is with first-hand experience. That is somewhat limited in an online environment.”

The length of time required to complete a course varies significantly, from a few hours to several weeks, depending on the course and program. In either case, most students find it beneficial to review their calendars and deliberately set aside time to devote to their coursework. This should be a time where distractions are at a minimum: during a slower period at work, after the kids are asleep, etc. With a plan in

place, it becomes much more manageable to complete the course successfully. Students should resist the temptation to rush through the materials. “Take your time,” advises Terry Dowle. “Make sure you are in a comfortable environment with limited or no distractions. Use the technology and follow the instructions. Think of this as a new experience and an opportunity for focused learning.”

**More relevant than ever**

As workplaces – and the world as a whole – rapidly adapt to the constraints imposed by COVID-19, online learning is more appealing than ever before. But the benefits of online education go beyond a pandemic, and even students who were previously hesitant about completing coursework virtually see the appeal of the format after they have the opportunity to become acquainted with the various tools available.

The UBC Real Estate Division offers many optional and mandatory courses for Members of the Appraisal Institute of Canada. Recently developed offerings include:

- the *Professional Practice Seminar* (PPS) online course, required for all AIC Members within the first 12 months of each 2-year CPD cycle
- *Introduction to Professional Practice* (ITPP), required for individuals who are interested in becoming an AIC Candidate Member
- *Effective Co-Signing: Guiding and Overseeing Candidates*, required for CRA and AACI designated Members who co-sign reports on behalf of Candidates.

Each course offers CPD credits and provides a practical introduction to the world of online learning. The courses are intended to be user-friendly, informative, and valuable to students, with content designed and presented by designated AIC Members for their peers.

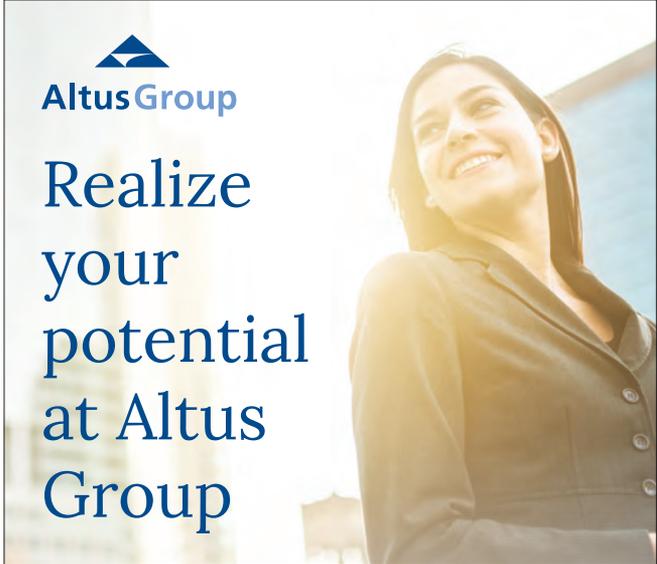
Students who are hesitant about diving into the world of online learning may find it helpful to know that help is just a couple of clicks away. A quick email to the UBC Real Estate Division will help students navigate any obstacles that they come across.

As technology evolves and new online learning tools are developed, the UBC Real Estate Division continues to improve and expand its online course offerings. “Embracing the opportunities presented by online learning is key to our Members’ growth and ongoing professional development,” says Jan Wicherek. “We look forward to seeing where this platform will continue to take our Members.” 



*Embracing the opportunities presented by online learning is key to our Members’ growth and ongoing professional development.*

Return to **CONTENTS**



**Altus Group**

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](https://altusgroup.com/careers)

Follow us on **LinkedIn**

**Interactive Edition available online**



Mobile, iPad, iPhone versions included!

Versions pour les appareils mobiles, iPad et iPhone incluses.

**Maintenant disponible**

Visit [www.aicanada.ca](http://www.aicanada.ca) | En savoir plus [www.aicanada.ca/fr/](http://www.aicanada.ca/fr/)



# L'apprentissage en ligne et l'ICE

PAR UBC REAL ESTATE DIVISION

**U**n ordinateur. Un nom d'utilisateur et un mot de passe. Un endroit confortable pour travailler – peut-être à votre bureau, votre domicile ou même dans un parc.

Pour l'essentiel, ce sont les seuls éléments requis pour les professionnels qui veulent faire d'autres études par l'entremise de l'apprentissage en ligne. Que ce soit pour se perfectionner professionnellement ou simplement afin d'étendre leur base de connaissances pour leurs intérêts personnels ou professionnels, retourner à l'école aujourd'hui est bien différent de ce que c'était auparavant.

Entre la capacité d'assimiler des matériaux de cours à votre propre rythme et l'élimination du besoin de se rendre en salle de classe, il existe de nombreux avantages aux plates-formes

d'apprentissage en ligne offertes aujourd'hui aux membres de l'ICE qui suivent des cours de la Division de l'immobilier de l'Université de la Colombie-Britannique (UCB) – mais cela a pris une bonne mise au point pour en arriver là.

## L'évolution de l'apprentissage en ligne

L'éducation à distance existait bien avant que les téléphones cellulaires, les tablettes et les ordinateurs ne deviennent des articles d'usage courant. À ses débuts, l'éducation à distance impliquait des cours entièrement donnés par correspondance, comptant sur le service postal pour transmettre les travaux de cours, les devoirs et autres matériaux. Le processus était lent, mais il rendait l'apprentissage accessible aux gens vivant en régions éloignées ou qui étaient autrement incapables de suivre



***Entre la capacité d'assimiler des matériaux de cours à votre propre rythme et l'élimination du besoin de se rendre en salle de classe, il existe de nombreux avantages aux plateformes d'apprentissage en ligne.***

des cours traditionnels en salle de classe. Dans les premiers temps, la grande majorité des professionnels optaient le plus possible pour l'apprentissage en classe, considérant l'éducation à distance comme une option de moindre qualité et seulement en dernier recours.

« L'arrivée de l'Internet a tout changé », remarque John Bridal, codirecteur de la Division de l'immobilier de l'UCB. « Le nombre d'outils disponibles a explosé. » Les étudiants pouvant désormais accéder à l'Internet chez eux, les éléments de l'éducation en ligne comme la communication, la transmission des matières de cours et le travail en collaboration ont été accueillis dans une salle de classe virtuelle.

Alors que les professionnels ont commencé à mener leur travail, leurs opérations bancaires, leur magasinage et leur communication en ligne, faire le saut vers l'éducation en ligne semblait un prolongement tout naturel. « Les étudiants ne choisissent plus l'apprentissage en ligne comme une deuxième meilleure option », explique John Bridal. Ils ont très envie de s'engager envers l'apprentissage continu, tout en exigeant de le faire selon l'horaire et le rythme qui leur conviennent. » La plateforme d'apprentissage en ligne répond parfaitement à ces besoins et à ces exigences.

### **L'apprentissage en ligne aujourd'hui**

Dans le monde moderne de l'enseignement virtuel, tout le processus se déroule en ligne – de l'inscription à un cours au passage des derniers examens.

Les membres de l'ICE peuvent connaître les cours offerts et s'inscrire directement sur le site Web de la Division de l'immobilier de l'UCB ([www.realestate.ubc.ca/aic](http://www.realestate.ubc.ca/aic)). Qu'il s'agisse de compléter des cours crédités à grade multiples pour obtenir une désignation ou simplement de s'inscrire à un cours de perfectionnement professionnel continu (PPC), l'inscription est très facile : sélectionnez votre cours; inscrivez-vous auprès de la Division de l'immobilier de l'UCB; payez les frais du cours; et obtenez l'accès à celui-ci.

Plus besoin d'attendre des semaines pour que l'école commence : aussitôt que les étudiants ont accès à leur site Web de cours, ils peuvent commencer leurs études. « Le rayonnement de l'Institut canadien des évaluateurs s'étend d'un océan à l'autre », d'expliquer Jan Wicherek, AACI, P.App, président de l'Institut. « Nos membres vivent dans des communautés de toutes grandeurs et doivent composer avec plusieurs engagements professionnels et personnels. Offrir l'apprentissage en ligne en partenariat avec la Division de l'immobilier de l'UCB assure que tous les membres aient accès à des expériences pédagogiques de haut niveau, peu importe l'endroit où ils se trouvent ou quels que soient leurs horaires. »

Bien que certains cours comprennent des matériaux didactiques imprimés, que l'on envoie aux étudiants par la poste, tout le matériel de lecture est également disponible sur le site Web du cours, afin qu'ils puissent commencer immédiatement. Dans plusieurs cours, les matériaux sont offerts en ligne seulement.

En plus des lectures de cours, beaucoup de cours ont des composantes multimédias, comme des présentations vidéo. C'est pratiquement comme assister à un enseignement magistral en personne, sauf que vous pouvez le faire en pyjama, quand vous avez le temps; en plus, vous pouvez revenir en arrière !

Pour tous les cours de perfectionnement professionnel continu, l'évaluation d'apprentissage en fin de cours se déroule également en ligne, habituellement sous la forme d'un ou plusieurs quiz aux réponses à choix multiples qui sont intégrés dans le site Web des cours. Les étudiants qui ont fini de lire et examiner les matériaux peuvent faire les quiz quand ils se sentent prêts.

### **Les pour et les contre de l'apprentissage en ligne**

Un aspect de l'apprentissage en ligne qui plaît à plusieurs étudiants est sa flexibilité. Comme il n'y a pas d'horaires rigides en classe, les étudiants – dont plusieurs sont des professionnels très occupés – peuvent assimiler leurs matériaux de cours à des moments propices pour eux. « Le plus grand avantage de l'apprentissage en ligne est la capacité de fixer le jour, l'heure et l'environnement qui vous conviennent », de dire Terry Dowle, président de l'ICE-CB et récent étudiant du cours Effective Co-Signing. « Pouvoir entreprendre le cours quand j'avais le temps et je pouvais me concentrer m'a donné de meilleures chances de réussite. J'ai pu créer une opportunité de suivre mon cours d'une manière qui n'a pas gêné mes activités personnelles ou professionnelles. » Même si certains échéanciers sont imposés pour inciter les étudiants à bien suivre les travaux de cours, la plupart d'entre eux sont capables de coordonner leur propre calendrier d'apprentissage.

La possibilité de gérer votre propre temps et votre horaire est l'un des plus gros avantages de l'apprentissage en ligne, mais il



**Les étudiants pouvant désormais accéder à l'Internet chez eux, les éléments de l'éducation en ligne comme la communication, la transmission des matières de cours et le travail en collaboration ont été accueillis dans une salle de classe virtuelle.**

peut aussi y avoir un inconvénient : l'autodiscipline et la gestion du temps efficace sont deux compétences essentielles pour assurer une expérience positive d'apprentissage en ligne. « L'engagement est crucial pour l'éducation à distance », affirme John Bridal de la Division de l'immobilier de l'UCB. « La recherche montre que lorsque les étudiants prennent du retard, la possibilité qu'ils abandonnent leur cours augmente de façon dramatique. Mais, s'ils commencent, même un tant soit peu, ils sont bien partis pour réussir. » À ce titre, les cours sont structurés pour permettre aux étudiants d'adapter le matériel à leurs propres circonstances, tout en les encourageant à s'engager dès le départ et à rester sur leur lancée.

Certains étudiants manquent aussi la touche personnelle de l'éducation en personne. « Le plus gros inconvénient de l'apprentissage en ligne est l'incapacité d'interagir face-à-face avec les moniteurs et les autres étudiants, note Terry Dowle. Parfois, le meilleur apprentissage s'obtient par une expérience acquise sur place. Cela est quelque peu limité dans un environnement virtuel. »

Les périodes de temps requises pour compléter un cours varient considérablement, allant de quelques heures à quelques semaines, selon le cours et le programme. Dans un cas comme dans l'autre, la plupart des étudiants trouvent avantageux d'examiner leur calendrier et de réserver délibérément du temps

pour se consacrer aux travaux de leur cours. Ça devrait être un moment où les distractions sont au minimum, p. ex. durant une période moins occupée au travail ou quand les enfants sont endormis. En s'aidant d'un plan, il est bien plus facile de compléter un cours avec succès. Les étudiants devraient résister à la tentation de se précipiter à travers les matériaux. « Prenez votre temps, conseille Terry Dowle. Assurez-vous d'être dans un environnement confortable, avec peu ou pas de distractions. Utilisez la technologie et suivez les instructions. Voyez cela comme une nouvelle expérience à acquérir et une opportunité d'apprentissage ciblé. »

#### Plus pertinent que jamais

Alors que les lieux de travail – et le monde dans son ensemble – s'adaptent rapidement aux contraintes imposées par la COVID-19, l'apprentissage en ligne est plus attrayant que jamais. Mais, les bénéfices de l'éducation en ligne vont au-delà d'une pandémie, et même les étudiants qui hésitaient auparavant à compléter les matériaux de cours par voie électronique voient maintenant l'attrait de ce format une fois qu'ils ont eu l'occasion de se familiariser avec les différents outils disponibles.

La Division de l'immobilier de l'UCB offre plusieurs cours facultatifs et obligatoires aux membres de l'Institut canadien des évaluateurs. Les cours récemment élaborés comprennent :

- le cours en ligne *Professional Practice Seminar (PPS)*, requis pour tous les membres de l'ICE dans les 12 premiers mois de chaque cycle de PPC de deux ans
- *Introduction to Professional Practice (ITPP)*, requis pour les individus qui aimeraient devenir membres stagiaires de l'ICE
- *Effective Co-Signing: Guiding and Overseeing Candidates*, requis pour les membres désignés CRA et AACI qui cosignent des rapports au nom des stagiaires.

Chaque cours donne droit à des crédits de PPC et constitue une introduction pratique au monde de l'apprentissage en ligne. Les cours se veulent conviviaux, instructifs et utiles pour les étudiants, avec des contenus conçus et présentés par des membres désignés de l'ICE à leurs pairs.

Les étudiants qui hésitent à se lancer dans l'univers de l'apprentissage en ligne pourront trouver utile de savoir qu'une assistance est disponible à seulement quelques clics. Un rapide courriel à la Division de l'immobilier de l'UCB les aidera à passer tous les obstacles rencontrés.

Alors que la technologie évolue et qu'on élabore de nouveaux outils d'apprentissage en ligne, la Division de l'immobilier de l'UCB continue à améliorer et à étendre ses offres de cours en ligne. « Accueillir les opportunités que présente l'apprentissage en ligne est une clé pour la croissance de nos membres et pour leur perfectionnement professionnel continu, » conclut Jan Wicherek. « Nous sommes impatients de voir où cette plate-forme continuera d'amener nos membres. »



Appraisal Institute of Canada  
Institut canadien des évaluateurs

### Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

[www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/des-opportunités-ppc-de-lice/](http://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/des-opportunités-ppc-de-lice/)

# Congratulations Craig, Peter and Thomas for your outstanding contributions to our profession

*COVID-19 may have prevented us from holding our 2020 Appraisal Institute of Canada (AIC) Annual Conference, but it certainly did not prevent us from recognizing three outstanding AIC Members whose contributions to the Institute and our profession have been truly remarkable.*

## W.C. McCUTCHEON AWARD



The W.C. McCutcheon Award, created to mark AIC's 80th anniversary, is an esteemed award named after AIC's first president in 1938. The award is granted to outstanding volunteers of the AIC who have been long-standing committee volunteers and have demonstrated leadership and commitment to the Institute. These volunteers continually go 'above and

beyond' in sharing their time, expertise and experience to advance the appraisal profession. This year's recipient is **Craig Soderquist, AACI, P.App.**

Craig has spent 12 years on the FPLIC (First Professional Liability Insurance Company) Board – before that, he was both an AIC national Vice President and a long time provincial volunteer. He is a partner at Tempus Real Estate Capital Inc. and Soderquist Appraisals Ltd., and has over 30 years of experience in providing real estate appraisals and consulting services in the Red Deer and Central Alberta areas. Craig is also a long time member of the Red Deer business community, and is a dedicated community volunteer.

During his tenure on the FPLIC Board, Craig has been an instrumental part of efforts to increase the effectiveness and operation of the company. Through these efforts, the company now finds itself in a very strong financial and operational position, thereby providing a base that allows the company to continue to provide stable and reliable re-insurance coverage to the AIC Professional Liability Insurance Program. Without this company, AIC Members would be subject to the fluctuations of the insurance market and the AIC's efforts to support diversification of the profession may have been impinged.

## PRESIDENT'S CITATION



The President's Citation is one of most prestigious awards that is granted to volunteers of the AIC. The Award is granted at the discretion of the outgoing President – and granted to long-standing committee volunteers who have demonstrated leadership and commitment. This year's recipient is **Peter McLean, AACI, P.App.**

Peter was elected as President of the AIC in June 2018. He first joined the Institute in 1990 and received his AACI designation in 2001. His involvement with the AIC began when, as a Candidate Member, he served as secretary on the Peterborough Lindsay Chapter. Peter was later elected as the Regional Director for the Ontario Association after serving as Chair for three terms. While serving on the Ontario Association Board, he was President for two years.

Governance has been important to Peter as he was appointed by the Lieutenant Governor of Ontario to the Peterborough-Lakefield Police Services Board and served as Chair for two years. After his term on the Ontario Association, Peter served as a governor for Fleming College for a six-year term and was Board Chair for three years. He continues to be involved with the National body of AIC as a Board Examiner and on various other committees.

Peter has practiced as a fee appraiser and mentored several Candidate Members who have successfully been granted their designations. Upon graduating from the University of Windsor, he worked as a lender with a major bank before joining the AIC. Peter's company, McLean Simon & Associates Inc., has offices in Peterborough and Ottawa.

## FELLOW



The title of Fellow is granted to Designated Members who have distinguished themselves by their exemplary contributions to the profession. This is demonstrated by a high level of excellence and achievement that has contributed to the advancement of the profession. The Fellowship Award is granted at the discretion of the National Board of Directors. The 2020

recipient is **Thomas Fax, AACI, P.App.**

Thomas started in the family business working for his father Terry in 1996 and assumed leadership of the company when Terry semi-retired in 2007. In 2017, he also became a Managing Partner of Verra Group Valuations. With more than 20 years in the valuation profession, Thomas continues to operate his firm, Fox Appraisals in Regina, SK where he specializes in residential, multi-family, commercial and industrial properties.

Thomas earned his AACI in 2006 and has a wealth of volunteer experience in his profession and with the Institute. In June 2015, he was elected as Vice President of the AIC, and, in June 2019, was elected President. As well as serving on AIC's Board of Directors, Thomas has volunteered on the Work Product Reviewer Committee, has Co-Chaired AIC's Professional Practice Committee, and has Chaired the Audit and Finance Committee. At the provincial level, he has been Provincial President for two terms.

He also chaired Saskatchewan's Professional Development Committee as well as the Marketing Committee.

## Craig, Peter et Thomas, félicitations pour vos contributions exceptionnelles à notre profession

*La COVID-19 peut nous avoir empêchés de tenir notre Congrès annuel de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) 2020, mais elle ne nous a certainement pas empêchés de reconnaître trois membres exceptionnels de l'ICE dont les contributions à l'Institut et à notre profession furent véritablement remarquables.*

### PRIX W.C McCUTCHEON



Le prix W.C McCutcheon, créé pour marquer le 80e anniversaire de l'ICE, est un prix estimé nommé d'après le premier président de l'ICE en 1938. Ce prix est décerné à des bénévoles exceptionnels de l'Institut canadien des évaluateurs qui sont des bénévoles de longue date du comité et ont fait preuve de leadership et d'engagement envers l'Institut.

Ces bénévoles vont continuellement «au-delà des attentes» en partageant leur temps, leur expertise et leur expérience pour faire progresser la profession d'évaluation. Le lauréat de cette année est **Craig Soderquist, AACI, P.App.**

Craig a passé 12 ans au conseil d'administration de la FPLIC (First Professional Liability Insurance Company). Avant cela, il était à la fois vice-président national de l'ICE et bénévole provincial de longue date. Il est associé chez Tempus Real Estate Capital Inc. et Soderquist Appraisals Ltd., et possède plus de 30 ans d'expérience dans la prestation d'évaluations immobilières et de services-conseils dans les régions de Red Deer et du centre

de l'Alberta. Craig est également un membre de longue date du milieu des affaires de Red Deer et un bénévole communautaire dévoué.

Au cours de son mandat au conseil d'administration de FPLIC, Craig a joué un rôle déterminant dans les efforts visant à accroître l'efficacité et le fonctionnement de l'entreprise. Grâce à ces efforts, la société se trouve désormais dans une position financière et opérationnelle très solide - fournissant ainsi une base qui lui permet de continuer à fournir une couverture de réassurance stable et fiable au programme d'assurance responsabilité professionnelle de l'ICE. Sans cette société, les membres de l'ICE seraient soumis aux fluctuations du marché de l'assurance - et les efforts de l'ICE pour soutenir la diversification de la profession auraient pu être entravés.

### CITATION DU PRÉSIDENT



La Citation du président est l'un des prix les plus prestigieux décernés aux bénévoles de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Le prix est décerné à la discrétion du président sortant - et décerné aux bénévoles de longue date du comité qui ont fait preuve de leadership et d'engagement. Le lauréat de cette année est **Peter McLean, AACI, P.App.**

Peter McLean a été élu président de l'Institut canadien des évaluateurs en juin 2018.

Peter s'est joint à l'ICE pour la première fois en 1990 et a obtenu son titre d'AACI en 2001. Son engagement auprès de l'Institut a commencé lorsque, en tant que membre candidat, il a occupé le poste de secrétaire de la section de Peterborough Lindsay. Peter a ensuite été élu directeur régional de l'Association de l'Ontario après avoir été président pendant trois mandats. Au sein du conseil d'administration de l'Ontario Association, il a été président pendant deux ans.

La gouvernance a été importante pour Peter, car il a été nommé par le lieutenant-gouverneur de l'Ontario à la Commission des services policiers de Peterborough-Lakefield et en a été président pendant deux ans. Après son mandat à l'Ontario Association, Peter a été gouverneur du Fleming College pour un mandat de six ans et a été président du conseil d'administration pendant trois ans. Il continue d'être impliqué avec l'organisme national de l'ICE en tant qu'examineur du conseil d'administration et sur divers autres comités.

Peter a pratiqué en tant qu'évaluateur d'honoraires et a encadré plusieurs membres candidats qui ont obtenu avec succès leur désignation.

Après avoir obtenu son diplôme de l'Université de Windsor, il a travaillé comme prêteur dans une grande banque avant de

se joindre à l'Appraisal Institute of Canada. McLean, Simon & Associates Inc. a des bureaux à Peterborough et à Ottawa.

#### FELLOW



Les Fellows de l'Institut canadien des évaluateurs sont des membres désignés qui se sont distingués par leurs contributions exemplaires à la profession. Cela est démontré par un niveau élevé d'excellence et des réalisations qui ont contribué à l'avancement de la profession. Le récipiendaire de 2020 est

**Thomas Fox, AAI, P.App.**

Thomas Fox a été élu président de l'Institut canadien des évaluateurs en juin 2019.

Thomas a fait ses débuts dans l'entreprise familiale en 1996, travaillant pour son père Terry avant d'assumer la direction de

l'entreprise lorsque Terry a pris une semi-retraite en 2007.

En 2017, Thomas est également devenu directeur associé de Verra Group Valuations. Comptant maintenant plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'évaluation, Thomas continue d'exploiter son cabinet, Fox Appraisals à Regina, en Saskatchewan, où il se spécialise dans les propriétés résidentielles, multifamiliales, commerciales et industrielles.

Thomas a obtenu sa désignation AAI en 2006 et possède une riche expérience de bénévolat dans sa profession et à l'Institut. En juin 2015, Thomas a été élu vice-président de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). En plus de siéger au Conseil d'administration de l'ICE, Thomas a siégé bénévolement au Comité d'examen du produit du travail, a coprésidé le Comité de la pratique professionnelle de l'ICE et a présidé le Comité de la vérification et des finances. Au niveau provincial, il a été président provincial pendant deux mandats. Il a également présidé le Comité de perfectionnement professionnel de la Saskatchewan ainsi que leur Comité de marketing.

Order your copies of the always popular 

## 2021 AIC calendars

Featuring amazing landscape images taken by appraisers from across Canada, our visually striking 2021 AIC calendars will soon be available for purchase. An ideal gift for your friends and associates, they are also an eye-catching promotional piece for your valuable clients.

To order yours today for \$2/copy (plus tax and shipping), please send an email to [info@aicanada.ca](mailto:info@aicanada.ca). Quantities are limited, so act now.

Order  
your copies  
Commandez  
vos copies

Commandez vos copies des très populaires 

## Calendriers 2021 DE L'ICE

Mettant en vedette des photos de magnifiques paysages prises par les évaluateurs de tous les coins du pays, nos calendriers visuellement frappants de 2021 seront bientôt disponibles à des fins d'achat. Un cadeau idéal pour vos amis et associés, ils sont également un outil promotionnel très attrayant pour vos précieux clients.

Pour commander les vôtres aujourd'hui au coût de 2 \$ l'unité (taxes et livraison en sus), veuillez adresser un courriel à [info@aicanada.ca](mailto:info@aicanada.ca). Les quantités sont limitées donc commandez dès maintenant.





# Online membership renewal

# Renouvellement d'adhésion en ligne

In our continuing effort to improve member services and minimize administrative costs, the AIC is encouraging Members to complete the membership renewal process online.

To begin, please visit the Membership Dues page on AIC's website. You will have three options to renew your membership dues:

- 1. Online Credit Card Payment** – View your invoice online and pay your dues by credit card using AIC's secure payment system. An email confirmation will be automatically generated and issued to you immediately. All members who make their payment online are automatically entered into a draw for several great prizes.
- 2. Credit Card Payment by Mail, Courier or Fax** – View your invoice online and pay your dues by completing the credit card information on the invoice and sending it to AIC by mail, courier or fax.
- 3. Cheque Payment by Mail or Courier** – View your invoice online and pay your dues by sending a cheque to AIC by mail or courier.

Once your payment is processed, your Official Receipt will be available online within two business days.

Membership dues for the 2020/2021 year are payable by no later than **September 30, 2020**. Members who have not paid by this date will be suspended from membership and will be assessed an Administrative Fee of \$125 (\$20 for Retired members).

#### AIC membership cards

Members now have a choice to receive a new membership card showing an expiry date of September 30, 2021. This will replace the annual renewal sticker. Furthermore, members will also receive a new electronic AIC membership renewal logo for inclusion on their websites, business cards and other promotional material.

If you encounter any difficulties, please email us at [dues@aicanada.ca](mailto:dues@aicanada.ca) or call at 1-888-551-5521 and we will be pleased to assist you.

**D**ans notre volonté soutenue d'améliorer les services aux membres et garder les frais d'administration au minimum, l'ICE invite ses membres à compléter le processus de renouvellement d'adhésion en ligne.

Pour débiter, veuillez vous rendre sur la page **Cotisations des membres** dans le site Web de l'ICE. Vous pouvez payer vos cotisations de membre de l'une des trois façons suivantes :

- 1. Paiement par carte de crédit en ligne** – Voyez votre facture en ligne et payez vos cotisations par carte de crédit avec le système de paiement sécurisé de l'ICE. Une confirmation par courriel sera automatiquement générée et vous sera envoyée immédiatement. Tous les membres qui font leur paiement en ligne sont automatiquement inscrits au tirage de plusieurs magnifiques prix.
- 2. Paiement par carte de crédit envoyé par la poste, par messagerie ou par télécopieur** – Voyez votre facture en ligne et payez vos cotisations en fournissant les renseignements de la carte de crédit sur la facture et envoyez-la à l'ICE par la poste, par messagerie ou par télécopieur.
- 3. Paiement par chèque envoyé par la poste ou par messagerie** – Voyez votre facture en ligne et payez vos cotisations en faisant parvenir un chèque à l'ICE par la poste ou par messagerie.

Après le traitement de votre paiement, votre reçu officiel sera disponible en ligne dans les deux jours ouvrables.

Les cotisations de membre pour l'exercice 2020/2021 sont payables au plus tard le **30 septembre 2020**. Les membres qui n'auront pas payé au 1<sup>er</sup> octobre verront leur adhésion suspendue et devront payer des frais administratifs de 125 \$ (20 \$ pour les membres retraités).

#### Cartes de membre de l'ICE

Les membres ont maintenant le choix de recevoir une nouvelle carte de membre montrant une date d'expiration du 30 septembre 2021. Elle remplacera l'autocollant de renouvellement annuel. En outre, les membres recevront un nouveau logo de renouvellement d'adhésion électronique de l'ICE, qu'ils pourront afficher dans leur site Web, sur leur carte d'affaires et dans leur autre matériel publicitaire.

Si vous avez quelque difficulté que ce soit, veuillez nous envoyer un courriel, à [dues@aicanada.ca](mailto:dues@aicanada.ca), ou téléphonez au 1-888-551-5521 et nous serons heureux de vous apporter l'aide nécessaire. 📧



## In Memoriam / En mémoire

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

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

**Michael DeMerchant, AACI, P.App**  
Saint John, NB

**Karl Young, Candidate**  
Mississauga, ON



# 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.

## 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 May 2 to August 10, 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 2 mai, 2020 au 10 août 2020 :*

### AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

#### Alberta

Mark Oliver Cunningham

#### British Columbia / Colombie-Britannique

Sukhjinder Singh Dhaliwal  
Peter Figures  
Kelly Christopher Sayers  
Bryce J. Witherspoon

#### Manitoba

Jennifer Anderson  
Kamal Hideib

#### Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

James Stephens

#### Ontario

Jonathan Gawry  
Mike Parr  
Jeffrey Sattin  
Charlie Shi  
Denny Dan Simon

#### Quebec / Québec

Bianca Sabelli

### CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

#### Alberta

George Selimos

#### Manitoba

Ryan Charles Huston

#### New Brunswick

Robert Bryan Arseneau

#### Ontario

Amie Katherine Ayson  
Chris Jin  
Liam McEachen  
Bhavin Patel  
Deborah Sacerty  
Cody Scott  
Robin Susilo

#### Prince Edward Island

Dave Harbord

#### Saskatchewan

Kevin Fast

## Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period May 2 to August 10, 2020:

*L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 2 mai, 2020 au 10 août 2020 :*

#### Alberta

Carlee Bruun  
Mugo Kimari  
Steven Ray Vasey

#### British Columbia / Colombie-Britannique

Alejandra Almeida Villa  
Ryan Biln  
Kevin James Furlong  
Ross Martynenko  
Jeff Neilson  
Nohoon Park  
Neelam Kaur Poonian  
Carina Zhong Sun

#### Manitoba

Cheryl Crawley  
Michael Elias

#### New Brunswick

Pat Herrington

#### Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Colin Curry

#### Ontario

Natasha Bumstead  
Lambert Ryan Enserink  
Matt Feng  
Rebecca Godfrey  
Mark John Grover  
Brian Harskamp  
Julian Helou  
Ivan Ivic  
Serguei Kaminski  
Liana Aquilla Langley  
Jacob Lyons

#### Neil Macdonald

Megan McLean  
Kieran Murphy  
Andrew Oskroba  
Taylor Parker  
Vishnubhai Patel  
Thomas Petru  
Michael Phillips  
Maxine Pike  
Melanie Pilon  
Jessica Pollard  
Tristan Quizeo  
Javad Sajjadi  
Grayham Santin  
James Henry John Sibbald  
Davis Taylor  
Xu Xu

## 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.*

#### Ontario

Dianne Dumalag  
Hassan, (Alan) Ghahramany  
Viqar Haseeb  
Stephanie Osadchuk  
SongLiang Peng  
Mathew Remmelzwaal-Simmons  
Brett Robinson  
Bertan Tanacar  
Francis Voo

# Creative Adaptable Analytical

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

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

## Recently updated courses:

- ⇒ CPD 101, Business Enterprise Valuation
- ⇒ CPD 103, Agricultural Valuation
- ⇒ CPD 104, Hotel Valuation
- ⇒ CPD 108, Seniors Housing

**To find out more, visit:**  
**[realestate.ubc.ca/CPD](https://realestate.ubc.ca/CPD)**

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733

email: [cpd@realestate.sauder.ubc.ca](mailto:cpd@realestate.sauder.ubc.ca)



**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](mailto:paul.morassutti@cbre.com)

+1 416 495 6235

[www.cbre.ca/vas](http://www.cbre.ca/vas)

**CBRE** *Build on  
Advantage*