

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

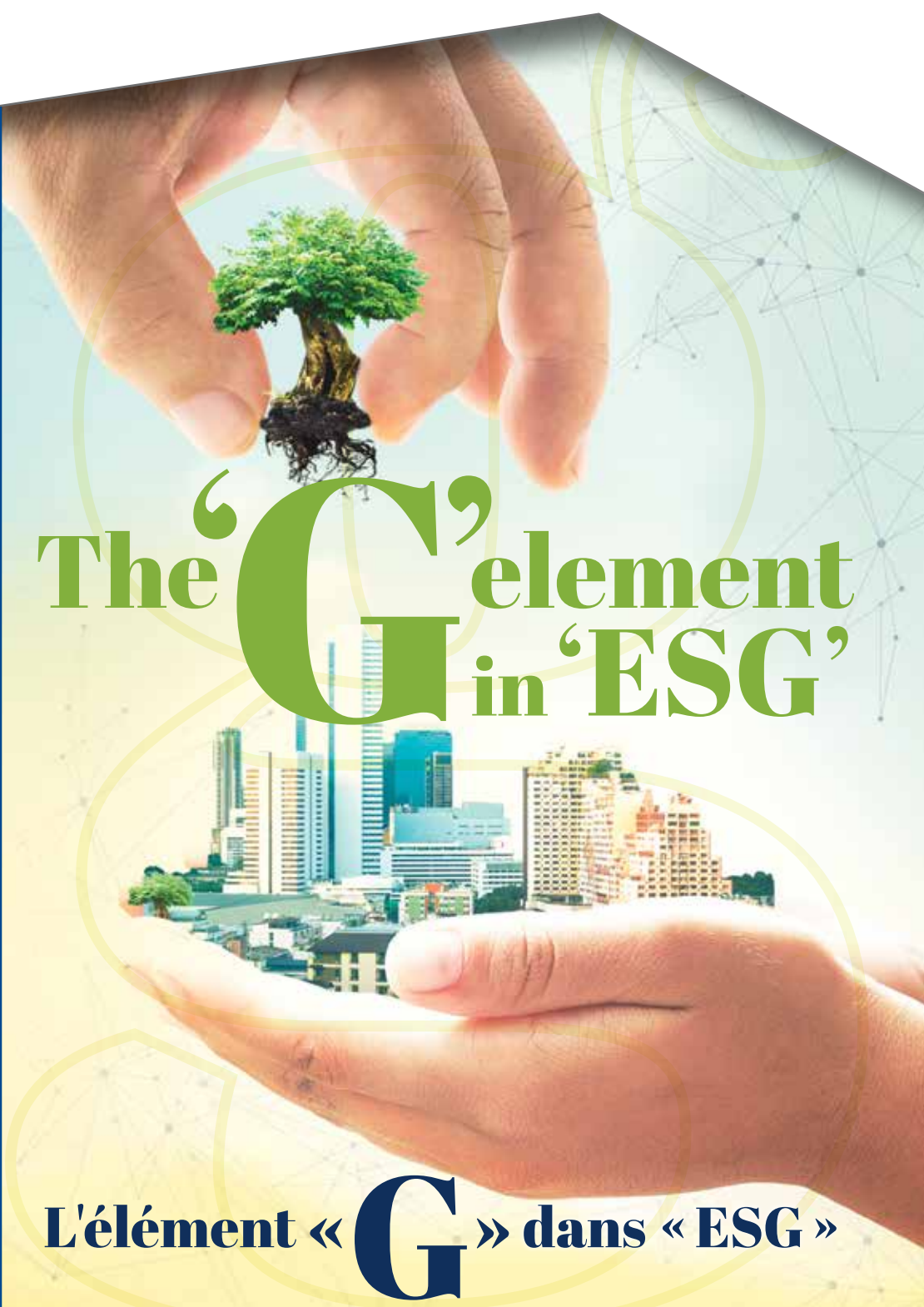
**NEW PRESIDENT:
ADAPTABLE AND
PREPARED FOR
THE UNEXPECTED**
*Nouveau président :
agile et prêt à faire
face aux imprévus*

**DEMONSTRATING THE
VALUE OF AUTHENTIC
FEMALE LEADERSHIP**
*Démontrer la valeur
d'un authentique
leadership féminin*

**VALUING HOTELS
IN TUMULTUOUS TIMES**
*Évaluer les hôtels en
des temps tumultueux*



The Official Publication of the
Appraisal Institute of Canada /
Publication officielle de l'Institut
canadien des évaluateurs



The 'G' element
in 'ESG'

L'élément « G » dans « ESG »



**AVISON
YOUNG**

 **CANADA BEST
MANAGED
COMPANIES**

Platinum
member

Recruiting top talent

The Avison Young **Valuation and 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 performance,
people-first culture**

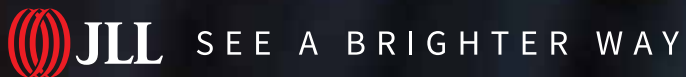


**Competitive
compensation package**

Contact us to learn more about joining
the team.

Matthew McWatters AACI, P.App
Principal, Executive Vice President
and Canadian Leader,
Valuation and Advisory Services
matthew.mcwatters@avisonyoung.com

avisonyoung.ca/valuations



Managing value and risk is
an increasing challenge in the
changing world of real estate.
Value and Risk Advisory at JLL
is guiding the way.

Tomorrow belongs to those who
can see the path forward today.
Join our growing valuations team.



jll.ca/value-and-risk-advisory

**For more information,
please contact:**

Dave Black, AACI, P.App, MRICS
Head of Value and Risk Advisory, Canada
JLL
Dave.Black@jll.com



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 2022 in excess of \$442,000. Reach out today to learn how to leverage Colliers brand, technology and resources to take your career to the next level.

Contact Ahmed Al-Sadekin at **Ahmed.Al-Sadekin@colliers.com** to learn more about joining Valuation & Advisory Services at Colliers International.

colliers.com



Accelerating success.



18

The 'G' element in 'ESG'

L'élément « G » dans « ESG »



36

Demonstrating the value of authentic female leadership

Démontrer la valeur d'un authentique leadership féminin



28

Valuing hotels in tumultuous times

Évaluer les hôtels en des temps tumultueux



51

2023 AIC National Conference Recap

Résumé du Congrès national de l'ICE 2023

COLUMNS

- 7 **Executive Corner**
New President: Adaptable and prepared for the unexpected
- 36 **Equity, Diversity and Inclusion (EDI)**
Demonstrating the value of authentic female leadership
- 44 **Legal Matters**
Compensation in constructive (De Facto) expropriation – ignoring the scheme
- 51 **News**
 - 2023 AIC National Conference Recap
 - Important Dates
 - In Memoriam
 - 2024 AIC calendars
 - New search engine on AICanada.ca: Relevanssi
 - Candidate voting
- 66 **Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 12 **Le coin de l'exécutif**
Nouveau président : agile et prêt à faire face aux imprévus
- 40 **Équité, diversité et inclusion (EDI)**
Démontrer la valeur d'un authentique leadership féminin
- 47 **Questions juridiques**
Indemnisation en cas d'expropriation par interprétation (de facto) – ignorer le régime
- 51 **Nouvelles**
 - Résumé du Congrès national de l'ICE 2023
 - Dates importantes
 - En mémoire
 - Le calendrier 2024 de l'ICE
 - Nouveau moteur de recherche sur AICanada.ca : Relevanssi
 - Les membres stagiaires peuvent désormais voter
- 66 **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 2023 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 2023 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 items to: Appraisal Institute of Canada 403-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9.

Director, Public Affairs and Communications: André Hannoush

Coordinator, Public Affairs and Communications: Brandyn Hayes

Manager, Communications Hannah Tellier

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

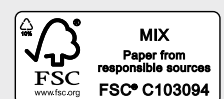


Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Jackie Magat

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



CDCINC

Your Full Service National Appraisal Company

START YOUR CAREER WITH CDC &
APPLY TODAY

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

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

RESIDENTIAL

AGRICULTURAL

INDUSTRIAL

MULTI-FAMILY

OFFICE

RETAIL

LAND DEVELOPMENT

New President: Adaptable and prepared for the unexpected

CLAUDIO POLITO, P.APP., AACI

Claudio Polito, P. App., AACI of King City, Ontario was elected as AIC National President for 2023-2024 during the AIC's 2023 Annual General Meeting. He has been involved in the real estate industry since 1987, joined the Appraisal Institute of Canada in 1991, and earned his AACI designation in 2006.

In the past, he has served as Co-Chair of York Chapter of AIC-Ontario (AIC-ON), as well as Provincial Director – and later, President – of AIC-ON. Claudio was then elected to the Board of the AIC, where he served as Chair of the Standards Sub-committee and member of the Shaping our Future Task Force. An advocate for Members and the appraisal profession, he is frequently featured on podcasts and has spoken at multiple industry events.

The following is an interview with Claudio a few weeks following his election.

Q: You have been involved in the real estate industry since 1987. Can you elaborate on the career path that led to your current position?

CP: My interest in real estate was really piqued in high school when I was given the opportunity to work on an assignment to track down

“

Giving back, leaving a legacy, and helping pass the baton to those who follow is what it's all about. I truly want to look back and say that I made a difference.





Never make it about the money. You are much better served if you make it about the experience, the learning, and the personal growth along the way. Volunteering offers that in spades.

descendants of the original landowners of the site on which the school was located. This involved researching countless documents at the land registry office during spring break. I was fascinated by the entire process of searching through property data to find the right information. It's something I still enjoy to this day.

With the real estate boom Toronto experienced in the late 1980s, many of my friends who were graduating from university at the same time as me were getting into real estate. I first tried my hand at selling properties, but I wasn't sure if that was what I wanted to do long-term. At the time, I was working part-time at TD Bank where I was exposed to the profession of real estate appraisal. I was fortunate to meet the owner of an appraisal firm who offered me the opportunity to join his company.

Apart from a brief return to selling real estate, I settled in with this small, two-person appraisal firm focusing on residential and commercial properties in downtown Toronto and the outlying rural communities. In 1996, I met Claudio Gaudio, P.App., CRA (Retired), who then offered me the opportunity to join his firm. Soon I found myself in a new company consisting of five appraisers, and I slowly

worked my way up, becoming a partner, and then sole owner of what is today Cross-Town Appraisal Limited.

Q: Can you tell us about the company and the business you conduct in and around the Greater Toronto Hamilton Area (GTHA)?

CP: I consider us to be a small, independent appraisal company serving Ontario's 'Golden Horseshoe' region. Having expanded, at one point, to 33 appraisers, we subsequently chose to streamline our operation into a more manageable group which now includes 13 designated appraisers, eight Candidates, and five support staff. We service the residential, commercial, and rural markets of the GTHA. Our residential business deals largely with investment properties, estates, and carriage homes. With the industry transforming to equity lenders rather than banks, our firm now focuses on high value custom homes and unique properties. Matrimonial work and investment planning also play a big part in the assignments we take on. While there is always pressure to grow larger and expand across Canada, we are very comfortable with our current business model at this point in time.

Q: You obviously made a decision at some point in your career to become engaged in volunteer activities. In what capacities have you volunteered over the years?

CP: Like many parents, I have been very involved over the years in coaching my kids' sports teams. However, my penchant for volunteering goes beyond that. I served five years on the Board of what is now the Canadian Mortgage Brokers Association (CMBA), have volunteered with a number of Foundations, and have spent many years with the Appraisal Institute of Canada (AIC), first at the Chapter level, then provincially, and now with national. Along the way, I was proud to help establish the York Chapter, to become President of the Ontario Board, and to now be actively involved nationally. To have been elected President of the AIC is truly an honour.

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

CP: I don't believe you can truly quantify the incredible personal satisfaction you get from volunteering. We only have a finite time on this planet and in this wonderful profession of ours. Giving back, leaving a legacy, and helping pass the baton to those who follow is what it's all about.



It's my responsibility to provide a steady sense of leadership as we move in positive directions that benefit our Members as well as the general public.



*While I might have ideas and opinions on where things should be headed and how we should get there, **it's important for me to realize that I cannot change everything or have everything done my way and in my time. I need to be adaptable and prepared for the unexpected.***

I truly want to look back and say that I made a difference.

The experiences along the way are also extremely rewarding. I believe this outlook on life even carries over in a very beneficial way to one's career. Never make it about the money. Some appraisal assignments come together quickly and prove to be very profitable, while others may take considerably longer and result in considerably diminished financial returns. You are much better served if you make it about the experience, the learning, and the personal growth along the way. Volunteering offers that in spades.

Q: You were recently elected as AIC President. What do you see as your primary responsibilities in this role?

CP: To 'listen, listen, and listen some more,' to both our AIC Members and our Board. Based on that input, it's my responsibility to provide a steady sense of leadership as we move in a positive direction that benefits our Members, as well as the general public. I like to think of my role as a steady hand guiding the ship.

Q: As President of the AIC, what do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual?

CP: Being self-employed, my personal challenge is to constantly remind myself that the AIC is not my company, that I will only be President for one year, and that I am only one voice. While I might have ideas and opinions on where things should be headed and how we should get there, it is important for me to realize that I cannot change everything or have everything done my way and in my time. I need to be adaptable and prepared for the unexpected. As I said previously – a steady hand guiding the ship.

Q: What about the challenges you see ahead for the AIC and for appraisers in general?

CP: I would say that the biggest challenge is being prepared for change and managing it in the best way possible. Change is inevitable no matter what the industry or profession. Just look at the manufacturing industry. Many of the largest, most successful manufacturing companies 20 years ago are not so today. Appraisal work has always been synonymous with bank work, but that's certainly not the case anymore. The AIC as an organization, and we as appraisers, need to embrace the changes that come our way. We need to work with these changes and ensure that they result in a positive outcome for our profession.

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

CP: In 2020, the AIC embarked on a three-year initiative to help anticipate and shape the future of our profession, our Membership, and our organization. After a few years of research and analysis, while navigating the complexities of the pandemic, the Shaping our Future Task Force made 21 recommendations that impact three areas: 1) advancing our profession, 2) advancing our Members, and 3) advancing the AIC. All 21 recommendations were approved by the AIC Board of Directors of the day and are now reflected in the 2023-2025 AIC Strategic Plan.

Some of these recommendations will take time to implement, while others are relatively straightforward. Many have been addressed over the course of the last year, while others are in the preliminary stages depending on resources, funds, and complexity of implementation. The AIC Board of Directors, AIC national committees, and AIC national staff are engaged and committed to seeing these recommendations through over the next several years.



*The AIC as an organization, and we as appraisers, need to embrace the changes that come our way. **We need to work with these changes and ensure that they result in a positive outcome for our profession.***



The AIC Board of Directors, AIC national committees, and AIC national staff are engaged and committed to seeing these recommendations through over the next several years.

Q: Equity, diversity, and inclusion (EDI) has been a big part of the Shaping our Future initiative. How is the EDI initiative taking shape?

CP: When you look at the makeup of our Board, there is no question we are not yet where we want to be in terms of EDI. However, when you look at the demographics of our Membership, we are making great strides. Our challenge and our commitment is to make our Members feel welcome as volunteers who serve on our committees and on our Board, and valued in our profession. Our goal is to have our Membership better represent the changing face of Canada.

It should be pointed out that there are many positive changes taking place in regard to EDI at the AIC. For example, our President Elect, Dena Knopp, is CRA designated. This demonstrates that you do not need to be an AACI Designated Member to rise to the highest position on our Board. And speaking of Dena, she will be the third female President of the AIC, following Suzanne de Jong by only one year. Prior to Suzanne, it had been more than a decade since our only other female President – Sheila Young – had been elected. I would say that has been a very positive progression.

And while, for some, EDI might not be happening as quickly as they would like, I can assure everyone that it is right and day now as compared to five years ago. From the examples I just referenced to the EDI webinars we're implementing for volunteers and committee members, we know the right thing to do regarding EDI and we're taking action to make it happen.

As an association, we are proud to have been at the forefront of EDI in our field by establishing the President's Council on Equity, Diversity, and Inclusion. But as President of the day, I cannot rest on that alone. Change is all-encompassing, and change begins at home – at the AIC.

Q: In a recent press release, you referenced the fact that "housing and shelter are more critical than ever, and we all have a role to play in protecting the public." What did you mean by that statement and what do you see as the role of the AIC and of its Members in protecting the public?

CP: The real estate market, and more specifically the residential housing market, involves many professionals, institutions, organizations, and government agencies. Together, our collective actions and roles have an impact

on one common denominator – the public, or consumers.

As Professional Appraisers, we have a very unique role in a real estate transaction – we are asked to provide an independent, third-party opinion of value without undue influence by external factors not related to the value.

This very important role essentially and inherently protects the public and the market by ensuring that those relying on professionally prepared appraisal reports are making informed decisions – said differently, Professional Appraisers are a sober second thought.

Q: 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?

CP: When looking back this time next year, I hope to have left the ship pointed in a direction that assists Members, the profession, and the public. I hope to have moved our Strategic Plan and Task Force recommendations forward. I hope to have made a difference to all Members, fee and non-fee, commercial and residential, Candidate and designated. I hope to have served them all well.



Our challenge and our commitment are to make the Members from these diverse groups feel welcome to become volunteers who serve on our committees and on our Board. Our goal is to have our membership better represent the changing face of Canada.



*As an association, we are proud to have been at the forefront by establishing the President's Council on Equity, Diversity, and Inclusion. But as President of the day, I cannot rest on that alone. **Change is all-encompassing, and change begins at home – at the AIC.***

Q: Going forward, what advice would you give to new Members entering the profession and to existing Members who have been involved in the valuation field for some time?

CP: Don't make it about the money and get caught up in the day-to-day, fee-for-service pressures. Instead, look at it from the perspective of what you can learn and how you can make yourself more valuable to your company and to the profession. What will it take to get you where you want to be in 3-5 years? How can you increase your knowledge? What experiences can you have? How can you make change work for you? And how can you make yourself more relevant in the profession you have chosen? Enjoy the ride ... the rest will take care of itself.



*How can you increase your knowledge? What experiences can you have? How can you make change work for you? And how can you make yourself more relevant in the profession you have chosen? **Enjoy the ride ... the rest will take care of itself.***

Q: With the demands on your time from a business and volunteer perspective, how does personal time fit into the equation?

CP: First, allow me to say that the only way I'm able to meet the demands on my time, whether business or personal, is to have an amazing support system. It starts with my wife Teresa, who supports me in every way possible, and extends to

my colleagues and support staff at the AIC and Cross-Town Appraisals, who assist me when needed or keep things moving forward when I'm busy with other matters. It's all of them who enable me to meet the demands of my professional life so that I can also coach my kids, travel, and spend as much time as possible with family and friends. 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.
Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4



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

—Now—
HIRING

AACI & Candidates

Please send resumes to: info@crvg.com

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

www.crvg.com

Nouveau président : agile et prêt à faire face aux imprévus

CLAUDIO POLITO, P.APP., AACI

Claudio Polito, P.App., AACI, de King City, Ontario, a été élu président national de l'ICE pour 2023-2024 lors de l'Assemblée générale annuelle de l'ICE. Il travaille dans le secteur immobilier depuis 1987, s'est joint à l'Institut canadien des évaluateurs en 1991 et a obtenu sa désignation AACI en 2006.

Dans le passé, il a été coprésident de la section York de l'ICE-Ontario (ICE-ON), ainsi que directeur provincial - et plus tard, président - de l'ICE-ON. M. Polito a ensuite été élu au Conseil d'administration de l'ICE, où il a été président du sous-comité des normes et membre du groupe de travail « Façonner notre avenir ».

Défenseur des membres et de la profession d'évaluateur, Claudio est fréquemment invité à participer à des balados et a pris la parole lors de nombreux événements du domaine immobilier.

Voici un entretien avec M. Polito quelques semaines après son élection.



*Rendre la pareille, laisser un héritage et aider à passer le relais à ceux qui nous suivent, voilà ce dont il s'agit. **Je veux vraiment regarder en arrière et dire que j'ai fait une différence.***





Ne jamais en faire une affaire d'argent. Vous serez bien mieux servi si vous vous concentrez sur l'expérience, l'apprentissage et l'épanouissement personnel en cours de route. Le bénévolat offre tout cela à profusion.

Q : Vous travaillez dans le secteur de l'immobilier depuis 1987. Pouvez-vous nous décrire le parcours professionnel qui vous a conduit à votre poste actuel?

CP : Mon intérêt pour l'immobilier s'est vraiment éveillé au secondaire, lorsque j'ai eu l'occasion de travailler sur un projet scolaire visant à retrouver les descendants des premiers propriétaires fonciers du site sur lequel se trouvait l'école. Pour ce faire, j'ai dû rechercher d'innombrables documents au bureau du cadastre pendant le congé du printemps. J'ai été fasciné par l'ensemble du processus de recherche dans les données foncières pour trouver les bonnes informations. C'est quelque chose que j'apprécie encore aujourd'hui.

Avec le boom immobilier qu'a connu Toronto à la fin des années 1980, beaucoup de mes amis qui sortaient de l'université en même temps que moi se sont lancés dans l'immobilier. J'ai d'abord essayé de vendre des propriétés, mais je n'étais pas sûr que ce fût-ce que je voulais faire à long terme. À l'époque, je travaillais à temps partiel à la Banque TD, où j'ai découvert la profession d'évaluateur. J'ai eu la chance de rencontrer le propriétaire d'une entreprise d'évaluation qui m'a invité à m'y joindre.

À l'exception d'un bref retour à la vente de biens immobiliers, je me suis installé dans cette petite entreprise d'évaluation composée de deux personnes, qui se concentre sur les propriétés résidentielles et commerciales du centre-ville de Toronto et des communautés rurales environnantes. En 1996, j'ai rencontré Claudio Gaudio, P.App., CRA (retraité), qui m'a proposé de rejoindre son entreprise. Je me suis rapidement retrouvé dans une nouvelle société composée de cinq évaluateurs, et j'ai lentement gravi les échelons, devenant partenaire, puis propriétaire unique de ce qui est aujourd'hui Cross-Town Appraisal Limited.

Q : Pouvez-vous nous parler de votre entreprise et des activités qu'elle mène dans la région du Grand Toronto et de Hamilton (GTHA)?

CP : Je considère que nous sommes une petite entreprise d'évaluation indépendante qui dessert la région du « Golden Horseshoe » de l'Ontario. Après avoir compté jusqu'à 33 évaluateurs, nous avons choisi de rationaliser nos activités pour former un groupe plus gérable, qui comprend aujourd'hui 13 évaluateurs

désignés, huit stagiaires et cinq employés de soutien. Nous desservons les marchés résidentiels, commerciaux et ruraux du GTHA. Notre activité résidentielle concerne principalement les biens d'investissement, les successions et les maisons de campagne. Avec la transformation du secteur en prêteurs sur fonds propres plutôt qu'en banques, notre entreprise se concentre désormais sur les maisons personnalisées de grande valeur et les propriétés uniques. Le travail matrimonial et la planification des investissements jouent également un rôle important dans les contrats de service que nous prenons en charge. Bien qu'il y ait toujours une pression pour grandir et s'étendre à travers le Canada, nous sommes très à l'aise avec notre modèle d'entreprise actuel.

Q : À un moment donné de votre carrière, vous avez manifestement décidé de vous engager dans des activités bénévoles. Dans quelles fonctions avez-vous fait du bénévolat au fil des ans?

CP : Comme beaucoup de parents, j'ai été très impliqué au fil des ans dans l'entraînement des équipes sportives de mes enfants. Mais mon penchant



Il m'incombe d'assurer un leadership constant pour nous permettre d'avancer dans une direction positive qui profite à nos membres et au grand public.



Même si j'ai des idées et des opinions sur la direction à prendre et sur la manière d'y parvenir, il est important que je me rende compte que je ne peux pas tout changer ou tout faire à ma manière et à mon rythme.

pour le bénévolat ne s'arrête pas là. J'ai siégé pendant cinq ans au Conseil d'administration de ce qui est aujourd'hui l'Association canadienne des courtiers en hypothèques (ACCH), j'ai été bénévole pour un certain nombre de fondations et j'ai passé de nombreuses années au sein de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), d'abord au niveau des sections, puis au niveau provincial, et maintenant au niveau national. En cours de route, j'ai été fier de participer à la création de la section de York, de devenir président du Conseil d'administration de l'Ontario et d'être aujourd'hui activement impliqué au niveau national. Avoir été élu président de l'ICE est un véritable honneur.

Q : Comment résumeriez-vous votre expérience en tant que bénévole et ce qu'elle vous a apporté sur le plan personnel et professionnel?

CP : Je ne crois pas que l'on puisse vraiment quantifier l'incroyable satisfaction personnelle que l'on retire du bénévolat. Nous n'avons qu'un temps limité sur cette planète et dans cette merveilleuse profession qui est la nôtre. Rendre la pareille, laisser un héritage et aider à passer le relais à ceux qui nous suivent, voilà ce dont il s'agit. Je veux vraiment regarder en arrière et dire que j'ai fait une différence.

Les expériences vécues en cours de route sont également extrêmement gratifiantes. Je crois que cette façon de voir la vie se répercute de manière très bénéfique sur notre carrière. Ne jamais en faire une affaire d'argent. Certains travaux d'évaluation s'accomplissent rapidement et s'avèrent très rentables, tandis que d'autres peuvent prendre beaucoup plus de temps et donner lieu à des retours financiers considérablement réduits. Vous serez bien mieux servi si vous vous concentrez sur l'expérience, l'apprentissage et l'épanouissement personnel en cours de route. Le bénévolat offre tout cela à profusion.

Q : Vous avez récemment été élu président national de l'ICE. Quelles sont, selon vous, vos principales responsabilités dans ce rôle?

CP : Écouter, écouter et encore écouter les membres de l'ICE et le Conseil d'administration. Sur la base de ces informations, il m'incombe d'assurer un leadership constant pour nous permettre d'avancer dans une direction positive qui profite à nos membres et au grand public. J'aime à considérer mon rôle comme celui d'une main sûre guidant le navire.

Q : En tant que président de l'ICE, quels sont, selon vous, les plus grands défis de l'année à venir pour vous en tant que personne?

CP : En tant que travailleur autonome, mon défi personnel est de me rappeler constamment que l'ICE n'est pas mon entreprise, que je n'en serai le président que pendant un an et que je ne suis qu'une voix parmi plusieurs. Même si j'ai des idées et des opinions sur la direction à prendre et sur la manière d'y parvenir, il est important que je me rende compte que je ne peux pas tout changer ou tout faire à ma manière et à mon rythme. Je dois m'adapter et me préparer à l'inattendu. Comme je viens de le dire – une main sûre guidant le navire.

Q : Quels sont les défis qui attendent l'ICE et les évaluateurs en général?

CP : Je dirais que le plus grand défi est de se préparer au changement et de le gérer de la meilleure façon possible. Le changement est inévitable, quel que soit le secteur ou la profession. Il suffit de regarder l'industrie manufacturière. Bon nombre des entreprises manufacturières les plus importantes et les plus prospères il y a 20 ans ne le sont plus aujourd'hui. Le travail d'évaluation a toujours été synonyme de travail bancaire, mais ce n'est certainement plus le cas aujourd'hui. L'ICE en tant qu'organisation, et nous en tant qu'évaluateurs, devons accepter les changements qui se présentent à nous. Nous devons travailler avec



L'ICE en tant qu'organisation, et nous en tant qu'évaluateurs, devons accepter les changements qui se présentent à nous. Nous devons travailler avec ces changements et veiller à ce qu'ils aboutissent à un résultat positif pour notre profession.



Le Conseil d'administration de l'ICE, les comités nationaux de l'ICE et le personnel national de l'ICE se sont engagés à mettre en œuvre ces recommandations au cours des années à venir.

ces changements et veiller à ce qu'ils aboutissent à un résultat positif pour notre profession.

Q : *L'une des initiatives récentes les plus importantes de l'ICE a été son groupe de travail « Façonner notre avenir ». Pouvez-vous nous en dire plus sur cette initiative et sur ce que vous prévoyez dans ce domaine pour l'année à venir?*

CP : En 2020, l'ICE s'est lancé dans une initiative de trois ans visant à anticiper et à façonner l'avenir de notre profession, de nos membres et de notre organisation. Après quelques années de recherche et d'analyse, tout en naviguant dans les méandres de la pandémie, le groupe de travail « Façonner notre avenir » a formulé 21 recommandations qui ont un impact sur trois domaines : 1) l'avancement de notre profession, 2) l'avancement de nos membres et 3) l'avancement de l'ICE. Les 21 recommandations ont été approuvées par le Conseil d'administration de l'ICE du jour et sont maintenant reflétées dans le Plan stratégique 2023-2025 de l'ICE.

La mise en œuvre de certaines de ces recommandations prendra du temps, tandis que d'autres sont relativement simples. Nombre d'entre elles ont été mises en œuvre au cours de l'année écoulée, tandis que d'autres en sont

au stade préliminaire, en fonction des ressources, des fonds et de la complexité de la mise en œuvre. Le Conseil d'administration de l'ICE, les comités nationaux de l'ICE et le personnel national de l'ICE se sont engagés à mettre en œuvre ces recommandations au cours des années à venir.

Q : *L'équité, la diversité et l'inclusion (EDI) ont constitué une part importante de l'initiative « Façonner notre avenir ». Comment l'initiative EDI prend-elle forme?*

CP : Si l'on considère la composition de notre Conseil d'administration, il ne fait aucun doute que nous ne sommes pas encore au niveau souhaité en termes d'EDI. Toutefois, si l'on considère les données démographiques de nos membres, on constate que nous progressons à grands pas. Notre défi et notre engagement consistent à faire en sorte que nos membres se sentent les bienvenus en tant que bénévoles au sein de nos comités et de notre Conseil d'administration, et qu'ils se sentent appréciés dans notre profession. Notre objectif est de faire en sorte que nos membres représentent mieux le visage changeant du Canada.

Il convient de souligner que de nombreux changements positifs ont lieu au sein de l'ICE en ce qui concerne l'EDI.

Par exemple, notre présidente élue, Dena Knopp, est désignée CRA. Cela démontre qu'il n'est pas nécessaire d'être un membre désigné AACI pour accéder à la plus haute position au sein de notre Conseil d'administration. En ce qui concerne Dena, elle sera la troisième femme présidente de l'ICE, après Suzanne de Jong, un an seulement après elle. Avant Suzanne, cela faisait plus de dix ans que notre seule autre femme présidente – Sheila Young – avait été élue. Je dirais qu'il s'agit d'une évolution très positive.

Et si, pour certains, l'EDI n'évolue peut-être pas aussi rapidement qu'ils le souhaiteraient, je peux assurer à tout le monde que c'est le jour et la nuit entre aujourd'hui et il y a cinq ans. Qu'il s'agisse des exemples que je viens de citer ou des webinaires sur l'EDI que nous mettons en place pour les bénévoles et les membres des comités, nous savons ce qu'il convient de faire en matière d'EDI et nous prenons des mesures pour y parvenir.

En tant qu'association, nous sommes fiers d'avoir été à l'avant-garde de l'EDI dans notre domaine en créant le Conseil présidentiel sur l'équité, la diversité et l'inclusion. Mais en tant que président du jour, je ne peux pas me contenter de cela. Le changement est global, et il commence chez nous, à l'ICE.



Notre défi et notre engagement consistent à faire en sorte que nos membres, appartenant à divers groupes, se sentent les bienvenus en tant que bénévoles et qu'ils se sentent appréciés dans notre profession. Notre objectif est de faire en sorte que nos membres représentent mieux le visage changeant du Canada.

*En tant qu'association, nous sommes fiers d'avoir été à l'avant-garde en créant le Conseil du Président sur l'équité, la diversité et l'inclusion. Mais en tant que président du jour, je ne peux pas me contenter de cela. **Le changement est global, et il commence chez nous, à l'ICE.***

Q : Dans un récent communiqué de presse, vous avez fait référence au fait que « le logement et l'hébergement sont plus critiques que jamais, et nous avons tous un rôle à jouer dans la protection du public ».

Que vouliez-vous dire par là et quel est, selon vous, le rôle de l'ICE et de ses membres dans la protection du public?

CP : Le marché de l'immobilier, et plus particulièrement le marché du logement résidentiel, implique de nombreux professionnels, institutions, organisations et agences gouvernementales. Ensemble, nos actions et nos rôles collectifs ont un impact sur un dénominateur commun : le public, ou les consommateurs.

En tant qu'évaluateurs professionnels, nous jouons un rôle très particulier dans une transaction immobilière : on nous demande de fournir une opinion indépendante et tierce sur la valeur d'un bien, sans influence induite de facteurs externes non liés à cette valeur.

Ce rôle très important protège essentiellement et intrinsèquement le public et le marché en garantissant que les personnes qui s'appuient sur des rapports d'évaluation établis par des professionnels prennent des décisions en pleine connaissance de cause - en d'autres termes, les Évaluateurs Professionnels sont ce second regard objectif.

Q : Dans un an, lorsque vous ferez le bilan de votre mandat de président, quelles auront été, selon vous, les réalisations les plus importantes de l'ICE au cours de cette période?

CP : L'année prochaine, à la même époque, j'espère avoir laissé le navire pointer dans une direction qui aide les membres, la profession et le public. J'espère avoir fait avancer notre plan stratégique et les recommandations de notre groupe de travail « Façonner notre avenir ». J'espère avoir fait la différence pour tous les membres, à honoraires ou rémunérés, commerciaux ou résidentiels, stagiaires ou désignés. J'espère les avoir tous bien servis.

Q : À l'avenir, quels conseils donneriez-vous aux nouveaux membres qui entrent dans la profession et aux membres existants qui sont impliqués dans le domaine de l'évaluation depuis un certain temps?

CP : N'en faites pas une question d'argent et ne vous laissez pas piéger par les pressions quotidiennes liées au paiement à l'acte. Envisagez plutôt la question sous l'angle de ce que vous pouvez apprendre et de la manière dont vous pouvez vous rendre plus utile à votre entreprise et à la profession. Qu'est-ce qui vous permettra d'atteindre votre objectif d'ici 3 à 5 ans?

Comment pouvez-vous accroître vos connaissances? Quelles expériences pouvez-vous vivre? Comment faire en sorte que le changement soit à votre avantage? Et comment pouvez-vous vous rendre plus pertinent dans la profession que vous avez choisie? Profitez du voyage ... le reste se fera tout seul.

Q : Compte tenu des exigences professionnelles et bénévoles qui pèsent sur votre temps, quelle est la place du temps personnel dans cette équation?

CP : Tout d'abord, permettez-moi de dire que la seule façon pour moi de répondre aux exigences de mon temps, qu'il soit professionnel ou personnel, est de disposer d'un système de soutien extraordinaire. Cela commence avec mon épouse Teresa, qui me soutient de toutes les manières possibles, et s'étend à mes collègues et au personnel de soutien de l'ICE et de Cross-Town Appraisals, qui m'assistent en cas de besoin ou font avancer les choses lorsque je suis occupé à d'autres tâches. C'est grâce à eux que je peux répondre aux exigences de ma vie professionnelle et que je peux aussi entraîner mes enfants, voyager et passer le plus de temps possible avec ma famille et mes amis. ■

*Comment pouvez-vous accroître vos connaissances? Quelles expériences pouvez-vous vivre? Comment faire en sorte que le changement soit à votre avantage? Et comment pouvez-vous vous rendre plus pertinent dans la profession que vous avez choisie? **Profitez du voyage ... le reste se fera tout seul.***



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*?

OBTENEZ 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 or unique experiences 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:

BRANDYN HAYES

Coordinator, Public Affairs and Communications
Appraisal Institute of Canada
brandynh@aicanada.ca • 1-613-234-6533 x230

**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 ou partager leurs expériences uniques 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
- ✓ d'obtenir 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 :

BRANDYN HAYES

Coordonateur, Affaires publiques et communications
Institut canadiens des évaluateurs
brandynh@aicanada.ca • 1-613-234-6533 x230

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



The ‘G’ element in ‘ESG’ for commercial real estate



By **BRUCE TURNER**, P.App., AACI, MBA
President, Heuristic Consulting Associates, Courtenay, British Columbia

The environmental, social, and governance (ESG) factors of a company's sustainability and ethical impact is a multi-faceted concept which can be difficult to fully understand without a comprehensive analysis.

For several years, real estate professionals have recognized sustainability in valuing green and high-performance buildings because their unique features may result in lower energy and water costs, differing operating costs, and improved marketability. There may also be special tax advantages or incentives that offset the gross cost of these features. Sustainability, as such, has proven challenging to valuers as the market's reaction to green features may not be supported in the sales comparison approach with limited sales in each market. Generally, the income capitalization and cost approaches are considered to provide more credible value conclusions in this realm.¹

This article will explore our rapidly evolving understanding of ESG factors related to commercial real estate, and its challenges

to market acceptance in either investment analysis or valuation. Finally, it looks briefly at responses to ESG by professional valuers' associations in a still uncertain environment.

So, what is ESG?

The International Valuation Standards Council (IVSC) says that ESG are criteria increasingly used to assess the impact of the environmental, social, and ethical practices of companies on their operations, financial performance, and attractiveness to investors. IVSC's perspective paper goes on to say that ESG factors should also be considered from a tangible asset's perspective, as the ESG principles affect not only the behaviour of owners and operators of assets, but also other matters related to the physical properties themselves. In its 2023 Exposure Draft, IVSC's *IVS 104* introduces ESG definitions and examples for consideration.²

While environmental factors are generally addressed in appraisal practice for 'green buildings,' social and governance factors present greater challenges. As IVSC notes in a perspectives

paper, the meaning of social value is often clouded in uncertainty, with many definitions, and by the lack of an internationally recognized measurement framework and standards of practice.³ Social values are influenced by and perceived differently across cultures and geopolitics. That is, social factors tend to have a regional context and, therefore, do not readily lend themselves to analysis and quantification in the valuation process. Without some rationalization for 'normalizing' these differences across cultures, comparisons and quantifications may not be meaningful. Efforts at assigning a monetary value to social impact may be subject to misinterpretation.^{4,5}

For commercial real estate, governance has less to do with individual assets or even portfolios, and more to do with how a business is structured and led, and how decisions are made. For example, an executive compensation structure tied to ESG benchmarks and a board-level ESG committee are signs that the real estate company is fully integrating ESG issues into its enterprise risk management system and long-term planning.⁶

Basic questions to consider ESG risks related to governance might include:⁷

- Are executive compensation packages tied to ESG strategy⁸ benchmarks for the property and/or portfolio?
- Do the key stakeholders have ESG and net-zero strategies with specific targets and action plans? (i.e., increasingly important to investors and tenants)
- What business ethics do the key stakeholders subscribe to? How transparent is the data provided to stakeholders? What kind of reporting practices are in place? (e.g., are data governance and reporting principles and practices in line with *ESG Principles of Reporting for Private Real Estate*, NCREIF PREA Reporting Standards URL: <https://reportingstandardsinfo.files.wordpress.com/2021/10/rs-handbook-vol-ii-research-esg-principles.pdf>.)
- How do the principal players (e.g., investors, owners, managers, tenants, lenders, etc.) reflect and report on diversity and inclusion?

Good governance practices directly impact an organization's ability to build investor, tenant, and community trust. Corporate governance structures that adopt ESG frameworks are better equipped to identify and respond to changing conditions that contribute to obsolescence, regulatory non-compliance, litigation, and reputational risk.

Commercial real estate governance may be influenced by multiple stakeholder perspectives beyond owners – across lenders, investors, and occupiers. Upon clarifying the purpose of the valuation, multiple stakeholder perspectives may need to be considered in a decision matrix weighing the expectations of each, considered in terms of relative contributions of material non-financial (social and governance) factors that impact financial feasibility. Consider, for example, the valuation of a social housing complex with a restrictive covenant that constrains the site's highest and best use.⁹

Do ESG factors receive market recognition, including previously recognized 'green value'¹⁰ relating primarily to energy?

The UN's Sustainable Real Estate Investment initiative states that the people who manage global real estate assets – valued at around US\$50 trillion – are one of the most important decision-making groups to address climate change and responses to the COVID-19 pandemic.

The buildings sector has one of the highest carbon footprints – currently contributing 30% of global annual greenhouse gas (GHG) emissions and consuming around 40% of the world's energy. Following through on the 2015 commitments made in Paris to limit global warming means avoiding 77% in total CO2 emissions in the buildings sector by 2050 compared to today's levels.

“Globally, around half of respondents believe that green/sustainable buildings achieve a rent and a price premium over comparable non-green/unsustainable buildings. More than one-third believe that the rent and price premium stands at up to 10%; around 15% judge it to be higher still. Furthermore, over 30% of respondents suggest that, even if there is no rent or price premium, buildings not classed as green or sustainable are subject to a brown discount.”

Climate change, growing recognition of social inequity, and the pandemic are contributing to more robust approaches to sustainability-related risks. The three ESG factors are increasingly recognized as critical drivers of long-term value. In its *2022 Sustainability Report*, RICS reported rising investor demand for sustainable buildings.

Not so fast –

Does everyone accept ESG as a driver of long-term value?

ESG shifts corporate economic performance from its singular long-term focus on profit for *shareholders* to include *stakeholders'* perspectives, with the aim of encouraging more socially responsible (or perhaps less socially irresponsible) behaviour.¹¹ While investors and valuers have previously considered environmental issues (e.g., energy), their risk perspectives are expanding to consider governance and social impacts.

Owners, tenants, investors, and other stakeholders are increasingly using ESG performance as a predictor of long-term financial and economic performance.¹² The increasing emphasis on ESG drives a need for more clarity on its commercial real estate impacts. We need to know: Do ESG factors impact real estate markets? And how can we measure ESG impacts in real estate valuations?

For the valuer, expanding the traditional profit perspective to include ESG factors is key to analyzing governance and social factors. These are increasingly important to understanding the backstory of comparable transactions – for example, in capitalization rate analysis.

The functional definition of material ESG factors can vary across geopolitical, cultural, and legislative differences.

Adding to the complexity of ESG is the confusion of multiple ESG frameworks^{13,14,15} that real estate professionals are invited to consider. Consistent global standards are not yet available. Caution should be exercised in selecting and implementing standards to avoid claims of greenwashing and other reputational risks. More widely recognized ESG frameworks and standards for commercial real estate include: the Global Reporting Initiative (GRI), the Sustainability Accounting Standards Board (SASB), and the Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). In Australia, NABERS (the National Australian Built Environment Rating System) provides reliable and comparable environmental measurement across building sectors, including hotels, shopping centres, apartments, offices, and data centres. Such frameworks target financial disclosure, climate risk, and GHG emissions with varying relevance to real estate in Europe, North America, and Asia. Existing standards attempt to integrate ESG criteria and certifications across a patchwork of jurisdictional regulation and legislation, hindered by lack of common taxonomy. On a regional basis, the EU Taxonomy is one strategy that defines what actually constitutes sustainable activities across the European Union. It uses minimum compliance criteria for economic activities that are environmentally sustainable.

A *Harvard Business Review* article sums the issue: "... two conversations have been going on One is about its financial performance The other is about sustainability performance ... a conversation between the company's sustainability function and the sustainability and stewardship function in the investor. These two

conversations are already starting to converge and must become one. Finance and sustainability people at both companies and investors must become bilingual."¹⁶

What are other challenges to market acceptance of ESG?

To help inform their clients' investment and whole-life asset (valuation) decisions, real estate professionals need to evaluate material ESG factors that are likely to affect commercial real estate. To do so, real estate professionals need to know which ESG factors are relevant and have an impact on the risks and value of the specific property or portfolio being considered. Borrowing from business and finance, *material* ESG issues may be defined as those governance, sustainability, or societal factors likely to affect the financial condition or operating performance of specific properties within each asset class.

Sustainability and the sustained use of a building can be determined by certification. Some of the most well-known international certification systems are LEED, BOMA Best, BREEAM and DGNB.¹⁷

Building Owners and Managers Association International (BOMA), in its recently released *BOMA Best 4.0*, presents an example of continually improving certification programs. *BOMA Best 4.0* is a streamlined version of the sustainable certification standard for existing commercial and multi-family real estate buildings that was launched April 2023. It offers a simplified questionnaire for each asset class, with an emphasis on carbon emissions. These simplified questionnaires can also contribute to improved data governance.¹⁸

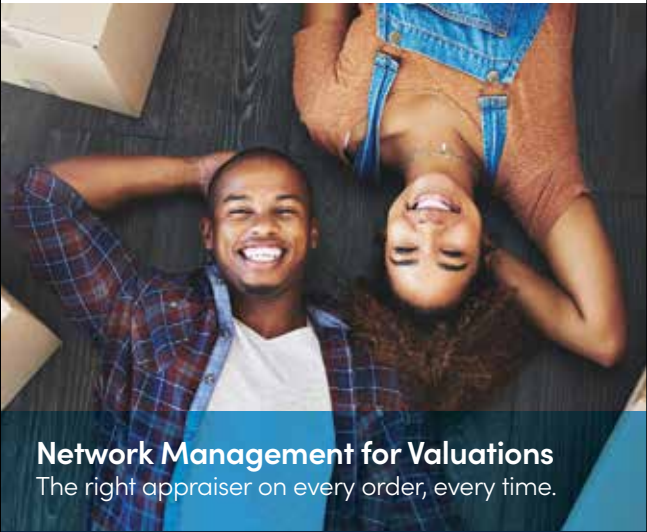
ESG analysis is integral to generally accepted appraisal practice. For example, in the direct comparison approach, the appraiser identifies and evaluates the importance of various elements of comparison *in the market* to judge the relative weight a particular sale should have in comparative analysis.

Likewise, real estate professionals need to identify and evaluate those elements of ESG that are material to *highest and best use (HBU) analysis*, and that are *relevant* to the investors' or clients' needs.

There are four tests in HBU analysis. ESG factors influence the first three HBU tests (physically possible, legally permissible, and financially feasible). But identifying and analyzing the social and governance factors may be better considered as part of the fourth HBU test – that is, evaluating each alternative to determine the option to achieve maximal productivity over the long-term. Rating and weighing these factors in a decision matrix needs to reflect the preferred criteria and scope of work defined by the investor, lender, or other stakeholders typical to the given asset market.

The analyst is challenged to identify relevant ESG factors and evaluate their impact on value with limited market evidence. Transactional evidence, authoritative surveys, and benchmarks may help provide an understanding of how real estate investors, lenders, tenants, and owners weigh ESG factors in evidence-based real estate decisions. Criteria rating and weighting factors in a decision matrix that meets the ESG perspectives of stakeholders means reviewing property characteristics, market risks, societal and governance considerations, and investment criteria.

A good ESG rating means that, relative to comparable peers, the asset's environmental, social, and governance risks are managed well to preserve (or maximize) long-term value.



Network Management for Valuations
The right appraiser on every order, every time.

Solidifi provides appraisal services to the residential mortgage lending industry. Our clients include Canada's top lending institutions.

TRUSTED BY THE NATION'S LARGEST MORTGAGE LENDERS

solidifi

support@solidifi.com | 866.583.3983 | solidifi.ca

Generally, ESG criteria ratings and weightings for corporate real estate are determined by ESG rating agencies and reflect the specific ESG factors *they* determine are most important to the industry. Examples of rating agencies include Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB),¹⁹ Morgan Stanley Investment Capital (MSCI),²⁰ Sustainalytics,²¹ and Institutional Shareholder Services (ISS).²² GRESB assesses and benchmarks the ESG performance of real estate *assets* globally, providing standardized and validated data to the capital markets. GRESB, MSCI, and ISS are examples of rating agencies that evaluate real estate *companies* based on ESG criteria such as energy efficiency, water conservation, and indoor air quality, and assign weights to each criterion based on its perceived importance. Engaging a well-recognized commercial real estate rating agency, which recognizes appropriate certification (e.g., GRESB, NABERS, Green Star, BOMA Best) and transparency can help avoid claims of greenwashing²³ and other reputational risks.

ESG ratings and weighting criteria are increasingly used by investors and lenders in their corporate real estate decisions. For example, CBRE notes that real estate investors should at least consider ESG factors such as energy efficiency, water conservation, and indoor air quality when evaluating a property's ESG performance.²⁴ And Deloitte notes that ESG considerations for real estate include environmental factors such as energy efficiency and carbon emissions, social factors such as tenant health and safety, and governance factors such as board diversity and executive compensation.²⁵ Investors and lenders consider ESG ratings and weighting criteria to evaluate the sustainability of a property and assess its long-term value.

It can be difficult to evaluate sustainability factors in a given evaluation unless specific sustainability and ESG data, comparables, or benchmarks are available for the subject. With recent emphasis on factors such as carbon emissions, net zero plans, and energy efficiency, it is imperative to seek relevant data for the asset under valuation from key stakeholders as well as from publicly available sources to ensure sustainability decisions are reliably evidence-based. As with other elements of comparison, ESG data requirements for the subject and comparables should align to the asset class and target market, which reflect similar sustainability credentials.

Guidance from professional associations

The body of knowledge around the impact of ESG factors on property valuation is still developing. Here are examples of emerging guidance from professional valuation associations.

The Royal Institute of Chartered Surveyors' (RICS) published a guidance note on sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice in 2021.²⁶ The guidance note, complementary to RICS *Red Book Global Standards*, provides direction regarding valuation methods, and sustainability considerations such as risk premiums and obsolescence. The note also provides an overview of issues related to the application of the direct comparison and income (especially discounted cash flow) approaches.

The International Valuations Standards Council (IVSC) states that the obligation to consider ESG within the tangible asset

valuation process is implicit in *International Valuation Standards*.²⁷ IVSC's *Perspectives Paper* says that discounted cash flow analysis (DCF) is well-suited to quantifying ESG factors within a real estate valuation because a DCF can explicitly reflect specific assumptions which relate to income, expense, capital expenditures, exit yields, and vacancies over a period of years. In an IVSC interview, Adrian Nicholls noted the importance of understanding the value of *intangible* assets, whether it be workforce skills, organizational knowledge, or the power of brands.²⁸

Today, the blurring of property and business values extends to all property types and industry sectors including hotels and hospitality variations (including timeshares and Airbnb/VRBO), self-storage, manufactured housing and for-rent subdivision communities, REITs with NNN-lease structures for big-box retail stores, e-commerce warehouses, and mixed-use adaptive reuse projects.²⁹

DCF valuation methodology and the blurring of property and business enterprise emphasizes the need for clarity in defining the bases of value – distinguishing between market value, investment worth, or synergistic value.³⁰

Looking forward

In the current uncertain global real estate market environment, IVSC's advice about ESG may be most appropriate when accounting for ESG factors within the valuation process:

- Monitor the continued evolution of ESG; identifying building aspects that result in higher or lower ESG ratings.



Outstanding
In Our Field.



LAWRENSON WALKER
REAL ESTATE APPRAISERS
VANCOUVER • VICTORIA • OKANAGAN
PEACE REGION • CALGARY • EDMONTON
LAWRENSONWALKER.COM

- Evaluate a building in its market, being aware of applicable governmental ESG measures.
- Maintain a keen understanding of green leasing and other market requirements to accurately reflect supply and demand considering ESG.
- Liaise with construction and building cost professionals to understand components that enhance ESG factors and their cost.
- Analyze ESG features of comparables used and determine, through rating criteria, the weight that market participants place on such features.
- Determine the availability and impact of favourable financing on buildings with higher ESG ratings.

Endnotes

- Appraisal Institute. *The Appraisal of Real Estate, Fifteenth Edition*. 2015.
- IVSC. International Valuation Standards Exposure Draft for Consultation. 2023. URL: <https://www.ivsc.org/themencode-pdf-viewer/?file=https://www.ivsc.org/wp-content/uploads/2023/04/IVS-Exposure-Draft-Apr-23.pdf#zoom=auto>
- IVSC. *Perspectives Paper: Defining and Estimating 'Social Value'*. URL: <https://www.ivsc.org/wp-content/uploads/2021/09/Perspectivespaper-SocialValue.docx.pdf>
- Bala Gnanam, Vice President, VP - Sustainability, Advocacy & Stakeholder Relations, BOMA. Interview - April 19, 2023.
- PwC Canada. *Creating value from the S factor of ESG in real estate*. URL: <https://www.pwc.com/ca/en/industries/real-estate/emerging-trends-in-real-estate/social-investments.html>
- Aquicore Resource Library. *A Guide to ESG for Commercial Real Estate*. URL: <https://www.aquicore.com/esg-guide-cre#governance>
- Emerging Trends in Real Estate - USA & Canada. 2023. 2. ESG Performance: A Critical Issue for Canadian Real Estate. PwC & ULI. URL: <https://www.pwc.com/ca/en/real-estate/publications/emerging-trends-in-real-estate-2023-report.pdf>
- An ESG strategy should include a process for tracking metrics and establishing targets (software enabled).
- BC Property Assessment Appeal Board. *Chishaun Housing Society v. Area 09 (2023 PAABBC 20220005)*. URL: https://decisions.assessmentappeal.bc.ca/Decisions/Dfull/dec_2021-09-00026_20220005.asp
- Through certifications such as LEED, BREEAM, and BOMA Best for individual assets.
- BOMA Best Sustainable. URL: <https://bomabestfieldguide.org/field-guide-for-sustainable-buildings/>
- Henisz, Koller & Nuttall. November 2019. *McKinsey Quarterly*. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/Five%20ways%20that%20ESG%20creates%20value/Five-ways-that-ESG-creates-value.ashx>
- Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS): *Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice Global 3rd edition*, effective from 31 January 2022 - Appendix A: *International sustainability/ESG rating, benchmarking and measurement schemes*. URL: https://www.rics.org/content/dam/ricsglobal/documents/standards/Sustainability%20and%20ESG_3rd%20edition_standard%20-%20May%202023.pdf
- Building Owners and Managers Association International: *Sustainability Resources Green Rating Programs* URL: <https://www.boma.org/BOMA/Research-Resources/Sustainability/Sustainability%20Resources.aspx>
- Five ESG Frameworks Real Estate Owners Need to Know In 2022 and Beyond. URL: <https://www.measurabl.com/five-esg-frameworks-real-estate-owners-need-to-know-in-2022-and-beyond/>
- Robert Eccles & Bhakti Mirchandani. *We Need Universal ESG Accounting Standards*. Harvard Business Review. February 15, 2022. URL: <https://hbr.org/2022/02/we-need-universal-esg-accounting-standards>
- CMS. CMS Expert Guide to green lease law and regulation in Europe. URL: <https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-green-lease-clauses-in-europe>
- BOMA Best Building Certification Program. URL: <https://bomabestfieldguide.org/field-guide-for-sustainable-buildings/>
- GRESB - Sustainability Performance Data & Real Asset Insights." GRESB, 2021. GRESB is a global ESG benchmark for real estate and infrastructure investments. They assess and benchmark the ESG performance of real estate assets around the world, providing standardized and validated data to the capital markets. URL: <https://gresb.com/>
- ESG Ratings - MSCI ESG Research." MSCI, 2021, <https://www.msci.com/esg-ratings>
- ESG Ratings - Sustainalytics." Sustainalytics, 2021, <https://www.sustainalytics.com/esg-ratings/>
- ESG Ratings - ISS ESG." ISS ESG, 2021, <https://www.issgovernance.com/solutions/esg-ratings/>
- Avoiding the perception of greenwashing requires ESG disclosures using a reputable, global reporting framework such as Global Reporting Initiative (GRI), Principles for Responsible Investment (PRI), or Sustainability Accounting Standards Board (SASB). **Such frameworks require presentation of standardized and comparable ESG information.**
- CBRE. 2022. ESG and Real Estate: The Top 10 Things Investors Need to Know URL: <https://www.cbre.com/insights/reports/esg-and-real-estate-the-top-10-things-investors-need-to-know#introduction>
- Deloitte. 2021. ESG Real Estate Insights 2021. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_Real_Estate_ESG__8.pdf
- Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). 2021. Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice Global 3rd edition, December 2021 URL: https://www.rics.org/content/dam/ricsglobal/documents/standards/Sustainability%20and%20ESG_3rd%20edition_standard%20-%20May%202023.pdf
- IVSC. Perspectives Paper: ESG and Real Estate Valuation.
- IVSC. *The Changing Landscape of the Valuation Industry*. An Interview with Adrian Nicholls, EY Global Valuation, Modeling & Economics Leader. URL: <https://www.ivsc.org/pdfviewer/ivsc-interview-with-eg-global-valuation-leader-adrian-nicholls/>
- CCIM Institute. *Appraising Change*. Fall 2022. URL: <https://www.ccim.com/cire-magazine/articles/2022/fall/appraising-change/>
- IVSC. IVS 104 - *Bases of Value*, effective January 31, 2022. URL: <https://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/IVSC-effective-31-Jan-2022-1.pdf>



L'élément

« G »

dans « **ESG** » pour
l'immobilier commercial



Par **BRUCE TURNER** P.App., AACI, MBA
Président, Heuristic Consulting Associates

Les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) aux plans de la durabilité et de l'impact éthique d'une entreprise sont un concept à multiples facettes qu'il peut être difficile de comprendre sans une analyse complète.

Depuis plusieurs années, les professionnels de l'immobilier reconnaissent la durabilité dans l'évaluation des bâtiments écologiques et à haute performance, car leurs caractéristiques uniques peuvent se traduire par une réduction des coûts de l'énergie et de l'eau, des coûts différents de fonctionnement et une meilleure qualité marchande. Il peut également y avoir des avantages fiscaux spéciaux ou des incitations qui compensent le coût brut de ces caractéristiques. La durabilité, en tant que telle, s'est avérée un défi pour les évaluateurs, car la réaction du marché aux caractéristiques écologiques peut ne pas être prise en compte dans la méthode de comparaison des ventes, les ventes étant limitées sur chaque marché. En général, les méthodes de capitalisation des revenus et de coût sont considérées comme fournissant des conclusions de valeur plus crédibles dans ce domaine.¹

Cet article explore l'évolution rapide de notre compréhension des facteurs ESG liés à l'immobilier commercial et les défis qu'ils posent à l'acceptation par le marché, que ce soit dans l'analyse des investissements ou dans l'évaluation. Enfin, il examine brièvement les réponses apportées à l'ESG par les associations professionnelles d'évaluateurs dans un environnement encore incertain.

Alors, c'est quoi l'ESG?

Selon l'International Valuation Standards Council (IVSC), les critères ESG sont de plus en plus utilisés pour évaluer l'impact des pratiques environnementales, sociales et éthiques des entreprises sur leurs activités, leurs performances financières et leur attrait pour les investisseurs. Le document de perspective de l'IVSC poursuit en disant que les facteurs ESG devraient également être considérés du point de vue d'un actif tangible, car les principes ESG affectent non seulement le comportement des propriétaires et des exploitants d'actifs, mais aussi d'autres questions liées aux propriétés physiques elles-mêmes. Dans son exposé-sondage

2023, l'IVS 104 de l'IVSC présente des définitions et des exemples de facteurs ESG à prendre en considération.²

Bien que les facteurs environnementaux sont généralement pris en compte dans les pratiques d'évaluation des « bâtiments verts », les facteurs sociaux et de gouvernance posent de plus grands défis. Comme le note l'IVSC dans un document de prospective, la signification de la valeur sociale est souvent entachée d'incertitude, avec de nombreuses définitions, et par l'absence d'un cadre de mesure et de normes de pratique reconnus au niveau international.³ Les valeurs sociales sont influencées et perçues différemment selon les cultures et la géopolitique. En d'autres termes, les facteurs sociaux ont tendance à s'inscrire dans un contexte régional et ne se prêtent donc pas facilement à l'analyse et à la quantification dans le cadre du processus d'évaluation. Sans une certaine rationalisation pour « normaliser » ces différences entre les cultures, les comparaisons et les quantifications risquent de ne pas être significatives. Les efforts visant à attribuer une valeur monétaire à l'impact social peuvent faire l'objet d'une interprétation erronée.^{4,5}

Pour l'immobilier commercial, la gouvernance a moins à voir avec les actifs individuels ou même les portefeuilles, qu'avec la manière dont une entreprise est structurée et dirigée, et dont les décisions sont prises. Par exemple, une structure de rémunération des cadres liée à des critères ESG et la présence d'un comité ESG au niveau du Conseil d'administration sont des signes que la société immobilière intègre pleinement les questions ESG dans son système de gestion des risques d'entreprise et dans sa planification à long terme.⁶

Les questions de base à se poser pour examiner les risques ESG liés à la gouvernance peuvent inclure :⁷

- Les programmes de rémunération des cadres sont-ils liés à une stratégie ESG⁸ pour la propriété et/ou le portefeuille?
- Les principales parties prenantes ont-elles des stratégies ESG et net-zéro assorties d'objectifs et de plans d'action spécifiques? (étant de plus en plus important pour les investisseurs et les locataires)
- Quelle est l'éthique des affaires à laquelle souscrivent les principales parties prenantes? Quelle est la transparence des données fournies aux parties prenantes? Quelles sont les pratiques de présentation de rapports en place? (par ex., la gouvernance des données et les principes et pratiques de présentation de rapports sont-ils conformes aux ESG Principles of Reporting for Private Real Estate, NCREIF PREA Reporting Standards URL: <https://reportingstandardsinfo.files.wordpress.com/2021/10/rs-handbook-vol-ii-research-esg-principles.pdf>.)
- Comment les principaux intervenants (investisseurs, propriétaires, gestionnaires, locataires, prêteurs, etc.) reflètent-ils la diversité et l'inclusion et en rendent-ils compte?

Les bonnes pratiques de gouvernance ont un impact direct sur la capacité d'une organisation à gagner la confiance des investisseurs, des locataires et de la communauté. Les structures de gouvernance d'entreprise qui adoptent des cadres de travail

ESG sont mieux équipées pour identifier et répondre aux conditions changeantes qui contribuent à l'obsolescence, à la non-conformité réglementaire, aux litiges et au risque de perte de réputation.

La gouvernance de l'immobilier commercial peut être influencée par les perspectives de multiples parties prenantes au-delà des propriétaires - prêteurs, investisseurs et occupants. Après avoir clarifié l'objectif de l'évaluation, il peut s'avérer nécessaire de prendre en compte les perspectives des multiples parties prenantes dans une matrice de décision pondérant les attentes de chacune d'entre elles, en termes de contributions relatives des facteurs non financiers importants (sociaux et de gouvernance) qui ont un impact sur la faisabilité financière. Prenons l'exemple de l'évaluation d'un complexe de logements sociaux avec une clause restrictive qui limite l'utilisation optimale du site.⁹

Les facteurs ESG sont-ils reconnus par le marché, y compris la « valeur verte »¹⁰ précédemment reconnue surtout en termes d'énergie?

L'initiative des Nations unies pour l'investissement immobilier durable affirme que les personnes qui gèrent les actifs immobiliers mondiaux - évalués à environ 50 000 milliards de dollars - constituent l'un des groupes décisionnels les plus importants pour faire face au changement climatique et à la pandémie de COVID-19.

Le secteur du bâtiment a l'une des empreintes carbone les plus élevées, contribuant actuellement à 30 % des émissions annuelles mondiales de gaz à effet de serre (GES) et consommant environ 40 % de l'énergie mondiale. Le respect des engagements pris à Paris en 2015 pour limiter le réchauffement climatique implique d'éviter 77 % des émissions totales de CO₂ dans le secteur du bâtiment d'ici à 2050 par rapport aux niveaux actuels.

« Globalement, près de la moitié des personnes interrogées pensent que les bâtiments écologiques/durables permettent d'obtenir des loyers et un prix plus élevés que les bâtiments comparables non écologiques/non durables. Plus d'un tiers d'entre eux estiment que la prime de loyer et de prix peut atteindre 10 % ; environ 15 % jugent qu'elle est encore plus élevée. En outre, plus de 30 % des personnes interrogées suggèrent que, même s'il n'y a pas de prime de loyer ou de prix, les bâtiments qui ne sont pas classés comme verts ou durables font l'objet d'une décote brune ».

Le changement climatique, la reconnaissance croissante de l'inégalité sociale et la pandémie contribuent à des approches plus robustes des risques liés à la durabilité. Les trois facteurs ESG sont de plus en plus reconnus comme des moteurs essentiels de la valeur à long terme. Dans son rapport de 2022 sur le développement durable, le RICS fait état d'une demande croissante des investisseurs pour des bâtiments durables.

Pas si vite - Tout le monde accepte-t-il que les facteurs ESG soient un moteur de valeur à long terme?

L'ESG fait passer la performance économique des entreprises d'un simple objectif à long terme de profit pour les actionnaires à la

prise en compte des perspectives des parties prenantes, dans le but d'encourager un comportement plus socialement responsable (ou peut-être moins socialement irresponsable).¹¹ Alors que les investisseurs et les évaluateurs prenaient auparavant en compte les questions environnementales (par ex., l'énergie), leurs perspectives de risque s'élargissent pour prendre en compte la gouvernance et les incidences sociales.

Les propriétaires, les locataires, les investisseurs et les autres parties prenantes utilisent de plus en plus les performances ESG pour prédire les performances financières et économiques à long terme.¹² L'importance croissante accordée aux aspects ESG rend nécessaire une plus grande clarté quant à leurs impacts sur l'immobilier commercial. Nous avons besoin de savoir si les facteurs ESG ont un impact sur les marchés immobiliers et comment nous pouvons mesurer l'impact des facteurs ESG dans les évaluations immobilières.

Pour l'évaluateur, l'élargissement de la perspective traditionnelle du profit aux facteurs ESG est essentiel à l'analyse des facteurs sociaux et de gouvernance. Ceux-ci sont de plus en plus importants pour comprendre l'historique des transactions comparables, par exemple dans l'analyse du taux de capitalisation.

La définition fonctionnelle des facteurs ESG importants peut varier en fonction des différences géopolitiques, culturelles et législatives. La confusion des multiples cadres ESG^{13,14,15} que les professionnels de l'immobilier sont invités à prendre en compte ajoute à la complexité de l'ESG. Il n'existe pas encore de normes mondiales cohérentes. Il convient d'être prudent lors de la sélection et de la mise en œuvre des normes afin d'éviter les accusations d'écoblanchiment et d'autres risques pour la réputation. Les cadres et normes ESG les plus largement reconnus pour l'immobilier commercial comprennent : la Global Reporting Initiative (GRI), le Sustainability Accounting Standards Board (SASB) et le Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). En Australie, le système NABERS (National Australian Built Environment Rating System) fournit des mesures environnementales fiables et comparables dans tous les secteurs de la construction, y compris les hôtels, les centres commerciaux, les appartements, les bureaux et les centres de données. Ces cadres ciblent la divulgation financière, le risque climatique et les émissions de GES, avec une pertinence variable pour l'immobilier en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Les normes existantes tentent d'intégrer les critères ESG et les certifications dans un ensemble disparate de réglementations et de législations juridictionnelles, entravées par l'absence de taxonomie commune. Au niveau régional, la taxonomie de l'UE est une stratégie qui définit ce qui constitue réellement des activités durables dans l'Union européenne. Elle utilise des critères de conformité minimaux pour les activités économiques qui sont durables sur le plan environnemental.

Un article de la Harvard Business Review résume la question comme suit : « ... deux conversations se déroulent L'une porte sur les performances financières de l'entreprise L'autre porte sur les performances en matière de développement durable ... une conversation entre la fonction de développement durable de l'entreprise et la fonction de développement durable et d'intendance de l'investisseur. Ces deux conversations commencent déjà à converger et ne doivent plus faire qu'une. Les spécialistes

de la finance et du développement durable des entreprises et des investisseurs doivent devenir bilingues. »¹⁶

Quels sont les autres obstacles à l'acceptation de l'ESG par le marché?

Pour aider leurs clients à prendre des décisions éclairées en matière d'investissement et d'évaluation des actifs tout au long de leur vie, les professionnels de l'immobilier doivent évaluer les facteurs ESG importants qui sont susceptibles d'affecter l'immobilier commercial. Pour ce faire, ils doivent savoir quels facteurs ESG sont pertinents et ont un impact sur les risques et la valeur de l'immeuble ou du portefeuille considéré. En empruntant au monde des affaires et de la finance, les questions ESG importantes peuvent être définies comme les facteurs de gouvernance, de durabilité ou de société susceptibles d'affecter la situation financière ou la performance opérationnelle de biens immobiliers spécifiques au sein de chaque catégorie d'actifs.

La durabilité et l'utilisation durable d'un bâtiment peuvent être déterminées par la certification. Certains des systèmes de certification internationaux les plus connus sont LEED, BOMA Best, BREEAM et DGNB.¹⁷

La Building Owners and Managers Association International (BOMA), dans sa récente publication *BOMA Best 4.0*, présente un exemple d'amélioration continue des programmes de certification. *BOMA Best 4.0* est une version simplifiée de la norme de certification durable pour les immeubles commerciaux et multifamiliaux existants, qui a été lancée en avril 2023. Elle propose un questionnaire simplifié pour chaque catégorie d'actifs, en mettant l'accent sur les émissions de carbone. Ces questionnaires simplifiés peuvent également contribuer à améliorer la gouvernance des données.¹⁸

L'analyse ESG fait partie intégrante des pratiques d'évaluation généralement acceptées. Par exemple, dans la méthode de comparaison directe, l'évaluateur identifie et évalue l'importance des différents éléments de comparaison *sur le marché* pour juger du poids relatif d'une vente particulière dans l'analyse comparative.

De même, les professionnels de l'immobilier doivent identifier et évaluer les éléments ESG qui sont importants pour *l'analyse de l'utilisation optimale* (UO) et qui sont pertinents pour les besoins des investisseurs ou des clients.

L'analyse de l'UO comporte quatre tests. Les facteurs ESG influencent les trois premiers tests de l'UO (physiquement possible, légalement admissible et financièrement réalisable). Mais l'identification et l'analyse des facteurs sociaux et de gouvernance peuvent être mieux considérées dans le cadre du quatrième test UO – à savoir l'évaluation de chaque alternative pour déterminer l'option permettant d'atteindre une productivité maximale à long terme. L'évaluation et la pondération de ces facteurs dans une matrice de décision doivent refléter les critères préférés et l'étendue des travaux définis par l'investisseur, le prêteur ou d'autres parties prenantes typiques d'un marché d'actifs donné.

L'analyste doit relever le défi d'identifier les facteurs ESG pertinents et d'évaluer leur impact sur la valeur avec des données de marché limitées. En l'absence de preuves transactionnelles, des enquêtes et des références faisant autorité peuvent aider à comprendre comment les investisseurs immobiliers, les prêteurs,

les locataires et les propriétaires pondèrent les facteurs ESG dans des décisions immobilières fondées sur des preuves. L'évaluation des critères et la pondération des facteurs dans une matrice de décision qui répond aux perspectives ESG des parties prenantes impliquent l'examen des caractéristiques des biens immobiliers, des risques du marché, des considérations sociétales et de gouvernance, et des critères d'investissement.

Une bonne notation ESG signifie que, par rapport à des entreprises comparables, les risques environnementaux, sociaux et de gouvernance de l'actif sont bien gérés afin de préserver (ou de maximiser) la valeur à long terme.

En général, les notations et les pondérations des critères ESG pour l'immobilier d'entreprise sont déterminées par des agences de notation ESG et reflètent les facteurs ESG spécifiques qu'elles jugent les plus importants pour le secteur. Parmi les agences de notation, on peut citer Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB),¹⁹ Morgan Stanley Investment Capital (MSCI),²⁰ Sustainalytics,²¹ et Institutional Shareholder Services (ISS).²² GRESB évalue et compare les performances ESG des actifs immobiliers au niveau mondial, en fournissant des données normalisées et validées aux marchés financiers. GRESB, MSCI et ISS sont des exemples d'agences de notation qui évaluent les sociétés immobilières sur la base de critères ESG tels que l'efficacité énergétique, la conservation de l'eau et la qualité de l'air intérieur, et qui attribuent une pondération à chaque critère en fonction de son importance perçue. Le recours à une agence de notation de l'immobilier commercial bien connue, qui reconnaît les certifications appropriées (par exemple, GRESB, NABERS, Green Star, BOMA Best) et la transparence peuvent contribuer à éviter les allégations d'écoblanchiment²³ et d'autres risques pour la réputation.

Les investisseurs et les prêteurs utilisent de plus en plus les notations ESG et les critères de pondération pour prendre leurs décisions en matière d'immobilier d'entreprise. Par exemple, CBRE note que les investisseurs immobiliers devraient au moins prendre en compte les facteurs ESG tels que l'efficacité énergétique, la conservation de l'eau et la qualité de l'air intérieur lorsqu'ils évaluent la performance ESG d'un bien immobilier.²⁴ Deloitte note que les considérations ESG pour l'immobilier comprennent des facteurs environnementaux tels que l'efficacité énergétique et les émissions de carbone, des facteurs sociaux tels que la santé et la sécurité des locataires, et des facteurs de gouvernance tels que la diversité du Conseil d'administration et la rémunération des dirigeants.²⁵ Les investisseurs et les prêteurs prennent en compte les notations ESG et les critères de pondération pour évaluer la durabilité d'un bien immobilier et en évaluer la valeur à long terme.

Il peut être difficile d'évaluer les facteurs de durabilité dans le cadre d'une évaluation donnée, à moins de disposer de données, de comparables ou de références spécifiques en matière de durabilité et d'ESG pour le bien concerné. L'accent ayant été mis récemment sur des facteurs tels que les émissions de carbone, les plans « net zéro » et l'efficacité énergétique, il est impératif de rechercher des données pertinentes pour le bien évalué auprès des principales parties prenantes ainsi qu'auprès de sources accessibles au public afin de s'assurer que les décisions en matière de durabilité sont fondées sur des données probantes. Comme pour les autres éléments de comparaison, les exigences en matière de données

ESG pour le bien en objet et les comparables doivent s'aligner sur la classe d'actifs et le marché cible, qui reflètent des références similaires en matière de durabilité.

Conseils des associations professionnelles

Le corpus de connaissances sur l'impact des facteurs ESG sur l'évaluation immobilière est encore en développement. Voici quelques exemples d'orientations émergentes émanant d'associations professionnelles d'évaluation.

Le Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) a publié en 2021 une note d'orientation sur la durabilité et l'ESG dans l'évaluation de l'immobilier commercial et les conseils stratégiques.²⁶ Cette note d'orientation, qui complète les normes mondiales du Red Book du RICS, donne des indications sur les méthodes d'évaluation et les considérations relatives à la durabilité, telles que les primes de risque et l'obsolescence. La note donne également un aperçu des questions liées à l'application de la méthode de la comparaison directe et de la méthode des revenus (en particulier la méthode des flux de trésorerie actualisés).

L'International Valuations Standards Council (IVSC) déclare que l'obligation de prendre en compte l'ESG dans le processus d'évaluation des actifs corporels est implicite dans les *International Valuation Standards*.²⁷ Le document de perspectives de l'IVSC indique que l'analyse des flux de trésorerie actualisés (DCF) est bien adaptée pour quantifier les facteurs ESG dans une évaluation immobilière parce qu'un DCF peut explicitement refléter des hypothèses spécifiques relatives aux revenus, aux dépenses, aux dépenses d'investissement, aux rendements de sortie et à l'inoccupation sur une période de plusieurs années. Dans un entretien avec l'IVSC, Adrian Nicholls a souligné l'importance de comprendre la valeur des actifs incorporels, qu'il s'agisse des compétences de la main-d'œuvre, des connaissances organisationnelles ou du pouvoir des marques.²⁸

Aujourd'hui, la confusion entre la valeur des biens et celle des entreprises s'étend à tous les types de biens et à tous les secteurs d'activité, y compris les hôtels et les variations de l'hôtellerie (y compris les multipropriétés et Airbnb/VRBO), le self-stockage, les maisons préfabriquées et les communautés de lotissement à louer, les FPI avec des structures de location NNN pour magasins de détail grande surface, les entrepôts de commerce électronique, et les projets de réutilisation adaptative à usage mixte.²⁹

La méthode d'évaluation DCF et la confusion entre propriété et entreprise commerciale soulignent la nécessité de définir clairement les bases de la valeur - en faisant la distinction entre la valeur marchande, la valeur d'investissement ou la valeur synergique.³⁰

Perspectives d'avenir

Dans le contexte actuel d'incertitude du marché immobilier mondial, les conseils de l'IVSC concernant l'ESG peuvent être plus appropriés lorsqu'il s'agit de prendre en compte les facteurs ESG dans le processus d'évaluation :

- Surveiller l'évolution continue de l'ESG; identifier les aspects de l'immeuble qui entraînent des notations ESG plus ou moins élevées.
- Évaluer un immeuble sur son marché, en tenant compte des mesures gouvernementales applicables en matière d'ESG.

- Maintenir une compréhension approfondie de la location écologique et des autres exigences du marché afin de refléter avec précision l'offre et la demande en matière d'ESG.
- Assurer la liaison avec les professionnels de la construction et des coûts de construction pour comprendre les composants qui améliorent les facteurs ESG et leur coût.
- Analyser les caractéristiques ESG des biens comparables utilisés et déterminer, par le biais de critères d'évaluation, le poids que les parties prenantes du marché accordent à ces caractéristiques.
- Déterminer la disponibilité et l'impact d'un financement favorable sur les bâtiments ayant des notes ESG plus élevées.

Notes en fin de texte

- ¹ Appraisal Institute. *The Appraisal of Real Estate, Quinzième édition*. 2015.
- ² IVSC. Exposé-sondage sur les normes internationales d'évaluation pour consultation. 2023. URL: <https://www.ivsc.org/themencode-pdf-viewer/?file=https://www.ivsc.org/wp-content/uploads/2023/04/IVS-Exposure-Draft-Apr-23.pdf#zoom=auto>
- ³ IVSC. *Perspectives Paper: Defining and Estimating 'Social Value'*. URL: <https://www.ivsc.org/wp-content/uploads/2021/09/Perspectivespaper-SocialValue.docx.pdf>
- ⁴ Bala Gnanam, vice-président, VP - Sustainability, Advocacy & Stakeholder Relations, BOMA. Interview - 19 avril 2023.
- ⁵ PwC Canada. *Créer de la valeur à partir du facteur S de l'ESG dans l'immobilier*. URL: <https://www.pwc.com/ca/en/industries/real-estate/emerging-trends-in-real-estate/social-investments.html>
- ⁶ Aquicore Resource Library. *Guide de l'ESG pour l'immobilier commercial*. URL: <https://www.aquicore.com/esg-guide-cre#governance>
- ⁷ Emerging Trends in Real Estate - USA & Canada. 2023. 2. ESG Performance: A Critical Issue for Canadian Real Estate. PwC & ULI. URL: <https://www.pwc.com/ca/en/real-estate/publications/emerging-trends-in-real-estate-2023-report.pdf>
- ⁸ Une stratégie ESG devrait inclure un processus de suivi des mesures et d'établissement des objectifs (logiciel activé).
- ⁹ Commission d'appel de l'évaluation foncière de la Colombie-Britannique. *Chishaun Housing Society c. Area 09 (2023 PAABBC 20220005)*. URL: https://decisions.assessmentappeal.bc.ca/Decisions/Dfull/dec_2021-09-00026_20220005.asp
- ¹⁰ Par le biais de certifications telles que LEED, BREEAM et BOMA Best pour des actifs individuels.
- ¹¹ BOMA Best Sustainable. URL: <https://bomabestfieldguide.org/field-guide-for-sustainable-buildings/>
- ¹² Henisz, Koller & Nuttall. Novembre 2019. *McKinsey Quarterly*. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/Five%20ways%20that%20ESG%20creates%20value/Five-ways-that-ESG-creates-value.ashx>
- ¹³ Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS): *Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice Global 3e édition*, en vigueur le 31 janvier 2022 - Appendix A: *International sustainability/ESG rating, benchmarking and measurement schemes*. URL: https://www.rics.org/content/dam/ricsglobal/documents/standards/Sustainability%20and%20ESG_3rd%20edition_standard%20-%20May%202023.pdf
- ¹⁴ Building Owners and Managers Association International: *Sustainability Resources Green Rating Programs* URL: <https://www.boma.org/BOMA/Research-Resources/Sustainability/Sustainability%20Resources.aspx>
- ¹⁵ Five ESG Frameworks Real Estate Owners Need to Know In 2022 and Beyond. URL: <https://www.measurabl.com/five-esg-frameworks-real-estate-owners-need-to-know-in-2022-and-beyond/>
- ¹⁶ Robert Eccles & Bhakti Mirchandani. *We Need Universal ESG Accounting Standards*. Harvard Business Review. 15 février 2022. URL: <https://hbr.org/2022/02/we-need-universal-esg-accounting-standards>
- ¹⁷ CMS. CMS Expert Guide to green lease law and regulation in Europe. URL: <https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-green-lease-clauses-in-europe>
- ¹⁸ BOMA Best Building Certification Program. URL: <https://bomabestfieldguide.org/field-guide-for-sustainable-buildings/>
- ¹⁹ GRESB - Sustainability Performance Data & Real Asset Insights. » GRESB, 2021. Le GRESB est une référence ESG mondiale pour les investissements dans l'immobilier et les infrastructures. Il évalue et compare les performances ESG des actifs immobiliers dans le monde entier, en fournissant des données normalisées et validées aux marchés financiers. URL: <https://gresb.com/>
- ²⁰ Notations ESG - MSCI ESG Research. » MSCI, 2021, <https://www.msci.com/esg-ratings>
- ²¹ Notations ESG - Sustainalytics. » Sustainalytics, 2021, <https://www.sustainalytics.com/esg-ratings/>
- ²² Notations ESG - ISS ESG. » ISS ESG, 2021, <https://www.issgovernance.com/solutions/esg-ratings/>
- ²³ Pour éviter la perception d'écoblanchiment, il faut que les informations ESG soient communiquées à l'aide d'un cadre d'information mondial réputé, tel que la Global Reporting Initiative (GRI), les Principes for Responsible Investment (PRI) ou le Sustainability Accounting Standards Board (SASB). **Ces cadres exigent la présentation d'informations ESG normalisées et comparables.**
- ²⁴ CBRE. 2022. ESG and Real Estate: The Top 10 Things Investors Need to Know URL: <https://www.cbre.com/insights/reports/esg-and-real-estate-the-top-10-things-investors-need-to-know#introduction>
- ²⁵ Deloitte. 2021. ESG Real Estate Insights 2021. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_Real_Estate_ESG__8.pdf
- ²⁶ Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). 2021. Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice Global 3e édition, Décembre 2021 URL: https://www.rics.org/content/dam/ricsglobal/documents/standards/Sustainability%20and%20ESG_3rd%20edition_standard%20-%20May%202023.pdf
- ²⁷ IVSC. Perspectives Paper: ESG and Real Estate Valuation.
- ²⁸ IVSC. *The Changing Landscape of the Valuation Industry*. Entretien avec Adrian Nicholls, responsable mondial de l'évaluation, de la modélisation et de l'économie chez EY. URL: <https://www.ivsc.org/pdfviewer/ivsc-interview-with-eg-global-valuation-leader-adrian-nicholls/>
- ²⁹ CCIM Institute. *Appraising Change*. Fall 2022. URL: <https://www.ccim.com/cire-magazine/articles/2022/fall/appraising-change/>
- ³⁰ IVSC. IVS 104 - *Bases of Value*, en vigueur le 31 janvier 2022. URL: <https://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/IVSC-effective-31-Jan-2022-1.pdf> 

VALUING HOTELS

in tumultuous times



By Cindy Schoenauer, P.App., AACI,
Cushman & Wakefield – Vice President,
Hospitality and Gaming, Valuation & Advisory



INTRODUCTION

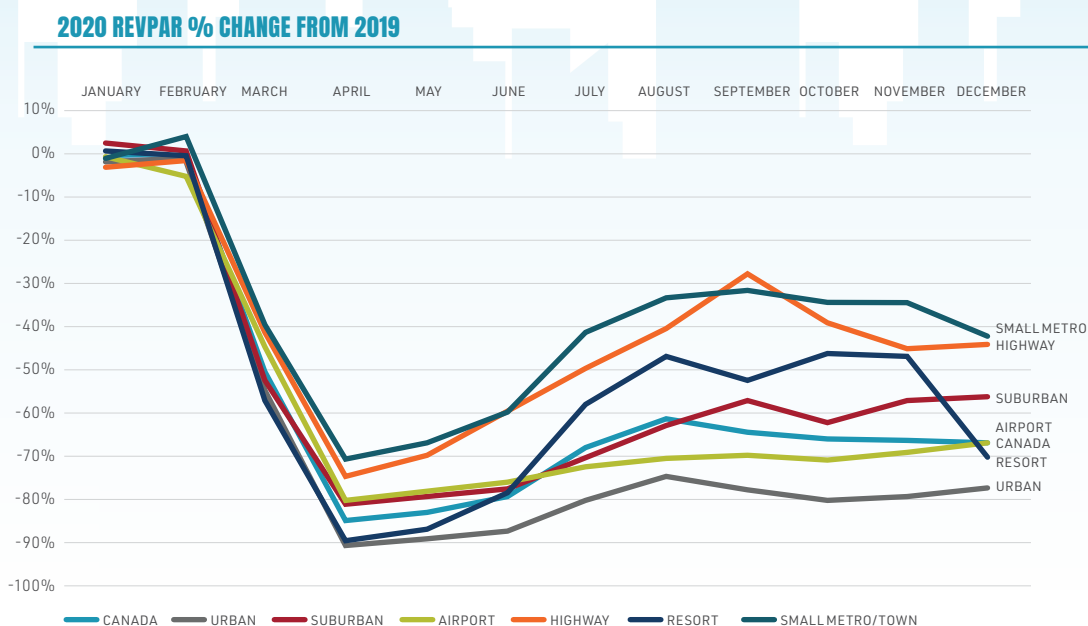
2020 will always be remembered for the speed with which COVID-19 arrived and affected our lives and businesses. For the Canadian hospitality market, it was a year that stressed the industry nearly to its breaking point.

In Cushman & Wakefield's *2020 Hotel Sector Outlook*, we anticipated slowing growth after 10 years of uninterrupted growth and expansion. As Q1 2020 ended, and the COVID-19 pandemic became a reality, hotel markets across the country saw

unprecedented declines. The Canadian hotel industry lost 60% of its revenue in 2020, with monthly occupancy rates dropping to as low as 14% nationwide by April of that year.

In April and May 2020, the question quickly became: "How do we value hotels during a rapid decline and recovery period?"

The following chart is from Cushman and Wakefield's *Canadian Lodging Overview*, published in January 2021, which outlines the change in Revenue Per Available Room (RevPAR) by month and by location throughout 2020:



Source: Cushman & Wakefield & Smith Travel Research (STR)

THE MARKET STUDY

An important component of a hotel appraisal is the market study. Smith Travel Research (STR) data is the most widely used in the global hotel sector for monitoring the performance of hotel trends and growth. During the pandemic, STR was providing the industry with weekly updates for the metrics of occupancy, Average Daily Rate (ADR), and RevPAR.

The Cushman Wakefield team attended weekly STR webinars to understand the latest trends for both the United States and Canada, as certain markets and hotel types were recovering faster than others. We were monitoring airport traffic patterns, public health travel restrictions by province, information from the International Airport Transport Association, Air Canada and WestJet, as well as economic and tourism forecasts. Destination Canada, in partnership with Tourism Economics, was also continuously updating industry participants with weekly webinars and COVID-19 Tourism Outlooks reports. These forecasts outlined the recovery for tourism expenditures and visitation levels by geographic area (Domestic, US, Mexico, International, etc.).

With this market intelligence, we were able to understand that the path forward for recovery would be unique for each hotel based on its type (limited-service, full-service, etc.), scale (economy, luxury, etc.) and location (highway, airport, urban, resort, etc.). We would have to look at each appraisal differently.

Over the course of the pandemic, we prepared detailed monthly topline projections (demand and ADR growth) for the market and subject for the first two years of the projection period. Our market studies estimated that, in 2023-2024, the subject hotel and market would recover from the pandemic in both demand and ADR, which would assist in estimating the year in which hotel values would stabilize.

VALUATION METHOD

In 2020, hotel transaction activity decreased to levels not seen since the recession of 2009. There were very few sales of hotels, which is why the Direct Comparison Approach could only provide an indication of value based on pre-pandemic income levels. Over 2021 and 2022, nearly a quarter of total hotel sales were for conversion to alternate use or redevelopment.

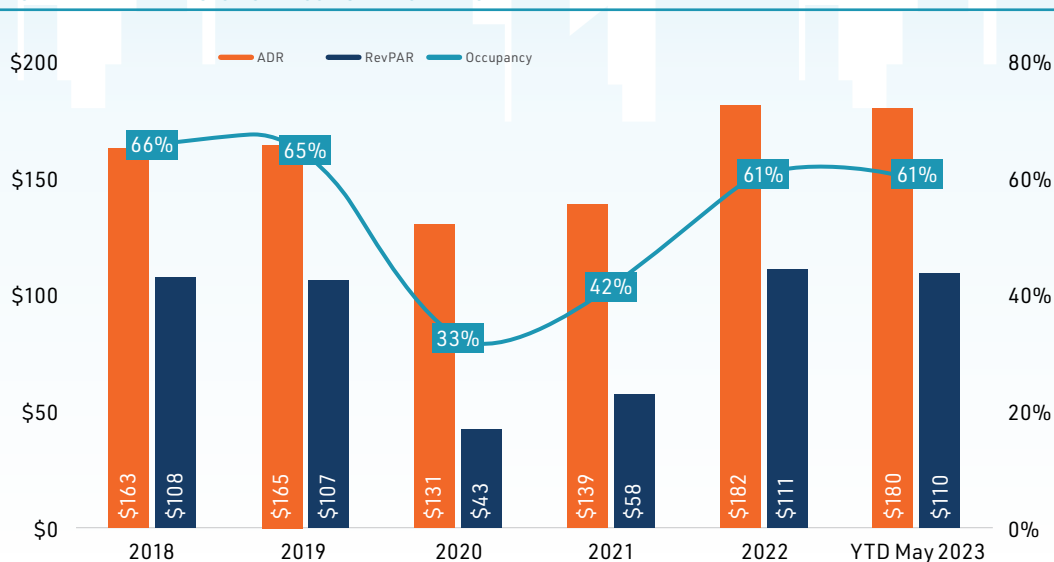
Over the course of the pandemic, at a time when most hotels were incurring significant net income losses, the industry received much needed government assistance in the form of government funded subsidies. With no net income to capitalize and derive value from, the most reasonable method to value hotels was the Discounted Cash Flow Method of the Income Approach. Applying a direct capitalization rate on trailing 12 months' net income or on projected year one income could not reflect a reasonable market value from 2020 through most of 2022. Therefore, the approach taken was to adjust cash flows vs. capitalization rates.

According to the recovery growth projected in our market studies, and with guidance from historic and year-to-date detailed operating statements, pro forma projections were carefully prepared. Adjustments were required for government subsidies, one-time quarantine contracts, skeleton staffing models, vacancies due to labour challenges, and increasing costs of labour.

IMPACT OF INFLATION AND EVOLVING CAPITALIZATION RATES

In 2022, most hotel markets in Canada experienced accelerated ADR growth, which resulted in most hotels achieving ADRs well above pre-pandemic levels. The following chart shows the *Historical Canadian Hotel Market Performance from 2018 to 2022*, plus the period for year-to-date results for May 2023:

CANADA MARKET HISTORICAL ROOMS PERFORMANCE



Source: STR

Higher demand for domestic leisure largely drove ADR gains in 2021 and 2022, as travel outside of Canada was restricted. The outlook for 2023 and 2024 is for the continued recovery of group and corporate sources of demand, which pay discounted and negotiated fees, and should result in the levelling off of ADR growth. That said, ADR growth was up 17.1% according to YTD May 2023 year-over-year results, which indicates that rates are elevated due to inflationary factors.

Despite the recuperation of room revenues, maintaining higher net income levels has been a challenge for most hotels, as operations face increased costs for labour, goods, and materials. StatsCan reported that the Consumer Price Index rose 6.8% on an average annual basis in 2022, led by food and energy costs. Hotels continue to see rises in the cost of utilities, insurance, and property taxes as well. In addition, salaries and wages have risen with further increases in minimum wages, and because the accommodation and food sector is the lowest paying industry in Canada, hoteliers have had to increase both pay and benefits substantially to compete with other sectors. A healthy 5.4% unemployment rate has also contributed to ongoing labour challenges.

In general, hotel capitalization rates have increased between 50 to 100 basis points since Q2 2020. Hotel capitalization rates are published in Cushman & Wakefield's quarterly *Canadian Cap Rate Report*. While the range in rates for hotels has not shifted since early 2022, the survey does indicate increasing upward pressure on capitalization rates across all asset classes driven by economic uncertainty, high inflation, and the rise in interest rates. Historically, changes in interest rates alone did not drive changes in capitalization rates. Capitalization rates are more

directly impacted by flow of capital to the sector and investor expectations. For the hospitality sector specifically, capitalization rate increases have been less than expected, given good investor demand and a limited amount of hotels available for acquisition.

The following chart shows the movement of hotel capitalization rates for full-service hotels throughout major markets in Canada from 2017 to 2022.

Into 2023, we continue to value hotels carefully, as we evaluate strong ADR gains, the impact of rising costs, and investor interest in determining the appropriate capitalization rate.

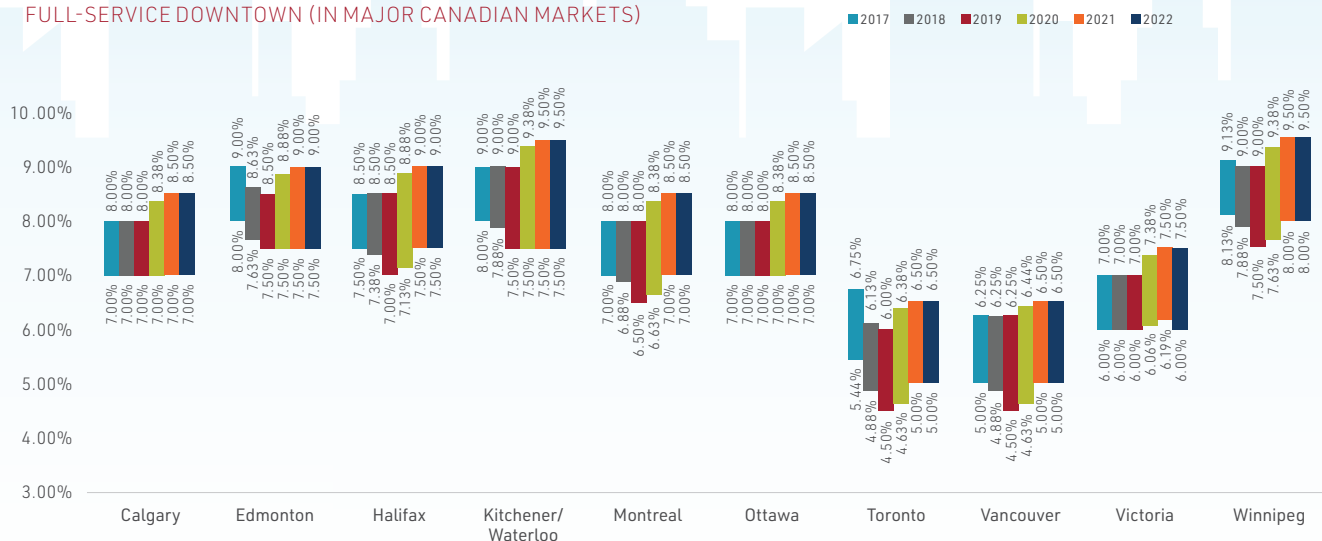
CONCLUSION

Valuing hotels during rapid decline and recovery conditions requires a finger on the pulse. Ongoing research, analysis, and observation of a multitude of variables is critical in understanding the state of the industry. As hotel specialists, through access to up-to-date research, data, published industry forecasts, and outlooks, we were able to develop a strong market study component, which would pave the way for reasonable cash flow projections. Using the discounted cash flow method allowed for all these variables to be reflected in value with the application of stabilized market derived capitalization rates. Ongoing correspondence with hotel owners and brokers, and discussion with hotel operators, was also critical in obtaining an understanding of the situation and preparing a recovery trajectory.

The market will continue to reclaim demand levels over the next two years, and ADR growth should normalize. This tumultuous period in hotel history has made for a stimulating time for owners, operators, appraisers, and brokers. ▀

HOTEL CAP RATE SURVEY REPORT

FULL-SERVICE DOWNTOWN (IN MAJOR CANADIAN MARKETS)



Source: Cushman & Wakefield

Our concern for
the environment
is more than
just talk



This publication is printed on Forest Stewardship Council® (FSC®) certified paper with vegetable oil-based inks. Please do your part for the environment by reusing and recycling.

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.

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

ÉVALUER LES HÔTELS

en des temps tumultueux



Par Cindy Schoenauer, P.App., AACI,
Cushman & Wakefield – vice-présidente,
Hospitalité et jeux, évaluation et conseils



INTRODUCTION

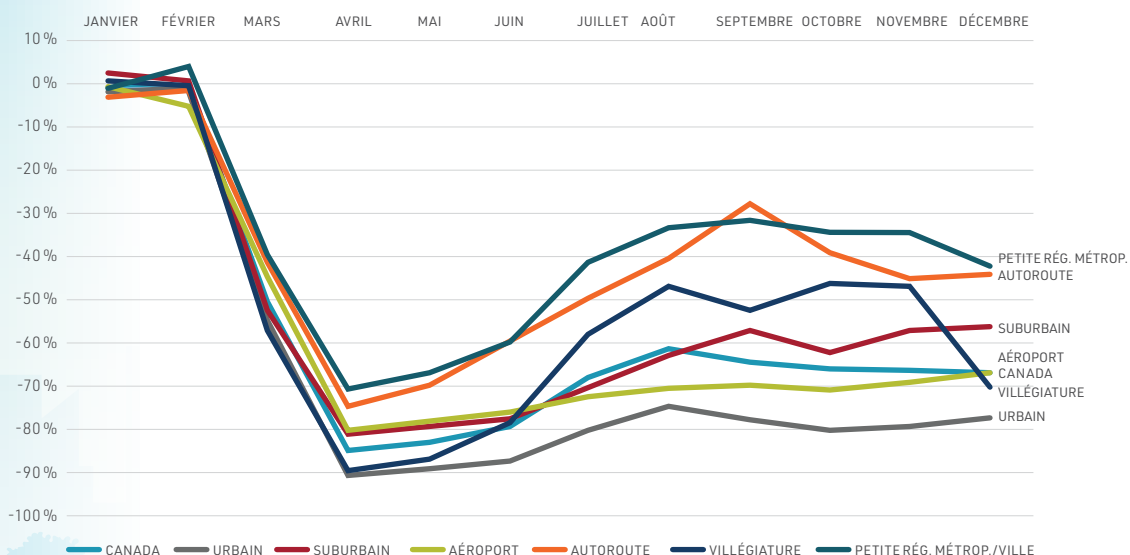
On se souviendra toujours de l'année 2020 pour la rapidité avec laquelle la COVID-19 a frappé, affectant nos vies et nos entreprises. Pour le marché canadien de l'hôtellerie, ce fut une année qui a durement éprouvé l'industrie, presque jusqu'à son point de rupture.

Dans l'analyse de Cushman & Wakefield *2020 Hotel Sector Outlook*, nous anticipons un ralentissement de la croissance après 10 ans de croissance et d'expansion ininterrompues. À la fin du premier trimestre de 2020, quand la pandémie de COVID-19 est devenue réalité, les marchés de l'hôtellerie à travers le pays ont connu des reculs sans précédent. L'industrie canadienne de l'hôtellerie a perdu 60 % de ses revenus en 2020, alors que les taux d'occupation sont tombés aussi bas que 14 % à l'échelle nationale au mois d'avril cette année-là.

En avril et mai 2020, la question est vite devenue : « Comment évalue-t-on les hôtels durant une période de déclin et de rétablissement rapides ? »

Le diagramme suivant provient de l'analyse de Cushman & Wakefield *Canadian Lodging Overview*, publiée en janvier 2021, qui décrit le changement dans le Revenu par chambre disponible (RevPCD), par mois et par type d'emplacement en 2020 :

CHANGEMENT DE % DU REVPCD EN 2020 PAR RAPPORT À 2019



Source : Cushman & Wakefield & Smith Travel Research (STR)

L'ÉTUDE DU MARCHÉ

Un élément important dans l'évaluation d'un hôtel est l'étude du marché. Les données de Smith Travel Research (STR) sont les plus utilisées dans le secteur hôtelier mondial pour surveiller les tendances et la croissance des hôtels. Durant la pandémie, STR fournissait à l'industrie des mises à jour hebdomadaires sur les mesures de l'occupation, le tarif quotidien moyen (TQM) et le RevPCD.

L'équipe de Cushman & Wakefield assistait à des webinaires STR hebdomadaires pour comprendre les dernières tendances tant aux États-Unis qu'au Canada, alors que certains marchés et types d'hôtels se rétablissaient plus vite que d'autres. Nous avons surveillé les circuits de circulation aérienne des aéroports, les restrictions de voyage de santé publique par province, l'information de l'Association du Transport Aérien International, d'Air Canada et de WestJet, de même que les prévisions économiques et touristiques. Destination Canada, en partenariat avec Tourism Economics, mettait aussi continuellement à jour les participants de l'industrie avec des webinaires et des rapports hebdomadaires Perspectives touristiques sur la COVID-19. Ces prévisions donnaient un aperçu du rétablissement des dépenses touristiques et des niveaux de visites, par région géographique (domestique, É.-U., Mexique, International, etc.).

Grâce à ces renseignements sur le marché, nous avons pu comprendre que la voie du rétablissement dépendrait de chaque hôtel, selon le type (service limité, service complet, etc.), la gamme (économique, luxueux, etc.) et l'emplacement (autoroute, aéroport, urbain, villégiature, etc.). Il fallait aborder chaque évaluation différemment.

Au cours de la pandémie, nous avons préparé des projections mensuelles brutes détaillées (croissance de la demande et du TQM) pour le marché visant les deux premières années de la période de projection. Nos études de marché estimaient qu'en 2023-2024, l'hôtel et le marché visés se rétabliraient de la pandémie tant pour la demande que pour le TQM, ce qui a aidé à estimer l'année où les valeurs hôtelières se stabiliseraient.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

En 2020, le volume des transactions hôtelières est tombé à des niveaux que l'on n'avait pas vus depuis la récession de 2009. Il y a eu quelques ventes d'hôtels, ce qui explique pourquoi la méthode de comparaison directe ne pouvait fournir qu'une indication de la valeur selon les niveaux de revenu pré-pandémie. En 2021 et 2022, près du quart de toutes les ventes d'hôtels concernait la conversion à un autre usage ou le redéveloppement.

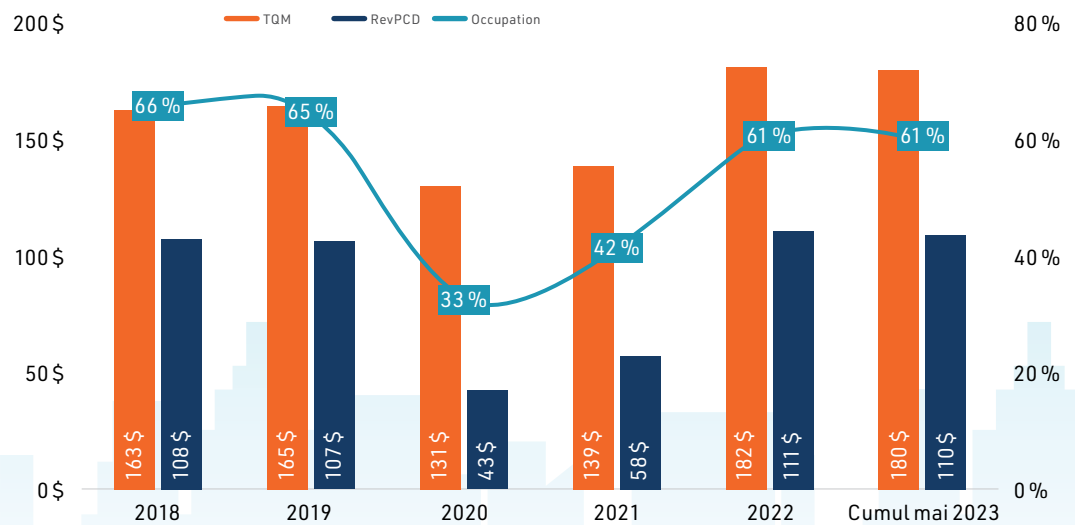
Durant la pandémie, quand la plupart des hôtels essayaient d'importantes pertes de revenus, l'industrie a reçu une aide gouvernementale fort attendue sous forme de subventions financées. Avec aucun revenu pour capitaliser et pour déduire la valeur, la manière la plus raisonnable d'évaluer les hôtels était d'employer la méthode d'actualisation des flux de trésorerie dans la méthode du revenu. Appliquer un taux de capitalisation direct sur 12 mois de revenus nets ou à la première année de revenu projetée ne pouvait pas refléter une valeur marchande raisonnable de 2020 à la fin de 2022. Par conséquent, la méthode utilisée consistait à ajuster les flux de trésorerie par rapport aux taux de capitalisation.

En se basant sur la croissance du rétablissement projetée dans nos études de marché et en se guidant sur les comptes d'exploitation historiques et d'une année sur l'autre détaillés, on a soigneusement préparé des projections pro forma. Il a fallu apporter des ajustements pour les subventions du gouvernement, les contrats de service uniques en quarantaine, les modèles schématiques de dotation, les emplois vacants dus aux difficultés de main-d'œuvre et les coûts croissants de la main-d'œuvre.

IMPACT DE L'INFLATION ET DES TAUX DE CAPITALISATION ÉVOLUTIFS

En 2022, la plupart des marchés hôteliers au Canada ont vu leur TQM augmenter rapidement, ce qui a permis à la majorité des hôtels d'atteindre des TQM de loin supérieurs à ceux d'avant la pandémie. Le diagramme suivant montre le *Rendement historique du marché hôtelier canadien, de 2018 à 2022*, plus les résultats de la période de cumul annuel jusqu'à mai 2023 :

RENDEMENT HISTORIQUE DES CHAMBRES SUR LE MARCHÉ DU CANADA



Source : STR

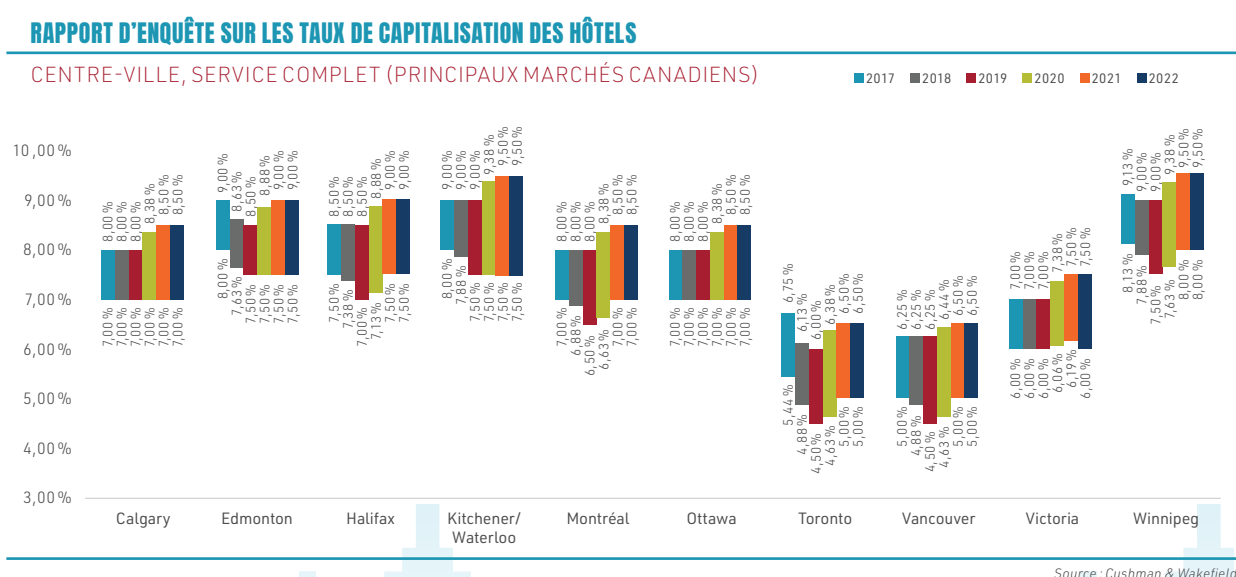
Une plus forte demande pour les loisirs domestiques a été la cause principale des gains de TQM en 2021 et 2022, les voyages à l'extérieur du Canada étant restreints. On prévoit qu'en 2023 et 2024, les sources de la demande continueront de se rétablir chez les groupes et les corporations, qui paient des frais escomptés et négociés, ce qui devrait stabiliser la croissance du TQM. Ceci dit, la croissance du TQM était en hausse de 17,1 % selon les résultats d'une année sur l'autre du cumul de mai 2023, ce qui indique que les tarifs sont élevés à cause des facteurs inflationnistes.

Malgré la récupération des revenus de chambres, il a été difficile de maintenir des niveaux de revenu net plus élevés pour la plupart des hôtels, car leur exploitation rencontre de plus forts coûts pour la main-d'œuvre, les marchandises et les matériaux. Statistique Canada rapportait que l'indice des prix à la consommation avait augmenté de 6,8 % sur une base annuelle moyenne en 2022, poussé par les prix des aliments et de l'énergie. Les hôtels continuent à voir augmenter le coût des services publics, des assurances, en plus des taxes foncières. Les traitements et salaires ont aussi augmenté suite à d'autres hausses du salaire minimum et comme le secteur de l'hébergement et de la restauration est l'industrie

la moins bien rémunérée au Canada, les hôteliers ont dû augmenter considérablement les salaires et les avantages sociaux pour concurrencer d'autres secteurs. Un taux de chômage sain de 5,4 % a également contribué aux difficultés persistantes de la main-d'œuvre.

En général, les taux de capitalisation des hôtels ont augmenté de 50 à 100 points de base depuis le deuxième trimestre de 2020. Les taux de capitalisation des hôtels sont publiés dans le rapport trimestriel *Canadian Cap Rate Report* de Cushman & Wakefield. Alors que la fourchette des taux pour les hôtels n'a pas changé depuis le début de 2022, l'enquête indique une pression croissante à la hausse sur les taux de capitalisation dans toutes les classes d'actifs, entraînée par l'incertitude économique, la forte inflation et l'augmentation des taux d'intérêt. Historiquement, les changements des taux d'intérêt seuls n'ont pas causé les changements dans les taux de capitalisation. Les taux de capitalisation sont affectés plus directement par les flux de capitaux vers le secteur et par les attentes des investisseurs. Pour le secteur de l'hébergement en particulier, les augmentations du taux de capitalisation ont été moins élevées que prévu, grâce à une bonne demande des investisseurs et à une quantité limitée d'hôtels à vendre.

Le diagramme suivant montre la variation des taux de capitalisation pour les hôtels à service complet dans les principaux marchés du Canada, de 2017 à 2022 :



En 2023, nous continuons à évaluer prudemment les hôtels, alors que nous estimons les forts gains de TQM, l'impact des coûts à la hausse et l'intérêt des investisseurs pour déterminer le taux de capitalisation approprié.

CONCLUSION

Évaluer les hôtels dans des situations de déclin et de rétablissement rapides requiert une vigilance constante. La recherche soutenue, l'analyse et l'observation d'une multitude de variables sont critiques pour comprendre l'état de l'industrie. En tant qu'experts sur les hôtels ayant accès aux plus récentes recherches, données, prévisions industrielles publiées et perspectives, nous avons été en mesure d'élaborer une robuste composante d'étude du marché qui puisse paver la voie à des projections raisonnables des flux de trésorerie. L'emploi de la méthode d'actualisation des flux de trésorerie a fait en sorte que toutes les valeurs de ces variables soient reflétées avec l'application des taux de capitalisation dérivés du marché stabilisé. La correspondance continue avec les propriétaires d'hôtels et les courtiers, de même que la discussion avec les exploitants d'hôtel, a également été essentielle pour bien saisir l'ensemble de la situation et pour préparer la voie du rétablissement.

Le marché continuera à reconquérir les niveaux de la demande au cours des deux prochaines années et la croissance du TQM devrait se normaliser. Cette période tumultueuse dans l'histoire des hôtels aura somme toute été stimulante pour les propriétaires, les exploitants, les évaluateurs et les courtiers. ■



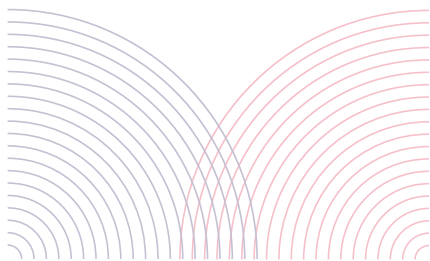
DEMONSTRATING THE VALUE OF AUTHENTIC FEMALE LEADERSHIP



LISA CAMPBELL, P. APP., AACI,
PRINCIPAL OF CAMPBELL & COMPANY APPRAISALS INC.



October is Women's History Month in Canada, a time to celebrate the women and girls from our past, and our present, who are contributing to a better, more inclusive Canada. Lisa Campbell, P.App., AACI is one of these trailblazing women who deserve to be celebrated and we thank her for sharing her story that truly demonstrates the value of female leadership in our industry.



Campbell & Company Appraisals Inc. is a three-member commercial real estate appraisal team located in the Niagara Region of southern Ontario. My story might be similar in many ways to those of other self-employed appraisers in Canada, but it is different in one respect – I am the leader of one of a handful of wholly female-led commercial real estate appraisal teams in Canada.

When I began my career in 1993, Canada had very few women with AACI designations. Today, surprisingly, the situation is not much different. Statistics from the Appraisal Institute of Canada (AIC) indicate that only 20% of AACIs are women. At 28%, the figures are not much better for female CRAs. My research

“MY STORY MIGHT BE SIMILAR IN MANY WAYS TO THOSE OF OTHER SELF-EMPLOYED APPRAISERS IN CANADA, BUT IT IS DIFFERENT IN ONE RESPECT – I AM THE LEADER OF ONE OF A HANDFUL OF WHOLLY FEMALE-LED COMMERCIAL REAL ESTATE APPRAISAL TEAMS IN CANADA.”

indicates that, when it comes to team leaders, the figures dwindle further.

Why is this? My research indicates that the answer is multi-layered and deserves its own discussion. However, this article provides some thoughts relative to the

question of “where do we go from here?” As the number of female leaders in our industry rises, the goal is to write a ‘point-in-time’ piece to encourage other females to step into leadership positions, including starting their own firms.

In 2015, I resigned from a position at a national appraisal company. I left the building in tears, as I had acknowledged that my dream of becoming a leader in the company was not to be. I had come to one major realization. Due to my need for a self-defined commitment level, I did not fit into the leadership mold at that company. Not because of the people working there, but because of the culture of the company. And the culture of the company unfortunately reflected the culture of much of our industry.

“I FOUND MYSELF BEING YET ANOTHER INDIVIDUAL WHO HAD REACHED FOR THE STARS THROUGH PLAN A, THEN REALIZED THAT PLAN B WAS NECESSARY BECAUSE THE DEMANDS OF PLAN A WERE BEYOND WHAT I WAS WILLING TO ACCEPT ON A LONG-TERM BASIS.”

No one talked about company culture and its impact on diversity back then. No one talked about industry culture and its impact on the lack of diversity at the leadership level. In 2015, I found myself being yet another individual who had reached for the stars through Plan A, then realized that Plan B was necessary because the demands of Plan A were beyond what I was willing to accept on a long-term basis. And yes, part of my need for flexibility came from the fact that I am a woman and had childcare responsibilities. I was a single mom with sole responsibility for the care of my children. But my need for flexibility and a self-defined level of commitment also came from the fact that I am human and,

if given a choice, will choose a 30- 35-hour work week on my own terms. So, I gave myself that choice.

I walked out of that office building for the last time. I was going to start a business - but working in which markets? When I had accepted that national company position, I had left my old industry market four years prior to work in the ‘big city,’ and no longer had the local contacts I once had. I decided to go back to my old market and see if I could pull something together there. I was most familiar with the structure of a small company in a mid-sized community. For some of us, life is just a walk of humility, so I decided to give it a go and ventured out.

When I first started Campbell & Company Appraisals Inc., my first questions were: how do I connect with potential clients, and how do I get my company’s name out there? I had chosen to leave my market of origin, but was not a go-to name in the big city, so I was literally starting from scratch. Shortly after, I was surprised when a former colleague reached out to me to complete some sub-contract work. It was a great starting place, and the first surprise of many that I have had in my journey of self-employment. This was also the start of another surprising and treasured mentorship.

After the first year of home-based self-employment, although I was pleased to no longer have the two-hour daily commute involved in Plan A, I realized that I could not work long-term as a sole proprietor. At the end of a full day of working by myself in my home office, I would feel run down and exhausted. I needed to build my own team. But, while my workload had been building, how was I ever going to build enough business to feed an entire team?

Hence the start of a road to tackle a new challenge. Reaching out to local financial institutions, inviting bank account managers out for lunch, reaching out to local municipalities, the list goes on.

“AT THE END OF A FULL DAY OF WORKING BY MYSELF IN MY HOME OFFICE, I WOULD FEEL RUN DOWN AND EXHAUSTED. I NEEDED TO BUILD MY OWN TEAM.”

Developing relationships takes time. While I have had successes, I have reached out many times in circumstances that did not appear fruitful at the time. I am grateful for those experiences, as this has been a process of learning and growing. At the end of the day, if you reach out to develop a new relationship that did not previously exist and the relationship is not fruitful, you have not lost anything.

My attitude towards marketing is now not transactional. Today, I see networking more as a goal of developing trusted relationships, similar to making friends. How do you make friends? You be a friend. Putting one’s self out there with no expectation of reciprocation is a little riskier approach, however, it feels more authentic and joyful. My basic attitude now is that, if a potential client wants to develop a relationship, the client is willing to abide by my value system, and we have the resources to accommodate the request, then I will be pleased to develop a relationship with that potential client. In order to be clear, my value system is on my website.

“IF A POTENTIAL CLIENT WANTS TO DEVELOP A RELATIONSHIP, THE CLIENT IS WILLING TO ABIDE BY MY VALUE SYSTEM, AND WE HAVE THE RESOURCES TO ACCOMMODATE THE REQUEST, THEN I WILL BE PLEASED TO DEVELOP A RELATIONSHIP WITH THAT POTENTIAL CLIENT.”

“I FELT FREE TO DEVELOP SOMETHING UNIQUE AND PERSONAL; A COMBINATION OF THE BEST OF THE BIG CITY FIRM, THE SMALLTOWN OPERATION, AND THE FEMALE LEADERSHIP.”

Campbell & Company is a different breed than many in the industry, by definition, as its owner is a woman. Since I felt like a bit of an outsider anyway, I felt free to develop something unique and personal; a combination of the best of the big city firm, the smalltown operation, and the female leadership. Therefore, Campbell & Company is structured on principles first.

“WE HAVE A MISSION AND WELL-DEFINED SET OF CORE VALUES THAT PROPEL OUR BUSINESS FORWARD.”

What does that mean? It means we have a mission and well-defined set of core values that propel our business forward. First, our opinions of value are objective and independent. This is the cornerstone of Campbell & Company and I regularly speak to potential clients about our commitment to objectivity. We are committed to integrity, diligence, and teamwork. The teamwork core value is key as it creates the opportunity for optimal mentorship/employee development. Skillsets can also be used

more interchangeably according to the needs of the project. Teamwork also incorporates respect towards the needs of the team members. For instance, one of my employees is working part-time while her children are young. While she was originally hired to complete commercial projects, we found that part-time hours did not work well for commercial project deadlines. So, I took the opportunity to open another product line which filled an existing need in our market and dovetailed well with her skillset. This product line has now grown and is an integral part of the business.

Our core value of integrity runs deeper than the quality of our reports – it envelops our commitment to interpersonal respect. For instance, rather than annual employee reviews (or no reviews at all), we have annual employee/employer reviews that form a two-way conversation to further develop the relationship. In addition to regular feedback loops, both from the perspective of skillsets and dollar figures, these annual reviews serve to propel the business forward.

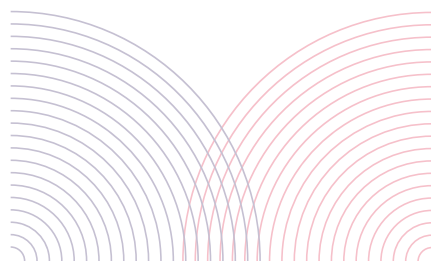
“OUR CORE VALUE OF INTEGRITY RUNS DEEPER THAN THE QUALITY OF OUR REPORTS – IT ENVELOPS OUR COMMITMENT TO INTERPERSONAL RESPECT.”

The structure of Campbell & Company is collaborative in nature, rather than a top-down model. There is a focus on reciprocity, dialogue, and learning from each other. In effect, there is a fair amount of attention given to the ‘soft skills,’ which are often lacking in a male-dominated industry. I have found that this business model is more flexible than the typical top-down model and results in a stronger, more agile business.

“THE STRUCTURE OF CAMPBELL & COMPANY IS COLLABORATIVE IN NATURE, RATHER THAN A TOP-DOWN MODEL. THERE IS A FOCUS ON RECIPROCITY, DIALOGUE, AND LEARNING FROM EACH OTHER. IN EFFECT, THERE IS A FAIR AMOUNT OF ATTENTION GIVEN TO THE ‘SOFT SKILLS.’”

SURPRISES I HAVE LEARNED FROM IN THE PAST SEVEN YEARS

1. Business can come from places you least expect and can develop relationships you did not know were possible. Meanwhile, there have been times when I thought developing a relationship would be a good idea, but things did not work out for whatever reason. The world is larger than what we think we can see.
2. Our success as a business has been a welcome surprise. Campbell & Company's first fiscal year had a revenue of six figures, being built from scratch. During the past seven years, our revenue has grown an average of 19% per year (annual compounded rate). Last year was our highest growth year at 41%.
3. An important question to ask is: “When faced with a challenge I want to take on, but that has an uncertain outcome, how would I feel if I did not take the challenge and someone else did, and that person received the benefits of the outcome?” I have asked myself this question many times during the past seven years, and my answer has been the catalyst in facing my fears and taking risks that I might otherwise not have taken. Campbell & Company has grown as a result, and I have grown in humility, as the outcomes of these challenges are not always what I had hoped.



4. The level of self-confidence needed to progress in scaling a team increases with each step, particularly the step of hiring and/or mentoring young industry leaders. A much higher level of confidence was necessary to take this step versus being a sole proprietor, and a much higher level of confidence is necessary every day to continue this role. Hand-in-hand with that higher level of self-confidence is the necessity for an increased ability to trust in the capabilities of others, particularly when they have shown themselves worthy of that trust.
5. The high quality of experienced team members we have been able to attract was unexpected. I believe our collaborative, team-based business model proves attractive to certain individuals. I remember a mentor, one of the very best in the business, saying, "It is a tough world out there. When our team members walk in the door, this office needs to be a safe place." This is my goal.
6. When we grew to the point where I was no longer the sole decision-maker in the company, much of the organizational structure needed to change. I spent much of 2022 revamping portions of our corporate structure to accommodate scaling (present and future).

“HIRING A FEMALE BUSINESS COACH WAS A GAME-CHANGER. WHILE I HAVE NOT KNOWINGLY ENCOUNTERED DISCRIMINATION DUE TO MY BEING A WOMAN, BEING A SOLE FEMALE TEAM LEAD IN A MALE-DOMINATED FIELD HAS RESULTED IN A CERTAIN LONELINESS.”

“THE TIME HAS ARRIVED FOR MORE FEMALE LEADERS TO START TEAM-BASED APPRAISAL COMPANIES IN CANADA. FEMALE NETWORKING SYSTEMS ARE STRONGER THAN BEFORE, AND FEMALE MENTORS ARE STARTING TO COME TO THE FORE.”

7. Hiring a female business coach was a game-changer. While I have not knowingly encountered discrimination due to my being a woman, being a sole female team lead in a male-dominated field has resulted in a certain loneliness. Once my company seriously began to scale, I found that having a woman to talk with when needed has been invaluable.
8. The joy of mentoring and further developing professionals has been deep for me. And, I am mentored as well. This is a two-way street. I have learned that, while accepted industry thinking generally tends to separate the human from the employee/revenue-generator, the truth is that we all bring our humanity to the office. Career growth and personal growth are intimately related.
9. Particularly during the past couple of years (due to our name being out there for several years now), market acceptance has been remarkably strong. We are now a team of three, when my original goal in 2017 was a team of four. My hope is to reach a team of four this quarter. My new goal will then likely be seven.
10. I never expected the level of deep joy that I now experience in my position. Plan B turned out to be a whole lot of fun.

WHAT I NOW BELIEVE

1. The time has arrived for more female leaders to start team-based appraisal companies in Canada. Female networking systems are stronger than before, and female mentors are starting to come to the fore. In the larger environment in which our industry exists, we now have far more girls playing in the boys' sandbox.
2. Historically, the real estate appraisal profession has had elements of dysfunction arising from its being almost entirely male-led. The present state of the appraisal profession is weaker than it would have been had its leadership (beginning with designated members) been drawn from a pool more representative of the population. When leadership is drawn from roughly 50% of the population (in this case, almost solely male) by definition, the leadership is weaker than if it had been drawn from 100% of the population. The authentic female voice, which operates in harmony with the male voice, has largely been non-existent, and our industry has been weakened as a result.
3. An industry in which male and female leaders bring their respective leadership styles, and the harmony that can result when both male and female leaders are operating authentically, is far healthier. I believe this is the future of our industry. There truly is a place for the authentic female voice and authentic female leadership in the industry. 

“AN INDUSTRY IN WHICH MALE AND FEMALE LEADERS BRING THEIR RESPECTIVE LEADERSHIP STYLES, AND THE HARMONY THAT CAN RESULT WHEN BOTH MALE AND FEMALE LEADERS ARE OPERATING AUTHENTICALLY, IS FAR HEALTHIER.”

DÉMONTRER LA VALEUR D'UN AUTHENTIQUE LEADERSHIP FÉMININ

Le mois d'octobre est le Mois de l'histoire des femmes au Canada, une occasion de célébrer les femmes et les filles du passé et du présent qui contribuent à un Canada meilleur et plus inclusif. Lisa Campbell, P.App., AACI, est l'une de ces femmes pionnières qui méritent d'être célébrées et nous la remercions d'avoir partagé son histoire qui démontre vraiment la valeur du leadership féminin dans notre industrie.

Campbell & Company Appraisals Inc. est une équipe d'évaluation immobilière commerciale, composée de trois membres, oeuvrant dans la région du Niagara du sud-est de l'Ontario. Mon histoire n'est peut-être pas très différente de celle de plusieurs autres évaluateurs indépendants au Canada, mais elle diffère en ceci : je dirige l'une des rares équipes d'évaluation immobilière commerciale menées seulement par des femmes au Canada.

Au début de ma carrière, en 1993, le Canada comptait très peu de femmes AACI. Aujourd'hui, ce qui est surprenant, la situation n'a pas beaucoup changé. Les statistiques de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) indiquent que seulement

« MON HISTOIRE N'EST PEUT-ÊTRE PAS TRÈS DIFFÉRENTE DE CELLE DE PLUSIEURS AUTRES ÉVALUATEURS INDÉPENDANTS AU CANADA, MAIS ELLE DIFFÈRE EN CECI : JE DIRIGE L'UNE DES RARES ÉQUIPES D'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE COMMERCIALE MENÉES SEULEMENT PAR DES FEMMES AU CANADA. »

20 % des AACI sont des femmes. Et, à 28 %, les chiffres ne sont pas tellement meilleurs pour les femmes CRA. Ma recherche montre qu'en ce qui concerne les chefs d'équipe, les chiffres sont encore pires.



LISA CAMPBELL, P. APP., AACI,
PRINCIPAL OF CAMPBELL & COMPANY APPRAISALS INC.



Pourquoi cela? Dans ma recherche, j'ai constaté que la réponse comporte plusieurs éléments, qui méritent que l'on s'y arrête. Toutefois, cet article fournit quelques réflexions sur la question de savoir « qu'est-ce qu'on fait maintenant? » Alors qu'augmente le nombre de leaders féminins dans notre industrie, mon objectif est d'écrire un article « ponctuel » pour encourager d'autres femmes à occuper des postes de leadership, y compris en démarrant leurs propres firmes.

En 2015, j'ai démissionné d'un poste dans une compagnie nationale d'évaluation. J'ai quitté l'immeuble en larmes, ayant compris que mon rêve de devenir une dirigeante dans la compagnie n'allait pas se réaliser. Mais j'avais fait une découverte importante. Comme j'avais besoin d'un niveau d'engagement défini par moi-même, je n'entrais pas dans le moule de leadership de la compagnie. Pas à cause des gens qui y travaillaient, mais à cause de la culture qu'elle entretenait. La culture de la compagnie reflétait celle de la plus grande partie de notre industrie.

« JE ME SUIS ENCORE RETROUVÉE COMME UNE AUTRE PERSONNE QUI AVAIT VISÉ LES ÉTOILES DANS LE PLAN A, PUIS QUI AVAIT COMPRIS QUE LE PLAN B ÉTAIT NÉCESSAIRE PARCE QUE LES EXIGENCES DU PLAN A DÉPASSAIENT CE QUE J'ÉTAIS DISPOSÉE À ACCEPTER À LONG TERME. »

À l'époque, personne ne parlait de la culture des compagnies et de son impact sur la diversité. C'était le silence radio sur la culture de l'industrie et son incidence sur l'absence de diversité au niveau du leadership. Et, en 2015, je me suis encore retrouvée comme une autre personne qui avait visé les étoiles dans le plan A, puis qui avait compris que le plan B était nécessaire parce que les exigences du plan A dépassaient ce que j'étais disposée à accepter à long terme. Et oui, une partie de mon besoin de flexibilité venait du

fait que je suis une femme, qui doit élever des enfants. Étant mère célibataire, j'étais seule responsable d'en prendre soin. Mais mon besoin de flexibilité et le niveau d'engagement que j'avais moi-même défini venaient aussi du fait que je suis humaine et, si on me l'offrait, je choisirais de travailler 30 à 35 heures par semaine, à mes propres conditions. Alors, je me suis donné ce choix.

Je suis sortie de cet immeuble de bureaux pour la dernière fois. J'allais démarrer une entreprise - mais dans quels marchés travailler? Quand j'avais accepté cet emploi à la compagnie nationale, j'avais laissé mon ancien marché de l'industrie quatre ans avant de travailler dans la « grande ville », et je n'avais plus les contacts locaux que j'avais déjà eus. J'ai décidé de retourner à mon ancien marché pour voir si je pourrais organiser quelque chose. J'étais assez familière avec la structure d'une petite compagnie évoluant dans une communauté de taille moyenne. Et, pour certains d'entre nous, la vie n'est qu'un exercice d'humilité. J'ai donc décidé d'essayer et je me suis lancée.

Au début, quand j'ai démarré Campbell & Company Appraisals Inc., mes premières questions étaient : comment contacter des clients potentiels et comment faire connaître le nom de ma compagnie dans la région? J'avais décidé de quitter mon marché d'origine, mais je n'étais pas un nom de référence dans la grande ville, alors je partais littéralement de zéro. Peu après, j'ai été surprise lorsqu'un ancien collègue m'a demandé de compléter du travail dans un contrat de sous-traitance. C'était un excellent point de départ et la première de plusieurs surprises que j'ai eues dans mon aventure de travailleuse autonome. C'était également le début d'un autre mentorat surprenant et précieux.

Après la première année de travail indépendant à la maison, même si j'étais heureuse de ne plus faire la navette quotidienne de deux heures dans le plan A, j'ai réalisé que je ne pourrais pas travailler à long

« À LA FIN D'UNE JOURNÉE COMPLÈTE DE TRAVAIL SEULE DANS MON BUREAU À LA MAISON, JE ME SENTAIS ÉPUISÉE. J'AVAIS BESOIN DE BÂTIR MA PROPRE ÉQUIPE. »

terme comme seule propriétaire. À la fin d'une journée complète de travail seule dans mon bureau à la maison, je me sentais épuisée. J'avais besoin de bâtir ma propre équipe. Mais, alors que ma charge de travail avait augmenté, comment est-ce que je pourrais jamais obtenir assez de contrats pour occuper toute une équipe?

De là le début du cheminement pour relever un nouveau défi. Ça voulait dire contacter les institutions financières locales, inviter des gestionnaires de comptes bancaires à dîner, rencontrer des responsables municipaux, et ainsi de suite. Tisser des liens prend du temps. Même si j'y ai assez bien réussi, j'ai souvent tendu la main dans des circonstances qui ne semblaient pas propices sur le coup. Et je suis reconnaissante pour ces expériences, car ce fut un processus d'apprentissage et de croissance. Tout compte fait, si vous essayez de développer une nouvelle relation qui n'existait pas auparavant et que vous n'y parvenez pas, vous n'avez rien perdu.

Mon attitude actuelle envers le marketing n'est pas de nature transactionnelle. Aujourd'hui, je vois le réseautage plus comme un but de développer des relations de confiance, un peu comme se faire des amis.

« SI UN CLIENT POTENTIEL VEUT DÉVELOPPER UNE RELATION, S'IL VEUT BIEN ACCEPTER MON SYSTÈME DE VALEURS ET SI NOUS AVONS LES RESSOURCES POUR RÉPONDRE À SA DEMANDE, ALORS JE SERAI HEUREUSE DE DÉVELOPPER UNE RELATION AVEC CE CLIENT POTENTIEL. »

« J'AI PENSÉ QUE J'ÉTAIS LIBRE DE DÉVELOPPER QUELQUE CHOSE D'UNIQUE ET DE PERSONNEL : UNE COMBINAISON DU MEILLEUR DE CE QU'OFFRE UNE FIRME DE LA GRANDE VILLE, D'UNE ENTREPRISE DANS UNE PETITE VILLE ET DU LEADERSHIP FÉMININ. »

Comment se fait-on des amis? Il faut être ami soi-même. S'ouvrir aux autres sans attendre de réciprocité est une approche un peu plus risquée, mais elle semble plus authentique et plus joyeuse. Mon attitude habituelle maintenant, c'est que si un client potentiel veut développer une relation, s'il veut bien accepter mon système de valeurs et si nous avons les ressources pour répondre à sa demande, alors je serai heureuse de développer une relation avec ce client potentiel. Pour être claire, mon système de valeurs se trouve dans mon site Web.

Campbell & Company est une race différente de beaucoup de compagnies dans l'industrie, par définition, car sa propriétaire est une femme. Comme je me sentais un peu étrangère de toute façon, j'ai pensé que j'étais libre de développer quelque chose d'unique et de personnel : une combinaison du meilleur de ce qu'offre une firme de la grande ville, d'une entreprise dans une petite ville et du leadership féminin. Par conséquent, la structure de Campbell & Company s'appuie d'abord sur les principes.

« NOUS AVONS UNE MISSION AINSI QU'UN ENSEMBLE DE VALEURS FONDAMENTALES BIEN DÉFINIES QUI PROPULSENT NOTRE ENTREPRISE EN AVANT. »

Qu'est-ce que ça signifie? Ça signifie que nous avons une mission ainsi qu'un ensemble de valeurs fondamentales bien définies qui propulsent notre entreprise en avant. Premièrement, nos opinions sur la valeur

sont objectives et indépendantes. C'est la pierre angulaire de Campbell & Company et je parle souvent à des clients potentiels de notre engagement envers l'objectivité. Nous privilégions l'intégrité, la diligence et le travail d'équipe. La valeur fondamentale du travail d'équipe est incontournable, car elle crée une opportunité de mentorat optimal et de perfectionnement des employées. Les compétences peuvent aussi être utilisées de façon plus interchangeable pour s'adapter aux nécessités d'un projet. Le travail d'équipe intègre en outre le respect pour les besoins des membres de l'équipe. Par exemple, une de mes employées travaille à temps partiel tandis que ses enfants sont jeunes. Alors qu'elle a été embauchée à l'origine pour compléter des projets commerciaux, nous avons vu que des heures partielles ne convenaient pas aux échéanciers de ce type de projet. J'en ai donc profité pour ouvrir une autre gamme de produits, qui répondaient à un besoin existant dans notre marché et qui coïncidaient avec son ensemble de compétences. Ces produits ont maintenant mûri et sont une partie intégrale de l'entreprise.

« NOTRE VALEUR FONDAMENTALE D'INTÉGRITÉ VA PLUS LOIN QUE LA QUALITÉ DE NOS RAPPORTS – ELLE ENGLOBE NOTRE ENGAGEMENT ENVERS LE RESPECT INTERPERSONNEL. »

Notre valeur fondamentale d'intégrité va plus loin que la qualité de nos rapports – elle englobe notre engagement envers le respect interpersonnel. Par exemple, plutôt que de faire des examens annuels des employées (ou aucun examen), nous avons des examens annuels d'employées / employeuses sous forme de dialogue afin d'approfondir les relations. En plus des boucles de rétroactions périodiques, tant sur les compétences que sur les montants d'argent en présence, ces examens annuels aident à faire progresser l'entreprise.

Campbell & Company privilégie la collaboration plutôt qu'un modèle descendant.

« CAMPBELL & COMPANY PRIVILÉGIE LA COLLABORATION PLUTÔT QU'UN MODÈLE DESCENDANT. NOUS CIBLONS LA RÉCIPROCITÉ, LE DIALOGUE ET L'APPRENTISSAGE ENTRE LES UNES ET LES AUTRES. EN EFFET, ON ACCORDE PASSABLEMENT D'ATTENTION AU « SAVOIR-ÊTRE ». »

Nous ciblons la réciprocité, le dialogue et l'apprentissage entre les unes et les autres. En effet, on accorde passablement d'attention au « savoir-être », qui est souvent absent dans une industrie dominée par les hommes. J'ai découvert que ce modèle d'affaires est plus flexible que le modèle descendant typique et qu'il produit une entreprise plus robuste et plus agile.

SURPRISES QUE LA VIE M'A FAITES DEPUIS SEPT ANS

1. Les contrats peuvent venir des sources les plus inattendues et donner lieu à des relations que vous n'auriez pas crues possibles. Entre-temps, il y a eu des moments où je pensais que développer une relation était une bonne idée, mais ça n'a pas fonctionné, pour une raison ou une autre. Le monde est plus grand que ce que nous en percevons.
2. Notre succès en tant qu'entreprise fut une surprise bienvenue. Le premier exercice financier de Campbell & Company enregistrait un revenu de six chiffres, n'étant parti de rien. Depuis sept ans, notre revenu a augmenté en moyenne de 19 % par année (taux annuel composé). L'an dernier, nous avons connu notre plus forte croissance, soit 41 %.
3. Une question importante à poser est : « Quand je rencontre un défi que je veux relever, mais dont le résultat est incertain, que ressentirais-je si je ne m'y attaquais pas et que quelqu'un d'autre le faisait à ma place et en recevait les bénéfices? » Je me suis plusieurs fois posé la question au cours des sept dernières années et ma réponse a été le catalyseur qui m'a aidé à affronter mes peurs et à prendre des risques que je n'aurais

pas pris autrement. Campbell & Company a grandi suite à cela et je suis devenue plus humble, car les résultats de ces défis ne sont pas toujours ce que j'avais espéré.

4. Le niveau de confiance en soi nécessaire pour progresser dans le développement d'une équipe s'élève à chaque étape, notamment à celle de l'embauche et/ou du mentorat des jeunes leaders de l'industrie. Il fallait une plus grande confiance encore pour franchir cette étape quand j'étais l'unique propriétaire, alors qu'un niveau de confiance beaucoup plus élevé est nécessaire chaque jour pour continuer à jouer ce rôle. Intégrer cette plus grande confiance en soi est essentiel pour être plus en mesure de se fier aux capacités des autres, surtout lorsqu'elles se sont montrées dignes de confiance.
5. La grande qualité des membres d'équipe expérimentés que nous avons pu attirer était inespérée. Je crois que notre modèle d'affaires collaboratif axé sur le travail d'équipe s'avère attrayant pour certaines personnes. Je me rappelle un mentor, un des meilleurs dans le domaine, qui m'avait dit : « Nous vivons dans un monde difficile. Quand nos membres d'équipe arrivent, ce bureau doit devenir un endroit sûr ». C'est ça que je vise.
6. Quand nous avons atteint le point où je n'étais plus la seule décisionnaire dans la compagnie, une grande partie de sa structure devait changer. J'ai passé presque toute l'année 2022 à repenser des portions de notre structure organisationnelle afin de faciliter le développement (actuel et futur).

«**EMBAUCHER UNE FEMME COACH EN ENTREPRISE A CHANGÉ LA DONNE. MÊME SI JE N'AI PAS CONSCIEMMENT SUBI DE DISCRIMINATION PARCE QUE JE SUIS UNE FEMME, ÊTRE LA SEULE CHEFFE D'ÉQUIPE FÉMININE DANS UN CHAMP D'ACTIVITÉ DOMINÉ PAR LES HOMMES A ENTRAÎNÉ UNE CERTAINE SOLITUDE.**»

7. Embaucher une femme coach en entreprise a changé la donne. Même si je n'ai pas consciemment subi de discrimination parce que je suis une femme, être la seule cheffe d'équipe féminine dans un champ d'activité dominé par les hommes a entraîné une certaine solitude. Une fois que ma compagnie a vraiment commencé à se développer, j'ai découvert que pouvoir parler à une femme quand j'en avais besoin était inestimable.
8. Ce fut un grand bonheur de mentorer et de perfectionner des professionnels. Et je suis aussi mentorée. C'est une rue à double sens. J'ai appris que les idées reçues dans l'industrie tendent à séparer l'être humain de l'employé/générateur de revenu, mais la vérité c'est que nous apportons tous notre humanité au bureau. La croissance d'une carrière et la croissance personnelle sont intimement liées.
9. Surtout depuis deux ans (notre nom est connu depuis plusieurs années maintenant), le marché nous a tellement bien acceptées. Nous sommes désormais une équipe de trois, quand mon objectif de départ en 2017 était une équipe de quatre. J'espère ajouter une quatrième équipière ce trimestre. Mon nouvel objectif sera vraisemblablement une équipe de sept membres.
10. Je ne me serais jamais attendue à éprouver autant de plaisir dans les fonctions que j'occupe présentement. Le plan B est finalement devenu très amusant.

CE QUE JE CROIS MAINTENANT

1. Le temps est venu pour que plus de femmes leaders ouvrent des compagnies d'évaluation axées sur les équipes au Canada. Les systèmes de réseautage féminins sont plus forts qu'avant et les mentores commencent à occuper l'avant-scène. Dans l'environnement plus large où évolue notre industrie, nous avons maintenant beaucoup plus de filles qui jouent dans le carré de sable des garçons.

«**LE TEMPS EST VENU POUR QUE PLUS DE FEMMES LEADERS OUVRONT DES COMPAGNIES D'ÉVALUATION AXÉES SUR LES ÉQUIPES AU CANADA. LES SYSTÈMES DE RÉSEAUTAGE FÉMININS SONT PLUS FORTS QU'AVANT ET LES MENTORES COMMENCENT À OCCUPER L'AVANT-SCÈNE.**»

2. Historiquement, la profession d'évaluateur professionnel comportait des éléments dysfonctionnels résultant du fait qu'elle était presque entièrement dirigée par des hommes. L'état actuel de cette profession est plus fragile qu'il ne l'aurait été si ses leaders (à commencer par les membres désignés) avaient été puisés dans un bassin plus représentatif de la population. Quand le leadership provient d'environ 50 % de la population (dans ce cas, presque uniquement masculin) par définition, le leadership est plus faible que s'il était venu de 100 % de la population. La voix féminine authentique, qui résonne en harmonie avec sa consœur masculine, a été essentiellement silencieuse et notre industrie en a été d'autant affaiblie.
3. Une industrie où les dirigeants masculins et féminins apportent leurs styles de leadership respectifs et l'harmonie qui peut résulter quand hommes et femmes leaders agissent de façon authentique, est beaucoup plus saine. Je crois que c'est l'avenir de notre industrie. Il y a vraiment une place pour une authentique voix féminine et un authentique leadership féminin au sein de l'industrie. 

«**UNE INDUSTRIE OÙ LES DIRIGEANTS MASCULINS ET FÉMININS APPORTENT LEURS STYLES DE LEADERSHIP RESPECTIFS ET L'HARMONIE QUI PEUT RÉsulTER QUAND HOMMES ET FEMMES LEADERS AGISSENT DE FAÇON AUTHENTIQUE, EST BEAUCOUP PLUS SAINE.**»



Compensation in constructive (*De Facto*) expropriation – ignoring the scheme

BY JOHN SHEVCHUK

Litigation Counsel, C.Arb, AACI (Hon)

Constructive expropriation defined

In 2022, the Supreme Court of Canada [SCC] reconsidered the two-part test to be applied to decide if an arm of government has constructively expropriated property from an owner. An expropriation is 'constructive' (*de facto*) if there is 'effective appropriation of private property by a public authority exercising its regulatory powers.' Not every instance of regulating the use of property is a constructive taking. There must be deprivation of use and enjoyment in a substantial and unreasonable way.¹

The inquiry the courts undertake is:²

- first, has the public authority acquired a beneficial interest in the property or flowing from the property; and
- second, has the state action removed all reasonable uses of the property.

The test is simply stated, but its application is challenging and highly dependent upon the facts in each case.³

Pointe Gourde principle

Once constructive expropriation is established, the question of compensation for the owner arises. A general compensation principle in expropriation law is that the effect of the 'scheme' of the expropriation

on the subject property is to be ignored. The owner is not to be paid more or less on account of the scheme.⁴ This principle – commonly referred to as the *Pointe Gourde* principle – has its roots in the common law, but has since been codified in many expropriation jurisdictions.⁵

The *Pointe Gourde* principle will be the focus of the SCC in November 2023 when the court hears the appeal from the decision of the Newfoundland and Labrador Court of Appeal (NLCA) in *Lynch v. St. John's (City)* 2022 NLCA 29 (*Lynch*).

In 2016, the NLCA held that the Lynch property was constructively expropriated and ordered that the case be referred to the Board of Commissioners of Public Utilities to assess compensation.⁶ [2016 Decision] During the subsequent Board proceeding, the Board sought direction from the Supreme Court of Newfoundland and Labrador (NLSC) on the following question:

Whether the Lynch compensation should be assessed based on the uses permitted by the existing zoning, which are agriculture, forestry, and public utility uses, or whether the existing zoning should be ignored and the value determined as if residential development were permissible.

The NLSC held that compensation should be based on the existing zoning. On appeal, the NLCA disagreed, finding that compensation was to be determined without reference to existing zoning. This result would lead to a valuation based on a more lucrative residential use. In answering the question posed by the Board, the courts necessarily focussed on the *Pointe Gourde* principle that the scheme of the expropriation is to be ignored.

'Scheme' of an expropriation

Before reviewing the *Lynch* fact pattern, it is useful to consider how a 'scheme' of an expropriation was described by the English House of Lords:⁷

58. I turn, then, to the question of how the extent of a scheme should be identified in today's conditions. A scheme essentially consists of a project to carry out certain works for a particular purpose or purposes. If the compulsory acquisition of the subject land is an integral part of such a scheme, the *Pointe Gourde* principle will apply accordingly. Both elements of a project, the proposed works and the purpose for which they are being carried out, are material when deciding which works should

be regarded as a single scheme when applying the Pointe Gourde principle to the subject land.

59. The extent of a scheme is often said to be a question of fact. Certainly, identifying the background events leading up to a compulsory purchase order may give rise to purely factual issues of a conventional character. But selecting from these background facts those of key importance for determining the ambit of the scheme is not a process of fact-finding as ordinarily understood.

60. Take the present case. The purpose for which the claimants' land was acquired can be identified at two different levels of generality: for use as a nature reserve, or for use as a nature reserve to compensate for loss of the Taff/Ely site of special scientific interest through construction of the Cardiff Bay barrage. Factually, each of these stated purposes is correct. Which of these purposes is to be regarded as the more appropriate when identifying the scheme within the meaning of the Pointe Gourde principle is a matter for the tribunal's judgement.

In *Lynch*, there does not appear to have been any 'works' as part of the project for which expropriation was found to have occurred, but the NLCA did identify the purpose of the constructive expropriation.

Lynch fact pattern

The *Lynch* property was acquired through a 1917 Crown grant. It is located in the Broad Cove River (BCR) watershed which feeds a river that is used as a water supply to the City. At the time of the grant, the land was outside municipal boundaries and not subject to any public land use restrictions.

In 1959, the City's control area was expanded with the result that the Lynch

property became subject to the City's pollution control and expropriation powers. However, while use and development of the property became restricted, residential development was not expressly prohibited.

In 1964, the *City Act* was amended to generally prohibit erection of buildings above a certain elevation. In 1978, the *City Act* was amended to provide the City with discretion to permit building, but there was no guidance regarding the exercise of the discretion. As at 1978, the type and use of permitted buildings was not limited to any particular category such as agriculture, forestry or public utility use, which was to come later.

In 1992, an expansion of the City's boundaries captured the Lynch property. At this point, the property not only remained subject to restrictions on building and expropriation powers for pollution control purposes under the *City Act*, but also became subject to general land use zoning powers of the City. Shortly thereafter, a Municipal Plan and *Development Regulations* implementing the plan were adopted designating a Watershed zone that included the Lynch property. No permitted uses were listed, but three discretionary uses – agriculture, forestry, and public utility – were contemplated.

In 1996, a policy document commissioned by the City recommended that the City continue the *City Act* restriction on erection of new buildings in the watershed. The authors further recommended the continuation of a ban on urban development with a long-term intention to revert the areas to 'natural, pristine conditions.' The NLCA found that adoption of the policy recommendations demonstrated that the Watershed zoning restrictions in the Municipal Plan and *Development Regulations* implementing the plan had a direct connection back to the provisions of the *City Act*.

In 2011, the Lynches inquired about the uses to which their property might be put and were verbally advised by the City that no development would be allowed. In 2013, this position was formally reinforced

when an application to develop a 10-lot residential subdivision was not approved. The City relied upon the *City Act* and the Watershed zone under the *Development Regulations*, both embodying the purpose of protecting the BCR watershed from pollution and safeguarding the drinking water supply.

The City's 2011 and 2013 communications to the Lynches were the base upon which the Court of Appeal found in the 2016 Decision that there was constructive expropriation.⁸ The Court of Appeal relied upon the two-part test set out in the SCC decision in *Canadian Pacific Railway v. Vancouver (City)*.⁹

The Pointe Gourde issue in Lynch

The question posed by the Board of Commissioners required the courts to consider the scheme of the expropriation as a necessary step in determining whether compensation should be determined on the basis of agriculture/forestry/public utility zoning or on zoning that would allow residential use.

The 2016 Decision established that the process of expropriation began with the 1964 amendment of the *City Act* and ended with the 2013 refusal to allow development. But, was the 1994 amendment of the *Development Regulations* creating the discretionary agriculture/forestry/public utility use part of the expropriation scheme? Under the *Pointe Gourde* principle, if the 1994 amendment was part of the scheme, then zoning and restriction on permitted use introduced by the amendment was to be ignored in setting compensation.

The NLCA recounted the Lynch position as follows:¹⁰

[46] The appellants characterize the scope of the expropriation scheme more broadly. They suggest that every enactment, and every action taken by the City, between 1964 and 2013 affecting the appellants' property and related

to the City's overarching concern for pollution control and provision of a safe water supply, are part of the scope of the expropriation scheme to be ignored for valuation purposes. On the basis asserted by the appellants, the 1994 *Development Regulations* would be ignored and valuation would not be restricted to the three discretionary used identified in the regulations.

The NLCA's analysis of the *Pointe Gourde* principle began with a review of the province's expropriation legislation at section 27(a) that provides in part as follows:

(a) the compensation shall be an amount based on the fair market value of the land and on existing use value *at the time of the beginning of expropriation proceedings* ... (Emphasis added.)

The NLCA held that 'beginning' is not necessarily when a formal notice of expropriation is issued or, in the case of constructive expropriation, the date on which the expropriation crystallizes. Rather, the court must determine when a development scheme leading to expropriation began. Commencement of the scheme is not the act of expropriation. (Does this specific language in the statute make the result unique to Newfoundland and Labrador? Take for example the situation in British Columbia where compensation is based on the market value "at the date of expropriation".)

The NLCA's review of the case law provided the following general principles:¹¹

- compensation is based on existing use at the commencement of the expropriation proceedings. (Time and new cases from other jurisdictions will tell if this is unique to Newfoundland and Labrador);
- any change in value caused by the scheme is to be ignored;
- *Pointe Gourde* is not to be pressed too far – a fair and reasonable result is the objective;
- an expropriating authority cannot downzone a property in anticipation of the need to acquire property;

- if a zoning bylaw is of general application, not linked to the expropriation, then it is not ignored;
- there must be a causal connection between the imposition of the use restriction and the subsequent expropriation;
- the scope of the intended works and their purpose are not necessarily found only in formal resolutions or documents of the acquiring authority; and
- in case of doubt, a narrower rather than broader view of the scheme will be taken.

In its application of the principles the NLCA extracted from the case law, the court held that the *Development Regulations* and the *City Act* in relation to watershed issues had one central focus and intent – prevention of pollution of the City's water supply. Expropriation to achieve the objectives was not excluded from the legislative authority.¹² The state of mind of the City in adopting the regulations limiting land use in 1992 was to further the objective of water pollution control mandated by the *City Act*. The policy was to use the powers under the *City Act* in a way complementary to the powers under the Municipal Plan and the zoning bylaw, with the ultimate intention to revert the lands back to a natural and pristine condition. This meant refusing all development and use which amounted to constructive expropriation. Expropriation was the logical result of the zoning policy – the causal connection could be inferred between the adoption and application of the watershed zoning regulations and the expropriation. The *Development Regulations* were not an independent enactment.

Closing

Once constructive expropriation (*de facto*) is established, expropriation legislation determines how the affected owner is to be compensated. This will generally give rise to a consideration of the *Pointe Gourde* principle in accordance with its codification in the relevant jurisdiction and require an identification of the scheme of the expropriation. The identification of the scheme in a constructive expropriation can be challenging because there are less

obvious indicators of the scheme compared to an actual expropriation and an owner must establish a causal connection between all the actions taken (or not taken) by a regulatory authority. Expropriation practitioners await the guidance the Supreme Court of Canada that will come from the *Lynch* appeal.

End notes

¹ *Annapolis Group Inc. v. Halifax Regional Municipality*, 2022 SCC 36 (*Annapolis*), paras. 18-19

² *Annapolis*, para. 44

³ "De Facto Expropriation – Guidance from the Supreme Court of Canada", Canadian Property Valuation, Vol. 67, Book 1, 2023, pages 46-47

⁴ Todd, Eric C.E. *The Law of Expropriation and Compensation in Canada*. 2d ed. Toronto: Carswell Thomson Professional Publishing, 1992, pp. 158-160

⁵ *Pointe Gourde Quarrying & Transport Co. v. Sub-Intendent of Crown Lands*, (1947) A.C. 565 (H.L.); see for example *Expropriation Act*, RSNL 1990, c E-19, s 27; *The Expropriation Act*, CCSM c E190, s 27(2); *Expropriations Act*, RSO 1990, c E.26, s 14(4)(b); *Expropriation Act*, RSBC 1996, c 125, s 33; *Expropriation Act*, RSA 2000, c E-13 s 45; *Expropriation Act*, RSNB 1973, c E-14, s 39(4); *Expropriation Act*, RSNS 1989, c 156, s 33

⁶ 2016 NLCA 35

⁷ *Waters and Others v. Welsh Development Agency*, 2004 UKHL 19 at para. 58

⁸ 2016 NLCA 35 at paras. 22, 24, 66-67

⁹ 2006 SCC 5, subsequently re-visited in *Annapolis* cite above.

¹⁰ 2022 NLCA 29, para. 46

¹¹ 2022 NLCA 29, para. 109

¹² 2022, NLCA 29, para. 112

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the applicability of expropriation legislation in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. ■



Indemnisation en cas d'expropriation par interprétation (de facto) – ignorer le régime

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat plaidant, C.Arb, AACI (Hon)

Définition de l'expropriation par interprétation

En 2022, la Cour suprême du Canada (CSC) revoyait le double test à appliquer pour décider si une branche du gouvernement a exproprié par interprétation le bien immobilier d'un propriétaire. Une expropriation est faite « par interprétation » (*de facto*) s'il y a « appropriation effective d'une propriété privée par une autorité publique exerçant ses pouvoirs de réglementation ». Toutes les situations où on réglemente l'utilisation d'une propriété ne sont pas nécessairement des prises par interprétation. Il doit y avoir une privation de l'utilisation et de la jouissance d'une manière appréciable et déraisonnable.¹

L'enquête entreprise par les tribunaux consiste à décider :²

- premièrement, si l'autorité publique a acquis un intérêt bénéficiaire dans le bien-fonds ou un droit découlant de ce bien; et
- deuxièmement, si la mesure prise par l'État a supprimé toutes les utilisations raisonnables du bien-fonds.

Le test est énoncé simplement, mais son application est difficile et dépend fortement des faits présents dans chaque cas.³

Principe dégagé dans l'arrêt *Pointe Gourde*

Une fois que l'expropriation par interprétation est établie, la question de l'indemnisation du propriétaire se pose. Un principe général d'indemnisation dans le droit de l'expropriation veut que l'on ignore l'effet du « régime » d'expropriation sur la propriété visée. Le propriétaire ne doit pas être payé plus ou moins au titre du régime.⁴ Ce principe, communément appelé principe de *Pointe Gourde*, tire ses origines de la common law, mais il a depuis été codifié dans plusieurs juridictions d'expropriation.⁵

Le principe de *Pointe Gourde* sera étudié par la CSC en novembre 2023 lorsqu'elle entendra l'appel de la décision rendue par la Cour d'appel de Terre-Neuve-et-Labrador (CATNL) dans la cause *Lynch v. St. John's (City)* 2022 NLCA 29 (*Lynch*).

En 2016, la CATNL concluait que la propriété des Lynch avait été expropriée par interprétation et ordonnait que la cause soit référée à la Régie des commissaires aux services publics pour évaluer l'indemnisation.⁶ [Décision de 2016] Durant sa procédure subséquente, la Régie a demandé la direction de la Cour suprême de Terre-Neuve-et-Labrador (CSTNL) sur la question suivante :

Doit-on évaluer l'indemnisation des Lynch selon les utilisations permises par le zonage existant, soit l'agriculture,

la foresterie et les services publics, ou doit-on plutôt ignorer le zonage existant et déterminer la valeur comme si le développement résidentiel était permissible?

La CSTNL considérait que l'indemnisation devait reposer sur le zonage existant. Sur appel, la CATNL en disconvenait, concluant que l'indemnisation devait être déterminée sans référence au zonage existant. Ce résultat a mené à une évaluation fondée sur une utilisation résidentielle plus lucrative. En répondant à la question posée par la Régie, les tribunaux s'appuyaient nécessairement sur le principe de *Pointe Gourde* à l'effet que le régime d'expropriation doive être ignoré.

« Régime » d'une expropriation

Avant d'examiner la situation factuelle de *Lynch*, il est utile de considérer comment le « régime » d'expropriation a été décrit par la Chambre des lords de l'Angleterre :⁷

58. Je me tourne donc vers la question à savoir comment l'étendue d'un régime devrait être identifiée dans les conditions actuelles. Un régime, c'est essentiellement un projet d'effectuer certains travaux à une fin ou des fins particulières. Si l'acquisition obligatoire du terrain visé est une partie intégrale d'un tel régime, le principe de *Pointe Gourde* s'appliquera en conséquence.

Les deux éléments d'un projet, soit les travaux proposés et la fin pour laquelle ils sont effectués, sont matériels lorsque l'on décide quels travaux devraient être considérés comme un régime simple en appliquant le principe de *Pointe Gourde* au terrain visé.

59. On dit souvent que l'étendue d'un régime est une question de faits. Certainement, dégager les faits générateurs du litige menant à une commande d'achat obligatoire peut soulever des enjeux purement factuels de nature conventionnelle. Mais sélectionner dans ces faits générateurs ceux qui ont une importance clé pour déterminer la portée du régime n'est pas un processus de recherche des faits comme on l'entend généralement.

60. Prenons le cas présent. Le but pour lequel le terrain du demandeur a été acquis peut être identifié à deux différents niveaux de généralités : pour l'utiliser comme une réserve naturelle ou encore pour l'utiliser comme réserve naturelle afin de compenser la perte du site Taff/Ely, qui présentait un intérêt scientifique spécial, en construisant le barrage de Cardiff Bay. Quant aux faits, chacun de ces buts déclarés est correct. Lequel de ces buts doit être considéré comme étant le plus approprié lorsqu'il faut déterminer le régime dans le contexte du principe de *Pointe Gourde* est une question qui relève du jugement du tribunal.

Dans *Lynch*, il ne semble pas y avoir eu de « travaux » dans le cadre du projet pour lequel l'expropriation a été réputée s'être produite, mais la CATNL a identifié le but de l'expropriation par interprétation.

Situation factuelle de *Lynch*

La propriété des *Lynch* a été acquise grâce à une concession de la Couronne en 1917. Elle est située dans le bassin versant de la Broad Cove River (BCR), qui alimente une rivière utilisée par la Ville pour s'approvisionner en eau. À l'époque de la concession, le terrain se trouvait à l'extérieur des limites municipales et n'était assujéti à aucune restriction d'utilisation des terres.

En 1959, la zone de contrôle de la Ville a été étendue, avec pour résultat que la propriété des *Lynch* est devenue assujéti aux pouvoirs de la Ville en matière de contrôle de la pollution et d'expropriation. Toutefois, même si l'utilisation et le développement de la propriété sont devenus restreints, le développement résidentiel n'a pas été expressément interdit.

En 1964, la *City Act* a été amendée pour interdire généralement l'érection de bâtiments au-delà d'une certaine hauteur. En 1978, la *City Act* a été amendée pour donner à la Ville le pouvoir de permettre la construction, à sa discrétion, mais aucun paramètre n'encadrerait l'exercice de cette discrétion. En 1978, le type et l'usage des bâtiments permis n'étaient limités à aucune catégorie particulière, telle l'agriculture, la foresterie ou les services publics, ce qui viendrait plus tard.

En 1992, une expansion des limites de la Ville a capturé la propriété des *Lynch*. À ce moment-là, la propriété non seulement est demeurée assujéti aux restrictions de construction et aux pouvoirs d'expropriation aux fins de contrôle de la pollution en vertu de la *City Act*, mais elle est aussi devenue assujéti aux pouvoirs de la Ville sur le zonage de l'utilisation générale des terres. Peu après, un plan municipal et un *règlement sur le développement* mettant ce plan en œuvre ont été adoptés, désignant une zone de bassin versant qui incluait la propriété des *Lynch*. Aucune utilisation permise n'était énumérée, mais trois utilisations discrétionnaires – agriculture, foresterie et services publics – ont été prises en considération.

En 1996, un document de politique commandé par la Ville a recommandé que celle-ci maintienne la restriction de la *City Act* sur l'érection de nouveaux bâtiments dans le bassin versant. Les auteurs ont de plus recommandé que l'on continue à interdire le développement urbain, avec l'intention à long terme de retourner les zones à des « conditions naturelles immaculées ». La CATNL a conclu que l'adoption des recommandations de politique démontrait que les restrictions de zonage dans le bassin versant figurant dans le plan municipal et le *règlement sur le développement* mettant ce plan en œuvre renvoyaient directement aux dispositions de la *City Act*.

En 2011, les *Lynch* se sont enquis des utilisations qu'ils pouvaient faire de

leur propriété et la Ville les a informés verbalement qu'aucun développement ne serait permis. En 2013, cette position a été officiellement renforcée lorsqu'une demande de développement d'une subdivision résidentielle de 10 lots n'a pas été approuvée. La Ville s'est appuyée sur la *City Act* et sur la zone du bassin versant visée par le *règlement sur le développement*, les deux incarnant l'objectif de protéger le bassin versant de la BCR de la pollution et de sauvegarder l'approvisionnement en eau potable.

Les communications que la Ville a eues avec les *Lynch* en 2011 et 2013 étaient la base sur laquelle la Cour d'appel s'était appuyée pour conclure dans sa décision de 2016 qu'il y avait bien expropriation par interprétation.⁸ La Cour d'appel s'est fondée sur le double test décrit dans la décision de la CSC dans la cause *Compagnie de chemin de fer du Canadien Pacifique c. Ville de Vancouver*.⁹

L'enjeu *Pointe Gourde* dans *Lynch*

La question posée par la Régie des commissaires aux services publics demandait aux tribunaux de considérer si le régime d'expropriation était une mesure nécessaire pour décider s'il fallait déterminer une indemnisation sur la base du zonage d'agriculture/foresterie/services publics ou du zonage qui permettrait l'utilisation résidentielle.

La décision de 2016 a établi que le processus d'expropriation avait débuté avec l'amendement de 1964 à la *City Act* et avait pris fin avec le refus en 2013 de permettre le développement. Mais, l'amendement de 1994 au *règlement sur le développement* créant l'utilisation discrétionnaire pour l'agriculture, la foresterie ou les services publics entraînait-il dans le régime d'expropriation? En vertu du principe de *Pointe Gourde*, si l'amendement de 1994 entraînait dans le régime, alors le zonage et la restriction sur l'utilisation permise introduite par l'amendement devaient être ignorés dans l'établissement d'une indemnisation.

La CATNL retraçait ainsi la position des *Lynch*.¹⁰

(46) Les appelants caractérisent la portée du régime d'expropriation de manière plus large. Ils avancent que chaque promulgation et chaque mesure prises par la Ville entre 1964 et 2013,

affectant la propriété des appelants et liées à la grande préoccupation de la Ville de contrôler la pollution et fournir un approvisionnement en eau sécuritaire, entrent dans la portée du régime d'expropriation que l'on doit ignorer pour les fins de l'évaluation. Sur les arguments présentés par les appelants, le *règlement sur le développement* de 1994 serait ignoré et l'évaluation ne serait pas limitée aux trois utilisations discrétionnaires identifiées dans le règlement.

L'analyse de la CATNL sur le principe de *Pointe Gourde* a débuté avec un examen de la législation de la province sur l'expropriation, à l'article 27(a), qui prévoit entre autres ce qui suit :

(a) l'indemnisation doit être d'un montant reposant sur la juste valeur marchande du terrain ainsi que sur la valeur d'utilisation existante *au moment où les procédures d'expropriation ont commencé ... (c'est moi qui souligne)*.

La CATNL tenait que le « commencement » n'est pas nécessairement lorsqu'un avis d'expropriation officiel est émis ou, dans le cas d'une expropriation par interprétation, la date à laquelle l'expropriation prend effet. La cour doit plutôt déterminer quand a débuté un régime de développement menant à l'expropriation. Le début du régime n'est pas l'acte d'expropriation. (Ce langage employé dans le statut rend-il le résultat unique à Terre-Neuve-et-Labrador? Prenons par exemple la situation en Colombie-Britannique, où l'indemnisation repose sur la valeur marchande « à la date d'expropriation ».)

L'examen de la CATNL sur la jurisprudence a dégagé les grands principes suivants :¹¹

- l'indemnisation est fondée sur l'utilisation existante au début des procédures d'expropriation. (Le temps et de nouvelles causes dans d'autres juridictions diront si cela est propre à Terre-Neuve-et-Labrador.);
- tout changement de valeur causé par le régime doit être ignoré;
- le principe de *Pointe Gourde* ne doit pas être poussé trop loin – l'objectif est un résultat juste et raisonnable;
- une autorité expropriante ne peut pas réduire le zonage d'une propriété en anticipant le besoin d'acquiescer celle-ci;

- si un règlement de zonage est d'application générale, non lié à l'expropriation, on doit l'ignorer;
- il doit exister un lien de causalité entre l'imposition de la restriction d'utilisation et l'expropriation subséquente;
- l'étendue des travaux prévus et leur but ne figurent pas nécessairement uniquement dans les résolutions ou les documents officiels de l'autorité acquiesceuse; et
- en cas de doute, on adoptera un point de vue plus étroit plutôt que plus large sur le régime.

Dans son application des principes qu'elle avait dégagés de la jurisprudence, la CATNL était d'avis que le *règlement sur le développement* et la *City Act* concernant les enjeux du bassin versant avaient un point de mire et une intention : prévenir la pollution de l'approvisionnement en eau de la Ville. L'expropriation pour atteindre les objectifs n'était pas exclue de l'autorité législative.¹² En adoptant le règlement limitant l'utilisation des terres en 1992, la Ville voulait faire progresser l'objectif de contrôler la pollution de l'eau, mandaté par la *City Act*. La politique était d'utiliser les pouvoirs en vertu de la *City Act*, afin de compléter les pouvoirs accordés par le plan municipal et le règlement de zonage, avec une intention ultime de retourner les terres à des conditions naturelles immaculées. Cela signifiait refuser tout développement et toute utilisation qui entraîneraient une expropriation par interprétation. L'expropriation était le résultat logique de la politique de zonage – le lien de causalité pourrait être inféré entre l'adoption et l'application du règlement de zonage et de l'expropriation du bassin versant. Le *règlement sur le développement* n'était pas une promulgation indépendante.

Conclusion

Une fois que l'expropriation par interprétation (*de facto*) est établie, la loi sur l'expropriation détermine comment le propriétaire touché doit être indemnisé. Cela entraînera généralement la considération du principe de *Pointe Gourde*, conformément à sa codification dans la juridiction pertinente, ainsi qu'une identification du régime d'expropriation. L'identification du régime dans un cas d'expropriation par

interprétation peut être difficile, car il y a moins d'indicateurs évidents du régime comparativement à une expropriation réelle et un propriétaire doit établir un lien de causalité entre toutes les mesures prises (ou non prises) par une autorité réglementaire. Les spécialistes de l'expropriation attendent la direction de la Cour suprême du Canada qui découlera de l'appel dans la cause *Lynch*.

Notes de bas de page

- ¹ *Annapolis Group Inc. c. Municipalité régionale d'Halifax*, 2022 CSC 36 (*Annapolis*), paragr. 18-19
- ² *Annapolis*, paragr. 44
- ³ « Expropriation de facto – Direction de la Cour suprême du Canada », *magazine Évaluation immobilière au Canada*, vol. 67, tome 1, 2023, pages 48-49
- ⁴ Todd, Eric C.E. *The Law of Expropriation and Compensation in Canada*. 2d ed. Toronto: Carswell Thomson Professional Publishing, 1992, pp. 158-160
- ⁵ *Pointe Gourde Quarrying & Transport Co. v. Sub-Intendant of Crown Lands*, (1947) A.C. 565 (H.L.); voir par exemple *Expropriation Act*, RSNL 1990, c E-19, s 27; *The Expropriation Act*, CCSM c E190, s 27(2); *Loi sur l'expropriation*, LRO 1990, c E.26, art. 14(4)(b); *Expropriation Act*, RSBC 1996, c 125, s 33; *Expropriation Act*, RSA 2000, c E-13 s 45; *Loi sur l'expropriation*, LRN-B 1973, c E-14, art. 39(4); *Expropriation Act*, RSNS 1989, c 156, s 33
- ⁶ 2016 NLCA 35
- ⁷ *Waters and Others v. Welsh Development Agency*, 2004 UKHL 19, paragr. 58
- ⁸ 2016 NLCA 35, paragr. 22, 24, 66-67
- ⁹ 2006 CSC 5, subséquemment revue dans *Annapolis* citée ci-dessus.
- ¹⁰ 2022 NLCA 29, paragr. 46
- ¹¹ 2022 NLCA 29, paragr. 109
- ¹² 2022, NLCA 29, paragr. 112

Cet article est fourni dans le but d'alimenter la discussion et de sensibiliser les professionnels à certains défis que présente la loi. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toutes les questions sur l'applicabilité de la loi à l'expropriation dans des circonstances particulières devraient être posées à des praticiens qualifiés dans les domaines du droit et de l'évaluation.



Forge your own path to success

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.

Adam Hannah, MBA

Head of Valuation & Advisory Services (Canada)
adam.hannah@cbre.com
+1 416 815 2393

2023 AIC National Conference RECAP

VANCOUVER 2023
GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31-MAI-JUNE 3 JUIN

The 2023 AIC National Conference, held this year from May 31-June 3, connected more than 630 AIC Members from across the country for an unforgettable weekend in beautiful Vancouver, British Columbia. Once again hosted as a fully hybrid event, the conference included excellent networking opportunities, career enhancing knowledge exchange, and fun-filled social activities. Enjoyed by more than 370 in-person participants and a further 260+ participants online, the event featured an engaging educational program, with 17 education sessions delivered by over 20 amazing presenters, including many AIC Professional Appraisers (P.App.), plus Candidate breakout sessions, and two captivating plenaries.

In all, the conference was a resounding success, and marks a continued return to normalcy and renewed Member engagement post-COVID. Thank you to all the attendees, organizers, sponsors, and speakers who contributed their time, energy, and resources to make the 2023 AIC National Conference such a wonderful experience. We look forward to yet another wonderful conference next year in exquisite Charlottetown, Prince Edward Island from June 5 to 8, 2024.

Did you miss the conference? On-demand recordings of the education sessions are now available to all Members at: <https://www.aiccanada.ca/members-home/professional-practice-resources/aic-national-conference-speaker-presentations/>



Suzanne de Jong, P.App., AAI, Fellow and now Past President, provides her remarks at the Opening Ceremonies.



Zahra Al-Harazi speaks to an AIC Member following her keynote speech.



Opening presenters, conference organizers, and members of the AIC Executive Committee at the Opening Ceremonies (L-R) Claudio Polito, P.App., AAI, AIC National President 2023-24; Suzanne de Jong, P.App., AAI, Fellow, Past President; BC Minister of Labour Harry Bains; Christina Bhalla, BA, DULE, Executive Director AIC-BC; Sandra Behm, P.App., AAI, AIC-BC President; Jessica Toppazzini, P.App., AAI; Keith Lancaster, Hon. AAI, AIC interim CEO.



Trade show exhibitors showcase their wares to interested Conference delegates.



Allan Beatty, P.App., AAI, Fellow addresses attendees at the Awards Luncheon.



Delegates enjoy the President's Gala Dinner.



The Hitsville USA Band provides lively entertainment at the President's Gala Dinner.



The 2023-24 Executive Committee (L-R) Terry Dowle, P.App., AAI, Vice President; Suzanne de Jong, P.App., AAI, Fellow, Past President; Claudio Polito, P.App., AAI, President; Dena Knopp, P.App., CRA, President Elect; Joanne Slaney, P.App., AAI, Vice President.

VOLUNTEER RECOGNITION AWARDS

As always, a major highlight of the AIC National Conference was the celebration of excellence and achievement in the valuation profession with the presentation of the following awards.

W.C. MCCUTCHEON AWARD RECIPIENTS

The W.C. McCutcheon Award, created to mark the AIC's 80th anniversary, is an esteemed award named after the 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.

BRIAN VARNER, P. APP., AACI



Brian has been a Member since 1980 and has served on various national committees over the years, including the Professional Practice Committee and the Standards Sub-committee. He has been a consistent resource for the AIC and the membership at large.

BRAD BREWSTER, P. APP., AACI



Brad has been a Member since 1995 and has served as an AIC Board Member and on various national committees such as the Communications Committee, the Shaping our Future Task Force, and the Admissions and Accreditation Committee, to name a few.

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY

PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS

AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

FELLOWSHIP RECIPIENTS

The title of **Fellow** is granted to Designated Members who have distinguished themselves by their exemplary contributions to the appraisal 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 AIC Board of Directors. This year's recipients are:

PHILSON KEMPTON, P. APP., AACI



Phil was exposed to the importance of volunteerism within the appraisal profession through his father, Philson Sr, who himself was granted an AIC Fellowship for his outstanding service to the AIC not so long ago. Phil has worked as a fee and non-fee valuation professional throughout his distinguished career and is currently working for Regional Manager of Payments In Lieu of Taxes (PILT) for the Atlantic Region at Public Services &

Procurement Canada. He has earned a CRA designation as well as an AACI designation, and started volunteering at the provincial level in 1996. Most recently, he served as provincial Vice President from 2019-21, provincial President from 2021-23, and now he is provincial Past President. For approximately 20 years, Phil has been intimately involved in the Applied Experience Examination Sub-committee, grading over 400 exams, delivering countless webinars, and mentoring over 30 Applied Experience Candidates. Phil is also an active member of the Admission and Accreditation Committee, was on the Shaping our Future Task Force, and has been an active participant in the AIC national conferences over the last three decades, both as a delegate and a presenter.

CARL NILSEN, P. APP., AACI



In 1969, Carl qualified as a Chartered Surveyor in London, England where he worked for a number of years before moving to Toronto in 1971. After moving to Vancouver, he obtained his AACI designation in 1974 and has been practicing as a fee appraiser and consultant ever since. In 1980, Carl founded Nilsen Realty Research Ltd., which subsequently became part of Altus Group. He retired from Altus Group

in 2020, but continues to act as a consultant and arbitrator. Carl's career focused on providing specialized appraisal and consulting services to the public and private sector, as well as litigation support and mentoring new Members in the profession. He has frequently been retained as an expert witness on valuation issues and has given evidence before the BC Assessment Appeal Board, the BC Supreme Court, the BC Expropriation Compensation Board, the Federal Court (Trial Division), and arbitration panels. He has acted as a Valuator under the *B.C. Hydro and Power Authority Act*, and as an arbitrator on over 25 occasions, either as a single arbitrator or as a member of a panel. As an active Member of the AIC, he has served several terms as a member of the Adjudicating Sub-committee and is currently a member of the Appeal Sub-committee.

SUZANNE DE JONG, P. APP., AACI



Suzanne is the Vice President of Commercial Operations for Metrix Realty Group in London, Ontario. As a fee appraiser, she completes valuation and consulting work in a variety of areas including multi-family residential, commercial, industrial, and land development. Suzanne joined the AIC in 1990, obtaining her CRA designation in 1993 and her AACI in 2003. She has

been actively involved with the AIC at the local, provincial, and national levels since 1996. Suzanne has served on the Executive of the London Chapter of the AIC since 1996, is a past Member of the Executive Board of Directors for AIC-Ontario, and is a past chair of both the Applied Experience Sub-committee and the Admissions and Accreditation Committee. Suzanne has served on the AIC Board of Directors since 2018 and was most recently the AIC National President (2022-23), as well as a member of the Shaping our Future Task Force, and the President's Council on Equity, Diversity and Inclusion (EDI).

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

TYLER BEATTY AWARD RECIPIENTS

Each year, the AIC is proud to select two deserving young appraisers to receive recognition for their outstanding contributions to the profession. Beginning in 2022, the Top Appraiser Under 40 Award was renamed the Tyler Beatty Award in honor of Tyler Beatty, P.App., AACI, who passed away in March of that year. Tyler was an exemplary volunteer with the AIC and a very successful appraisal professional. Fittingly, his achievements had been recognized with the Top Appraiser Under 40 Award in 2017. This year, the Tyler Beatty Award was presented to two exceptional valuation professionals:



KIM PASSMORE, P. APP., AACI

Kim started her pursuit of the appraisal profession during her undergraduate degree at the University of Guelph. During this time, Kim took advantage of a summer internship at BC Assessment, as well as UBC's online course offerings. Her early knowledge and interest in the profession helped her graduate simultaneously with a B.Comm., majoring in Real Estate & Housing, along with the PGCV from UBC. In 2015, Kim – along with two long-time colleagues – had the opportunity to take over for their mentor, Steve Irvine (retiring founder of S.W. Irvine & Associates). Since this time, Kim has co-managed the Farm Team, as well as continued her valuation work with a focus on rural properties. She has mentored and continues to mentor numerous AIC Candidates, in addition to volunteering on the AIC-Ontario Board of Directors. From 2016 to 2022, Kim proudly served as Region 2 Director and served most recently as the AIC-Ontario President (2022-23). In this role, Kim was the youngest President in AIC-Ontario history, as well as the first female President with an AACI designation.

ERIC TWORO, P. APP., AACI

After completing his degree at the University of Western Ontario, Eric began his career as a Candidate Member in 2009, working alongside his father at Appraisals North Realty Inc. in Sudbury, Ontario. He obtained his CRA designation in 2011 while continuing to work towards his AACI, which he obtained in 2017. He then became a partner at Appraisals North in 2018, continuing to service the Northern Ontario region and focusing primarily on commercial and industrial properties. From the onset of his career, Eric has been heavily involved in volunteering with the AIC. He has been an omnipresent member of the local chapter executive and a member of the AIC-Ontario Board of Directors on two occasions, from 2014-2017 and again from 2019-present. As a member of the Board, Eric has sat on a number of committees and is now serving his term as President of the AIC-Ontario Board (2023-24). Throughout his career, Eric has always strived to provide his clients with accurate, well-written appraisal reports, and has become a respected voice in the Northern Ontario real estate market. He takes pride in his ability to liaise with colleagues and is always available to discuss the local market or chat about a complex appraisal question. Eric looks forward to the challenges that await in the next phase of his career and hopes to help the next generation of appraisers as they enter the profession.

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY

PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS

AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

RECAP

PRESIDENT'S CITATION RECIPIENTS

The President's Citation is one of most prestigious awards that is granted to volunteers of the AIC. The award is granted at the discretion of the outgoing AIC President to long-standing committee volunteers who have demonstrated leadership and commitment. This year's recipients are:

CLAUDIO POLITO, P. APP., AACI



Claudio is the owner of Cross-Town Appraisal Limited, an independent property appraisal and realty consulting company that offers a wide range of property valuation services across the GTHA. He has been involved in the real estate industry since 1987, joined the AIC in 1991, and earned his AACI designation in 2006. In the past, he has served as Co-Chair of York

Chapter of AIC-Ontario, as well as Provincial Director – and later, President – of AIC-Ontario. Claudio was then elected to the Board of the AIC, where he served as Chair of the Standards Sub-committee and member of the Shaping our Future Task Force. An advocate for Members and the appraisal profession, Claudio is frequently featured on podcasts and has spoken at multiple industry events. He is currently serving as the AIC President (2023-24).

ANDRÉ POULIOT, P. APP., AACI, FELLOW



André has over 20 years of commercial real estate valuation and property tax experience. He is a Past President of the Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA) and has occupied positions on its Board from 2007-2015 and again in 2019. He is a PCI Interviewer with AIC and sits on the committee of examiners for NSREAA, where he is responsible for evaluating applications from candidates seeking registration to practice appraisal in

Nova Scotia. André has provided consulting advice in every Canadian province and has appeared before Boards and tribunals in Nova Scotia, New Brunswick, Newfoundland, Ontario, Alberta, and British Columbia. He works on a broad range of property types including hotels, shopping centres, office buildings, and freestanding retail, as well as a broad array of special purpose properties including sawmills, pulp and paper mills, dairy facilities, food processing plants, shipyards, ports, and grain elevators.

HONORARY AACI DESIGNATIONS



Honorary AACI designations are awarded to individuals who are ethically above reproach, publicly recognized as leaders in business, law, academia, and other professions, and contribute to the AIC's advancement of the profile, respect, body of knowledge, and advocacy of the valuation profession. This year, an Honorary AACI was granted at the discretion

of the AIC Board of Directors to **Vikki Leslie** – Executive Director and long-time employee of AIC-Ontario.

For more information about the 2023 awards, please visit: www.aicanada.ca/about-aic/volunteer-awards/

50-YEAR MEMBERS

This year, 12 AIC Professional Appraisers celebrated their 50-year anniversary as part of the Institute. Their longevity as Members is a testament to their dedication to the appraisal profession. Congratulations to:

- Ronald Brocklehurst, P.App., AACI (NL)
- Patrick Cornwall, P.App., AACI (ON)
- Alphonse (Al) Garbens, P.App., AACI (ON)
- Ronald Hopper, P.App., AACI (ON)
- Daniel Jones, P.App., AACI (BC)
- Geoffrey Johnston, P.App., AACI (BC)
- John Le'Count, P.App., AACI (ON)
- Michael Lee, P.App., AACI (ON)
- Ronald Richardson, P.App., AACI (BC)
- J. Szpivak, P.App., AACI (ON)
- J. Young, P.App., AACI (BC)
- Michael Mendela, P.App., AACI (ON)

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

THANK YOU SPONSORS

Whether in-person, virtual, or hybrid, no professional conference can be staged successfully without the incredible support of its sponsors. On behalf of the AIC, our Members, and the profession, we want to thank the following companies for their outstanding commitment and contributions that made the 2023 AIC National Conference so successful.



RÉSUMÉ DU Congrès national de l'ICE 2023

VANCOUVER 2023
GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

Le Congrès national de l'ICE 2023, présenté cette année du 31 mai au 3 juin, a rassemblé plus de 630 membres de l'ICE d'un peu partout au pays pour un week-end mémorable dans la magnifique ville de Vancouver, Colombie-Britannique. De nouveau tenu comme un événement entièrement hybride, le congrès incluait d'excellentes opportunités de réseautage, l'échange de connaissances pour améliorer les carrières, de même que des activités sociales divertissantes pour tous et toutes. Attirant plus de 370 personnes sur place et plus de 260 en ligne, l'événement offrait un programme d'éducation très intéressant, avec 17 séances éducatives livrées par plus de 20 présentateurs extraordinaires, incluant plusieurs Évaluateurs Professionnels (P.App.) de l'ICE, plus des ateliers pour les stagiaires et deux séances plénières captivantes.

Tout compte fait, le congrès fut un grand succès, marquant un retour continu aux affaires normales et l'engagement renouvelé des membres après la crise du COVID-19. Merci à tous et toutes les participants, organisateurs, commanditaires et conférenciers qui ont consacré temps, énergie et ressources pour faire du Congrès national de l'ICE 2023 une expérience aussi merveilleuse. C'est avec plaisir que nous anticipons un autre excellent congrès l'an prochain dans la ville enchantée de Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, du 5 au 8 juin 2024.

Avez-vous raté le congrès? Les enregistrements des séances éducatives sont maintenant disponibles sur demande pour tous les membres, à www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/ressources-de-pratique-professionnelle/congres-nationale-ice-presentations-des-conferenciers/



Suzanne de Jong, P.App., AACI, Fellow et Présidente sortante, a donné les discours d'ouverture lors des Cérémonies d'ouverture.



Zahra Al-Harazi parle avec un membre de l'ICE après son allocution principal d'ouverture le 1er juin 2023.



Présentateurs, organisateurs du Congrès et membres du Comité exécutif de l'ICE lors de la cérémonie d'ouverture. De gauche à droite : Claudio Polito, P.App., AACI, Président national de l'ICE 2023-24 ; Suzanne de Jong, P.App., AACI, Fellow, Présidente sortante ; le ministre du travail de la C.-B. Harry Bains ; Christina Bhalla, BA, DULE, Directrice générale, ICE-C.-B. ; Sandra Behm, P.App., AACI, Présidente, ICE-C.-B. ; Jessica Toppazzini, P.App., AACI ; Keith Lancaster, Hon. AACI, Chef de la direction par intérim de l'ICE.



Les participants apprécient les kiosques des exposants.



Allan Beatty, P.App., AACI, Fellow, s'adresse aux participants lors du Dîner de remise des prix le 2 juin 2023.



Les participants profitent de la Soirée de gala de la Présidente le 2 juin 2023.



Le Hitsville USA Band assure le divertissement lors de la Soirée de gala de la Présidente.



Le Comité exécutif 2023-24. De gauche à droite : Terry Dowle, P.App., AACI, Vice-président ; Suzanne de Jong, P.App., AACI, Fellow, Présidente sortante ; Claudio Polito, P.App., AACI, Président ; Dena Knopp, P.App., CRA, Présidente désignée ; Joanne Slaney, P.App., AACI, Vice-présidente.

VANCOUVER 2023
GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

PRIX DE RECONNAISSANCE DES BÉNÉVOLES

Comme toujours, un des points culminants du Congrès national de l'ICE était la célébration de l'excellence et de la réussite dans la profession d'évaluateur, avec la remise des prix suivants.

RÉCIPIENDAIRES DU PRIX W.C. MCCUTCHEON

Le prix W.C. McCutcheon, créé pour souligner le 80e anniversaire de l'ICE, est un prix très estimé qui doit son nom au premier président de l'ICE en 1938. Le prix est accordé à des personnes exceptionnelles de l'ICE qui sont des bénévoles depuis longtemps dans des comités et qui ont démontré du leadership et de l'engagement envers l'ICE. Ces bénévoles font toujours bien plus que ce que l'on attend d'eux en offrant leur temps, leur expertise et leur expérience pour faire progresser la profession d'évaluateur. Les membres suivants sont les valeureux récipiendaires de cette année.

BRIAN VARNER, P.APP., AACI



Brian est membre depuis 1980, alors qu'il a servi dans divers comités nationaux au fil des ans, incluant le Comité de la pratique professionnelle et le Sous-comité des normes. Il est une ressource fiable pour l'ICE et pour l'ensemble de ses membres.

BRAD BREWSTER, P.APP., AACI



Brad est membre depuis 1995, ayant servi au Conseil de l'ICE et dans divers comités nationaux, comme le Comité des communications, le groupe de travail Façonner notre avenir ainsi que le Comité des admissions et de l'accréditation, pour en nommer quelques-uns.

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY

PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS

AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

RÉCIPIENDAIRES DU PRIX « FELLOW »

Le titre de **Fellow** est accordé à des membres désignés qui se sont distingués en contribuant de façon exemplaire à la profession d'évaluateur. Ils l'ont démontré en atteignant un haut niveau d'excellence et d'accomplissement qui a favorisé l'avancement de la profession. Le prix est remis à la discrétion du Conseil d'administration de l'ICE. Les récipiendaires de cette année sont :

PHILSON KEMPTON, P.APP., AACI



Phil a appris l'importance du bénévolat au sein de la profession d'évaluateur à travers son père, Philson Sr., qui a lui-même reçu un prix « Fellow » de l'ICE pour son service exceptionnel auprès de l'ICE il n'y a pas si longtemps. Phil était évaluateur professionnel, à honoraires et rémunéré, pendant sa distinguée carrière. Il travaille présentement

comme gestionnaire régional du Programme des paiements versés en remplacement d'impôts (PERI), Région de l'Atlantique, Services publics et Approvisionnement Canada. Ayant obtenu une désignation CRA et une désignation AACI, il a commencé à faire du bénévolat à l'échelle provinciale en 1996. Plus récemment, il a servi comme vice-président provincial de 2019 à 2021, président provincial de 2021 à 2023, alors qu'il est maintenant le président sortant provincial. Pendant environ 20 ans, Phil s'est engagé à fond dans les activités du Sous-comité d'examen de l'expérience pratique, corrigeant plus de 400 examens, livrant d'innombrables webinaires et mentorant plus de 30 stagiaires à l'expérience pratique. Phil est aussi un membre actif du Comité des admissions et de l'accréditation, il a fait partie du groupe de travail Façonner notre avenir et il participe activement aux congrès nationaux de l'ICE depuis trois décennies, comme délégué aussi bien que présentateur.

CARL NILSEN, P.APP., AACI



En 1969, Carl s'est qualifié comme arpenteur-géomètre approuvé à Londres, Angleterre, où il a travaillé quelques années avant de déménager à Toronto en 1971. Après avoir déménagé à Vancouver, il a obtenu sa désignation AACI en 1974. Il est évaluateur à honoraires et consultant depuis. En 1980, Carl a fondé Nilsen Realty Research Ltd., qui est

entré par la suite dans le Groupe Altus. Il a pris sa retraite du Groupe Altus en 2020, mais il travaille encore comme consultant et arbitre.

La carrière de Carl s'est concentrée sur la prestation de services spécialisés en évaluation et en consultation aux secteurs public et privé, ainsi que sur le soutien aux litiges et le mentorat des nouveaux membres de la profession. Il est souvent retenu comme témoin expert dans des enjeux touchant l'évaluation. Il a témoigné devant le BC Assessment Appeal Board, la Cour suprême de la Colombie-Britannique, le BC Expropriation Compensation Board, la Cour fédérale (Section de première instance) et des formations arbitrales. Il a joué le rôle d'évaluateur dans le cadre de la B.C. Hydro and Power Authority Act, et celui d'arbitre à plus de 25 occasions, comme arbitre unique ou en tant que membre d'une formation arbitrale. Comme membre actif de l'ICE, il a servi plusieurs mandats au Sous-comité d'arbitrage et il siège présentement au Sous-comité d'appel.

SUZANNE DE JONG, P.APP., AACI



Suzanne est la vice-présidente des opérations commerciales chez Metrix Realty Group à London, Ontario. Évaluatrice à honoraires, elle fait du travail d'évaluation et de consultation dans des types de propriétés variés, y compris immeubles résidentiels, commerces, industries ainsi que dans l'aménagement de terrains. Suzanne a joint

les rangs de l'ICE en 1990, obtenant ses désignations CRA en 1993 et AACI en 2003. Elle s'implique activement dans l'ICE aussi bien à l'échelle locale, provinciale que nationale depuis 1996. Suzanne sert à l'Exécutif du chapitre de London de l'ICE depuis 1996, alors qu'elle est un ancien membre du Conseil d'administration de l'ICE-Ontario et qu'elle a auparavant présidé le Sous-comité d'examen de l'expérience pratique et le Comité des admissions et de l'accréditation. Suzanne siège au Conseil d'administration de l'ICE depuis 2018 et elle a été jusqu'à récemment présidente nationale de l'ICE (2022-23), en plus d'être membre du groupe de travail Façonner notre avenir et du Conseil du président sur l'équité, la diversité et l'inclusion (EDI).

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY

PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS

AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

RÉCIPIENDAIRES DU PRIX TYLER BEATTY

Chaque année, l'ICE est fière de sélectionner deux jeunes évaluateurs méritant d'être reconnus pour leurs contributions exceptionnelles à la profession. À compter de 2022, le prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans a été renommé prix Tyler Beatty, en l'honneur de Tyler Beatty, P.App., AACI qui est décédé au mois de mars 2020. Tyler était un bénévole exemplaire de l'ICE et un évaluateur professionnel couronné de succès. À juste titre, ses réussites ont été reconnues avec le prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans, qu'il a reçu en 2017. Cette année, le prix Tyler Beatty a été remis à deux évaluateurs professionnels d'exception :



KIM PASSMORE, P.APP., AACI

Kim a entrepris son cheminement d'évaluatrice professionnelle durant ses études à l'Université de Guelph. Pendant ce temps, elle a tiré profit d'un stage d'été à BC Assessment, ainsi que des cours donnés en ligne par l'Université de la Colombie-Britannique. Ses connaissances et son intérêt précoces pour la profession l'ont aidée à graduer simultanément avec un baccalauréat en communication, avec spécialisation en immobilier et logement, et avec le programme PGVC de l'UCB. En 2015, Kim – avec deux collègues de longue date – a eu l'opportunité de remplacer son mentor Steve Irvine (fondateur de S.W. Irvine & Associates) à la retraite. Depuis lors, elle assure la cogestion de l'équipe de ferme et poursuit son travail d'évaluation, axé principalement sur les propriétés rurales. Elle a mentoré et continue de le faire pour plusieurs stagiaires de l'ICE, en plus d'être bénévole sur le Conseil d'administration de l'ICE-Ontario. De 2016 à 2022, Kim a fièrement servi comme directrice de la Région 2 et plus récemment comme présidente de l'ICE-Ontario (2022-23). Elle a été la plus jeune présidente dans l'histoire de l'ICE-Ontario de même que la première femme présidente au niveau provincial détenant une désignation AACI.

ERIC TWORO, P.APP., AACI

Après avoir obtenu son diplôme à l'Université Western Ontario, Eric a commencé sa carrière en tant que membre stagiaire en 2009, travaillant avec son père chez Appraisals North Realty Inc. à Sudbury, Ontario. Il a obtenu sa désignation CRA en 2011 et poursuivi sa désignation AACI, qu'il a acquise en 2017. Il est ensuite devenu partenaire chez Appraisals North en 2018, continuant à desservir la Région du Nord de l'Ontario et se concentrant principalement sur les propriétés commerciales et industrielles. Depuis le début de sa carrière, Eric s'est impliqué de près dans le bénévolat à l'ICE. Il a été un membre omniprésent à l'Exécutif du chapitre local et un membre du Conseil d'administration de l'ICE-Ontario à deux occasions, de 2014 à 2017 et à nouveau de 2019 jusqu'à aujourd'hui. Membre du Conseil, Eric a siégé à plusieurs comités et il remplit actuellement son mandat de président du Conseil de l'ICE-Ontario (2023-24). Tout au long de sa carrière, il s'est efforcé de fournir à ses clients des rapports d'évaluation précis et bien rédigés. Il est devenu une voix respectée dans le marché immobilier du Nord de l'Ontario. Il tire fierté de sa capacité d'entretenir des rapports avec ses collègues et il est toujours disposé à discuter du marché local ou à bavarder sur une question d'évaluation complexe. Eric est optimiste face aux défis qui l'attendent dans la prochaine phase de sa carrière et il espère aider la prochaine génération d'évaluateurs entrant dans la profession.

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY

PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS

AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

RÉCIPIENDAIRES DE LA CITATION DU PRÉSIDENT.E

La Citation du président.e est l'un des prix les plus prestigieux décerné aux bénévoles de l'ICE. Le prix est remis à la discrétion du président.e sortant.e de l'ICE à des bénévoles impliqués depuis longtemps qui ont démontré leadership et engagement. Cette année, les récipiendaires sont :

CLAUDIO POLITO, P.APP., AACI



Claudio est le propriétaire de Cross-Town Appraisal Limited, une compagnie indépendante d'évaluation et de consultation immobilière offrant une grande variété de services d'évaluation de biens immobiliers dans les grandes régions de Toronto et Hamilton. Évoluant dans l'industrie immobilière depuis 1987, il s'est

joint à l'ICE en 1991 et a obtenu sa désignation AACI en 2006. Dans le passé, il a servi comme coprésident du chapitre de York de l'ICE-Ontario, ainsi que directeur provincial – et plus tard président – de l'ICE-Ontario. Claudio ensuite été élu au Conseil de l'ICE, où il a servi comme président du Sous-comité des normes et membre du groupe de travail Façonner notre avenir. Aimant défendre les intérêts des membres et de la profession d'évaluateur, Claudio est souvent entendu dans des balados et il a prononcé des allocutions dans plusieurs événements de l'industrie. Il sert présentement comme président national de l'ICE (2023-24).

ANDRÉ POULIOT, P.APP., AACI, FELLOW



André possède plus de 20 ans d'expérience dans l'évaluation immobilière commerciale et l'impôt foncier. Il est un ancien président de la Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA), en plus d'avoir occupé des postes au sein de son Conseil de 2007 à 2015 et en 2019. Il est un intervieweur ECP de l'ICE à l'échelle nationale et siège au Comité des examinateurs de la NSREAA, où il est responsable de l'évaluation des

demandes des stagiaires qui souhaitent s'inscrire pour pratiquer l'évaluation en Nouvelle-Écosse. André a fourni des conseils dans toutes les provinces canadiennes et il a comparu devant des Conseils et des tribunaux en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique. Il travaille avec de nombreux types de propriétés, incluant hôtels, centres commerciaux, immeubles de bureaux et magasins de vente au détail indépendants, de même qu'avec une large palette de biens immobiliers à destination particulière tels scieries, fabriques de pâtes et papiers, établissements laitiers, usines de transformation des aliments, chantiers maritime, ports et éleveurs à grains.

DÉSIGNATIONS AACI HONORAIRES



Les désignations AACI honoraires sont décernées à des personnes irréprochables au point de vue de l'éthique, publiquement reconnues comme des leaders dans les secteurs des affaires, du droit, des universités ainsi que d'autres secteurs et qui aident à rehausser le profil, le respect, le bloc de

connaissances et la défense des intérêts de la profession d'évaluateur pour l'ICE. Cette année, le Conseil d'administration de l'ICE a décidé d'accorder une désignation AACI honoraire à **Vikki Leslie**, directrice exécutive et employée de l'ICE-Ontario depuis plusieurs années.

Pour plus d'information sur les prix 2023, veuillez cliquer sur <https://www.aicanada.ca/fr/a-propos-de-lice/prix-benevoles/>.

MEMBRES DEPUIS 50 ANS

Cette année, 12 évaluateurs professionnels de l'ICE célébraient le 50e anniversaire en tant que membre de l'ICE. Leur longévité en tant que membres témoigne de leur dévouement envers la profession d'évaluateur. Toutes nos félicitations à :

- Ronald Brocklehurst, P.App., AACI (T.-N.)
- Patrick Cornwall, P.App., AACI (Ont.)
- Alphonse (Al) Garbens, P.App., AACI (Ont.)
- Ronald Hopper, P.App., AACI (Ont.)
- Daniel Jones, P.App., AACI (C.-B.)
- Geoffrey Johnston, P.App., AACI (C.-B.)
- John Le'Count, P.App., AACI (Ont.)
- Michael Lee, P.App., AACI (Ont.)
- Ronald Richardson, P.App., AACI (C.-B.)
- Ernie Szpivak, P.App., AACI (Ont.)
- Rick Young, P.App., AACI (C.-B.)
- Michael Mendela, P.App., AACI (Ont.)

VANCOUVER 2023

GATEWAYS TO OPPORTUNITY
PORTES OUVERTES AUX OPPORTUNITÉS
AIC 2023 ICE MAY 31 MAI-JUNE 3 JUIN

MERCI AUX COMMANDITAIRES

Que ce soit en personne, virtuellement ou de manière hybride, aucun congrès professionnel ne pourrait être organisé avec succès sans le formidable soutien de ses commanditaires. Au nom de l'ICE, de nos membres et de la profession, nous voulons remercier les compagnies suivantes pour leur engagement exceptionnel et leurs généreuses contributions qui ont fait du Congrès national de l'ICE 2023 une si belle réussite.



Appraisal Institute of Canada
British Columbia



OFFERLAND



VALCRE



Bureau of Appraisal and Real Estate Appraisers



Relevanssi

AIC is pleased to announce that we have launched a new, more powerful and efficient search engine on the AIC website.

Relevanssi is a robust search engine that will significantly enhance the search functionality and delivers accurate and relevant search results. By implementing this change, it will now be easier for Members and visitors to find relevant content and information. 📌

Relevanssi

L'ICE a le plaisir d'annoncer le lancement d'un nouveau moteur de recherche plus puissant et plus efficace sur son site Web.

Relevanssi est un moteur de recherche robuste qui améliorera considérablement la fonctionnalité de recherche et fournira des résultats de recherche précis et pertinents. Grâce à ce changement, il sera désormais plus facile pour les membres et les visiteurs de trouver du contenu et des informations pertinentes. 📌

Candidate voting

In AIC's ongoing endeavours for the advancement and betterment of our organization, we are delighted to share some groundbreaking news that marks a significant milestone for the AIC.

Following a motion made at the 2022 AGM, the AIC Board of Directors developed a proposed amendment to the Bylaws that would provide Candidate Members with the right to vote.

In accordance with legislation, and the AIC Bylaws, the proposed amendment was presented and approved at the 2023 AIC AGM in Vancouver in June 2023.

This decision is a monumental and positive development for the AIC and the Appraisal Profession. This decision acknowledges Candidates' valuable insights, perspectives, and contributions, recognizing their dedication, and provides them with a platform to actively participate in the decision-making processes.

By allowing Candidate Members to vote they now have all of the privileges of membership including the right to vote and to volunteer on national committees. 📌

Les membres stagiaires peuvent désormais voter

Dans le cadre des efforts continus de l'ICE pour l'avancement et l'amélioration de notre organisation, nous sommes ravis de partager une nouvelle qui marque une étape importante pour l'ICE.

À la suite d'une motion présentée lors de l'AGA de 2022, le conseil d'administration de l'ICE a élaboré une proposition de modification aux règlements de l'ICE qui permettrait aux membres stagiaires d'avoir le droit de vote.

Conformément à la législation et aux règlements de l'ICE, la modification proposée a été présentée et approuvée lors de l'AGA 2023 de l'ICE, qui s'est tenue à Vancouver en juin 2023.

Cette décision constitue un développement monumental et positif pour l'ICE et la profession d'évaluateur. Cette décision reconnaît les idées, les perspectives et les contributions précieuses des stagiaires, ainsi que leur dévouement, et leur offre une plateforme leur permettant de participer activement aux processus de prise de décision.

En autorisant les membres stagiaires à voter, ils bénéficient désormais de tous les privilèges d'être membre de l'ICE, y compris le droit de vote et le droit de participer aux comités nationaux. 📌

2024 AIC calendar

Featuring amazing images taken by appraisers from across Canada, our visually striking 2024 AIC calendars will be available with issue 4 of *Canadian Property Valuation*.

Le calendrier 2024 de l'ICE

Mettant en vedette des photos de magnifiques prises par les évaluateurs de tous les coins du pays, nos calendriers visuellement frappants de 2024 seront bientôt disponibles avec le 4^{ème} tome de *Évaluation Immobilière au Canada*.



In Memoriam / En mémoire

The following AIC Members have passed away. On behalf of everyone connected with the AIC 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'ICE et de la profession, nous exprimons nos plus sincères condoléances à leurs familles, amis et associés.

Thomas G. Lee, P.App., AACI
Bolton, ON

Lincoln North, P.App., AACI, Fellow
Thessalon, ON

Anthony Simonetta, P.App., AACI
Vaughan, ON



Important Dates

- September 15, 2023 – Rosh Hashanah
- September 24, 2023 – Yom Kippur
- **September 30, 2023 – Membership Dues Deadline for 2023/2024 dues cycle**
- September 30 – National Day for Truth and Reconciliation
- October 1, 2023 – Women's History Month begins
- October 9, 2023 – Thanksgiving Day
- **December 31, 2023 – 2022-2023 CPD Cycle Deadline**
- December 31, 2023 – Insurance Renewal Deadline

Dates importantes

- 15 septembre 2023 – Rosh Hashanah
- 24 septembre 2023 – Yom Kippur
- **30 septembre 2023 – Échéance de paiement des cotisations pour le cycle 2023/2024**
- 30 septembre – Journée nationale de la vérité et de la réconciliation
- 1 octobre 2023 – Le Mois de l'histoire des femmes commence
- 9 octobre 2023 – L'action de grâce
- **31 décembre 2023 – Échéance du cycle de PPC 2022-2023**
- 31 décembre 2023 – Date limite de renouvellement des assurances


AltusGroup

Growth & opportunity

That's *your* Altus Experience

Join a team of appraisers, economists, market researchers, advisors and planners.
View opportunities at altusgroup.com/careers

YOUR TRUSTED SOURCE FOR FAST,
ACCURATE & RELIABLE APPRAISALS

Fast. Accurate. Reliable.

Proudly Servicing The Greater Toronto & Hamilton Area

 **ADALEY**
APPRAISAL & CONSULTING

www.adaleyappraisals.ca

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

Featured courses:

- ⇒ CPD 126, Green Value - Energy Efficient, Sustainable and Resilient Housing
- ⇒ CPD 161, Project Management and Real Estate
- ⇒ CPD 163, Insurance Valuation

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 18 to July 18, 2023:

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 18 avril au 18 juillet 2023 :

P.App., AACI

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta

Vanessa Adams
Shanna L. McConnell
Arunan Sivalingam

British Columbia/Colombie-Britannique

Oliver Berkeley
Seok Woon Matt Choi
Dexter Dong
Courtney Brooke Eyre
Madison Jones
Dedrick Kerkhoff
Alireza Nafisi
Neelam Kaur Poonian
Blaine Daryl Porsnuk

Manitoba

Jonathan Daman

Ontario

Joseph Boulet
Michael A. Brabender
Cecilia Jingwen Duan
Kate Hazelton
Timothy Myers
Steve Paik
Ejona Qylafi
Tyler M. Raytek
Patrick Riganelli
Olivia Romaniuk
Colt Seraphim
Alice X. Sun
Michael Taylor
Vandana Tushir

P.App., CRA

Canadian Residential Appraiser

Ontario

Natalia Kotcherova
Jessica Mason
Sabrina Poon
Alex Rocca
Swati Walia

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate Members during the period April 18 to July 18, 2023:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 18 avril au 18 juillet 2023 :

Alberta

Harsh Bagga
Devin Gerstenbuhler
Jack Connor Healey
Shae Jordyn Ivanco
Ryan Larochelle
Brendan Laycock
Heather Pratt
Lixing Wu

British Columbia/ Colombie-Britannique

Emily Nianxi Chen
Zheng Fa
Sarita Hartson
Samuel Kiernan
Raymond Law
Steve MacLea
Jeremy Salituro
Ethan Scott
Josiah Jon Vooyo
Duo Emily Xu
Elven Zheng

Manitoba

Vair Ellison
Tyson Riley Funk
Philipp Peterson
Fei Teng

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Austin Deuville
Caroline Claire MacDonald
Clark Sigfridson

Ontario

Matin Bozorg
Mark Burrell
Jacinda Chapman
Fred Chereshski
Ho Yin Dominic Cheung
Tsz Ying Aria Choi
Nicholas Michael Cotman
Kevin Robert Foslett
Daniel Gee
Jim Gesang
Sean Grant
Wai Kin Ho
James Silva Hruska
Fung Hui
John Ignacio
Kam Yan Janice Iu
Tania Jafari
Conrad Kim
Young Min Kim
Manish Kumar
Huy Phu Le
Karen Lee

Dinesh Manocha

Matt McKenzie
Saheel Mehta
Karley Merkley
Neeyati Modi
Jineshkumar Dineshbhai Patel
Akash Punia
Brandon David Rose
Mahek Shah
Justin Dean Shea
Georgy Sheer
Marc Stevens
Negar Tehrani
Nick Theolis
Vanessa Vicencio
Sanije (Sunny) Zendeli

Quebec/Québec

Zeth Oakes-Bryden

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

Alexander Cowper
Jordin Cummings
Angela Hope Linnell
Diego Rizzuto
Tory Tewes

British Columbia/ Colombie-Britannique

Veronica Aguilar
Linh Y. Bui
Chrystal Teare Hoffmann
Marc Somerville Swanton

Newfoundland and Labrador/ Terre-Neuve-et-Labrador

Krista L. Longman

Nova Scotia/ Nouvelle-Écosse

Letitia M. Best
Benjamin G. Etsell
Alexander Van Nieuwkoop

Ontario

Hunter Dubecki
Vikram Maini
Andrew Matijczak
Saalim Nasri
Wayne Petti
Divank Satwani
Celeste Witzell

Prince Edward Island/ Île-du-Prince-Édouard

Melissa D. Gosbee
Christina Emily Rose

Saskatchewan

Laurenne Yvonne Kohle



Proud professional liability insurance partner of the Appraisal Institute of Canada

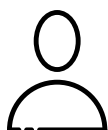
trisura.com



Trisura Guarantee Insurance Company is a Canadian specialty insurance and surety provider. We create custom insurance solutions for a niche industry of corporate clients, through a select broker network. Founded in 2006 on the premise that the insurance business can be done better, Trisura focuses on exceptional service for all our partners.



**SELL YOUR
APPRAISAL FIRM
ON YOUR TERMS.**



**SELL YOUR FIRM WITHOUT
RELOCATING YOUR EMPLOYEES.**



**SELL YOUR BUSINESS, PROPERTY,
EQUIPMENT, BOOK OF BUSINESS
AND HISTORICAL DATA GENERATED
OVER THE YEARS.**



**WE HAVE APPRAISERS WHO
ARE WILLING TO BUY YOUR FIRM.**



**STAY EMPLOYED WITH THE PURCHASER
AND RETIRE WHEN YOU WANT.**

