

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

THE SECRET 5G BUILDING
ASSESSMENT CRISIS
*La crise secrète
de l'évaluation des
bâtiments 5G*

UNDERSTANDING AND
OVERCOMING BIASES
*Comment comprendre
et surmonter nos
partialités*

AIC NATIONAL
CONFERENCE RECAP
*Récapitulation de
la conférence
nationale de l'ICE*



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

Shaping (y)our
future

Façonner notre avenir...
et le vôtre



Recruiting top talent

The Avison Young **Valuation & Advisory Services Team** is growing and we are looking for individuals, teams and companies across Canada seeking an opportunity to grow with us.



Leverage technology
to service clients



High performing,
people-first culture

Avison Young creates real economic, social and environmental value as a global real estate advisor, powered by people. Our integrated talent realizes the full potential of real estate by using global intelligence platforms that provide clients with insights and advantage. Together, we can create healthy, productive workplaces for employees, cities that are centers for prosperity for their citizens, and build spaces and places that create a net benefit to the economy, the environment and the community.

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

**AVISON
YOUNG**



(re)imagine your future



We embrace different perspectives
and we're interested in yours. Join our
growing valuation team on our journey
to redefine the future of real estate.



Dave Black
AACI, P.App, MRICS
Executive Vice President & National Practice Lead
JLL Valuation Advisory
Dave.Black@am.jll.com
jll.ca/value

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 2020 in excess of \$200,000. Reach out today to learn how to leverage Colliers brand, technology and resources to take your career to the next level.

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

colliers.com



Accelerating success.



16

Shaping (y)our Future La Façonner notre avenir... et le vôtre



24

Understanding and overcoming biases Comment comprendre et surmonter nos partialités



32

The secret 5G building assessment crisis La crise secrète de l'évaluation des bâtiments 5G

COLUMNS

- 7** | **Executive Corner**
New AIC President André Pouliot shares his thoughts
- 40** | **Legal Matters**
Positive real covenant enforceable as a contractual obligation?
- 46** | **Advocacy**
Canada's housing affordability crisis
- 51** | **News**
 - Important dates
 - Order your 2022 AIC calendars
 - AIC conference recap
- 70** | **Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 12** | **Le coin de l'exécutif**
André Pouliot, le nouveau président de l'ICE, nous livre ses réflexions
- 43** | **Questions juridiques**
Un covenant réel positif est-il exécutoire comme obligation contractuelle?
- 48** | **Défense des intérêts**
La crise de l'abordabilité du logement au Canada
- 51** | **Nouvelles**
 - Dates importantes
 - Commandez vos copies des calendriers 2022 de l'ICE
 - Récapitulation de la conférence nationale de l'ICE de 2021
- 70** | **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 2021 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 2021 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

Communications Officer: Haddy John, 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





CDCINC

CDC is a privately-owned, full-service Canadian Valuation and Advisory firm that prides itself on our flexible, client-focused approach coast-to-coast.

CDC is committed to delivering accurate and highly defensible valuation reports, in turn, minimizing the risk in your real estate investment decisions.

ORDER AN APPRAISAL AT [CDCINC.CA](https://www.cdcinc.ca)

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

1 (866) 479-7922
www.cdcinc.ca

WE'RE HIRING
APPRAISERS

APPLY TODAY
INFO@CDCINC.CA

New AIC President

André Pouliot, AACI, P.App shares his thoughts



You have over 20 years of commercial real estate valuation and property tax experience. Can you elaborate on your career path to this point?

AP: I started working with Turner Drake & Partners in Halifax in 1998 and am still with the company to this day. Along the way, I earned my AACI designation in 2004. Early in my career, I caught the volunteer bug and was elected to the Board of the Nova Scotia Real Estate Appraisers Association in 2007, where I served as Secretary, Vice President, and then President until 2013. I continued to volunteer with the Nova Scotia Association Committee of Examiners and also served throughout this time as an Appraisal Institute of Canada PCI interviewer. In 2019, the position for AIC Director for Nova Scotia became vacant and I was fortunate enough to be elected. I truly enjoyed sitting on a Board with an engaged group of like-minded colleagues who were looking to implement a variety of interesting projects. Wanting to be a bigger part of what was going on, I decided to put my name forward for the Executive Committee and was entrusted by my colleagues with the role of President.

You are a fee appraiser with Turner Drake & Partners. Can you tell us about the company, the business it conducts, and your specific areas of practice and responsibilities?

AP: Turner Drake & Partners is based in Atlantic Canada, but the company conducts work across the country. Our head office is in Halifax and we currently have approximately 30 staff. The company has grown and diversified since I joined in 1998 and now comprises seven divisions. These include property tax, valuation, counselling, brokerage, space measurement, planning, and economic intelligence.

My primary area of practice is property tax consulting. During my career, I have worked coast to coast on a vast array of property types spanning the full spectrum from small income producing properties to large investment property portfolios to specialized heavy industrial properties such as shipyards, pulp mills, refineries, wind farms, dams, waste water treatment plants, schools and pretty much anything that attracts a property tax.

You indicated that you made a decision early in your career to become engaged in volunteer activities.

“

We need ideas and leadership from all of our Members and I have every confidence that the President's Council on Diversity and Inclusion will help us develop a more inclusive and diverse leadership throughout the association.

Why did you make that choice and have you volunteered in other capacities over the years?

AP: I think volunteering has always been a part of who I am. Outside of my professional life, I coach minor hockey, soccer, and baseball, and, going back to my university days, I worked as a lifeguard and swimming instructor, and served as an examiner with what was then known as the Royal Life Saving Society of Canada. I have to give credit to the people who encouraged me along the way and convinced me I had something to offer as a volunteer.

You are now the AIC President and serve as a PCI interviewer. What are your responsibilities in both of these areas?

AP: The AIC is governed by an elected Board of Directors. Through this process, Members are empowering the Directors to lead the Institute and make decisions on their behalf. I like to think of the President's role as one that engages the Board so that issues can be thoroughly vetted and the best ideas carry the day. In short, the President needs to get the best out of Board members, staff, and the membership at large. Past Presidents I have had the privilege of observing have done this extremely well.

As for my duties as a PCI interviewer, my role is to ensure that Candidates for designation have the competencies (client service orientation, analytical and conceptual thinking, decision making, and commitment to quality) that they will need to be successful as designated Members. What attracts me to the PCI Committee is the opportunity to see the young talent that is coming through the system and to hear their stories. It is motivating for me to observe the optimism these Candidates have for the future, to be reminded of some of the great teachers and mentors who are working with the Candidates, and to see some of the rewarding work in which they are engaged.

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

AP: I can unequivocally state that volunteering is incredibly rewarding. On a personal level, I would say that whenever we work with someone they leave their mark on us and we leave our

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.



- Real Estate Appraisals
- Market Analyses
- Right of Way Valuations
- Expropriation Appraisals

- Litigation Support
- First Nation Claim Analyses
- Farm & Agri-business Consulting
- Agricultural Arbitrations

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

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

www.crvg.com
info@crvg.com

mark on them. That mark could be big or small, but the more you put yourself out there, the more likely it is that you will get to inspire someone or you will find someone to inspire you. Volunteering gives you that opportunity.

On a professional basis, most businesses and professionals would say they value and see the benefits to having a collaborative culture. I can think of no better opportunity to collaborate with other professionals in your field than to volunteer with your professional association. I have found that the people who choose to volunteer are helpful by nature and are happy to share solutions to problems they have encountered and strategies that have improved their businesses or opened new lines of work. Professionals who collaborate benefit from sharing experiences, so what better way to expose yourself to those experiences than to volunteer?

As President of the AIC, what do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual, the AIC, appraisers in general, and the real property industry as a whole?

AP: Personally I'd like to make sure that I deliver on all of my professional and personal commitments so that everyone gets the best I have to offer. Our collective challenge is to prepare the AIC and its Members so that we can thrive in a rapidly changing environment. To do so, we need to receive and act upon sound advice from our Shaping our Future Task Force. With our CEO Keith Lancaster planning to retire within the year ahead, we need to ensure that our next CEO has the skills to lead that change and we need to develop a culture that embraces change and opportunity. I believe we have the strengths and tools to succeed. I like to say that engagement begets engagement. We have had excellent engagement from our membership at large with our town hall meetings, and our President's Council on Diversity and Inclusion will play a big role as well. We need ideas and leadership from all of our Members and I have every confidence that the Council will help us develop a

more inclusive and diverse leadership throughout the association.

For appraisers in general, I think the biggest challenge in the year ahead will be capitalizing on the opportunities we have seen with the high demand for our services, while at the same time positioning themselves and their firms so they can diversify and capitalize on the opportunities of tomorrow.

The challenges for the real property industry will be varied, but I will speak specifically about two in particular. The first challenge will be the talent crunch. As the year progresses, the industry will shift to playing offense as it looks for new opportunities. Property owners will look at their portfolios and develop strategies for assets that they can redevelop themselves and move on from assets whose redevelopment is better suited to other players. To meet these challenges, they will need quality people. Consulting firms will also be looking to add talent to their rosters so they can capitalize on these opportunities for new business. This will create a shortage of quality people to provide the expertise required. The second issue I see for the industry (owners, developers, consultants, and academics) will be to confront the issue of housing affordability and step up to the challenge of playing an active role in the solution to this increasing societal problem.

One of the AIC's most significant initiatives is its Shaping our Future Task Force. Can you elaborate on this initiative and what you foresee in this area for the year ahead?

AP: The mandate is broad for our Shaping our Future Task Force. It is looking at everything from the opportunities and threats that our industry is facing and how to deal with them, to the AIC's governance and ways to make our service delivery more efficient. The final report from the Task Force will not be out until 2022, but, as the year progresses, I think we will see opportunities that we can begin sharing with our Members as well as some opportunities for organizational efficiency that we can implement straight away.

As part of its comprehensive data gathering and research exercise, the Task Force will be deploying a survey to the entire membership in September 2021. I strongly urge every member to take the time to provide thoughtful and detailed input into this process – the success of our Members and of our Institute depends on it.

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 accomplishments in that time period?

AP: It is my hope that our membership will be more engaged than ever before. I am hoping the ideas that we pursue are coming from a broad spectrum of our membership. Many of our Members are already thriving in diverse practices and it is my hope that we will tell those stories so that more members will find new opportunities for themselves.

A year from now, we will also have a new CEO. We have been extremely

“

As part of its comprehensive data gathering and research exercise, the Task Force will be deploying a survey to the entire membership in September 2021. I strongly urge every member to take the time to provide thoughtful and detailed input into this process – the success of our Members and of our Institute depends on it.

fortunate to have benefitted from a CEO of the highest caliber who has led and mentored our membership for the past 10 years. Keith's leadership, commitment, and dedication most certainly leaves us in better shape than when he started. Hands down, he was the right CEO at the right time. Our challenge now is to ensure that our hiring process finds the right CEO for the AIC's next chapter.

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

AP: I would tell new and existing Members to develop knowledge and experience that lets them comfortably sit at the center of real estate decisions. The appraiser of

the future will be a trusted advisor who is best positioned to consider the legal, physical, economic, and financial attributes of real estate and to provide informed opinions and advice. Continually evolving and developing as appraisers will help ensure our successful involvement in that ever-changing marketplace.

With the demands on your time from a business and volunteer perspective, how do you spend your personal time?

AP: Outside of office hours, you will likely find me at the rink or on the soccer pitch. I have a passion for sport which sees me coaching youth hockey and soccer with my two boys, and I still reserve a couple of nights a week to lace up my own skates or boots and play a game with the guys. 🏒

New AIC Executive Committee

We are pleased to introduce the 2021/22 AIC Executive Committee.

PRESIDENT

André Pouliot (AACI, P.App) – Nova Scotia

PAST PRESIDENT

Jan Wicherek (AACI, P.App, Fellow) – PEI

VICE PRESIDENT

Adam Dickinson (AACI, P.App) – New Brunswick

PRESIDENT ELECT

Suzanne de Jong (AACI, P.App) – Ontario

VICE PRESIDENT

Dena Knopp (CRA, P.App) – Alberta

CEO, NON-VOTING MEMBER

Keith Lancaster (AACI, Hon.)

The full list of Board members can be found at:
<https://www.aicanada.ca/about-aic/board-of-directors>

Interactive Edition available online

Maintenant disponible



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



Being part of a group just got better



As a **member** of the **Appraisal Institute of Canada**, you can view and print your insurance documents, add a driver, get a quote and more—online or via The Personal app, 24/7 with our **Online Services**.

Faire partie d'un groupe a ses avantages



En tant que **membre** de l'**Institut canadien des évaluateurs**, vous pouvez consulter et imprimer vos documents d'assurance, ajouter un conducteur, obtenir une soumission et plus encore – tout cela en ligne ou via l'application La Personnelle 24 h sur 24 grâce à nos **Services en ligne**.



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.

Go online to get a quote today.
thepersonal.com/aicanada
1-888-476-8737

Obtenez une soumission en ligne dès maintenant.
lapersonnelle.com/aicanada
1 888 476-8737

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

La Personnelle désigne La Personnelle, assurances générales inc. au Québec et La Personnelle, compagnie d'assurances dans les autres provinces et territoires. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. L'assurance auto n'est pas offerte au Man., en Sask. ni en C.-B., où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

André Pouliot, AACI, P.App le nouveau président de l'ICE, nous livre ses réflexions

Vous avez plus de 20 ans d'expérience en évaluation immobilière commerciale et en impôt foncier. Pouvez-vous décrire votre cheminement de carrière jusqu'ici ?

AP : J'ai commencé à travailler chez Turner Drake & Partners à Halifax, en 1998, et je suis toujours avec la compagnie aujourd'hui. En cours de route, j'ai obtenu ma désignation AACI, en 2004. Au début de ma carrière, j'ai eu la pique du bénévolat et j'ai été élu au conseil de la Nova Scotia Real Estate Appraisers Association, en 2007, où j'ai servi comme secrétaire, vice-président et enfin président, jusqu'en 2013. J'ai poursuivi mon bénévolat au Nova Scotia Association Committee of Examiners, en servant pendant ce temps comme intervieweur ECP pour l'Institut canadien des évaluateurs. En 2019, le poste de directeur de l'ICE pour la Nouvelle-Écosse est devenu vacant et j'ai eu la chance d'y être élu. J'ai tant aimé siéger à ce conseil avec un groupe de collègues animés d'une même passion qui désiraient mettre en œuvre une diversité de projets captivants. Voulant m'impliquer davantage dans le déroulement des choses, j'ai décidé de me proposer pour le Comité Exécutif et mes collègues m'ont fait l'honneur de me confier le rôle de président.

Vous êtes évaluateur à honoraires chez Turner Drake & Partners. Pouvez-vous nous parler de cette compagnie, de ses affaires et de vos champs de pratique et vos responsabilités spécifiques ?

AP : La compagnie Turner Drake & Partners est basée dans le Canada atlantique, mais elle fait des affaires dans tout le pays. Notre siège social, situé à Halifax, emploie présentement environ 30 personnes. La compagnie s'est développée et diversifiée depuis que je m'y suis joint en 1998, alors qu'elle compte maintenant sept divisions. Celles-ci incluent l'impôt foncier, l'évaluation, la consultation, le courtage, le mesurage des espaces, la planification et l'intelligence économique.

Mon principal domaine d'activité est la consultation en matière d'impôt foncier. Durant ma carrière, j'ai travaillé d'un océan à l'autre sur les types de propriétés le plus variés, dans tout le spectre, allant des petits biens productifs aux portefeuilles de gros immeubles de



placement, en passant par les propriétés spécialisées de l'industrie lourde telles : chantiers navals; usines de pâte à papier; raffineries; parcs éoliens; barrages; usines de traitement des eaux usées; écoles; et pratiquement tout ce qui engendre un impôt foncier.

Vous avez mentionné que vous avez décidé tôt dans votre carrière de vous impliquer dans les activités bénévoles. Qu'est-ce qui a motivé ce choix et avez-vous fait du bénévolat en d'autres capacités au cours des années ?

AP : Je pense que le bénévolat a toujours fait partie de ce que je suis. En dehors de ma vie professionnelle, je suis entraîneur au hockey mineur, au soccer et au baseball et, si je retourne à mes jours universitaires, j'ai été maître-nageur et moniteur de natation, en plus d'être examinateur à ce que l'on appelait alors la Société royale de sauvetage du Canada. Je dois une fière chandelle aux gens qui m'ont encouragé sur mon parcours et qui m'ont convaincu que j'avais quelque chose à offrir en tant que bénévole.

Vous êtes maintenant président de l'ICE et vous servez comme intervieweur ECP. Quelles sont vos responsabilités dans ces domaines respectifs ?

AP : L'ICE est gouverné par un conseil d'administration élu. À travers ce processus, les membres donnent aux directeurs la capacité de mener l'Institut et de prendre des décisions en leur nom. Je crois que le rôle du président est de mobiliser le conseil de manière à ce que les enjeux soient examinés avec soin et que les meilleures idées l'emportent pour les solutionner. Bref, le président doit tirer le meilleur des membres du conseil, du personnel et de tous les membres de l'Institut. Les anciens présidents que j'ai eu le privilège d'observer y ont tous très bien réussi.

Quant à mes tâches d'intervieweur ECP, mon rôle consiste à assurer que les stagiaires à la désignation possèdent les compétences (orientation au service à la clientèle, pensée analytique et conceptuelle, prise de décisions et engagement envers la qualité) dont ils auront besoin pour réussir en tant que membres désignés. Ce qui me plaît au comité ECP, c'est l'opportunité de voir les jeunes gens talentueux passer dans le système et d'entendre leurs histoires. Je trouve motivant de constater l'optimisme de ces stagiaires pour le futur, de me



Nous avons besoin des idées et du leadership de tous nos membres et je suis très confiant que le Conseil du président sur la diversité et l'inclusion nous aidera à mettre en place un leadership plus inclusif et plus diversifié à travers l'association.

rappeler les grands enseignants et mentors qui travaillent avec eux et d'admirer certaines activités gratifiantes où ils sont engagés.

Comment résumeriez-vous vos expériences comme bénévole et ce qu'elles signifient pour vous, tant sur le plan personnel que professionnel ?

AP : Je peux sans équivoque affirmer que faire du bénévolat est incroyablement enrichissant. Au niveau personnel, je dirais que lorsqu'on travaille avec une personne, elle laisse sa marque sur nous et nous la marquons aussi. Vous pouvez être légèrement ou fortement marqué, mais plus vous vous donnez, plus vous avez de chances d'inspirer quelqu'un ou de trouver quelqu'un qui va vous inspirer. Le bénévolat vous ouvre cette possibilité.

Du côté professionnel, la plupart des entreprises et des professionnels diraient qu'ils valorisent et voient les bénéfices qu'apporte une culture de collaboration. Je ne peux imaginer de meilleur moyen de collaborer avec d'autres gens du métier dans votre champ d'activités que de faire du bénévolat dans votre association professionnelle. J'ai découvert que les gens qui décident de donner de leur temps aiment naturellement aider et sont heureux de partager les solutions aux problèmes qu'ils ont rencontrés et des stratégies qui ont amélioré leur entreprise et ouvert de nouveaux domaines d'activité. Les professionnels qui collaborent bénéficient du partage des

expériences, alors quelle meilleure façon de vous exposer à ces expériences qu'en devenant bénévole ?

À titre de président de l'ICE, que prévoyez-vous comme les plus grands défis à relever dans l'année qui vient, pour vous en tant qu'individu, pour l'ICE, pour les évaluateurs en général et pour l'ensemble de l'industrie immobilière ?

AP : Personnellement, je tiens à honorer mes engagements professionnels et personnels, afin que chacun et chacune reçoive le meilleur de ce que j'ai à offrir. Notre défi collectif consiste à préparer l'ICE et ses membres à prospérer dans un environnement qui change rapidement. Pour y arriver, nous devons entendre et mettre en œuvre les avis judicieux émis par le groupe de travail Façonner notre avenir. Alors que notre chef de direction, Keith Lancaster, prépare sa retraite l'an prochain, il faut nous assurer que notre prochain chef de direction possède les compétences pour mener ce changement et nous devons développer une culture qui accueille la nouveauté et l'opportunité. Je crois que nous possédons les forces et les outils nécessaires pour réussir. J'aime dire que l'engagement fait naître l'engagement. Nous avons profité d'un excellent engagement de l'ensemble des membres lors de nos séances de discussion ouverte, alors que le Conseil du président sur la diversité et l'inclusion jouera également un rôle important. Nous avons besoin des idées et du leadership de tous nos membres et je suis très confiant que le conseil nous aidera à mettre en place un leadership plus inclusif et plus diversifié à travers l'association.

Pour les évaluateurs en général, je pense que le principal défi à relever durant l'année vient sera de capitaliser sur les opportunités qui ont été constatées avec la forte demande de nos services, tout en se positionnant avec leurs firmes de manière à se diversifier et à profiter des opportunités futures.

Les défis pour l'industrie immobilière seront variés, mais j'en aborderai deux en particulier. Le premier sera la pénurie de talents. À mesure que l'année avance,

l'industrie passera à l'offensive, alors qu'elle cherche de nouveaux débouchés. Les propriétaires regarderont leur portefeuille et élaboreront des stratégies pour les actifs qu'ils peuvent redévelopper eux-mêmes et se tourneront vers des actifs dont le redéveloppement convient mieux à d'autres joueurs. Pour relever ces défis, ils auront besoin de gens de qualité. Les cabinets de consultants voudront aussi ajouter des talents à leur alignement, afin de profiter des nouvelles affaires qui émergeront. Cela créera une pénurie de gens de qualité pour fournir l'expertise nécessaire. Le deuxième défi que j'entrevois pour l'industrie (propriétaires, promoteurs, consultants et universitaires) sera de confronter l'enjeu du logement abordable et de jouer un rôle actif pour trouver la solution à ce problème de société grandissant.

L'une des plus importantes initiatives de l'ICE est son groupe de travail Façonner notre avenir. Pouvez-vous élaborer sur cette initiative et sur ce que vous prévoyez à cet égard au cours de la prochaine année ?

AP : Nous avons donné un vaste mandat au groupe de travail Façonner notre avenir. Il est chargé d'examiner tout, allant des opportunités et des menaces qui attendent notre industrie et la façon de les aborder à la gouvernance de l'ICE, en passant par la prestation de services plus efficaces. Le rapport final du groupe de travail ne sera publié qu'en 2022, mais, à mesure que l'année progresse, je pense que nous verrons des opportunités que nous pourrions commencer à partager avec nos membres, de même que certaines possibilités d'efficacité organisationnelle que nous pourrions appliquer immédiatement.

Dans le cadre de son exercice exhaustif de cueillette de données et de recherche, le groupe de travail déploiera un sondage auprès de tous les membres en septembre 2021. Je prie avec insistance chaque membre de prendre le temps d'y répondre, de façon réfléchie et détaillée, car leur succès même et celui de notre Institut en dépendent.



Dans le cadre de son exercice exhaustif de cueillette de données et de recherche, le groupe de travail déploiera un sondage auprès de tous les membres en septembre 2021. Je prie avec insistance chaque membre de prendre le temps d'y répondre, de façon réfléchie et détaillée, car leur succès même et celui de notre Institut en dépendent.

Dans un an, lorsque vous réfléchirez à votre mandat de président, qu'espérez-vous qu'auront été les plus grands accomplissements de l'ICE pendant cette période ?

AP : J'espère que nos membres seront plus mobilisés que jamais auparavant. Je souhaite que les idées que nous poursuivons viennent d'un large spectre de nos membres. Plusieurs exercent déjà diverses pratiques avec succès et j'ai bon espoir qu'en racontant leurs histoires, on incitera d'autres membres à trouver de nouvelles avenues pour eux-mêmes.

Dans un an, nous aurons également un nouveau chef de direction. Nous sommes très chanceux d'avoir pu bénéficier d'un chef de direction du plus haut calibre, qui a dirigé et accompagné nos membres depuis 10 ans. Le leadership, l'engagement et le dévouement de Keith nous ont certainement rendus meilleurs qu'à nos débuts. À n'en pas douter, c'était le bon chef de direction au bon moment. Maintenant, notre défi est de s'assurer que notre processus d'embauche trouve le bon chef de direction pour le prochain chapitre de l'Institut.

Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux membres qui entrent dans la profession et aux membres existants pour ce qui est de l'avenir ?

AP : Je dirais aux deux groupes d'acquérir des connaissances et des expériences qui leur permettent de prendre en toute quiétude de bonnes décisions en matière d'immobilier. L'évaluateur du futur sera le conseiller fiable qui est le mieux à même d'analyser les attributs légaux, physiques, économiques et financiers de tout ce qui concerne les biens immobiliers et de fournir des opinions et des conseils éclairés. En évoluant et en se développant

continuellement en tant qu'évaluateurs, ils contribueront à assurer notre implication féconde dans ce marché toujours changeant.

Alors que votre entreprise et votre bénévolat prennent beaucoup de votre temps, comment passez-vous le temps personnel qu'il vous reste ?

AP : En dehors des heures de bureau, vous me trouverez probablement à la patinoire ou au terrain de soccer. Le sport me passionne et j'adore entraîner les jeunes au hockey et au soccer avec mes deux fils. Je me garde quand même quelques soirées par semaine pour enfiler mes propres patins ou espadrilles et jouer une partie avec les copains. 🏒

Nouveau Comité exécutif de l'ICE

Nous avons le plaisir de vous présenter le Comité exécutif de l'ICE pour 2021/2022.

PRÉSIDENT

André Pouliot (AACI, P.App) – Nouvelle-Écosse

PRÉSIDENT SORTANT

Jan Wicherek (AACI, P.App, Fellow) – Île-du-Prince-Édouard

VICE-PRÉSIDENT

Adam Dickinson (AACI, P.App) – Nouveau-Brunswick

PRÉSIDENTE ÉLUE

Suzanne de Jong (AACI, P.App) – Ontario

VICE-PRÉSIDENTE

Dena Knopp (CRA, P.App) – Alberta

CHEF DE LA DIRECTION, MEMBRE SANS DROIT DE VOTE

Keith Lancaster (AACI, Hon.)

La liste complète des membres du Conseil peut être consultée à : <https://www.aicanada.ca/about-aic/board-of-directors>



Appraisal Institute of Canada

Institut canadien des évaluateurs

EARN CPD CREDITS AND
ADVANCE OUR APPRAISAL PROFESSION

Do you want to contribute to the next issue of *Canadian Property Valuation*?

OBTENIR DES CRÉDITS PPC ET
MODERNISONS NOTRE PROFESSION D'ÉVALUATEUR

Voulez-vous contribuer au prochain numéro d'*Évaluation immobilière au Canada* ?

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

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

If you are interested in being published in a future issue of *Canadian Property Valuation* and contributing significantly to the advancement of the profession, please contact:

PAUL HÉBERT, Director, Communications,
Appraisal Institute of Canada
paulh@aicanada.ca • 1-888-551-5521

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

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

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

Si vous aimeriez faire publier un article dans un prochain numéro de la revue *Évaluation immobilière au Canada* et contribuer de façon significative à l'avancement de la profession, veuillez contacter :

PAUL HÉBERT, directeur, Communications,
Institut canadien des évaluateurs
paulh@aicanada.ca • 1-888-551-5521

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



SHAPING **OUR FUTURE**

HELP SHAPE THE **future of** **your profession**

As every profession and industry has evolved over the years, AIC and its members have continued to adapt for the benefit of our clients, members, affiliates, and the general public. It is in this mindset of continuous improvement, that the AIC's 'Shaping Our Future' initiative was launched, with the singular purpose of collaboratively defining the AIC of tomorrow. For the past 12+ months, the Shaping our Future Task Force has been conducting extensive research and member and stakeholder consultations to identify emerging trends and market forces and needs that will impact the appraisal profession in the years to come, as well the role that AIC must play in order to facilitate member success and professional excellence.

HAVE YOUR SAY!!

In a few weeks, the Shaping our Future research team will be deploying a comprehensive survey to the entire membership.

By completing this survey you will help ensure that the recommendations resulting from the Task Force's work are reflective of the entire membership's input and perspective. We must all evolve in order to adapt to a changing landscape – let's make sure we get it right!

Watch your inbox for an invitation to complete the survey, and take the time to participate fully and thoughtfully – our future depends on it. 📧

 **shapingourfuture.ca**

SHAPING (Y)OUR FUTURE



Dan Brewer, AACI, P. App., Fellow



Brad Brewster, AACI, P. App.

As many of you may know, the Shaping our Future Task Force has had a busy past several months with research and consultation activities, and with the analysis of findings. We feel privileged to be chairing an exercise that is so important to the future of the membership and that of the Appraisal Institute of Canada (AIC). We gratefully acknowledge the contribution of all Task Force members and of those Members who were able to participate in our town hall consultations over the summer. Throughout the project, we have continued to meet our commitment to transparency and inclusion, and to providing Members with as many opportunities as possible to participate and provide input. Task Force working groups, RSM (consulting firm), and AIC staff have done great work in adhering to timelines, while ensuring quality and thoroughness throughout the process.

Since the project's kick-off in 2020, a substantial amount of research and analysis has been completed, and that research continues. To date, the Task Force has completed five town hall consultation meetings with hundreds of Members, 33 key informant interviews, and a comprehensive review of AIC's strategic, operational, financial, and marketing practices. Analysis

of the findings from this information gathering is ongoing, and early findings reveal that significant opportunities lie in the areas of technology adoption, education, diversification, marketing, and organizational optimization. However, one critical piece of input is yet to come: **input from all AIC Members.**



**THE AIC AND ITS MEMBERS
FIND THEMSELVES AT
ARGUABLY THE MOST
CRITICAL JUNCTURE IN
THEIR HISTORY - THIS
SURVEY IS YOUR CHANCE
TO SHAPE YOUR FUTURE
AS AN APPRAISER.**



To that end, the Shaping our Future Task Force will be deploying a survey in September 2021. All AIC Members will be given the opportunity to provide comprehensive input to shape the solutions that will drive our collective success into the future. The AIC and its Members find themselves at arguably the most critical juncture in their history – this survey is your chance to shape your future as an appraiser. This project, including the active participation and input directly from the members, is critical to ensure our profession is well positioned for continued relevance, responsiveness, and success well into the future.

THE AIC OF THE FUTURE – GOVERNANCE AND ORGANIZATIONAL STRUCTURE

While Members may not often think about AIC's organizational or governance structures, future success for AIC-designated appraisers lies not only in their own individual approaches to their practice, but also, and just as importantly, in the ability of their Institute to effectively and efficiently regulate, inform, educate, and support them in their pursuits.

In its aggregate, the AIC is a complex organization; not only does it play the dual role of regulator and advocacy group, but it also has a complex structure with a national body, provincial affiliates, chapters, and dozens of boards of directors and committees at all three levels – not to mention the hundreds of volunteers that make AIC's work possible.

The Institute's organizational and governance structure is the result of over 80 years of growth and change in response to market needs and our responsibility for protecting the public. That structure may also be the result of factors that are no longer at play or relevant for today or tomorrow. If tomorrow's appraisers are to be nimble, adaptable, and responsive to the changing needs of the marketplace, their institute must be structured in a way that is likewise efficient and effective.

Findings and recommendations from the Shaping our Future project will inform how the AIC of the future can be best structured so that it can operate optimally in the fulfilment of its mission to promote and support its Members in providing high-quality property advisory services for the benefit of clients, employers and the public.



THE APPRAISER OF THE FUTURE

While it is too early to draw final conclusions from the research, we can reasonably expect that going forward, Members will have to be nimble in reacting to market demands, and they will be required to diversify their service offerings, embrace new technologies like artificial intelligence (AI) and automated valuation models (AVMs). Technology may replace some data collection and analysis functions, but it will never replace the professional judgement of an AIC appraiser. Your advantage lies in the judgement you bring to bear in your work each and every day. That judgement is unique and highly valued, as it is the result of rigorous education, training, and experience provided via AIC's Education and Professional Development programs, as well as its continually updated *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. Members would do well to remember that *CUSPAP* allows for work opportunities that go well beyond point-in-time appraisal.

The findings and recommendations of the Shaping our Future project will provide much more detail regarding the strategies, skills, competencies, and opportunities that will ensure the success of tomorrow's appraiser.

Your input is critical in ensuring that we, collectively, position the organization and the membership for success in a changing marketplace.

Watch your inbox for the survey and take the time to provide your invaluable input – our future depends on it!



A WORD ABOUT THE CURRENT MARKET

Both the commercial and residential sectors are already experiencing technological disruption and other changes that are requiring the membership to adapt and evolve. Some of the factors impacting the appraisal practice are temporary (super-heated markets), while others (technology) will be lasting, and even amplified over time.

Since the start of the pandemic, AIC-designated appraisers that perform residential mortgage finance work have been deluged with assignment opportunities. In light of the foregoing,

it may seem counter-intuitive to suggest that this type of work is at a very high risk of being significantly disrupted by lenders' increasing use of faster and cheaper technology solutions like AVMs and AI. Ironically, the current high demand for appraisals that our Members cannot fully meet is already driving lenders to find alternatives to on-site, point-in-time appraisals. Lenders must mitigate their risks by ensuring that the property against which a mortgage is secured is of sufficient value to recover their loan in the event of default. Lenders are not willing to abandon lending opportunities simply because an appraiser is not available to do the work within the required timeframe – these lenders are finding other solutions, in some cases, solutions that require little or no involvement from an appraiser. While recent data is not available, there is ample anecdotal evidence of lenders increasingly relying on desktop and drive-by appraisals as well as on AVMs. This trend is certain to continue, if not accelerate. The lending market is highly competitive and lenders



FUTURE SUCCESS FOR AIC-DESIGNATED APPRAISERS LIES NOT ONLY IN THEIR OWN INDIVIDUAL APPROACHES TO THEIR PRACTICE, BUT ALSO, AND JUST AS IMPORTANTLY, IN THE ABILITY OF THEIR INSTITUTE TO EFFECTIVELY AND EFFICIENTLY REGULATE, INFORM, EDUCATE, AND SUPPORT THEM IN THEIR PURSUITS.

are constantly looking for an advantage over their competitors, not the least of which, in the areas of cost and speed. While the merits of technological alternatives to traditional appraisals may be debatable, the fact is that, if the client (in this case, the lender) and the regulator (e.g., OSFI) are satisfied with the level of risk mitigation afforded by the valuation, that is all that matters, regardless of whether

SHAPING OUR FUTURE

that valuation was produced by an appraiser, an AVM or other technology, or some combination thereof. In fact, our research shows that Members are well aware of the potential impacts of technology and data availability. And while they understand the importance of adapting to these new realities, opinions differ regarding how this adaptation can be achieved.

The commercial sector is not immune to these disruptions. Commercial real estate decisions are increasingly informed through the use of AI and other technologies that provide information that may have previously been only available from appraisers.

The concern over technological disruption is not new, but it has never been so evident or imminent. This is one of the reasons that AIC's Board of Directors, in 2019, decided to undertake an in-depth analysis of the appraisal profession and of the Institute itself, in order to ensure that AIC-designated appraisers could continue to thrive in a continually evolving marketplace. What skills, knowledge, and competencies will appraisers need in the future? How must the institute support its Members in a continually evolving environment? How must the Institute be structured to most effectively and efficiently meet Member needs? These are but a few of the many questions being addressed by the Shaping our Future Task Force and project.

Please visit shapingourfuture.ca for ongoing updates. 

FAÇONNER **NOTRE AVENIR**

AIDEZ À FAÇONNER **l'avenir de** **votre profession**

À

l'instar des professions et des industries qui ont évolué au fil des ans, l'ICE et ses membres continuent à s'adapter, au bénéfice de nos clients, de nos membres, de nos affiliés et du grand public. C'est dans cet esprit d'amélioration continue que l'initiative « Façonner notre avenir » a été lancée, avec pour objectif unique de définir l'ICE du futur de manière collaborative.

Depuis plus de 12 mois, le groupe de travail Façonner notre avenir mène une vaste recherche et tient des consultations auprès des membres et des intervenants afin de dégager les nouvelles tendances, les forces et les besoins du marché qui auront un impact sur la profession d'évaluateur dans les années à venir, en plus du rôle que doit jouer l'ICE pour favoriser la réussite de ses membres et leur excellence professionnelle.

À VOUS LA PAROLE !!

Dans quelques semaines, l'équipe de recherche Façonner notre avenir déploiera un sondage exhaustif auprès de tous les membres.

En répondant à ce sondage, vous aiderez à assurer que les recommandations résultant des travaux du groupe de travail reflètent les contributions et les perspectives de l'ensemble des membres. Nous devons tous évoluer pour nous adapter à un paysage changeant – assurons-nous de bien le faire !

Surveillez votre boîte de réception pour une invitation à compléter le sondage et prenez le temps de participer pleinement et de façon réfléchie – notre avenir en dépend. 📧

 **shapingourfuture.ca/fr**

FAÇONNER NOTRE AVENIR... ET LE VÔTRE



Dan Brewer, AACI, P. App., Fellow



Brad Brewster, AACI, P. App.

Comme beaucoup d'entre vous le savent peut-être, le groupe de travail Façonner notre avenir a été très occupé depuis plusieurs mois, se livrant à moult activités de recherche et de consultation, en plus d'analyser les constatations. Nous nous sentons privilégiés de présider à un exercice d'une telle importance pour l'avenir des membres et pour celui de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). C'est avec reconnaissance que nous soulignons la contribution de tous les membres du groupe de travail et des membres qui ont été en mesure de participer à nos consultations en séance de discussion ouverte au cours de l'été. Tout au cours du projet, nous avons continué à honorer notre engagement envers la transparence et l'inclusion et à donner aux membres autant d'occasions que possible de participer et d'apporter leurs intrants. Les comités de réflexion du groupe de travail, RSM (cabinet de consultants) et le personnel de l'ICE ont fait un travail remarquable en adhérant aux échéanciers, tout en assurant la qualité et la rigueur d'un bout à l'autre du processus.



**IL EST PERMIS DE PENSER QUE
L'INSTITUT ET SES MEMBRES
SE TROUVENT À LA JONCTION
LA PLUS CRITIQUE DE LEUR
HISTOIRE – CE SONDAGE EST
VOTRE CHANCE DE FAÇONNER
VOTRE AVENIR EN TANT
QU'ÉVALUATEUR.**

FAÇONNER NOTRE AVENIR

Depuis le lancement du projet en 2020, un grand nombre de recherches et d'analyses ont été menées, alors que les recherches se poursuivent. Jusqu'ici, le groupe de travail a tenu cinq rencontres de consultations en séance de discussion ouverte avec des centaines de membres, en plus d'interviewer 33 informateurs-clés et d'examiner de façon exhaustive les pratiques de l'ICE en matière de stratégie, d'opérations, de finances et de marketing. L'analyse des constatations résultant des renseignements recueillis est en cours, alors que les premières constatations révèlent que des opportunités importantes existent en ce qui concerne l'adoption des technologies, l'éducation, la diversification, le marketing et l'optimisation organisationnelle. Cependant, une partie critique des contributions reste encore à venir : **les intrants de tous les membres de l'ICE.**

À cette fin, le groupe de travail Façonner notre avenir déploiera un sondage en septembre 2021. Tous les membres de l'ICE auront l'occasion de fournir des intrants exhaustifs pour façonner les solutions qui favoriseront notre succès collectif dans le futur. Il est permis de penser que l'Institut et ses membres se trouvent à la jonction la plus critique de leur histoire – ce sondage est votre chance de façonner votre avenir en tant qu'évaluateur. Ce projet, incluant la participation active et les intrants directs des membres, est capital pour assurer que notre profession soit bien positionnée pour demeurer pertinente, flexible et prospère dans les nombreuses années à venir.



L'ICE DE DEMAIN – STRUCTURES DE GOUVERNANCE ET D'ORGANISATION

Même si les membres ne pensent peut-être pas souvent aux structures de gouvernance ou d'organisation de l'ICE, le succès futur des évaluateurs désignés de l'ICE repose non seulement sur les approches individuelles de leur propre pratique, mais aussi, et tout aussi important, sur la capacité de leur Institut de réglementer, informer, éduquer et appuyer les évaluateurs dans la poursuite de leurs objectifs, de façon efficiente et efficace.

Dans son ensemble, l'ICE est une organisation complexe; non seulement joue-t-il le double rôle d'organe de réglementation et de groupe de défense des intérêts, mais sa structure est d'autant

plus diversifiée qu'elle comprend un organisme national, des affiliés provinciaux, des chapitres et des douzaines de conseils d'administration et de comités à tous les trois niveaux – sans mentionner les centaines de bénévoles qui rendent possible le travail de l'ICE.

Les structures de gouvernance et d'organisation de l'Institut sont le produit de 80 années de croissance et de changements en réponse aux besoins du marché et de notre responsabilité de protéger le public. Elles peuvent aussi résulter de facteurs qui ne sont plus en jeu ou pertinents pour aujourd'hui ou demain. Si les évaluateurs de l'avenir veulent être agiles, flexibles et réactifs devant les besoins changeants du marché, leur Institut doit être structuré de manière à être aussi efficient et efficace.

Les constatations et recommandations du projet Façonner notre avenir détermineront comment l'ICE de demain peut le mieux être structuré pour fonctionner de manière optimale dans l'accomplissement de sa mission, qui consiste à promouvoir et soutenir ses membres en fournissant des services consultatifs de grande qualité en matière d'immobilier, au bénéfice des clients, des employeurs et du public.



L'ÉVALUATEUR DE L'ICE DU FUTUR

Bien qu'il soit encore trop tôt pour tirer les conclusions finales de la recherche, nous pouvons raisonnablement prévoir que, dans les mois et les années à venir, les membres devront être assez agiles pour réagir aux demandes du marché, alors qu'ils devront diversifier leurs services offerts et adopter de nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle (IA) et les modèles automatisés d'évaluation (MAE). La technologie remplacera peut-être les fonctions de collecte et d'analyse des données, mais elle ne remplacera jamais le jugement professionnel d'un évaluateur de l'ICE. Votre avantage, c'est le jugement que vous appliquez dans votre travail de tous les jours. Il est unique et d'une grande valeur, car il résulte d'une éducation, d'une formation et d'une expérience rigoureuses fournies par les programmes de perfectionnement professionnel et d'éducation de l'ICE, de même que par les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, qui sont continuellement mises à jour. Les membres feraient bien



LE SUCCÈS FUTUR DES ÉVALUATEURS DÉSIGNÉS DE L'ICE REPOSE NON SEULEMENT SUR LES APPROCHES INDIVIDUELLES DE LEUR PROPRE PRATIQUE, MAIS AUSSI, ET TOUT AUSSI IMPORTANT, SUR LA CAPACITÉ DE LEUR INSTITUT DE RÉGLEMENTER, INFORMER, ÉDUCER ET APPUYER LES ÉVALUATEURS DANS LA POURSUITE DE LEURS OBJECTIFS, DE FAÇON EFFICIENTE ET EFFICACE.

de se souvenir que les NUPPEC permettent les opportunités de travail qui vont bien au-delà de l'évaluation ponctuelle.

Les constatations et recommandations du projet Façonner notre avenir donneront beaucoup plus de détails sur les stratégies, les habiletés, les compétences et les opportunités qui assureront le succès de l'évaluateur de demain.

Votre apport est critique pour assurer que nous puissions, collectivement, permettre à l'organisation et aux membres d'avoir le plus grand succès dans un marché en évolution.

Surveillez l'arrivée du sondage dans votre boîte aux lettres et prenez le temps de fournir vos précieux intrants – notre avenir en dépend !



UN MOT SUR LE MARCHÉ ACTUEL

Le secteur commercial et le secteur résidentiel connaissent déjà des perturbations technologiques et d'autres changements qui exigent des membres qu'ils s'adaptent et qu'ils évoluent. Certains facteurs ayant une incidence sur la pratique de l'évaluation sont temporaires (marchés en surchauffe), tandis que d'autres (technologie) seront durables, prenant même de l'ampleur au fil du temps.

Depuis le début de la pandémie, les évaluateurs désignés de l'ICE travaillant sur le financement hypothécaire résidentiel ont été inondés d'opportunités de contrats de service. À la lumière de ce qui précède, il peut sembler contre-intuitif de suggérer que ce genre de travail risque fort d'être très perturbé par les prêteurs, qui recourent de plus en plus à des solutions technologiques plus rapides et plus économiques comme les MAE et l'IA. Paradoxalement, la forte demande actuelle d'évaluations que nos membres ne peuvent pas effectuer entièrement incite déjà les prêteurs à trouver des alternatives aux évaluations sur place et ponctuelles. Les prêteurs doivent réduire leurs risques en s'assurant que la propriété pour laquelle on obtient une hypothèque est d'une valeur suffisante pour recouvrer leur prêt en cas de défaut de paiement. Les prêteurs ne veulent pas rater des opportunités de prêt pour la simple raison qu'un évaluateur n'est pas disponible pour faire le travail dans les temps impartis – ils trouvent d'autres solutions qui, parfois, exigent peu ou pas d'implication de la part d'un évaluateur. Alors que les

données récentes ne sont pas disponibles, il existe beaucoup d'observations empiriques à l'effet que les prêteurs comptent de plus en plus sur les évaluations du bureau et sommaires, de même que sur les MAE. On est certain que cette tendance va se poursuivre, sinon s'accélérer. Le marché du crédit est très compétitif et les prêteurs cherchent toujours des avantages sur leurs concurrents, notamment en ce qui touche le coût et la rapidité. Alors que les mérites des alternatives technologiques aux évaluations traditionnelles peuvent être discutables, le fait est que si le client (ici, le prêteur) et l'organe de réglementation (p. ex. BSIF) sont satisfaits du niveau d'atténuation des risques que présente l'évaluation, c'est tout ce qui compte, peu importe que cette évaluation ait été faite par un évaluateur, un MAE ou une autre technologie, ou une combinaison de plusieurs moyens. En réalité, notre recherche montre que les membres connaissent bien les impacts potentiels de la technologie et de la disponibilité des données. Et alors qu'ils comprennent l'importance de s'adapter à ces nouvelles réalités, les opinions diffèrent sur comment cette adaptation peut être réalisée.

Le secteur commercial n'est pas exempt de ces perturbations. Les décisions immobilières commerciales reposent de plus en plus sur l'IA et d'autres technologies qui fournissent des renseignements qui étaient peut-être auparavant disponibles seulement auprès des évaluateurs.

La préoccupation sur la perturbation technologique n'est pas nouvelle, mais elle n'a jamais été aussi évidente ou imminente. C'est l'une des raisons pourquoi le Conseil d'administration de l'ICE décidait, en 2019, d'entreprendre une analyse approfondie de la profession d'évaluateur et de l'Institut lui-même, pour assurer que les évaluateurs désignés de l'ICE puissent continuer à prospérer dans un marché en constante évolution. De quelles habiletés, connaissances et compétences les évaluateurs auront-ils besoin dans le futur ? Comment l'Institut doit-il supporter ses membres dans un environnement qui change constamment ? Comment l'Institut doit-il être structuré pour répondre aux besoins des membres de la façon la plus efficace et la plus efficiente ? Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses questions examinées par le projet et le groupe de travail Façonner notre avenir.

Veillez vous rendre sur shapingourfuture.ca/fr/ pour voir les mises à jour permanentes. 📄



P R E S I D E N T ' S C O U N C I L

O N D I V E R S I T Y A N D

I N C L U S I O N

Understanding and overcoming our *biases*



By **Ashita Chandra**, B.Comm(H), Candidate Member AIC, Realtor, Musso Appraisals Inc., Ontario; and **Andy Pham**, BBA, AACI P.App, Vice President, Canadian Asset Management, BentallGreenOak, Sun Life Mortgages Investments, British Columbia



“Human beings are poor examiners, subject to superstition, bias, prejudice, and a profound tendency to see what they want to see rather than what is really there.” – **M. Scott Peck**

You have implicit biases. Bias does not have to be a bad word. It does not mean that you are racist, sexist, homophobic or anything of the sort. It simply means that you have a brain and that you are human. In their book *Blindspot: Hidden Biases of Good People*, Mahzarin Banaji and Anthony Greenwald state that, “Bias in behaviour and/or judgement results from subtle cognitive processes and occurs at a level below a person’s conscious awareness, without intentional or conscious control. Implicit bias is based in the subconscious and can be developed over time because of the natural accumulation of personal experiences.”¹

The brain processes billions of stimuli per day and our brains must quickly choose what to focus on. This information is used for survival, to make inferences or categorize, and to feel emotions that attract us to certain people. Because the brain must process these billions of stimuli, our conscious brain does not have the opportunity to interpret all that we see.²

Your first take on a situation may not be based on a fully processed interpretation of the facts or images in front of you due

to the massive amounts of information coming at you, at any one moment. Consequently, our ‘first take’ often includes biases of some kind that we did not consciously ‘think,’ but that our brain unconsciously categorized to synthesize the massive amount of information being experienced. For example, you only need to be burned by fire once to develop a quick, instinctual reaction to fire. These emotional reactions are due to the brain’s survival instinct.²

As time passes, a person’s socialization and personal memories produce implicit biases and apply them as the brain defines incoming stimuli efficiently and unconsciously. It is common for these survival responses to translate into situations with individuals with whom we have limited contact, and we begin to quickly categorize those outside our normal circle as ‘like me’ and ‘not like me.’

Not every bias is negative or hurtful. The issue, however, resides in the problematic nature of our implicit biases (or our blindspots) because they can operate outside of our conscious awareness, yet have an impact on the choices we make and the things we do.

Many people’s first reaction to this notion that we all have biases is, “No, not me.” You may tell yourself: “I had black/brown/Indigenous friends growing up;” “I grew up in a family or neighbourhood where diversity and inclusion were part of our basic values;” “I am a minority or racialized individual, I cannot be biased since I have experienced the negative effects of bias and stereotyping;” “I am a woman, how can I be biased against other women;” or “Human beings are poor examiners, subject to superstition, bias, prejudice, and a profound tendency to see what they want to see rather than what is really there.” – M. Scott Peck

But we all have implicit biases. They are learned stereotypes that are **automatic, unintentional, and deeply ingrained** within our beliefs and worldview. For example, if you are stuck in a parking lot with a flat tire, chances are you are most likely to approach a man, rather than a woman if you need help in changing it. While this implicit bias may seem innocent, problems can arise when these types of biases make their way in to workplaces and other aspects of our lives.

How do our implicit biases affect us?

Biases affect many aspects of our lives and many biases are associated with stereotypes: older people are too judgemental, younger people are too immature, etc.

The issue of racial stereotyping and implicit bias, for example, has been in Canadian and US headlines recently, with countless stories of police officers associating criminality with black or Indigenous bodies and acting on those biases — sometimes with deadly consequences.

However, implicit bias is not just reserved for race or gender. We see implicit bias in many places, about many characteristics including age, religion, weight, appearance, disabilities, accents, gender identity, sexuality, single parents, stay-at-home moms (or dads), kids with pink hair, people with tattoos and piercings, people with certain bumper stickers on their cars, the list goes on.

Why should we care about our biases?

As appraisal professionals, these biases can impact how we deal with our clients, how we interact with our colleagues, and even how we evaluate data gathered for a report we are writing. We need to work to ensure that the decisions we make are based on facts, and not implicit biases of which we may not even be aware.

In a work environment, implicit biases can affect hiring and promotion decisions, work assignments, and career tracks, and can sometimes result in hostile work environments. These biases can also damage relationships, as well as affect the reputations of businesses.

Biases are reoccurring over the lifetime of a person in a wide variety of contexts and can be incredibly painful for the victims. People who are subject to positive biases often find doors opening for them, while people who are subject to negative biases at best have to open the door themselves, or at worst find it locked or have doors slammed in their face.

And when people in particular social identity groups, such as women or racialized Canadians, are widely and consistently subject to negative biases, it creates systemic disparities in all areas of society such as education, employment, healthcare, housing, and so on.

How do we recognize and interrupt our own biases?

There are, of course, steps you can take to avoid implicit bias. Here are some ways that you can reduce your own implicit biases and help to prevent them from impacting your decision-making.

1. Recognize your implicit biases/stereotype replacement

Start to think about the implicit biases you may have. What decisions have you made regarding people without really giving it a second thought? Question why you made the decision that you did.

For example, maybe you believe that men and women are equally capable of leading, but you think that men lack the ability to show empathy the way that women do, so you chose a woman for a role that you knew would require empathy. While this might not sound like a negative, decisions should be based on who is the right person for the role, and not which gender you perceive to be most capable.

The more we convince ourselves of our own 'unbiased-ness,' the more of a blind spot we may have when it comes to recognizing our implicit biases. A great place to start is by taking the **Harvard Implicit Association tests (Project Implicit)**³, meant to help people identify their biases.

In a nutshell, "Think about the stereotype you hold and consciously replace it with accurate information"⁴.

2. Focus on people

Rather than thinking about the characteristics of someone's ethnicity, gender or class background, focus on them as an individual. Give them merit

on the evidence you see in front of you, instead of relying on your intuition or 'gut feeling' (often disguised as your own biases).

3. Increase exposure to biases

Once you have identified what your biases are, try exposing yourself to them more regularly. If you seek to prove your biases wrong, it can have a positive impact on your behaviour.

Tips for minimizing the influence of bias and assumptions

1. Spend sufficient time evaluating your information. Studies have shown that people who are busy or distracted by other tasks let their biases prevail. One effective countermeasure is to slow down, to move your thinking from the primitive, reactive parts of the brain to more reflective levels.⁵
2. Apply the criteria consistently to evaluate all data gathered. Research shows that different standards may be used to evaluate applicants of different distinctions.
3. Evaluate the entire data set. Do not rely too heavily on only one element of the data to reach any conclusions.
4. Introduce friction into the system. Question the reasons for evaluating data. Are you taking time to stop and reflect on the data?
5. Periodically evaluate your judgements and consider whether evaluation biases are influencing your decisions. Ask yourself hard questions such as: Are you using different standards to evaluate different applicants? Are you evaluating underrepresented applicants unfairly despite evidence to the contrary?

Bringing allyship into the conversation

"Fortunately, for serious minds, a bias recognized is a bias sterilized."
– Benjamin Haydon

Although we must be willing to identify and interrupt our own biases, we must also recognize and be willing to interrupt bias in others. This is probably the most difficult and the most uncomfortable part of overcoming implicit bias.

The challenge when dealing with others is deciding when to say something, how to say it, and to whom. You can always make an effort not to address another's bias in front of other people, instead try to find a place to talk in private, and perhaps begin the conversation without laying blame. If someone is not made aware that they have a particular bias, it will only continue to cause pain to another

individual or group of individuals and could lead to significant problems down the line. If you see something, say something, in a manner that is sensitive to the feelings of everyone involved.

Overcoming and addressing bias is a life-long task and will not be realized overnight, neither at an individual, institutional or societal level. However, we can take solace in Jennifer Eberhardt's quote that, "There is hope in the sheer act of reflection. This is where the power lies and how the process starts."⁶

For more on this topic, please visit the resources section on the Diversity Council Webpage.

End notes

- ¹ Banaji, Mahzarin R., and Anthony G. Greenwald. Blindspot: Hidden Biases of Good People
- ² *Advantages of bias and prejudice: an exploration of their neurocognitive templates*, A Tobena 1, Marks, R Dar
- ³ <https://implicit.harvard.edu/implicit/takeatest.html>
- ⁴ <https://www.chairs-chaires.gc.ca/program-programme/equity-equite/bias/module-eng.aspx>
https://www.azquotes.com/author/23364-Benjamin_Haydon
https://www.azquotes.com/author/11465-M_Scott_Peck
- ^{5,6} <https://www.sciencemag.org/news/2020/03/meet-psychologist-exploring-unconscious-bias-and-its-tragic-consequences-society> 

“Fortunately for serious minds, a bias recognized is a bias sterilized.”
– Benjamin Haydon



CONSEIL DU PRÉSIDENT SUR LA
DIVERSITÉ ET L'INCLUSION

Comment comprendre et surmonter nos *partialités*



Par **Ashita Chandra**, B.Comm(H), Membre stagiaire de l'ICE, Agente immobilière, Musso Appraisals Inc., Ontario; et **Andy Pham**, BBA, AACI P.App, vice-président, Canadian Asset Management, BentallGreenOak, Sun Life Mortgages Investments, Colombie-Britannique



« Les êtres humains sont de mauvais examinateurs, sujets aux superstitions, aux préjugés et à une tendance profonde à voir ce qu'ils veulent voir plutôt que ce qui est réellement là. »

– M. Scott Peck

Vous avez des partialités implicites.

La partialité n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Ça ne veut pas dire que vous êtes raciste, sexiste, homophobe ou autre chose du genre. Ça signifie tout simplement que vous avez un cerveau et que vous êtes humain. Dans leur livre *Blindspot: Hidden Biases of Good People*, Mahzarin Banaji et Anthony Greenwald affirment : « Un comportement et/ou jugement partial est le résultat de processus cognitifs complexes qui se produisent sous le niveau conscient d'une personne, sans contrôle intentionnel ou conscient. Une partialité implicite a sa base dans le subconscient et peut se développer dans le temps à cause de l'accumulation naturelle d'expériences personnelles. »¹

Nos cerveaux traitent des milliards de stimuli par jour et doivent choisir rapidement ce sur quoi ils doivent se concentrer. Les renseignements recueillis sont utilisés pour assurer la survie, faire des inférences ou dresser des catégories et ressentir des émotions qui nous attirent vers certaines personnes. Parce que nos cerveaux traitent des milliards de stimuli, notre conscient n'est pas en mesure d'interpréter tout ce que nous voyons.²

Votre première impression d'une situation peut ne pas être basée sur une interprétation complète des faits ou images devant vous en raison des quantités énormes d'informations qui vous parviennent en tout temps. Par conséquent, notre « première impression » inclut souvent des partialités quelconques que nous n'avons pas consciemment « pensées » mais que nos cerveaux ont classées inconsciemment pour faire la synthèse des énormes quantités d'informations présentées. Par exemple, il vous suffit de vous brûler une seule fois pour développer une réaction rapide et instinctive au feu. Ces réactions émotives sont dues à l'instinct de survie de votre cerveau.²

Avec le temps, la socialisation d'une personne, ainsi que ses souvenirs, produisent des partialités implicites qui sont appliquées lorsque le cerveau entreprend de définir efficacement et inconsciemment les stimuli qui se présentent. Il n'est pas rare que ces réponses de survie se traduisent en situations avec des personnes avec lesquelles nous avons des contacts limités et nous commençons à classer rapidement les nouveaux venus dans notre cercle de connaissances selon qu'ils sont « comme moi » ou « pas comme moi ».

Nos partialités ne sont pas toutes négatives ou blessantes. La difficulté, cependant, réside dans la nature problématique de nos partialités implicites (ou nos angles morts), car elles peuvent opérer en dehors de notre conscience, tout en ayant un impact sur les décisions que nous prenons et les choses que nous faisons.

La première réaction de beaucoup de gens à cette notion que nous avons tous des partialités est « Non, pas moi ». Vous vous dites peut-être : « J'ai eu des amis noirs/bruns/indigènes en grandissant » ; « J'ai grandi dans une famille ou un quartier où la diversité et l'inclusion faisaient partie de nos valeurs fondamentales » ; « Je suis une minorité ou une personne racialisée, je ne peux pas avoir de préjugés puisque j'ai fait l'expérience des effets négatifs des préjugés et des stéréotypes » ; « Je suis une femme, comment puis-je avoir des préjugés contre d'autres femmes » ; ou « Les êtres humains sont de mauvais examinateurs, sujets aux superstitions, aux préjugés et à une tendance profonde à voir ce qu'ils veulent voir plutôt que ce qui est réellement là ». – M. Scott Peck

Mais nous avons tous des partialités implicites. Il s'agit de stéréotypes appris qui sont **automatiques, involontaires et profondément ancrés** dans nos croyances et notre vision du monde. Par exemple, si vous êtes coincé dans un parc de stationnement avec un pneu crevé, il est fort probable que vous vous adressiez à un homme plutôt qu'à une femme si vous avez besoin d'aide pour le changer. Bien que cette partialité implicite puisse sembler innocente, des problèmes peuvent survenir lorsque ce type de partialité se manifestent au travail et dans d'autres aspects de nos vies.

Comment nos partialités implicites nous affectent-elles?

Les partialités affectent de nombreux aspects de notre vie et beaucoup d'entre elles sont associées à des stéréotypes : les personnes âgées sont trop critiques, les jeunes sont trop immatures, etc.

La question des stéréotypes raciaux et des partialités implicites, par exemple, a récemment fait la une des journaux canadiens et américains, avec d'innombrables histoires de policiers associant la criminalité aux Noirs ou aux Autochtones et agissant en fonction de ces préjugés – parfois avec des conséquences mortelles.

Cependant, les partialités implicites ne sont pas réservées à la race ou au sexe. Nous observons des partialités implicites dans de nombreux endroits, à propos de nombreuses caractéristiques, notamment l'âge, la religion, le poids, l'apparence, les handicaps, les accents, l'identité sexuelle, la sexualité, les parents célibataires, les mères (ou pères) au foyer, les enfants aux cheveux roses, les personnes tatouées et percées, les personnes portant certains autocollants sur leur voiture, et la liste est longue.

Pourquoi devrions-nous nous préoccuper de nos partialités?

En tant que professionnels de l'évaluation, ces partialités peuvent avoir un impact sur la manière dont nous traitons nos clients, dont nous interagissons avec nos collègues, et même sur la manière dont nous évaluons les données recueillies

pour un rapport que nous sommes en train de rédiger. Nous devons veiller à ce que les décisions que nous prenons soient fondées sur des faits et non sur des partialités implicites dont nous ne sommes peut-être même pas conscients.

Dans un environnement de travail, les partialités implicites peuvent affecter les décisions d'embauche et de promotion, les affectations de travail et les parcours professionnels, et peuvent parfois donner lieu à des environnements de travail hostiles. Ces partialités peuvent également nuire aux relations et affecter la réputation des entreprises.

Les partialités se répètent tout au long de la vie d'une personne dans une grande variété de contextes et peuvent être incroyablement douloureux pour les victimes. Les personnes soumises à des partialités positives voient souvent les portes s'ouvrir pour elles, tandis que les personnes soumises à des partialités négatives doivent, au mieux, ouvrir la porte elles-mêmes, ou, au pire, la trouver verrouillée ou se faire claquer la porte au nez.

Et lorsque des personnes appartenant à des groupes d'identité sociale particuliers, comme les femmes ou les Canadiens racialisés, sont largement et constamment soumises à des partialités négatives, cela crée des disparités systémiques dans tous les domaines de la société, comme l'éducation, l'emploi, les soins de santé, le logement, etc.

Comment reconnaître et interrompre nos propres partialités?

Il existe, bien sûr, des mesures que vous pouvez prendre pour éviter les partialités implicites. Voici quelques moyens de réduire vos propres partialités implicites et d'éviter qu'elles n'influencent vos prises de décision.

1. Reconnaître vos partialités implicites/stéréotypes de remplacement
Commencez à réfléchir aux partialités implicites que vous pouvez avoir. Quelles décisions avez-vous prises concernant des personnes sans vraiment y réfléchir ? Demandez-vous pourquoi vous avez pris cette décision.

Par exemple, vous pensez peut-être que les hommes et les femmes sont tout aussi capables de diriger, mais vous pensez que les hommes ne sont pas capables de faire preuve d'empathie comme les femmes, et vous avez donc choisi une femme pour un rôle qui, vous le saviez, nécessitait de l'empathie. Bien que cela puisse ne pas sembler négatif, les décisions doivent être prises en fonction de la personne qui convient le mieux au rôle à jouer, et non en fonction du sexe que vous percevez comme le plus compétent.

Plus nous nous convainquons de notre « impartialité », plus nous sommes aveugles lorsqu'il s'agit de reconnaître nos partialités implicites. Un bon point de départ consiste à passer **les tests d'association implicite de Harvard (Project Implicit)**³, destinés à aider les gens à identifier leurs partialités.

En bref, il s'agit de « penser au stéréotype que vous entretenez et de le remplacer consciemment par des informations exactes »⁴.

2. Concentrez-vous sur les personnes

Plutôt que de penser aux caractéristiques de l'ethnie, du sexe ou de la classe sociale d'une personne, concentrez-vous sur elle en tant qu'individu. Accordez-lui du mérite sur la base des preuves que vous voyez devant vous, au lieu de vous fier à votre intuition ou à votre « instinct » (souvent déguisé en vos propres partialités).

3. Augmentez l'exposition aux partialités

Une fois que vous avez identifié vos partialités, essayez de vous y exposer plus régulièrement. Si vous cherchez à prouver que vos partialités sont fausses, cela peut avoir un impact positif sur votre comportement.

Quelques trucs pour minimiser l'influence des partialités et suppositions

1. Consacrez suffisamment de temps à l'évaluation de vos informations. Des études ont démontré que les personnes occupées ou distraites par d'autres tâches laissent leurs partialités prendre le dessus. Une contre-mesure efficace consiste à ralentir, à faire passer votre pensée des parties primitives et réactives du cerveau à des niveaux plus réfléchis⁵.

2. Appliquez les critères de manière cohérente pour évaluer toutes les données recueillies. La recherche montre que des normes différentes peuvent être utilisées pour évaluer des candidats de différentes distinctions.
3. Évaluez l'ensemble des données. Ne vous fiez pas trop à un seul élément des données pour tirer des conclusions.
4. Introduisez des frictions dans le système. Remettez en question les raisons de l'évaluation des données. Prenez-vous le temps de vous arrêter et de réfléchir aux données?
5. Évaluez périodiquement vos jugements et demandez-vous si des biais d'évaluation influencent vos décisions. Posez-vous des questions difficiles telles que : Est-ce que j'utilise des normes différentes pour évaluer des candidats différents? Est-ce que j'évalue injustement les candidats sous-représentés malgré les preuves du contraire?

Introduire l'allié dans la conversation

« Heureusement, pour les esprits sérieux, un préjugé reconnu est un préjugé stérilisé. » (Benjamin Haydon)

Bien que nous devions être prêts à identifier et à interrompre nos propres partialités, nous devons également reconnaître et être prêts à interrompre les partialités chez les autres. C'est probablement la partie la plus difficile et la plus inconfortable de la lutte contre les partialités implicites.

Dans nos relations avec autrui, le défi consiste à décider quand dire quelque chose, comment le dire et à qui. Vous pouvez toujours faire l'effort de ne pas aborder les partialités d'une autre personne devant d'autres personnes, mais plutôt essayer de trouver un endroit pour parler en privé, et peut-être commencer la conversation sans faire de reproches. Si quelqu'un n'est pas conscient de ses partialités, celles-ci continueront à faire souffrir une autre personne ou un groupe de personnes et pourraient entraîner des problèmes importants à l'avenir.

Si vous voyez quelque chose, dites-le, d'une manière qui sait tenir compte des sentiments de toutes les parties concernées.

Surmonter et traiter les partialités est un travail de toute une vie qui ne se fait pas du jour au lendemain, que ce soit au niveau individuel, institutionnel ou sociétal. Cependant, nous pouvons nous consoler avec cette citation de Jennifer Eberhardt : « Il y a de l'espoir dans le simple fait de réfléchir. C'est là que réside le pouvoir et que le processus commence. »⁶

Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez consulter la section des ressources sur la page Web du Conseil sur la diversité.

Notes

¹ Banaji, Mahzarin R., et Anthony G. Greenwald. Blindspot: Hidden Biases of Good People

² *Advantages of bias and prejudice: an exploration of their neurocognitive templates*, A Tobena 1, Marks, R Dar

³ <https://implicit.harvard.edu/implicit/takeatest.html>

⁴ <https://www.chairs-chaire.gc.ca/program-programme/equity-equite/bias/module-eng.aspx>
https://www.azquotes.com/author/23364-Benjamin_Haydon
https://www.azquotes.com/author/11465-M_Scott_Peck

^{5, 6} <https://www.sciencemag.org/news/2020/03/meet-psychologist-exploring-unconscious-bias-and-its-tragic-consequences-society> 📄

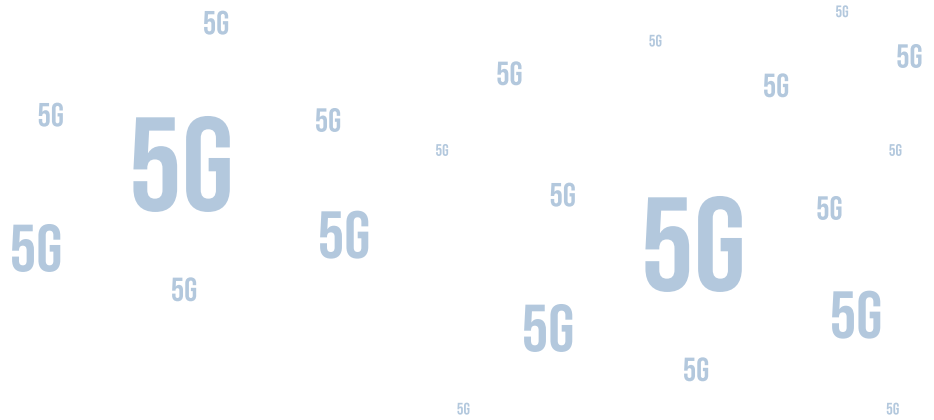
« Heureusement, pour les esprits sérieux, un préjugé reconnu est un préjugé stérilisé. »
– **Benjamin Haydon**

THE SECRET

5G BUILDING ASSESSMENT CRISIS



By Roy B. Bennett, President, Antenna
Management Corp., Vancouver, BC

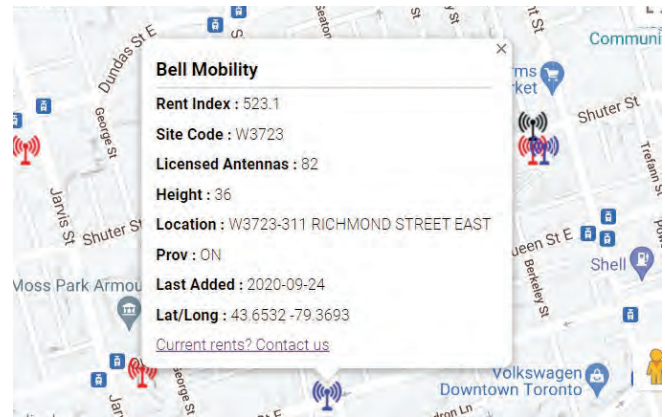


Why should assessors care that the world is shifting to 5G? Canadian telephone companies (telcos) are deploying \$45 Billion over the next five years to bring 5G networks to urban and rural areas. For the last 25 years, telecommunications in buildings have had a *de minimis* effect on asset values. Existing 4G rooftop antenna leases typically generate millions of dollars annually, but owners usually receive less than 0.5% of the profits.

The 35,000 Canadian cell antenna leases – usually SROW on lands and leases with easements that flow with the lands – have posed challenges for assessors. To start, there are no rent or asset comparables. Imagine doing assessments with no comparables. Neither are there audit records. Telcos keep all terms and rents confidential, even though they register a ‘sanitized’ short-form easement on the title to control their lease access. Annual rents are usually indexed every five years to CPI, run for 20+ years, and are almost always renewed. Site capacity (and gross revenues) are typically increased every two years. Leases have a cash assignment value – currently about 15 times annual rents – but many agreements deny owners the right to assign the leases, especially before a property sale. Liabilities for owners can include uncontrolled sublets to third parties, overbuilt equipment weight, building penetrations, Safety Code 6¹, lightning grounding antennas to building systems, no access logs, identification, insurance, safety equipment, training certification, membrane damage reports, Covid-19 screening, criminal record screening of telco subcontractors, no copies of permits or inspections signed by telcos, and owner’s hydro used but not paid.

With short telco termination clauses (about 90 days), no comparables, no rent increases (ignoring inflation), minimal control, undisclosed benefits to other carriers, etc. – appraisers may be uncomfortable commenting on valuations of 4G cell antenna leases.

The Rent Index (RI), proprietary to Antenna Management Corp., is an audited source to compare cell sites in Canada for 10 years. The RI uses Industry Canada licensing data to determine the current licensed capacity of every cell site – with this information updated every 90 days. The RI is location-independent. Integrating audited quarterly carrier security filings with the RI, an estimate of the average gross revenue for each license is made. For example, an average Bell/Telus location with an RI of 200 grosses about \$3,000,000 annually.



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.



4G SITE ESTIMATED ANNUAL GROSS \$3,000,000

Owners with limited knowledge and no comparables often receive under \$60,000 annually. With professional lease reviews, appraisers have opportunities to understand existing lease terms and rental incomes for valuations. As more capacity is needed, telcos increase the RI about every 24 months. 4G cell networks reach kilometers and can service thousands of phone calls simultaneously as users move from cell to cell. The area of a 5G cell can be one building.

VIDEO TO CELL PHONES

Then came 4K video to cell phones – Netflix on cell phones – a game-changer. Online video will make up 82% of all consumer internet traffic by 2022 in Canada. A single 4K video can use the bandwidth of 1,000 phone calls. So telcos are scrambling to launch 5G.



Having 5G may improve building occupancy, rents, tenant satisfaction and appraisal valuations. The 5G technology is 100 times faster and has 1,000 times the capacity of 4G. Rogers, Telus and Bell are estimated to be spending \$45 billion to deploy 5G over the next five years. Additionally, for buildings, 50 billion (Internet of Things²) devices are estimated worldwide for 2023. For buildings, they include HVAC, Covid filters, water leaks, pumps, heating, access monitoring, elevators, fire, smoke, security, asset tracking, location tracking, distance monitoring, and remote management tools. All rely on 5G capabilities.

In Canada, the Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED) was auctioning 1,504 5G spectrum licenses starting in June 2021. Rogers is buying Shaw Communications, if the CRTC allows it. Shaw owns Freedom – so Freedom sites may be at risk of termination for owners depending on adjacent antennas. Critical for the assessment of Freedom site revenues, appraisers should expect considerable consolidation of ownership of all cell sites in the next five years. Some smaller telcos have a 5G spectrum, but not the resources to compete in the 5G market.

“THESE FREQUENCIES HAVE SPEED AND CAPACITY, BUT ONLY CARRY 100 METERS AND ARE ABSORBED BY WINDOWS AND WALLS. 5G PHONES WILL NOT WORK EFFECTIVELY INDOORS. IT IS ESTIMATED THAT CANADIANS CURRENTLY ACCESS THEIR PHONES INDOORS 85% OF THE TIME- AT WORK AND HOME.



DEPLOYING 5G MICROSITES

5G microsites are being deployed at a 10 meter height on hydro rights-of-way. So why not deploy 5G on existing rooftops or tower sites?



5G technology poses a major problem for buildings. To carry the speeds and capacity of 5G, telcos are licensing frequencies above 24 GHz – the so-called ‘mm’ bands. These frequencies have speed and capacity, but only carry 100 meters and are **absorbed** by windows and walls. 5G phones will not work effectively indoors. It is estimated that Canadians currently access their phones indoors 85% of the time- at work and home.

Think about the consequences of tenants being unable to use their 5G phone capabilities indoors.

One alternative is using Distributed Antenna Systems (DAS) connected to fiber in order to distribute signals to micro antenna access points (AP) in rooms and common areas. The telco carriers

5G

5G

have limited plans for indoor 5G AP in larger shopping centers where they are deploying DAS. Their business model may not justify the cost of 5G indoor deployment in most buildings. This leaves owners with a problem and appraisers with a new variable.

With the focus on outdoor 5G deployments, the time to install DAS in-building will likely be delayed – possibly for 5+ years. The major telcos are marketing 5G phones, but 5G services are expected to be limited to 4G-type speeds indoors for many buildings and may take years for full 5G deployment.

APPRAISAL CONSEQUENCES

What are the potential appraisal consequences? Owners who wish to attract and keep tenants that want 5G at home and at work will look to 5G DAS facilitation pre-planning of their own initiative. New buildings and rebuilds are especially well suited for 5G pre-planning.

Telcos are currently promoting new Fiber Access Agreement (FAA) options to obtain exclusive future 5G and telco building rights in perpetuity with minimal or no rents and limitations for tenant's choice of services. Before signing an FAA, owners should obtain professional and legal reviews. 5G limitations may affect valuations until 5G is installed indoors.

Millennials and early adopters constitute a substantial number of tenants that consider 5G not a convenience but a necessity. They will quickly vacate a building without 5G access. Owners relying on telcos to promptly deploy 5G DAS may be in for a long wait, with potential vacancies as a result.

Finally, many health and safety systems including HVAC, viral air filters, control systems and health tracking will be available with 5G technology. Deployments could enhance revenues and assets and reduce liabilities. Owners could demonstrate they are more health compliant.

Appraisers might include DAS preparation and active 5G installations for appraisal estimates for the next five years. There is little doubt that owners will want 5G buildings to enhance tenant experience and satisfaction.

END NOTES

- ¹ Safety Code 6 is a federal telecommunications test measurement to ensure that the RF (Radio Frequencies) levels that a transmitter broadcasts are safe. It is a license requirement for all telco antennas in Canada. Canada has one of the strictest safety requirements in the world.
- ² IoT or Internet of Things are devices that have sensors embedded in them. For example, many new appliances, thermostats, watches, lights are IoT devices for connecting to the internet via cell phone & WIFI. Most homes now have at least 10 devices – expect 50 by 2025. 5G will facilitate them. 



LA CRISE SECRÈTE DE L'ÉVALUATION DES BÂTIMENTS 5G



Par Roy B. Bennett, président, Antenna
Management Corp, Vancouver, C.-B.



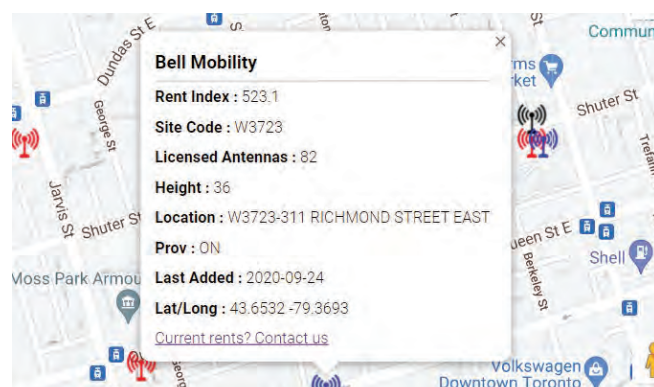
Pourquoi les évaluateurs devraient-ils se soucier du fait que le monde passe à la technologie 5G? Les compagnies de téléphone canadiennes (telcos) déploieront 45 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années pour implanter des réseaux 5G dans les régions urbaines et rurales. Au cours des 25 dernières années, la présence de télécommunications dans les bâtiments a eu un effet *minime* sur la valeur des actifs. Les baux existants d'antennes 4G sur les toits génèrent généralement des millions de dollars par an, mais les propriétaires reçoivent habituellement moins de 0,5 % des bénéfices.

Les 35 000 baux canadiens d'antennes cellulaires – généralement SROW sur des terrains et des baux avec des servitudes qui accompagnent les terrains – ont posé des défis aux évaluateurs. Pour commencer, il n'y a pas de comparables de loyers ou d'actifs. Imaginez faire des évaluations sans comparables. Il n'y a pas non plus de dossiers d'audit. Les sociétés de télécommunications gardent tous les termes et les loyers confidentiels, même si elles enregistrent une servitude « aseptisée » de courte durée sur le titre de propriété pour contrôler leur accès au bail. Les loyers annuels sont généralement indexés tous les cinq ans en fonction de l'IPC, s'étendent sur plus de 20 ans et sont presque toujours renouvelés. La capacité du site (et les revenus bruts) sont généralement augmentés tous les deux ans. Les baux ont une valeur de cession en espèces – actuellement environ 15 fois les loyers annuels – mais de nombreux accords refusent aux propriétaires le droit de céder les baux, surtout avant une vente immobilière. Les responsabilités des propriétaires peuvent inclure des sous-locations incontrôlées à des tiers, le poids excessif des équipements, les pénétrations dans le bâtiment, le Code de sécurité 61, la mise à la terre des antennes par la foudre aux systèmes du bâtiment, l'absence de journaux d'accès, d'identification, d'assurance, d'équipement de sécurité, de certification de formation, de rapports sur les dommages causés par les membranes, le contrôle de Covid-19, le contrôle du casier judiciaire des sous-traitants des télécoms, l'absence de copies des permis ou des inspections signées par les télécoms, et l'électricité du propriétaire utilisée mais non payée.

Avec de courtes clauses de résiliation de telco (environ 90 jours), pas de comparables, pas d'augmentation de loyer (en ignorant l'inflation)², un contrôle minimal, des avantages non divulgués à d'autres transporteurs, etc. – les évaluateurs peuvent être mal à l'aise pour commenter les évaluations des baux d'antennes cellulaires 4G.

Le Rent Index (RI), sous brevet d'Antenna Management Corp, est une source vérifiée permettant de comparer les sites cellulaires au Canada pendant 10 ans. L'IR utilise les données sur les licences d'Industrie Canada pour déterminer la capacité actuelle sous licence de chaque site cellulaire – cette information étant mise à jour tous les 90 jours. L'IR est indépendant de l'emplacement. En intégrant les déclarations de sécurité trimestrielles vérifiées des opérateurs à l'IR, une estimation du revenu brut moyen pour chaque licence est effectuée. Par exemple, un site Bell/Telus moyen avec un IR de 200 rapporte environ 3 000 000 \$ par an.

LE REVENU ANNUEL BRUT D'UN SITE 4G EST ESTIMÉ À 3 000 000 \$



Les propriétaires ayant des connaissances limitées et ne disposant pas de comparables perçoivent souvent moins de 60 000 \$ par an. Grâce à l'examen professionnel des baux, les évaluateurs ont la possibilité de comprendre les conditions des baux existants et les revenus locatifs aux fins d'évaluation. Au fur et à mesure que des capacités supplémentaires sont nécessaires, les opérateurs télécoms augmentent l'IR tous les 24 mois environ. Les réseaux cellulaires 4G couvrent des kilomètres et peuvent prendre en charge des milliers d'appels téléphoniques simultanément lorsque les utilisateurs se déplacent de cellule à cellule. La superficie d'une cellule 5G peut correspondre à un seul immeuble.

LA VIDÉO SUR LES TÉLÉPHONES CELLULAIRES

Puis vint la vidéo 4K sur les téléphones portables – Netflix sur les cellulaires – un changement radical. La vidéo en ligne représentera 82 % de tout le trafic Internet grand public d'ici 2022 au Canada. Une seule vidéo 4K peut utiliser la bande passante de 1 000 appels téléphoniques. Les entreprises de télécommunications se bousculent donc pour lancer la 5G.



Avoir la 5G peut augmenter l'occupation des bâtiments, les loyers, la satisfaction des locataires et les évaluations. La technologie 5G est 100 fois plus rapide et a une capacité 1 000 fois supérieure à celle de la 4G. Rogers, Telus et Bell devraient dépenser 45 milliards de dollars pour déployer la 5G au cours des cinq prochaines années. En outre, pour les bâtiments, on prévoit 50 milliards d'appareils (Internet des objets?) dans le monde pour 2023. Pour les bâtiments, il s'agit du CVC, des filtres Covid, des fuites d'eau, des pompes, du chauffage, de la surveillance des accès, des ascenseurs, des incendies, de la fumée, de la sécurité, du suivi des actifs, de la localisation, de la télésurveillance et des outils de gestion à distance. Tous reposent sur les capacités de la 5G.

Au Canada, le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique (ISDE) a mis aux enchères 1 504 licences de spectre 5G à partir de juin 2021. Rogers est en train d'acheter Shaw Communications, si le CRTC l'autorise. Shaw est propriétaire de Freedom – donc les sites Freedom peuvent être à risque de résiliation pour les propriétaires selon les antennes adjacentes. Critique pour l'évaluation des revenus des sites Freedom, les évaluateurs doivent s'attendre à une consolidation considérable de la propriété de tous les sites cellulaires au cours des cinq prochaines années. Certaines petites sociétés de télécommunications disposent d'un spectre 5G, mais pas des ressources nécessaires pour être compétitives sur ce marché.

DÉPLOIEMENT DE MICROSITES 5G

Les microsites 5G sont déployés à une hauteur de 10 mètres sur les emprises hydroélectriques. Alors pourquoi ne pas déployer la 5G sur des toits ou des tours déjà en place?

La technologie 5G pose un problème majeur pour les bâtiments. Pour acheminer les vitesses et la capacité de la 5G, les compagnies de télécommunications accordent des licences pour les fréquences supérieures à 24 GHz – les bandes dites « mm ». Ces fréquences ont la vitesse et la capacité, mais ne portent que sur 100 mètres et sont **absorbées** par les fenêtres et les murs. Les téléphones 5G ne fonctionneront pas efficacement à l'intérieur. On estime que les Canadiens accèdent actuellement à leur téléphone à l'intérieur 85 % du temps – au travail et à la maison.

«CES FRÉQUENCES ONT LA VITESSE ET LA CAPACITÉ, MAIS NE PORTENT QUE SUR 100 MÈTRES ET SONT ABSORBÉES PAR LES FENÊTRES ET LES MURS. LES TÉLÉPHONES 5G NE FONCTIONNERONT PAS EFFICACEMENT À L'INTÉRIEUR. ON ESTIME QUE LES CANADIENS ACCÈDENT ACTUELLEMENT À LEUR TÉLÉPHONE À L'INTÉRIEUR 85 % DU TEMPS – AU TRAVAIL ET À LA MAISON.»



Pensez aux conséquences de l'impossibilité pour les locataires d'utiliser leurs téléphones 5G à l'intérieur.

L'une des solutions consiste à utiliser des systèmes d'antennes distribuées (DAS) reliés à la fibre optique afin de distribuer des signaux à des points d'accès à micro-antennes (AP) dans les chambres et les zones communes. Les compagnies de télécommunications ont des plans limités pour les AP 5G à l'intérieur dans les grands centres commerciaux où ils déploient des DAS. Leur modèle économique pourrait ne pas justifier le coût du déploiement intérieur de la 5G dans la plupart des bâtiments. Cela laisse les propriétaires avec un problème et les évaluateurs avec une nouvelle variable.

Avec l'accent mis sur les déploiements 5G à l'extérieur, le moment d'installer des DAS dans les bâtiments sera probablement retardé – peut-être pendant 5 ans ou plus. Les principales compagnies de télécommunications commercialisent des téléphones 5G, mais les services 5G devraient être limités à des vitesses de type 4G à l'intérieur pour de nombreux bâtiments et le déploiement complet de la 5G pourrait prendre des années.



5G

CONSÉQUENCES DE L'ÉVALUATION

Quelles sont les conséquences potentielles en matière d'évaluation? Les propriétaires qui souhaitent attirer et garder des locataires qui veulent la 5G à la maison et au travail se tourneront, de leur propre initiative, vers la mise en place de DAS préalable à la 5G.

Les compagnies de télécommunications font actuellement la promotion de nouvelles options d'accord d'accès à la fibre (FAA) pour obtenir des droits exclusifs à perpétuité sur les futurs bâtiments 5G avec des loyers minimaux ou nuls et des limitations pour le choix des services par le locataire. Avant de signer un FAA, les propriétaires doivent obtenir des examens professionnels et juridiques. Les limitations de la 5G peuvent affecter les évaluations jusqu'à ce que la 5G soit installée à l'intérieur.

Les membres de la génération du millénaire et les adopteurs précoces constituent un nombre important de locataires qui considèrent la 5G non pas comme une commodité mais comme une nécessité. Ils quitteront rapidement un bâtiment qui n'a pas accès à la 5G. Les propriétaires qui comptent sur les compagnies de télécommunications pour déployer rapidement les DAS pour la 5G risquent d'attendre longtemps, avec pour conséquence des vacances potentielles.

Enfin, de nombreux systèmes de santé et de sécurité, notamment les systèmes CVC, les filtres à air viraux, les systèmes de contrôle et le suivi de la santé, seront disponibles avec la technologie 5G. Les déploiements pourraient améliorer les revenus et les actifs et réduire les responsabilités civiles. Les propriétaires pourraient démontrer qu'ils sont plus conformes aux règles de santé.

Les évaluateurs pourraient inclure la préparation des DAS et les installations 5G actives pour les estimations d'évaluation des cinq prochaines années. Il ne fait aucun doute que les propriétaires voudront des bâtiments 5G pour améliorer l'expérience et la satisfaction des locataires.

NOTES

- ¹ Le Code de sécurité 6 est une mesure de test des télécommunications fédérales visant à garantir que les niveaux de RF (radiofréquences) qu'un émetteur diffuse sont sûrs. Il s'agit d'une exigence de licence pour toutes les antennes de télécommunication au Canada. Le Canada a l'une des exigences de sécurité les plus strictes au monde.
- ² L'IdO ou l'Internet des objets sont des appareils dans lesquels des capteurs sont intégrés. Par exemple, de nombreux appareils électroménagers, thermostats, montres et lumières sont des dispositifs IdO qui se connectent à l'internet par le biais d'un téléphone cellulaire ou d'une connexion WIFI. La plupart des foyers disposent aujourd'hui d'au moins 10 appareils de ce genre et devraient en compter 50 d'ici 2025. La 5G en facilitera l'utilisation. 





Positive real covenant enforceable as a contractual obligation?

BY JOHN SHEVCHUK

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

Parcel of land (including air space parcels) that are dependent upon other parcels of land for their full use and enjoyment raise interesting and complicated issues for the law to resolve and the appraisal profession to value. This point is illustrated in the Supreme Court of Canada decision in *Owners, Strata Plan LMS 3905 v. Crystal Square Parking Corp.*, 2020 SCC 29 [Crystal Square].

Seven air space parcels were developed within the Crystal Square development located in Burnaby, British Columbia: 1) retail complex, 2) office tower, 3) residential tower, 4) hotel, 5) parking facility, 6) police office, and 7) cultural centre. The litigants in *Crystal Square* were the strata corporation for the owners of the office tower air space parcel and owner of the parking facility air space parcel.

In the development phase, a required step was the execution of an *Air Space Parcel Agreement (ASP Agreement)* between the developer and the City of Burnaby. Among other things, the *ASP Agreement* provided mutual easements for support, service connections, and vehicular access. The *ASP Agreement* was registered as an easement in the Land Title Office on March 17, 1999.

A section of the *ASP Agreement* required the owner of the parking facility to provide parking and vehicular access to the owners of other air space parcels in exchange for payment of an annual fee. Parking spaces were allocated to the owners of the office tower air space parcel. The *ASP Agreement* also provided that, upon deposit of a strata plan for an air space parcel, the resulting strata corporation would be responsible for payment of the annual parking fee. The *ASP Agreement* further provided that, upon deposit of a strata plan, the strata corporation would enter into an assumption agreement with the owners of the other air space parcels, thereby assuming the obligations under the *ASP Agreement*.

On May 26, 1999, a strata plan for the office tower air space parcel was deposited in the Land Title Office, but the strata corporation never entered into the assumption agreement with the other air space parcel owners. On June 28, 2002, the developer sold the parking facility air space parcel to a parking lot operator. In the transaction, the developer assigned the *ASP Agreement* to the parking facility owner.

Until 2012, the office tower strata members parked in the parking facility and paid the fees set out in the *ASP Agreement*. However, a dispute arose and the strata corporation stopped paying the parking fees. The parking facility owner retaliated by revoking parking privileges. In the resulting litigation, the strata corporation sought, among other things, a declaration that the *ASP Agreement* provision relating to payment was null and void or that it was unenforceable. The strata corporation argued, among other things that the payment provision in the *ASP Agreement* was a positive covenant and, therefore, not enforceable.

The relief sought by the strata corporation required consideration of the law related to covenants running with the land and, since the strata corporation did not exist when the *ASP Agreement* was created, it was also necessary for the Supreme Court of Canada to consider the law related to pre- and post-incorporation contracts.

Positive covenants v. contractual obligations

In *Westbank Holdings Ltd. v. Westgate Shopping Centre Ltd.*, 2001 BCCA 268 [Westbank] at para. 16, the British Columbia Court of Appeal described the conditions necessary for a covenant to run with the land:

[16] The necessary conditions of covenants which run with land are set out by DeCaster in his text, *Registration of Title to Land* [Carswell 1987]. They were stated by Clearwater, J. in *Canada Safeway Ltd. v. Thompson (City)*, [1996] M.J. No. 393, August 15, 1996, at page 8, as follows:



- (a) The covenant must be negative in substance and constitute a burden on the covenantor's land analogous to an easement. No personal or affirmative covenant requiring the expenditure of money or the doing of some act can, apart from statute, be made to run with the land.
- (b) The covenant must be one that touches and concerns the land, i.e., it must be imposed for the benefit or to enhance the value of the benefited land. Further, that land must be capable of being benefited by the covenant at the time it is imposed.
- (c) The benefited as well as the burdened land must be defined with precision the instrument creating the restrictive covenant.
- (d) The conveyance or agreement should state the covenant is imposed on the covenantor's land for the protection of specified land of the covenantee.
- (e) Unless the contrary is authorized by statute, the titles to both the benefited land and the burdened land are required to be registered.
- (f) Apart from statute, the covenantee must be a person other than the covenantor.¹

Crystal Square confirms the common law prohibition against affirmative (i.e., positive) covenants described in *Westbank*. If the payment provision of the *ASP Agreement* could not be enforced because it was a positive covenant, could the strata corporation be obliged to make payment for parking on the basis

of a post-incorporation contract? The strata corporation resisted this result, arguing that there is no difference between enforcing a post-incorporation contract against it that imposes an obligation of performance related to the land and enforcing the burden of a positive covenant against it as if it ran with the land, and, in any event, the evidence did not support the existence of such a contract.

The Supreme Court of Canada's response to the strata corporation's first position was that it ignored the distinction between contract law and property law. The court held that a party's assumption of a contractual obligation through a post-incorporation contract – for example, an obligation to pay parking fees – is a distinctly different vehicle than a covenant running with the land that binds the covenantor and subsequent owners by virtual of the covenant running with the land.

Pre- and post-incorporation contracts

Having decided that a contract affecting an interest in land did not offend the law pertaining to positive covenants, the Supreme Court of Canada in *Crystal Square* then considered if, in the circumstances of the case, a contract existed obliging the strata corporation to pay the parking fees. As noted earlier, the strata corporation did not exist when the *ASP Agreement* was created. Consequently, the law related to pre- and post-incorporation contracts had to be reviewed and applied.

Writing for the majority of the court, Mr. Justice Cote explained that an agreement entered prior to incorporation (in this case the *ASP Agreement* before the strata corporation was formed) is not binding on the corporation once it comes into existence. However, once created, a corporation can enter into a post-incorporation contract on the same terms as the pre-incorporation contract. Mr. Justice Cote observed that it is also possible under business corporations legislation for a pre-incorporation contract to be adopted by actions or conduct signifying an intention to be bound by the contract.

The difficulty in *Crystal Square* was that strata legislation in British Columbia precluded reliance upon the business corporations legislation, and so it could not be said that the *ASP Agreement* was adopted by the strata corporation. However, depending upon the court's view of the evidence, there was the possibility that the strata corporation by its conduct and actions entered into a post-incorporation contract having the same terms as the *ASP Agreement* that would bind the strata corporation at common law.

Mr. Justice Cote wrote at paragraph 33, "in sum, an 'outward manifestation of assent by each party such as to induce a reasonable expectation in the other' is required in order to find that a binding post-incorporation contract exists ... The test is objective. It requires an examination of how each party's conduct would appear to a reasonable person in the position of the other party ... Thus, a court should determine whether a reasonable person in the position of one party would consider that the other party's conduct constituted an offer ... And conversely, whether a reasonable person in the position of the latter would consider that the former's conduct constituted an acceptance ... The pre-incorporation contract is merely one aspect of the objective circumstances that can be used to interpret the parties' conduct and from which the terms of a post-incorporation contract can be inferred."

At paragraph 37, the learned judge wrote, "To conclude, the applicable test for finding that a post-incorporation contract exists is the same as the one for finding that any other agreement exists at common law. The test is objective, and the offer, acceptance, consideration and terms may be inferred from the parties' conduct and from the surrounding circumstances."

After explaining why a strata corporation has the legal capacity to enter into a post-incorporation contract, Mr. Justice Cote then addressed whether such a contract had been formed in *Crystal Square*. Beginning at paragraph 49, Cote J. referred to the evidence that led the majority of the court to conclude that a post-incorporation contract had been formed. The parking facility owner manifested its intention to offer a contract on the terms of the *ASP Agreement* by making valid parking passes available to the strata corporation members in a quantity that corresponded to the *ASP Agreement*. The court found that the strata members

ought to have known that valuable consideration was being rendered for their benefit (i.e., maintenance and operation of the parking facility) with the expectation the members would pay for the benefit. The strata corporation manifested its intention to accept the parking facility owner's offer by paying the fees contemplated in the *ASP Agreement* and its members exercised the rights corresponding to those payments after the parking facility owner acquired the air space parcel. On this basis, the court concluded that a reasonable person in the parking facility owner's position would see the strata corporation's conduct as assenting to the *ASP Agreement*.

In the course of his reasons for judgment, Mr. Justice Cote emphasized that it is not the subjective intentions of a party that determine if a contract arises. At paragraph 31, he wrote "... This general rule means that 'a subjective mutual consensus is neither necessary nor sufficient for the creation of an enforceable contract' and that 'a person may be bound by contractual obligations that she did not intend (subjectively) to assume'..."

Closing

There are at least three takeaways from *Crystal Square*:

- it remains the law that, save for a statutory exception, positive covenants will not run with the land;
- however, a contractual right that affects land distinct from a property right will be enforceable even if it imposes performance obligations on a landowner; and
- apart from business corporations legislation allowing adoption of pre-incorporation contracts, the general contract principles of offer, acceptance and consideration will be applied to parties' conduct to determine if, objectively speaking, there is an intention to create legally binding relations.

Consequently, apart from the difficulty predicting when a court will determine that a covenant is a positive covenant², it may now be possible in a given set of facts to impose an obligation of performance by arguing that a contractual obligation has arisen by reason of the conduct of the parties. How might this factor into a valuation of property?

End notes

¹ *Covenants Running with the Land*, Canadian Property Valuation, 2014 – Volume 58 – Book 3

² In British Columbia, section 219(1) of the *Land Title Act*, RSBC 1996, c. 250, provides a statutory exception to the common law but that exception is not available as between two private entities.

This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the effect of covenants in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. ■



Un pacte réel positif est-il exécutoire comme obligation contractuelle?

PAR JOHN SHEVCHUK

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

Les parcelles de terrain (y compris les parcelles d'espace aérien) qui dépendent d'autres parcelles de terrain pour leur pleine utilisation et jouissance soulèvent des questions intéressantes et compliquées que la loi doit résoudre et que les évaluateurs doivent évaluer. Ce point est illustré par la décision de la Cour suprême du Canada dans l'affaire *Owners, Strata Plan LMS 3905 c. Crystal Square Parking Corp.*, 2020 SCC 29 [Crystal Square].

Sept parcelles d'espace aérien ont été aménagées dans le cadre du projet *Crystal Square* situé à Burnaby, en Colombie-Britannique : 1) un complexe commercial, 2) une tour de bureaux, 3) une tour résidentielle, 4) un hôtel, 5) un parc de stationnement, 6) un bureau de police et 7) un centre culturel. Les parties au litige dans l'affaire *Crystal Square* étaient la société en copropriété pour les propriétaires de la parcelle d'espace aérien de la tour à bureaux et le propriétaire de la parcelle d'espace aérien du parc de stationnement.

Au cours de la phase de développement, une étape obligatoire était la signature d'un accord sur la parcelle d'espace aérien (l'accord ASP) entre le promoteur et la ville de Burnaby. Entre autres choses, l'accord ASP prévoyait des servitudes mutuelles pour le soutien, les raccordements de service et l'accès aux véhicules. L'accord ASP a été enregistrée comme une servitude au bureau des titres fonciers le 17 mars 1999.

Une section de l'accord ASP exigeait que le propriétaire de l'installation de stationnement fournisse un espace de stationnement et un accès aux véhicules aux propriétaires d'autres parcelles d'espace aérien en échange du paiement d'une redevance annuelle. Les places de stationnement ont été attribuées aux propriétaires de la parcelle d'espace aérien de



la tour de bureaux. L'accord ASP prévoyait également que, lors du dépôt d'un plan de copropriété pour une parcelle d'espace aérien, la société en copropriété résultante serait responsable du paiement des frais annuels de stationnement. L'accord ASP prévoyait en outre que, lors du dépôt d'un plan de copropriété, la société en copropriété conclurait une convention de prise en charge avec les propriétaires des autres parcelles d'espace aérien, assumant ainsi les obligations prévues par l'accord ASP.

Le 26 mai 1999, un plan de copropriété pour la parcelle d'espace aérien de la tour à bureaux a été déposé au bureau des titres fonciers, mais la société en copropriété n'a jamais conclu l'accord de prise en charge avec les propriétaires des autres parcelles d'espace aérien. Le 28 juin 2002, le promoteur a vendu la parcelle d'espace aérien du parc de stationnement à un exploitant de parc de stationnement. Dans le cadre de cette transaction, le promoteur a cédé l'*accord ASP* au propriétaire du parc de stationnement.

Jusqu'en 2012, les membres de la copropriété de la tour de bureaux se sont garés dans le parc de stationnement et ont payé les frais prévus dans l'*accord ASP*. Cependant, un différend est survenu et la société en copropriété a cessé de payer les frais de stationnement. Le propriétaire du parc de stationnement a exercé des représailles en révoquant les privilèges de stationnement. Dans le litige qui en a résulté, la société en copropriété a demandé, entre autres, une déclaration selon laquelle la disposition de l'*accord ASP* relative au paiement était nulle et non avenue ou inapplicable. La société en copropriété a fait valoir, entre autres, que la disposition relative au paiement contenue dans l'*accord ASP* était un covenant positif et, par conséquent, non exécutoire.

Le redressement demandé par la société en copropriété a nécessité l'examen du droit relatif aux covenants qui accompagnent le terrain et, puisque la société en copropriété n'existait pas au moment de la création de l'*accord ASP*, la Cour suprême du Canada a également dû examiner le droit relatif aux contrats antérieurs et postérieurs à la constitution en société.

Covenants positifs c. obligations contractuelles

Dans l'affaire *Westbank Holdings Ltd. c. Westgate Shopping Centre Ltd.*, 2001 BCCA 268 [Westbank], au paragraphe 16, la Cour d'appel de la Colombie-Britannique a décrit les conditions nécessaires pour qu'un covenant soit rattaché au bien-fonds :

[16] Les conditions nécessaires des covenants qui accompagnent les biens-fonds sont énoncées par DeCatri dans son texte intitulé *Registration of Title to Land* (Carswell 1987). Elles ont été énoncées par le juge Clearwater dans l'affaire *Canada Safeway Ltd. c. Thompson (City)*, [1996] M.J. No. 393, 15 août 1996, à la page 8, comme suit :

- (a) Le covenant doit être négatif en substance et constituer une charge sur le bien-fonds du concédant analogue à une servitude. Aucun covenant personnel ou affirmatif exigeant la dépense d'argent ou l'accomplissement d'un acte quelconque ne peut, en dehors de la loi, être rendu exécutoire avec le bien-fonds.
- (b) Le covenant doit toucher et concerner le bien-fonds, c'est-à-dire qu'il doit être imposé pour le bénéfice ou pour augmenter la valeur du bien-fonds. De plus, ce bien-fonds doit pouvoir bénéficier du covenant au moment où il est imposé.
- (c) Le bien-fonds bénéficiaire ainsi que le bien-fonds grevé doivent être définis avec précision dans l'instrument créant le covenant restrictif.

- (d) L'acte de cession ou l'accord devrait indiquer que le covenant est imposé sur le bien-fonds du concédant pour la protection d'un bien-fonds spécifique du concessionnaire.
- (e) A moins que le contraire ne soit autorisé par la loi, les titres de propriété du bien-fonds bénéficiaire et du bien-fonds grevé doivent être enregistrés.
- (f) En dehors de la loi, le bénéficiaire du covenant doit être une personne autre que l'auteur du covenant.¹

L'affaire *Crystal Square* confirme la prohibition en common law contre les covenants affirmatifs (c'est-à-dire positifs) décrits dans *Westbank*. Si la clause de paiement de l'*accord ASP* ne pouvait être appliquée parce qu'il s'agissait d'un covenant positif, la société en copropriété pouvait-elle être obligée de payer le stationnement sur la base d'un contrat postérieur à sa constitution en société? La société en copropriété s'est opposée à ce résultat, soutenant qu'il n'y a aucune différence entre l'exécution d'un contrat postérieur à la constitution en société qui impose une obligation d'exécution liée au terrain et l'exécution de la charge d'un covenant positif à son égard comme s'il était lié au terrain et que, de toute façon, la preuve n'appuyait pas l'existence d'un tel contrat.

La réponse de la Cour suprême du Canada à la première position de la société en copropriété était qu'elle ignorait la distinction entre le droit des contrats et le droit des biens. La Cour a statué que la prise en charge par une partie d'une obligation contractuelle par le biais d'un contrat postérieur à la constitution en société - par exemple, l'obligation de payer des frais de stationnement - est un véhicule distinct de celui d'un covenant rattaché au bien-fonds qui lie l'auteur du covenant et les propriétaires subséquents par le biais du covenant rattaché au bien-fonds.

Contrats antérieurs et postérieurs à la constitution en société

Après avoir décidé qu'un contrat touchant un intérêt foncier n'enfreignait pas le droit relatif aux covenants positifs, la Cour suprême du Canada, dans l'affaire *Crystal Square*, a ensuite examiné si, dans les circonstances de l'espèce, il existait un contrat obligeant la société en copropriété à payer les frais de stationnement. Comme nous l'avons déjà mentionné, la société en copropriété n'existait pas lorsque l'*accord ASP* a été créé. Par conséquent, le droit relatif aux contrats antérieurs et postérieurs à la constitution en société devait être examiné et appliqué.

Écrivant au nom de la majorité de la Cour, le juge Côté a expliqué qu'une entente conclue avant la constitution en société (en l'occurrence, l'*accord ASP* conclu avant la création de la société en copropriété) ne lie pas la société une fois qu'elle existe. Toutefois, une fois créée, une société peut conclure un contrat postérieur à sa constitution en société selon les mêmes modalités que le contrat antérieur à sa constitution en société. Le juge Côté a fait remarquer qu'il est également possible, en vertu de la législation sur les sociétés par actions, qu'un contrat préexistant soit adopté par des actions ou une conduite signifiant l'intention d'être lié par le contrat.

Dans l'affaire *Crystal Square*, la difficulté résidait dans le fait que la législation sur les copropriétés en Colombie-Britannique empêchait de s'appuyer sur la législation sur les sociétés par actions, de sorte qu'on ne pouvait pas dire que l'*accord ASP* avait été adopté par la société en copropriété. Cependant, selon le point de vue de la cour sur la preuve, il était possible que la société en copropriété, par sa conduite et ses actions, ait conclu un contrat après son incorporation ayant les mêmes termes que l'*accord ASP* qui lierait la société en copropriété en common law.

Le juge Côté a écrit, au paragraphe 33, que « En résumé, une [traduction] « manifestation extériorisée de l'assentiment de chaque partie qui fasse naître chez l'autre une attente raisonnable » est nécessaire pour conclure à l'existence d'un contrat postérieur à la constitution ayant force obligatoire... Le test est objectif. Il exige d'examiner comment la conduite de chaque partie serait perçue par une personne raisonnable placée dans la même situation que l'autre partie... En conséquence, le tribunal doit déterminer si une personne raisonnable placée dans la même situation qu'une partie considérerait la conduite de l'autre partie comme une offre ... et, réciproquement, si une personne raisonnable placée dans la même situation que cette dernière partie considérerait la conduite de la première partie comme une acceptation... Le contrat préconstitutif n'est qu'un aspect des circonstances objectives susceptibles de servir à interpréter la conduite des parties et à partir desquelles les termes d'un contrat postérieur à la constitution peuvent être déduits. »

Au paragraphe 37, le savant juge écrit : « En conclusion, le test applicable pour établir l'existence d'un contrat postérieur à la constitution ne diffère pas du test applicable en common law pour établir l'existence de toute autre convention. Il s'agit d'un test objectif, et l'offre, l'acceptation, la contrepartie et les termes peuvent être inférés à partir de la conduite des parties et des circonstances entourant la conclusion du contrat. »

Après avoir expliqué pourquoi une société en copropriété a la capacité juridique de conclure un contrat post-incorporation, le juge Côté s'est penché sur la question de savoir si un tel contrat avait été formé à *Crystal Square*. À partir du paragraphe 49, le juge Côté fait référence aux éléments de preuve qui ont amené la majorité de la cour à conclure qu'un contrat post-incorporation avait été formé. Le propriétaire de l'installation de stationnement a manifesté son intention d'offrir un contrat selon les termes de l'*accord ASP* en mettant à la disposition des membres de la corporation en copropriété des laissez-passer de stationnement valides dans une quantité correspondant à l'*accord ASP*. Le tribunal a conclu que les membres de la copropriété auraient dû savoir qu'une contrepartie de valeur était offerte pour leur bénéfice (c.-à-d. l'entretien et l'exploitation de l'installation

de stationnement) et qu'ils s'attendaient à ce que les membres paient pour cet avantage. La société en copropriété a manifesté son intention d'accepter l'offre du propriétaire de l'installation de stationnement en payant les frais envisagés dans l'*accord ASP* et ses membres ont exercé les droits correspondant à ces paiements après que le propriétaire de l'installation de stationnement ait acquis la parcelle d'espace aérien. Sur cette base, le tribunal a conclu qu'une personne raisonnable se trouvant dans la position du propriétaire du parc de stationnement considérerait la conduite de la société en copropriété comme un assentiment à l'*accord ASP*.

Dans l'exposé des motifs de son jugement, le juge Côté a souligné que ce ne sont pas les intentions subjectives d'une partie qui déterminent la naissance d'un contrat. Au paragraphe 31, il écrit : « ... Cette règle générale signifie qu'un consensus mutuel subjectif n'est ni nécessaire ni suffisant pour la création d'un contrat exécutoire et qu'une personne peut être liée par des obligations contractuelles qu'elle n'avait pas l'intention (subjectivement) d'assumer... ».

Pour terminer

On peut tirer au moins trois leçons de *Crystal Square* :

- le droit demeure que, sauf exception prévue par la loi, les covenants positifs ne sont pas associés au bien-fonds;
- cependant, un droit contractuel qui affecte un bien-fonds distinct d'un droit de propriété sera exécutoire même s'il impose des obligations d'exécution à un propriétaire foncier; et
- en dehors de la législation sur les sociétés commerciales permettant l'adoption de contrats antérieurs à la constitution en société, les principes contractuels généraux de l'offre, de l'acceptation et de la contrepartie seront appliqués à la conduite des parties pour déterminer si, objectivement, il existe une intention de créer des relations juridiquement contraignantes.

Par conséquent, outre la difficulté de prévoir quand un tribunal déterminera qu'un covenant est un covenant positif,² il peut maintenant être possible, dans un ensemble donné de faits, d'imposer une obligation d'exécution en faisant valoir qu'une obligation contractuelle a été créée en raison de la conduite des parties. Comment cela peut-il influencer l'évaluation d'un bien?

Notes en fin de texte

¹ *Covenants courant avec un terrain*, Évaluation immobilière au Canada, 2014 – Volume 58 – Tome 3

² En Colombie-Britannique, l'article 219(1) de la Land Title Act, RSBC 1996, c. 250, prévoit une exception statutaire à la common law, mais cette exception n'est pas disponible entre deux entités privées.

Cet article est fourni pour susciter la discussion et porter à l'attention des praticiens certaines des difficultés que présente la loi. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toute question relative aux effets des covenants dans des circonstances particulières devrait être posée à des personnes de loi et à des évaluateurs professionnels.



Canada's housing affordability crisis

BY BRAD VIS, MP

Mission-Matsqui-Fraser Canyon, Conservative Shadow Minister for Housing

The opinions in this Advocacy column are those of the author and not the Appraisal Institute of Canada (AIC). The AIC is offering Canada's three major political parties an opportunity to present their opinions on property-related matters in Canadian Property Valuation. The column by the Federal Government by Minister Ahmed Hussein was published in Book 1 (2021). The column by the New Democratic Party by Party Leader Jagmeet Singh was published in Book 2 (2021). This final column by the Conservative Party of Canada penned by Conservative Shadow Minister for Housing Brad Vis.

As we are now all acutely aware, the COVID-19 pandemic has emphasized the vital importance of having a safe, affordable place to call home. Sadly, achieving this necessity is only increasing in difficulty and expense for the majority of Canadians. At a time when many expected the cost of real estate to drop, prices skyrocketed to all-time high levels. Young Canadians, new immigrants, and those seeking to enter the housing market are left with a general feeling of hopelessness as their dream of homeownership slips away.

As appraisers, you have watched this unfold, while adapting to the new realities of doing business during a global pandemic. I experienced this first-hand when I needed to have my home appraised and gained a renewed respect for your work and the industry.

Canada's Conservatives recognize the national affordability crisis affecting housing, and we have a plan to address it. We are committed to addressing the shortage of affordable housing, helping Canadians achieve homeownership, and to combatting the money laundering and foreign money distorting our real estate market.

This June, I tabled in parliament a Conservative Opposition Day Motion on this issue. The motion identifies that the cost of housing is out of reach for many Canadians and that current government policy has failed to provide sufficient housing supply. It called on the federal government to address five key areas: the impacts of foreign buyers, combating money laundering in the real estate market, helping first-time homebuyers, encouraging rental construction, and increasing overall supply to address the shortage.

The resulting debate provided the opportunity to raise these challenges in the House of Commons, identify the current government's shortcomings, and provide tangible solutions to address this national housing crisis. I was proud the motion achieved sufficient support to pass and was disappointed – but not shocked – when the Liberals voted against it.

The housing crisis is multi-faceted and there are no easy solutions – but the status quo is not meeting the needs of Canadians. Identifying the problems is the first step in solving them, which is the approach I have taken here, in the context of the motion above.

Increasing supply

While Canada's housing crisis is multi-faceted, supply is the lynchpin of the entire housing discussion. We know there is a housing supply shortage. According to a recent Scotiabank report, "Canada has the lowest number of housing units per 1,000 residents of any G7 country." Experts have been saying this for years and COVID only made it more obvious. While many of the policy levers to increase housing supply are at the municipal and provincial levels, the federal government could, and should, partner with municipalities to ensure infrastructure investments have results.

Foreign buyers

We need to rationally unpack the very real, and at times negative, role foreign buyers play in Canada's residential real estate markets. We know the actions of foreign speculators and investors are increasing home prices for regular Canadians. The Liberal government's own Parliamentary Secretary for Housing publicly admits that our system works better for foreign investors than for Canadians trying to find a home. Quite simply, housing in Canada must be for Canadians to live in and people are losing faith in the institutions that are supposed to protect their interests. As pandemic restrictions wind down, foreign investors will come back to our markets in force, with many never leaving. We need to know who is purchasing homes and the source of the funds they are using.

First-time homebuyers

We must ensure there is a pathway for hardworking Canadians to achieve homeownership, but this dream is quickly moving out of reach for the middle class. Homeownership should not be based on being born to wealthy parents – it should be based on hard work and a fair system. But the Liberal government, unfortunately, is absent on this issue. Their *First Time Homebuyer Incentive* is a failure. Its original objective was to help 20,000 Canadians in its first six months, but we are two years into the program, and it has helped approximately 10,600. This is not a successful program – there are other approaches that must be explored and implemented.

Money laundering

Yet another outstanding issue is Canada's collective failure to identify, halt, and prosecute money laundering activities in this country. Terms like the 'Vancouver Model' and 'Snow-washing' exist because not only are our laws and regulations ineffective, but we poorly enforce those we do have. Report after report shows Canada largely fails to successfully convict money launderers. Transparency International recently highlighted that the 2016 release of the *Panama Papers* showcased Canada's global reputation as a desirable place to store dirty cash – and they found that five years later, nothing has changed.

Purpose-built rentals

Purpose-built rental construction has not kept pace with demand. Quite simply, there is not the incentive for developers to build rental units in Canada, and this needs to change. Much of Canada's current rental housing stock was built in the 1970s and 1980s through the Multiple Unit Residential Building Program, or MURB. It was not a grant or a loan program, but a tax incentive program that unlocked the private capital of Canadians

and directed it to rental housing. According to the Library of Parliament, MURB is estimated to have led to the construction of between 195,000-344,000 rental units for the comparably low cost of \$1.8 billion (2021 dollars) in forgone government revenue. The government is spending over \$70 billion on the National Housing Strategy and is not targeting near those unit numbers.

CMHC's CEO Romy Bowers shared publicly that the private sector is the only way we will meet Canada's housing needs. I agree. There are additional tax incentive tools that should be employed to empower contractors and increase the nation-wide stock of purpose-built market rental units for the benefit of everyone across the full spectrum.

Indigenous housing

It is clear that there are acute housing supply shortages affecting Indigenous Canadians – both on- and off-reserve. In a recent committee study on Indigenous Housing that I was part of, the Parliamentary Budget Officer found that "there remains a \$636 million annual gap between what Indigenous households in urban, rural and northern areas can afford to pay for adequate shelter and the cost of obtaining it." Indigenous groups, like the Canada Housing and Renewal's Indigenous Caucus, have long been calling for a "For Indigenous, By Indigenous Housing Strategy (FIBI)," which the Liberal government promised, but has yet to deliver. To advance reconciliation, the federal government must follow through on their promise and provide Indigenous Canadians the autonomy to meet their own housing needs.

Looking ahead

The Conservative Party of Canada understands the housing anxiety and financial hardship affecting Canadians who are just trying to find a decent place for their families to live. I know residential appraisers see and deal with these issues daily.

Taken as a whole, the housing affordability crisis can seem overwhelming and insurmountable. But, by identifying the issues and breaking down their constituent parts, we can begin to build sustainable solutions that will have very real and positive effects on the lives of everyday Canadians.

I continue to call on the federal government to overhaul the National Housing Strategy to meet Canada's supply challenge. The Finance Minister and Prime Minister have both admitted that supply is the key issue, but did not do anything about it in Budget 2021. If you are not worried about the cost of renting or purchasing a home, you have three parties from which to choose. If you are, you only have one choice – Canada's Conservatives. 



La crise de l'abordabilité du logement au Canada

PAR BRAD VIS, DÉPUTÉ,

Mission-Matsqui-Fraser Canyon, ministre fantôme Conservateur du Logement

Les opinions exprimées dans cette chronique de défense des intérêts sont celles de l'auteur et non celles de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). L'ICE offre aux trois principaux partis du Canada l'occasion de présenter leurs opinions sur des questions liées à la propriété dans Évaluation immobilière au Canada. La chronique par le gouvernement fédéral par le ministre Ahmed Hussein a été publiée dans le tome 1 (2021). La chronique par le Nouveau Parti Démocratique par le chef du parti, Jagmeet Singh, a été publiée dans le tome 2 (2021). La dernière intervention par la partie conservateur du Canada et a été rédigée par le ministre fantôme Conservateur du Logement, Brad Vis.

Comme nous le savons tous très bien, la pandémie de COVID-19 a mis en évidence l'importance vitale d'avoir un endroit sûr et abordable où habiter. Malheureusement, il est de plus en plus difficile et coûteux pour la majorité des Canadiens de répondre à cette nécessité. Au moment où beaucoup s'attendaient à ce que le coût de l'immobilier baisse, les prix ont grimpé en flèche pour atteindre des niveaux sans précédent. Les jeunes Canadiens, les nouveaux immigrants et ceux qui cherchent à entrer sur le marché de l'immobilier se retrouvent avec un sentiment général de désespoir alors que leur rêve de devenir propriétaire s'estompe.

En tant qu'évaluateurs, vous avez assisté au déroulement de cette situation, tout en vous adaptant aux nouvelles réalités du monde des affaires pendant une pandémie mondiale. J'en ai fait l'expérience lorsque j'ai dû faire évaluer ma maison et j'ai acquis un respect renouvelé pour votre travail et votre secteur d'activités.

Les Conservateurs du Canada reconnaissent la crise nationale d'abordabilité qui touche le logement, et nous avons un plan pour y remédier. Nous sommes déterminés à remédier à la pénurie de logements abordables, à aider les Canadiens à accéder à la propriété et à lutter contre le blanchiment d'argent et les fonds étrangers qui faussent notre marché immobilier.

En juin dernier, j'ai déposé au Parlement une motion de l'Opposition conservatrice sur cette question. La motion indique que le coût du logement est hors de portée pour de nombreux Canadiens et que la politique actuelle du gouvernement n'a pas réussi à fournir une offre suffisante de logements. La motion demande au gouvernement fédéral de s'attaquer à cinq domaines clés : l'impact des acheteurs étrangers, la lutte contre le blanchiment d'argent sur le marché immobilier, l'aide aux acheteurs d'une première maison, l'encouragement de la construction de logements locatifs et l'augmentation de l'offre globale pour remédier à la pénurie.

Le débat qui en a résulté a permis de soulever ces questions à la Chambre des communes, d'identifier les lacunes du gouvernement actuel et de proposer des solutions concrètes pour résoudre cette crise nationale du logement. Je suis fier que la motion ait obtenu suffisamment de soutien pour être soumise au vote et j'ai été déçu – mais pas étonné – lorsque les libéraux ont voté contre.

La crise du logement comporte de multiples facettes et il n'y a pas de solutions faciles, mais le statu quo ne répond pas aux besoins des Canadiens. Identifier les problèmes est la première étape pour les résoudre, et c'est l'approche que j'ai adoptée ici, dans le contexte de la motion ci-dessus.

Augmenter l'offre

Bien que la crise du logement au Canada ait de multiples facettes, l'offre est le pivot de tout le débat sur le logement. Nous savons qu'il y a une pénurie de logements. Selon un récent rapport de la Banque Scotia, « le Canada a le plus faible nombre d'unités de logement par 1 000 résidents de tous les pays du G7 ». Les experts le disent depuis des années et COVID n'a fait que le rendre plus évident. Bien que de nombreux leviers politiques permettant d'augmenter l'offre de logements se situent aux niveaux municipal et provincial, le gouvernement fédéral pourrait, et devrait, se mettre en partenariat avec les municipalités pour s'assurer que les investissements dans les infrastructures portent fruits.

Acheteurs étrangers

Nous devons analyser rationnellement le rôle très réel, et parfois négatif, que jouent les acheteurs étrangers sur les marchés immobiliers résidentiels du Canada. Nous savons que les actions des spéculateurs et des investisseurs étrangers font augmenter le prix des maisons pour les Canadiens ordinaires. Le secrétaire parlementaire au logement du gouvernement libéral a avoué publiquement que notre système fonctionne mieux pour les investisseurs étrangers que pour les Canadiens qui essaient de trouver une maison. Tout simplement, le logement au Canada doit être destiné aux Canadiens et les gens perdent confiance dans les institutions qui sont censées protéger leurs intérêts. Au fur et à mesure que les restrictions liées à la pandémie se résorbent, les investisseurs étrangers reviendront en force sur nos marchés, et beaucoup ne repartiront plus. Nous devons savoir qui achète des maisons et quelle est la source des fonds qu'ils utilisent.

Acquéreurs d'une première maison

Nous devons veiller à ce que les Canadiens qui travaillent dur aient la possibilité d'accéder à la propriété, mais ce rêve devient rapidement hors de portée de la classe moyenne. L'accès à la propriété ne devrait pas être basé sur le fait d'être né de parents riches - il devrait être basé sur le travail acharné et un système équitable. Mais le gouvernement libéral, malheureusement, est passif sur cette question. Leur programme d'incitation à l'achat d'une première maison est un échec. L'objectif initial de ce programme était d'aider 20 000 Canadiens au cours des six premiers mois, mais deux ans plus tard, le programme n'en a aidé qu'environ 10 600. Ce n'est pas un programme réussi - il y a d'autres approches qui doivent être explorées et mises en œuvre.

Blanchiment d'argent

Une autre question en suspens est l'échec collectif du Canada à identifier, arrêter et poursuivre les activités de blanchiment d'argent dans ce pays. Des termes tels que « modèle de Vancouver » et « lavage à la neige » existent parce que non seulement nos lois et règlements sont inefficaces, mais aussi parce que nous appliquons mal ceux que nous avons. Rapport après rapport, le Canada échoue largement à condamner avec succès les blanchisseurs d'argent. Transparency International a récemment souligné que la publication des Panama Papers en 2016 a mis en évidence la réputation mondiale du Canada en tant qu'endroit souhaitable pour stocker l'argent sale - et ils ont constaté que cinq ans plus tard, rien n'a changé.

Locations sur mesure

La construction de logements locatifs sur mesure n'a pas suivi le rythme de la demande. Tout simplement, les promoteurs ne sont pas incités à construire des logements locatifs au Canada, et cela doit changer. Une grande partie de l'inventaire de logements locatifs actuel du Canada a été construite dans les années 1970 et 1980 grâce au Programme d'immeubles résidentiels à logements multiples, ou IRLM. Il ne s'agissait pas d'un programme de subventions ou de prêts, mais d'un programme d'incitatifs fiscaux qui débloquent le

capital privé des Canadiens et le dirigeait vers le logement locatif. Selon la Bibliothèque du Parlement, on estime que l'IRLM a permis la construction de 195 000 à 344 000 logements locatifs pour un coût relativement faible de 1,8 milliard de dollars (en dollars de 2021) en recettes gouvernementales non perçues. Le gouvernement dépense plus de 70 milliards de dollars dans le cadre de la Stratégie nationale sur le logement et ne vise pas ce nombre d'unités.

La directrice générale de la SCHL, Romy Bowers, a déclaré publiquement que le secteur privé est le seul moyen de répondre aux besoins de logement du Canada. Je suis d'accord. Il existe d'autres outils d'incitation fiscale qui devraient être utilisés pour donner plus de pouvoir aux entrepreneurs et augmenter l'inventaire national de logements locatifs du marché construits à dessein, pour le bénéfice de tous, dans tous les domaines.

Logement des Autochtones

Il est clair qu'il existe une grave pénurie de logements pour les Canadiens autochtones, tant dans les réserves que hors des réserves. Dans une récente étude du comité sur le logement autochtone à laquelle j'ai participé, le directeur parlementaire du budget a déclaré : « il subsiste un écart annuel de 636 millions de dollars entre ce que les ménages autochtones des zones urbaines, rurales et nordiques peuvent se permettre de payer pour un logement adéquat et le coût de son obtention ». Les groupes autochtones, comme le Caucus autochtone de Logement et renouveau Canada, réclament depuis longtemps une « stratégie de logement pour les Autochtones, par les Autochtones », ce que le gouvernement libéral a promis, mais n'a toujours pas fait. Pour faire progresser la réconciliation, le gouvernement fédéral doit tenir sa promesse et donner aux Canadiens autochtones l'autonomie nécessaire pour répondre à leurs propres besoins en matière de logement.

Regard sur l'avenir

Le Parti conservateur du Canada comprend l'anxiété liée au logement et les difficultés financières qui touchent les Canadiens qui essaient simplement de trouver pour leur famille un endroit décent où vivre. J'esais que les évaluateurs résidentiels voient ces problèmes et y font face quotidiennement.

Dans son ensemble, la crise de l'accessibilité au logement peut sembler écrasante et insurmontable. Mais en identifiant les problèmes et en les décortiquant, nous pouvons commencer à élaborer des solutions durables qui auront des effets très réels et positifs sur la vie des Canadiens.

Je continue de demander au gouvernement fédéral de remanier la Stratégie nationale du logement afin de relever le défi de l'offre au Canada. Le ministre des Finances et le Premier ministre ont tous deux admis que l'offre est le principal problème, mais ils n'ont rien fait à ce sujet dans le budget 2021. Si vous n'êtes pas préoccupé par le coût de la location ou de l'achat d'une maison, vous avez trois partis parmi lesquels choisir. Si vous l'êtes, vous n'avez qu'un seul choix : les Conservateurs du Canada. 



Join CBRE's Valuation & Advisory Services Team

At CBRE, you are empowered to take your career where you want it to go. Enjoy workplace flexibility with tremendous scale—in an inclusive, collaborative environment with supportive teammates. Work on an industry-leading national team that provides unmatched client service by leveraging best in class research, superior technology and industry expertise.

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Vice Chairman

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE

Important dates

- **August 15, 2021** – Membership Renewals Notice
- **September 30, 2021** – Membership Renewals Deadline
- **September 30, 2021** – Deadline to complete French PPS
- **September 2021** – Shaping Our Future Survey
- **October 8, 2021** – CPV Book 4 Content Submission Deadline
- **December 1, 2021** – Insurance Renewals Notice
- **December 31, 2021** –
Deadline to complete
all 2020-21 CPD Cycle
Credit Requirements
- **January 1, 2022** –
CUSPAP/NUPPEC 2022
takes effect
- **January 15, 2022** –
Insurance Renewals
Deadline



Dates importantes

- **15 août 2021** – Avis de renouvellement des adhésions
- **30 septembre 2021** – Échéance pour le renouvellement de l'adhésion
- **30 septembre 2021** – Échéance pour l'achèvement du SPP en français
- **septembre 2021** – Sondage sur « Façonner notre avenir »
- **8 octobre 2021** – Échéance pour la présentation de contenu pour le volume 4 d'EIC
- **1 décembre 2021** – Avis de renouvellement de la police d'assurance
- **31 décembre 2021** – Échéance pour compléter toutes les exigences et obtenir les crédits de PPC 2020-2021
- **1 janvier 2022** – Entrée en vigueur des CUSPAP/NUPPEC 2022
- **15 janvier 2022** – Échéance pour le renouvellement de la police d'assurance

Order your copies of the always popular 2022 AIC calendars

Featuring amazing landscape images taken by appraisers from across Canada, our visually striking 2022 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. Quantities are limited, so act now.

Commandez vos copies des très populaires Calendriers 2022 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 2022 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. Les quantités sont limitées donc commandez dès maintenant.



Order
your copies
Commandez
vos copies





AltusGroup

Realize your potential

View exciting opportunities
in our Research, valuation
and advisory team

350+

appraisers | economists | market researchers
advisors | planners

Learn more at altusgroup.com/careers and follow us on **LinkedIn**

2021

AIC NATIONAL CONFERENCE RECAP

The 2021 National Conference for the Appraisal Institute of Canada (AIC) was held, for the first time, as a virtual, online event from May 31-June 3, 2021. By all accounts, the event was a resounding success. With over 930 attendees, it marked the highest turnout ever for a National Conference. 33% of the attendees surveyed were first-time participants at a National Conference and were able to participate given the virtual format.

Attendees enjoyed an engaging and diverse program, with 15 education sessions delivered by 25 amazing presenters, including many from the AIC membership.

NOTE: On-demand recordings of the education sessions are available at www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/aic-national-conference-speaker-presentations.

A major highlight of this outstanding event was the celebration of excellence and extraordinary achievement in the profession with the presentation of the following awards.



AIC 2021 ICE

Thriving in times of change
Prospérer en temps de changement



Solidifi is Canada's leading provider of residential real estate appraisals to the country's largest mortgage lenders.

Find out what it takes to join our exclusive network of appraisers and experience the difference of partnering with Canada's leading valuations provider.

Contact us today: solidifi.ca



We've reimagined valuations.

Join our network of appraisers and be part of the change.

► fct.ca/appraisers

*Registered Trademark of First American Financial Corporation



Insurance by FCT Insurance Company Ltd. Services by First Canadian Title Company Limited. The services company does not provide insurance products. This material is intended to provide general information only. For specific coverage and exclusions, refer to the applicable policy. Copies are available upon request. Some products/services may vary by province. Prices and products/services offered are subject to change without notice.

THE APPRAISER PROFESSIONAL™

Unmatched. Client Focused. Pure Power.

Direct Access to
2.1 Million
Properties in British Columbia

The Landcor Appraiser Professional Website is a key strategic investigation tool for you to curate property data throughout British Columbia, relying on both the 2.1 million property records in the 2021 Assessment Roll, plus our comprehensive database of nearly 10 million sale transactions since the mid 1970's.

Give us a try ... ask for a free trial or demo.

Powered by:

LANDCOR®



TALK TO US

support@landcor.com
(604) 606.7914
appraiser.landcor.com
landcor.com

CONGRATULATIONS TO THESE OUTSTANDING CONTRIBUTORS TO OUR APPRAISAL PROFESSION



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. The following Members are this year's worthy recipients.



John Sheldrake, AACI, P.App joined the AIC in March 1974 and has given almost 50 years of dedicated service to his colleagues, as well as his provincial and national associations. He is the epitome of a true appraisal professional. Not only was he a valued employee of Coast Appraisals and a mentor to many within the Victoria Chapter, he was instrumental in laying the foundation for what we know today as the AIC.

John served on the Professional Practice Committee (PPC) starting in the early 1980s and was considered to be one of the best and most thorough committee members in his investigations and recommendations. As a member of the PPC, John was commissioned to create the first Professional Practice Seminar manual for presenters across Canada. He regularly gave full-day seminars to members and became the go to person for interpretation and clarification of the regulations. John was also appointed the first Chair of the Adjudicating Committee that introduced a greater fairness in application of Member Peer Review.

John was appointed as the first Chair of the Institute's Insurance Committee, where he worked closely with the National Board, representatives of Provincial Associations, and committee members across the country. He was instrumental in the adoption of the mandatory insurance program and succeeded in obtaining the required consent from the Provincial Association Boards to adopt the program. His commitment to the wellbeing of the profession laid the groundwork for the current AIC Insurance Program, which is the envy of many appraisal associations across the world.

Furthermore, John was a pioneer of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. Along with several other committed appraisers he helped draft the first edition of *CUSAP* that still forms the basis of professional practice today. He represented the Institute in discussions with professional organizations in the United States following the adoption of *USPAP* (the *Universal Standards of Professional Appraisal Practice*), which led to the subsequent adoption of the Canadian version in 2001.

The AIC is extremely grateful for John's hard work, vision, and dedication to the appraisal profession. There is no doubt that we would not be in the position we are today if it were not for his committed service.



Darrell Thorvaldson, AACI, P.App has been an AIC member for 26 years and is currently the Managing Director of Verra Group Valuation in Winnipeg. Soon after he joined AIC, he began his volunteer activities where he progressed through many important roles over the next 20 years. He began as a Board member of his Provincial Association in Manitoba and quickly becoming the Provincial President within a few years. He then became involved as a national volunteer by serving as a Peer Reviewer, a member and Chair of the Investigations and Standards Committees, and the Councillor, Professional Practice.



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. The following Members are this year's worthy recipients.

He was a member of the National Board of Directors from 2015-2019 and eagerly accepted new responsibilities as part of the leadership team within the Executive Committee. He was the Chair of the Admission and Accreditation Committee, the Marketing and Communication Committee, and the Standards Committee, where his leadership and vision led to significant changes to both *CUSPAP 2016* and the Professional Practice Seminars to help AIC Members address evolving market needs.

In every role, Darrell showed exceptional leadership and an infectious positive attitude that helped AIC implement new initiatives and solve significant challenges.

In addition, Darrell has contributed his professional expertise directly with his colleagues by authoring 11 articles for the AIC's member publication *Canadian Property Valuation*, ranging in topics from Rules Of Engagement and Professional Collaboration, to Appraising Machinery & Equipment. He has also presented on many topics at AIC National Conferences.

Darrell has been an advocate, mentor and a builder for the AIC and has demonstrated outstanding leadership and commitment to the Institute and its members. He is always more than willing to assist Members, is a consummate professional, and his tireless work has advanced the standing of the Institute and the appraisal profession.



Kenneth Hollett, AAI, P.App was presented with the W.C. McCutcheon Award during his milestone anniversary of joining the AIC 40 years ago. He proudly promotes our association and membership, and for close to 30 years he has been committed to volunteering at the AIC's chapter, provincial and national levels.

From 1993-1997, Ken served as Secretary of the Vancouver Chapter. Concurrently, he served as the Secretary of the North Fraser Chapter of the Real Estate Institute of BC, where he promoted the AIC to other real estate professional members of the REIBC.

From 1997-2003, Ken served in many roles within BCAAIC during his remarkable career, including Admissions Committee Chairman, Government Liaison Chairman, 2nd Vice-President, and 1st Vice-President.

Ken was a member of the Board of Examiners from 1998-2009, and since that time has served as a member of the National Peer Review Committee.

He is a firm believer in sharing his expertise with the next generation of appraisers and has mentored several over the years. He has directly mentored two members that have gone on to achieve the AAI, P. App designations. Most notably, he has provided exceptional mentorship to Don Danbrook, AIC Candidate, who was involved in two serious accidents that caused him to lose the use of all four limbs. Through the mentorship he has received from Ken, Don has become an invaluable member of Collingwood Appraisals team.

Ken is passionate about valuation. He is always willing to advise and provide guidance to other appraisers and makes himself available to anyone trying to work through a real property valuation exercise. He loves what he does, and it shows in how he discusses his experiences with others. Like many AIC Members, he considers membership within the AIC as a privilege and honour, and is willing to share his time and expertise to help elevate the profile of the Institute and assist all members in becoming better appraisers.



Philson P. Kempton, AAI, P.App is celebrating his 30th anniversary as an AIC Member. Phil was exposed to the importance of volunteerism within the appraisal profession through his father, Philson J. Kempton, who was granted an AIC Fellow for his outstanding service to the AIC.

He has worked as a fee and non-fee valuation professional throughout his distinguished career and is currently working as Regional Manager of Payments In Lieu of Taxes (PILT) for Atlantic Region at Public Services & Procurement Canada. He earned a CRA designation as well as his AAI, which may be why he has always been passionate about AIC's Education Program.

For almost 20 years, he has been an active volunteer nationally and provincially with a genuine focus on helping Candidates. For more than a decade, Phil has been intimately involved in the Applied Experience Examination sub-committee and has acted as Chair for the last eight years. In this capacity, he has provided exceptional leadership in his quest to improve the applied experience examination process and ensure the success of worthy Candidates – from improving the examination and the way it is delivered, to mentoring and training new volunteer graders in order to ensure proficient and consistent exam grading approaches.

To further demonstrate his commitment, Phil has graded over 350 exams, delivered countless webinars to hundreds of Candidates to help them prepare for the exam, and mentored 30 Applied Experience Candidates.

For six years, Phil was an active member of the Admission and Accreditation Committee, where he was involved in significant changes to several essential programs, including the Work Product Review program, Professional Competency Interviews, Continuing Professional Development program, Mentoring program, AIC Competency Mapping, Co-signing, and the education program with AIC's partners, the University of British Columbia and the University of Laval.

He is also currently participating in the AIC National Task Force on Shaping Our Future and has been an active participant in the AIC National Conferences, both as a delegate and a presenter, over the last three decades.



FELLOWS

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 following Members are the 2021 recipients of this honour.



Larry Dybvig, AACI, P.App, Fellow joined the AIC in 1978, and has made exemplary contributions to the profession at local, provincial, and national levels. He truly embodies the character, skills, and tireless volunteerism that distinguish a Fellow of the AIC.

Larry has been involved in numerous committees that have helped AIC and its Members navigate through complex issues and market challenges. He has been a member of the National Governing Council, the Standards Sub-Committee, the Peer Review Committee and the Nominating Committee, as well as a member of working groups responding to international valuation initiatives such as Financial Reporting Standards and International Valuation Standards. He was also involved as an advisor to the AIC's Professional Liability Insurance program, and currently provides his expertise to the National Appeals Committee.

An exceptional teacher, Larry is a subject matter expert with AIC-BC, providing education and guidance to his peers and new association members. He is an AIC Certified Instructor for numerous valuation courses offered through UBC, where he has taught hundreds of AIC Members over the span of a decade. He is also an instructor of the Ethics and Standards course, delivering over 200 courses since 1993.

His expertise is highly valued in AIC's Education Program, co-authoring and editing several editions of the *Appraisal of Real Estate* and the *Dictionary of Real Estate Appraisal*. He also authored and edited numerous education courses for UBC's Sauder School of Business and has been a contributor on numerous occasions to *Canadian Property Valuation* magazine.

His drive to become a valuation expert, as well as his love for learning, has led him to be involved in partner organizations such as the US Appraisal Institute, the Royal Institute of Chartered Surveyors, the Risk Management Association, the BC Expropriation Association, the BC Property Assessment Appeal Board, the Financial Institution Commission of BC, and the International Right of Way Association. Throughout his involvement with these organizations, he proudly represented AIC and was known for his remarkable integrity, hard work and expertise.

Larry's involvement also extends to his community through roles within organizations such as the Western Canada Summer Games, Advisory Planning Committees for Delta Corporation, Tsawwassen Minor Softball Association, and Saskatchewan Housing Corporation.



Jan Wicherek, AAI, P.App, Fellow is a fee appraiser in Prince Edward Island who works province-wide in all aspects of real property assessment, valuation, and consulting. He has been involved in real estate valuation for over 15 years.

Jan began volunteering as a Candidate on the provincial PEI-AIC Board. Since then, he has been part of various committees and has held various roles which included (but were not limited to): BDI interviewer; Director PEI-AIC; Vice-president PEI-AIC; Director PEIAIC; 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).

Jan was elected President of the AIC in 2020 a few months before the Covid-19 was declared a global pandemic. Despite the challenges posed by the pandemic, Jan excelled in his role as AIC President. It would have been easy and safe to pause, evaluate, and defer, but, ever the trailblazer, he engaged the Board, pressed for action, and moved the Institute forward. In addition to the AIC's day-to-day operations, Jan pressed to tackle initiatives and find efficiencies in how we operate, including helping to launch both the Shaping Our Future Task Force and the President's Council on Diversity and Inclusion.

He has always been keen to give back to the profession, and views his volunteering as a natural extension of his work. Many of his fellow volunteers have heard him say, "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."

The AIC Fellow is a prestigious and well-deserved recognition for all of Jan's, perseverance, dedication and hard work during this past year.



**AIC TOP
APPRAISER
UNDER 40**



Aaron Harlang, AAI, P.App has been a rising star within the valuation profession for the last 15 years.

Starting with Altus Group in Toronto, Aaron went from an entry-level analyst to Associate Director of the Retail Valuations Team within nine years, involved with some of the largest institutional and pension fund clients. For three years, he represented Altus as an author and presenter of a Real Estate Valuation course hosted by the Real Property Association of Canada (RealPac).

In 2016, he joined CBRE as Vice-President, Valuation and Operations. In this role, he was responsible for the Retail Valuation Group and was part of the company's national Due Diligence practice group. He was recently promoted to Managing Director and works directly with the CBRE's VAS Management Team. He is also the point person for some of Canada's largest REITS, Pension Funds and Private Equity Groups.

Aaron is a strong supporter of AIC, helping it to evolve with the changing market demands. As a Candidate Member, he was involved in the Candidate Committee within the Admissions and Accreditation Committee, sharing his perspective on the education process. As a Designated Member, he played a key role in working groups involved in identifying professional competency mapping, examining CPD credits, assessing exemptions, researching foreign qualifications, and updating the mentorship program. He was recently part of a task force that reviewed the Prior Learning Assessment and Recognition (PLAR) program, making recommendations to accept eight exceptional applicants for the Individual Degree Exemption Assessment (IDEA) program.

Aaron received his MRICS designation through the Royal Institute of Chartered Surveyors in 2019.



**AIC TOP
APPRAISER
UNDER 40**



Jessica Toppazzini, AACI, P.App achieved her designation in 2017. Known for her hard work and perseverance, she was a recipient of the 2016 AIC-BC award for the highest grade in *BUSI 460: Critical Analysis and Forecasting in Real Estate*, and a finalist in the 2019 National Real Estate Forum's Outstanding Young Leader Award.

In only a few years, Jessica became a Partner at GWRA Ltd, a specialized real estate appraisal and advisory firm based in Vancouver. With considerable experience in complex valuations, she quickly became an expert in expropriation-related projects, having been involved in some of British Columbia's largest infrastructure projects such as The Gateway Program, Evergreen Line, Canada Line and Broadway Line. She also completed extensive valuations for BC Hydro's Site C Project in Fort St. John, Dawson Creeks/Chetwynd Area Transmission Project, and the Trans [1] Mountain Pipeline Project. She is currently involved in multifaceted valuations for various clients in the private and public sectors and specializes in the valuation of development lands throughout BC.

Volunteering is important to Jessica. Since 2018, she has been on the Board of Directors of the BC Expropriation Association and has shared her expropriation expertise with delegates at their 2018 and 2019 conferences. She was also Co-Chair of CREW Vancouver's membership board and later became the Acting Director of Membership in 2020.

Within AIC-BC, she volunteered to assist the organizing committee of the AIC's 2020 Conference, taking a leadership role in the companion program, networking events, sponsorship and education programs. Jessica also believes in sharing her expertise with AIC students and Candidates and actively mentors AIC students and Candidates at GWRA.



CONGRATULATIONS TO OUR VERY DESERVING AWARD RECIPIENTS

SPONSORS MADE IT ALL POSSIBLE

Whether in-person or virtual, no professional conference can be staged successfully without the incredible support of its sponsors. On behalf of the Institute, our Members, and the profession, we want to thank the following companies for their outstanding commitment and contributions that made the conference so successful.

DIAMOND



GOLD



SILVER



CONTRIBUTING





HUB can help protect against the financial impact of the unexpected.

Our team of real estate specialists put you at the center of everything we do, so you can put your tenants at the center of everything you do.

Contact Us: 1-855-619-8AIC (8242) or email aicinsurance@hubinternational.com

Risk & Insurance | Employee Benefits | Retirement & Private Wealth



HELP BUILD THE FUTURE OF THE APPRAISAL INDUSTRY

IT'S TIME TO INTRODUCE NEW APPRAISERS TO THE FIELD, AND WE NEED YOUR HELP.

Nationwide Appraisal Services (NAS) is looking for experienced appraisers to onboard, train, and develop the next generation of appraisers.

Mentors will be compensated for their efforts. Your investment in future appraisers is ours as well!

BECOME A MENTOR BY CONTACTING

AppraiserMentorship@NationwideAppraisals.com

Business Association of Real Estate Appraisers



Stronger together

DON'T GO IT ALONE

OUR VISION

To be the most trusted association of residential appraisal firms in Canada.

OUR MANDATE

BAREA protects and promotes the business interests of our member firms through a strong and cohesive voice as well as the sharing of best practices.

barea.ca

RÉCAPITULATION DE LA CONFÉRENCE NATIONALE DE L'ICE DE 2021

La conférence nationale 2021 de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) s'est tenue, pour la première fois sous forme d'événement virtuel en ligne, du 31 mai au 3 juin 2021. De l'avis général, l'événement a connu un succès retentissant. Avec plus de 930 participants, il s'agit du taux de participation le plus élevé jamais enregistré pour une conférence nationale. Pas moins de 33 % des participants interrogés participaient pour la première fois à une conférence nationale grâce au format virtuel.

Les participants ont pu profiter d'un programme agréable et varié, avec 15 sessions de formation animées par 25 présentateurs exceptionnels, dont de nombreux membres de l'ICE. **REMARQUE : des enregistrements des séances de formation sont disponibles sur demande à <https://www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/ressources-de-pratique-professionnelle/congres-nationale-ice-presentations-des-conferenciers>**

Un des points forts de cet événement exceptionnel a été la célébration de l'excellence et des réalisations extraordinaires dans la profession avec la remise des prix suivants.

AIC 2021 ICE

Thriving in times of change
Prosperer en temps de changement

Return to **CONTENTS**

FÉLICITATIONS

À CES CONTRIBUTEURS EXCEPTIONNELS

À NOTRE PROFESSION D'ÉVALUATEUR



PRIX W.C. McCUTCHEON

Le prix W.C. McCutcheon, créé à l'occasion du 80e anniversaire de l'ICE, est un prix prestigieux qui porte le nom du premier président de l'ICE en 1938. Le prix est décerné à des bénévoles exceptionnels de l'ICE qui ont été des bénévoles de longue date au sein de comités et qui ont fait preuve de leadership et d'engagement envers l'Institut. Ces bénévoles se surpassent continuellement en partageant leur temps, leur expertise et leur expérience pour faire progresser la profession d'évaluateur. Les membres suivants sont les lauréats de cette année.



John Sheldrake, AACI, P.App s'est joint à l'ICE en mars 1974 et a consacré près de 50 ans de services dévoués à ses collègues, ainsi qu'à ses associations provinciale et nationale. Il est l'exemple même du vrai professionnel de l'évaluation. En plus d'être un employé estimé de Coast Appraisals et un mentor pour de nombreux membres du chapitre de Victoria, il a contribué à jeter les bases de ce que nous connaissons aujourd'hui comme l'ICE.

John a siégé au Comité de la pratique professionnelle (CPP) dès le début des années 1980 et était considéré comme l'un des meilleurs et des plus minutieux membres du comité dans ses enquêtes et

ses recommandations. En tant que membre du CPP, John a été chargé de créer le premier manuel de séminaire sur la pratique professionnelle pour les présentateurs de tout le Canada. Il a régulièrement donné des séminaires d'une journée entière aux membres et est devenu la personne à consulter pour l'interprétation et la clarification des règlements. John a également été nommé premier président du comité d'arbitrage qui a introduit une plus grande équité dans l'application de l'examen par les pairs des membres.

John a été nommé premier président du Comité des assurances de l'Institut, où il a travaillé en étroite collaboration avec le conseil national, les représentants des associations provinciales et les membres des comités de tout le pays. Il a joué un rôle déterminant dans l'adoption du programme d'assurance obligatoire et a réussi à obtenir le consentement requis des conseils des associations provinciales pour adopter le programme. Son engagement envers le bien-être de la profession a jeté les bases du programme d'assurance actuel de l'ICE, qui fait l'envie de nombreuses associations d'évaluateurs dans le monde.

De plus, John a été un pionnier des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC). Avec plusieurs autres évaluateurs engagés, il a participé à la rédaction de la première édition des NUPPEC qui constituent encore aujourd'hui la base de la pratique professionnelle. Il a représenté l'Institut dans les discussions avec les organisations professionnelles des États-Unis à la suite de l'adoption des USPAP (*Universal Standards of Professional Appraisal Practice*), ce qui a mené à l'adoption subséquente de la version canadienne en 2001.

L'ICE est extrêmement reconnaissant à John pour son travail acharné, sa vision et son dévouement à la profession d'évaluateur. Il ne fait aucun doute que nous ne serions pas dans la position que nous occupons aujourd'hui si ce n'était de son dévouement.



Darrell Thorvaldson, AACI, P.App est membre de l'ICE depuis 26 ans et est actuellement directeur général de Verra Group Valuation à Winnipeg. Peu après son adhésion à l'ICE, il a commencé à faire du bénévolat et a occupé de nombreux rôles importants au cours des 20 années qui ont suivi. Il a commencé comme membre du conseil d'administration de son association provinciale au Manitoba et est devenu le président provincial en quelques années. Il s'est ensuite impliqué en tant que bénévole national à titre d'examineur par les pairs, membre et président des comités d'enquête et des normes, et conseiller en matière de pratique professionnelle.



PRIX W.C. McCUTCHEON

Le prix W.C. McCutcheon, créé à l'occasion du 80^e anniversaire de l'ICE, est un prix prestigieux qui porte le nom du premier président de l'ICE en 1938. Le prix est décerné à des bénévoles exceptionnels de l'ICE qui ont été des bénévoles de longue date au sein de comités et qui ont fait preuve de leadership et d'engagement envers l'Institut. Ces bénévoles se surpassent continuellement en partageant leur temps, leur expertise et leur expérience pour faire progresser la profession d'évaluateur. Les membres suivants sont les lauréats de cette année.



Kenneth Hollett, AACI, P.App a reçu le prix W.C. McCutcheon à l'occasion de l'anniversaire marquant de son adhésion à l'ICE il y a 40 ans. Il fait fièrement la promotion de notre association et de nos membres, et depuis près de 30 ans, il s'est engagé à faire du bénévolat au niveau des sections, de la province et du pays.

De 1993 à 1997, Ken a été secrétaire de la section de Vancouver. Parallèlement, il a été secrétaire de la section North Fraser du Real Estate Institute of BC, où il a fait la promotion de l'ICE auprès des autres professionnels de l'immobilier membres du REIBC.

De 1997 à 2003, Ken a exercé de nombreux rôles au sein de la BCAAIC au cours de sa remarquable carrière, notamment celui de président du comité des admissions, de président de la liaison avec le gouvernement, de deuxième vice-président et de premier vice-président.

Ken a été membre du conseil des examinateurs de 1998 à 2009 et, depuis, il est membre du Comité national d'examen par les pairs.

Il croit fermement au partage de son expertise avec la prochaine génération d'évaluateurs et a été le mentor de plusieurs d'entre eux au fil des ans. Il a directement encadré deux membres qui ont obtenu le titre d'AACI, P. App. Il a notamment fourni un mentorat exceptionnel à Don Danbrook, stagiaire de l'ICE, qui a été victime de deux accidents graves au cours de sa vie qui lui ont fait perdre l'usage de ses quatre membres. Grâce au mentorat qu'il a reçu de Ken, Don est devenu un membre inestimable de l'équipe de Collingwood Appraisals.

Ken est un passionné de l'évaluation. Il est toujours prêt à conseiller et à guider d'autres évaluateurs et il se rend disponible pour toute personne qui tente d'effectuer un exercice d'évaluation de biens immobiliers. Il aime ce qu'il fait, et cela se voit dans sa façon de discuter de ses expériences avec les autres. Comme de nombreux membres de l'ICE, il considère l'adhésion à l'ICE comme un privilège et un honneur, et il est prêt à partager son temps et son expertise pour aider à rehausser le profil de l'Institut et à aider tous les membres à devenir de meilleurs évaluateurs.



Philson P. Kempton, AACI, P.App célèbre son 30^e anniversaire en tant que membre de l'ICE. Phil a été sensibilisé à l'importance du bénévolat au sein de la profession d'évaluateur par son père, Philson J. Kempton, qui a été nommé Fellow de l'ICE pour ses services exceptionnels à l'ICE.

Il a travaillé comme professionnel de l'évaluation, avec ou sans honoraires, tout au long de sa brillante carrière et travaille actuellement comme gestionnaire régional des paiements en remplacement d'impôts (PERI) pour la région de l'Atlantique à Services publics et Approvisionnement Canada. Il a obtenu la désignation CRA ainsi que son AACI, ce qui explique peut-être pourquoi il a toujours été passionné par le programme de formation de l'ICE.

Pendant près de 20 ans, il a été un bénévole actif à l'échelle nationale et provinciale, avec un réel souci d'aider les stagiaires. Pendant plus d'une décennie, Phil a été intimement lié au sous-comité de l'examen d'expérience pratique et en a été le président au cours des huit dernières années. À ce titre, il a fait preuve d'un leadership exceptionnel dans sa quête pour améliorer le processus d'examen de l'expérience pratique et assurer la réussite des stagiaires méritoires, qu'il s'agisse d'améliorer l'examen et la façon dont il est présenté, ou d'encadrer et de former les nouveaux correcteurs bénévoles afin d'assurer des méthodes de correction d'examen efficaces et cohérentes.

Pour démontrer encore davantage son engagement, Phil a noté plus de 350 examens, a organisé d'innombrables webinaires pour aider des centaines de stagiaires à se préparer à l'examen et a encadré 30 stagiaires à l'expérience pratique.

Pendant six ans, Phil a été un membre actif du Comité des admissions et de l'accréditation, où il a participé aux changements importants apportés à plusieurs programmes essentiels, notamment le programme d'examen des produits du travail, les entrevues sur les compétences professionnelles, le programme de perfectionnement professionnel continu, le programme de mentorat, le mappage des compétences de l'ICE, la cosignature et le programme de formation avec les partenaires de l'ICE, l'Université de la Colombie-Britannique et l'Université Laval.

Il participe aussi actuellement au groupe de travail national de l'ICE sur le thème Façonner notre avenir et a participé activement aux conférences nationales de l'ICE, à la fois comme délégué et comme présentateur, au cours des trois dernières décennies.



FELLOWS

Le titre de Fellow est décerné aux membres désignés qui se sont distingués par leurs contributions exemplaires à la profession. Ceci est démontré par un haut niveau d'excellence et de réalisation qui a contribué à l'avancement de la profession. Ce prix est remis à la discrétion du Conseil national d'administration. Les membres suivants sont les récipiendaires de cet honneur en 2021.



Larry Dybvig, AACI, P.App, Fellow s'est joint à l'ICE en 1978 et a apporté une contribution exemplaire à la profession aux niveaux local, provincial et national. Il incarne véritablement le caractère, les compétences et le bénévolat infatigable qui distinguent un Fellow de l'ICE.

Larry a participé à de nombreux comités qui ont aidé l'ICE et ses membres à naviguer à travers des questions complexes et les défis du marché. Il a été membre du Conseil d'administration national, du Sous-comité des normes, du Comité d'examen par les pairs et du Comité de nomination, ainsi que membre de groupes de travail répondant à des initiatives d'évaluation internationales telles que les normes d'information financière et les normes d'évaluation internationales. Il a également participé en tant que conseiller au programme d'assurance responsabilité professionnelle de l'ICE, et offre actuellement son expertise au Comité national d'appel.

Enseignant exceptionnel, Larry est un expert en la matière au sein de l'AIC-BC, offrant formation et conseils à ses pairs et aux nouveaux membres de l'association. Il est un instructeur certifié de l'ICE pour de nombreux cours d'évaluation offerts par l'UBC, où il a enseigné à des centaines de membres de l'ICE au cours d'une décennie. Il est également instructeur du cours sur l'éthique et les normes, et a donné plus de 200 cours depuis 1993.

Son expertise est très appréciée dans le cadre du programme d'éducation de l'ICE, où il a coécrit et édité plusieurs éditions de l'*Appraisal of Real Estate* et du *Dictionary of Real Estate Appraisal*. Il a également rédigé et édité de nombreux cours de formation pour la Sauder School of Business de l'UBC et a contribué à de nombreuses reprises au magazine *Évaluation immobilière au Canada*.

Son ardent désir de devenir un expert en évaluation et son amour d'apprendre l'ont amené à s'impliquer dans des organisations partenaires telles que le US Appraisal Institute, le Royal Institute of Chartered Surveyors, la Risk Management Association, la BC Expropriation Association, la BC Property Assessment Appeal Board, la Financial Institution Commission of BC et l'International Right of Way Association. Tout au long de sa participation à ces organisations, il a fièrement représenté l'ICE et a été reconnu pour sa remarquable intégrité, son travail acharné et son expertise.

L'engagement de Larry s'étend également à sa communauté par le biais de rôles au sein d'organisations telles que les Jeux d'été de l'Ouest canadien, les comités consultatifs de planification pour la Delta Corporation, la Tsawwassen Minor Softball Association et la Saskatchewan Housing Corporation.



Jan Wicherek, AACI, P.App, Fellow est un évaluateur à honoraires de l'Île-du-Prince-Édouard qui travaille dans toute la province dans tous les aspects de l'évaluation des biens immobiliers, de l'évaluation et de la consultation. Il est impliqué dans l'évaluation immobilière depuis plus de 15 ans.

Jan a commencé à faire du bénévolat en tant que stagiaire au conseil provincial de PEI-AIC. Depuis, il a fait partie de divers comités et a occupé divers rôles, dont les suivants (liste non exhaustive) : intervieweur pour le BDI; membre du conseil d'administration de PEI-AIC; vice-président de PEI-AIC; représentant national pour la défense des intérêts de PEI-AIC; directeur national; vice-président du conseil d'administration; directeur/fiduciaire du

Jack Warren Trust Fund; membre du groupe d'experts du Programme d'expérience pratique; intervieweur (PCI) ; membre du groupe de travail Façonner notre avenir; membre du groupe de travail COVID-19; et président/coprésident de divers comités nationaux (Communications et Marketing, Audit et Finances, Pratique professionnelle, Nominations et Défense des intérêts).

Jan a été élu président de l'ICE en 2020, quelques mois avant que le Covid-19 ne soit déclaré pandémie mondiale. Malgré les défis posés par la pandémie, Jan a excellé dans son rôle de président de l'ICE. Il aurait été facile et acceptable de faire une pause, d'évaluer et de différer, mais, toujours animé par un esprit de pionnier, il a engagé le conseil d'administration, a fait pression pour que des mesures soient prises et a fait avancer l'Institut. En plus des opérations quotidiennes de l'ICE, Jan s'est efforcé de lancer des initiatives et d'améliorer l'efficacité de notre fonctionnement, notamment en participant au lancement du groupe de travail Façonner notre avenir et du Conseil du président sur la diversité et l'inclusion.

Il a toujours été désireux de rendre à la profession ce qu'elle lui a donné, et considère le bénévolat comme une extension naturelle de son travail. Nombre de ses collègues bénévoles l'ont entendu dire : « Si tout ce que j'ai 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. »

Le titre de fellow de l'ICE est une reconnaissance prestigieuse et bien méritée de la persévérance, du dévouement et du travail acharné de Jan au cours de la dernière année



**ICE MEILLEUR
ÉVALUATEUR
DE MOINS DE
40 ANS**



Aaron Harlang, AACI, P.App est une étoile montante dans le domaine de l'évaluation depuis 15 ans.

Il a commencé sa carrière au sein du Groupe Altus à Toronto, où il est passé en neuf ans du statut d'analyste débutant à celui de directeur associé de l'équipe d'évaluation du commerce de détail, travaillant avec certains des plus grands clients institutionnels et fonds de pension. Pendant trois ans, il a représenté Altus en tant qu'auteur et présentateur d'un cours sur l'évaluation immobilière organisé par l'Association des biens immobiliers du Canada (RealPac).

En 2016, il s'est joint à CBRE à titre de vice-président, Évaluation et opérations. À ce titre, il était responsable du groupe d'évaluation des commerces de détail et faisait partie du groupe de pratique nationale de diligence raisonnable de l'entreprise. Il a récemment été promu au poste de directeur général et travaille directement avec l'équipe de gestion SVA de CBRE. Il est également la personne de référence pour certains des plus grands groupes de FPI, de fonds de pension et de capital-investissement du Canada.

Aaron est un fervent partisan de l'ICE, qu'il aide à évoluer avec les demandes changeantes du marché. En tant que membre stagiaire, il a participé au comité des stagiaires au sein du comité des admissions et de l'accréditation, partageant son point de vue sur le processus d'éducation. En tant que membre désigné, il a joué un rôle clé dans les groupes de travail chargés d'identifier la cartographie des compétences professionnelles, d'examiner les crédits de PPC, d'évaluer les exemptions, d'effectuer des recherches sur les diplômes étrangers, et d'évaluer l'efficacité de la formation. Il a récemment fait partie d'un groupe de travail qui a examiné le programme d'évaluation et de reconnaissance des acquis (ERA), et a recommandé d'accepter huit candidats exceptionnels pour le programme d'évaluation et d'exemption de diplôme individuel (IDEA).

Aaron a reçu sa désignation MRICS par l'intermédiaire du Royal Institute of Chartered Surveyors en 2019.



ICE MEILLEUR ÉVALUATEUR DE MOINS DE 40 ANS



Jessica Toppazzini, AACI, P.App a obtenu sa désignation en 2017. Connue pour son travail acharné et sa persévérance, elle a été lauréate en 2016 du prix AIC-BC pour la meilleure note au cours *BUSI 460 : Critical Analysis and Forecasting in Real Estate*, et finaliste du prix Outstanding Young Leader Award 2019 du National Real Estate Forum.

En quelques années seulement, Jessica est devenue associée chez GWRA Ltd, une société spécialisée dans l'évaluation et le conseil en immobilier basée à Vancouver. Forte d'une expérience considérable en matière d'évaluations complexes, elle est rapidement devenue une experte des projets liés à l'expropriation, ayant participé à certains des plus grands projets d'infrastructure de la Colombie-Britannique, tels que The Gateway Program, Evergreen Line, Canada Line et Broadway Line. Elle a également réalisé des évaluations approfondies pour le projet Site C de BC Hydro à Fort St. John, le projet de transmission de la région Dawson Creeks/Chetwynd et le projet de pipeline Trans [1] Mountain. Elle participe actuellement à des évaluations à facettes multiples pour divers clients des secteurs privé et public et se spécialise dans l'évaluation de terrains en voie d'aménagement dans toute la Colombie-Britannique.

Le bénévolat est important pour Jessica. Depuis 2018, elle siège au conseil d'administration de la BC Expropriation Association et a partagé son expertise en matière d'expropriation avec les délégués lors de leurs conférences de 2018 et 2019. Elle a également été coprésidente du conseil d'administration des membres de CREW Vancouver et est ensuite devenue directrice intérimaire des membres en 2020.

Au sein de l'AIC-BC, elle s'est portée volontaire pour aider le comité organisateur de la conférence 2020 de l'ICE, en jouant un rôle de premier plan dans le programme d'accompagnement, les événements de réseautage, les programmes de commandite et d'éducation. Jessica croit également au partage de son expertise avec les étudiants et les stagiaires de l'ICE et joue un rôle actif de mentor auprès des étudiants et des stagiaires de l'ICE à GWRA.



FÉLICITATIONS À NOS LAURÉATS DE PRIX TRÈS MÉRITANTS

LES COMMANDITAIRES ONT RENDU TOUT CELA POSSIBLE

Que ce soit en personne ou virtuellement, aucune conférence professionnelle ne peut être organisée avec succès sans le soutien incroyable de ses commanditaires. Au nom de l'ensemble de l'Institut, de nos membres et de la profession, nous tenons à remercier les entreprises suivantes pour leur engagement et leurs contributions exceptionnelles qui ont permis le succès de la conférence.

DIAMANT



OR



ARGENT



CONTRIBUTANT



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

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733

email: cpd@realestate.sauder.ubc.ca

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 April 24, 2021 to July 26, 2021:

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 24 avril, 2021 au 26 juillet, 2021 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Jay K. Boville
Mel Braun
Brandon R. Greenside
Christopher Lee Gusa
Erika C. Pataki

British Columbia / Colombie-Britannique

Christopher Kyle Chung
Keenan Andrew Hopson

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Gregory Kerry
Cody N. Scott

Ontario

Maggie C. F. Christie
Laura Grebenc (Cade)
Anastasia Ivanova
Steven Jacob
Anne Julie Lachance
Paul D. Rasmussen
Shannon Sawicky
Ryan G. Slade
Jodie Stevens
Andrew Valyi

Prince Edward Island / Île-du-Prince-Édouard

Tian Wigmore

Saskatchewan

Mark W. McDill
Jeremy Sibley

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 24, 2021 to July 26, 2021:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 24 avril, 2021 au 26 juillet, 2021 :

Alberta

Nader Bastani
Nathan Domenie
Adam Fedchuk
Christopher Chi Kit Lam
Conor Perras
Greg A. Sawchenko

British Columbia / Colombie-Britannique

Lauren Rebecca Bailey
Emily Baker
Thomas John Willis Bevan
Ashley Rain Black-Harden
Jeremy Jacob Campbell
John Craig
Judy E. Cumming
Ryan Dell
Ranjit Dhaliwal
Phil Hartley
Shariq Ahmed Khan
Mark Linghu
Anthony Luca
Andrea Marriott
Gurvir Mdahar
Ishaan Mohan
Daria Morrison
Shahram Nasr
Zachary Redekop
Shana Rivett
Katharine Rose
Austin Sager
Jonathan Ashael Scouten
Yue Lin (Elena) Shi
Anthony Clinton Swanson

Manitoba

Matthew Jordan
Matt Richard Saler

New Brunswick

Matthew W. Cheney
Jane Higgins

Nova Scotia / Nouvelle-Écosse

Kirt Callahan
Danielle Campbell

Ontario

Nantha Aiyadurai
Sheridan Anderson
Srikanthan Bagavtsingam
Tetyana Bailey
Erin Blackstock
Adrienne Deanne Blaney
Elizabeth Brashaw
Ted, Tai Chang Chai
Yan Cheuk Chung
Charlotte Clare
Jaret William Clugston
Frank Cui
Nolan Denby
Kevin Gerald Donleavy
Robert Craig Dougan
William Bradley Dunbar
Elyse Nicole Earle
Daniel Fazekas
Ki Tin Fong
Michael Fry
Marina Gavrylyuk

Melissa Karen Gough
Benjamin John Griesbach
Andrew Grummitt
Qing (Cathy) Gu
Niraj Gunanathan
Michael Harris
Ryan Havens
Danny He
Fadi Hijazi
Aaron Hornick
Gayeong (Erin) Kim
Anastassia Kracheninnikova
Veronica Lee
Horim Lee
Benjamin Kwok Po Leung
Matthew Litwin-Davies
Vince Londini
Corinna MacDonell
Mary E. McMurrin
Mohit Mehan
Hannah Neuber
Olumayowa Victor Oloyede
Mariana E. Paloscia
Anjana Patel
Nehal M. Patel
Cory Mitchell Pereira
Marko Perendija
Preeya Persaud
Tyler Randa
Matthew John Rogers
Kanwardeep Singh Saini
Christina Seeley
Colt Seraphim
Sheung Yu Sham
Vaibhav Sharma

Korey Sheppard-Greene
Nirmmeet Singh
Joshua Song
Jason Sonnyal
Miroslav Tashev
Jacqueline Anne Taylor
Tasnim Tazuar
Shirley Turner
Jasna P. Vukojevic
Doug Walterhouse
Rachel Leigh Wilson
Guangzhi Xiao
Sargam Yagnik
Kyungduk Yoon
Kaelia Young
Luke Zhang
Samson Ejeta

Prince Edward Island / Île-du-Prince-Édouard

Josh McKinnon

Quebec / Québec

Roger Fernandez
Nathaniel Polachek

Saskatchewan

Madison Matthews

Students / Étudiants

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

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

Alberta

Mark A. Ambach
Mohammed Chehade
Emilie Gagnon
Mike Van Dyk

British Columbia / Colombie-Britannique

Emilie De Rome
Bryce Hamre
Erin McGregor

New Brunswick

Chad Wallace Elliott

Ontario

Nathanael Best
Tara Jean Bowry
Curtis Daboll
Sangeetha Jegannathan
Vraj Patel
Abdulrhman Saleh

Devashish Soni
Taylor Emily Steele
Laura Colene Stevens
Olga Voskresensky
Amy Ni Wang

Saskatchewan

Nicholas Riley Sapara

In Memoriam / En memoire

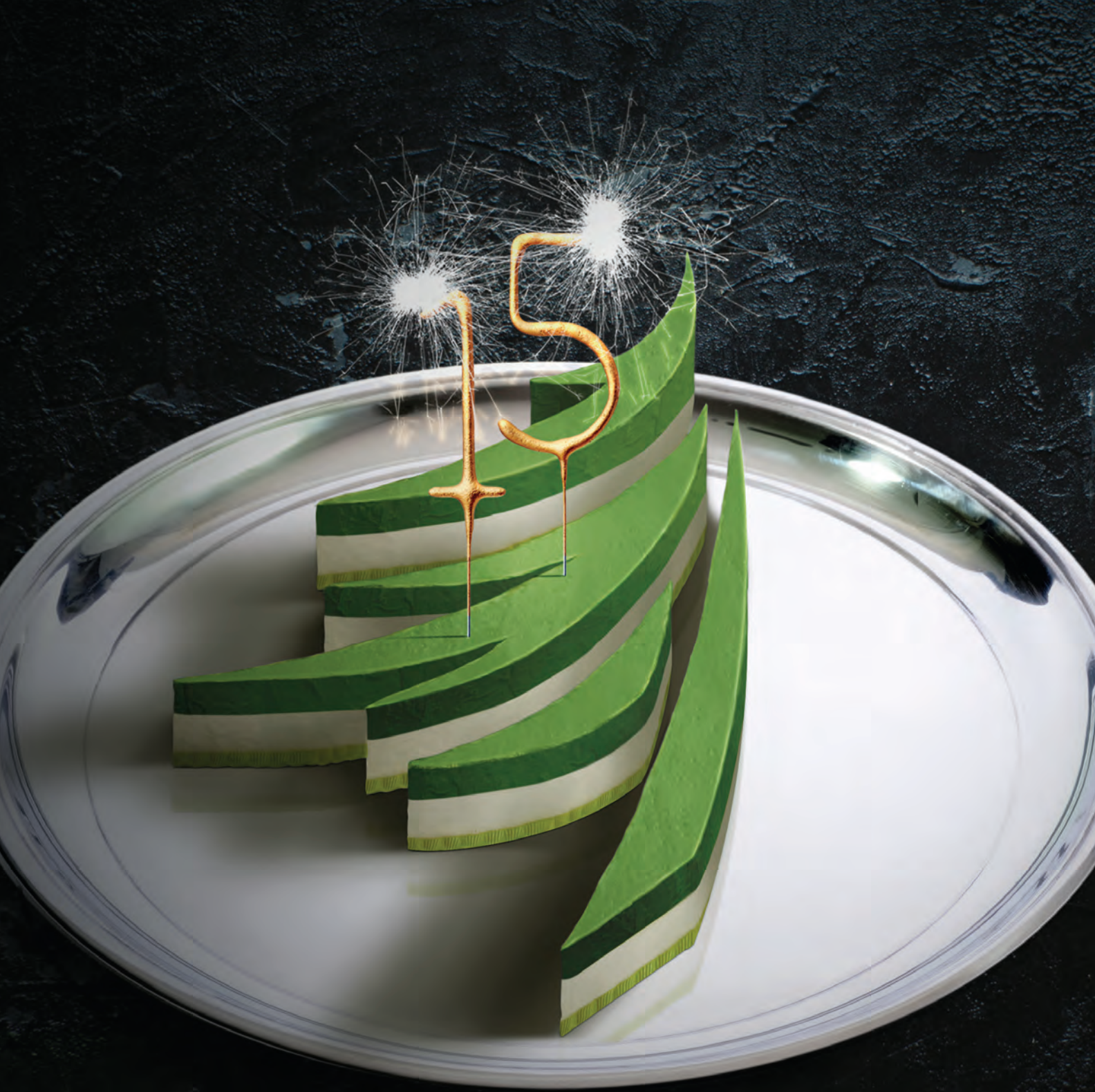
The following AIC Members have passed away. On behalf of everyone connected with the Institute and the profession, we extend our sincerest sympathies to their families, friends and associates.

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

Brian G. Hass, CRA, P.App
Winnipeg, MB

Bill Shimbashi, AACI, P.App
Markham, ON

Bob Wilson, CRA, P.App
Charlottetown, PE



You take the cake

Thank you for making us a part of your story,
and for being a part of ours.

Specialty Insurance • Property & Casualty • Surety • Risk Solutions • Association & Affinity Business



TRISURA
a step above

Home inspections made simple.



Take Pictures



Capture Notes



Add Labels



Export Workfile

All in one app.



An easy-to-use home inspection app for appraisers.

Value Connect's mobile inspection app is a powerful solution for creating appraisal reports and digital workfiles on the go. We provide the technology so you can get the job done efficiently. Scan the QR code to try our app today!



Scan this code using your device camera to download our app.



value connect 



valueconnect.ca | 1-844-383-2473