

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

**CANNABIS LEGALIZATION:
CAUTION REQUIRED WHEN
DISCLOSING PERSONAL
INFORMATION IN A REPORT**

*Légalisation du cannabis :
Attention requise lors
de la divulgation de
renseignements personnels
dans un rapport*

**IS THIS A BUBBLE
AND IS IT BURSTING?**

*Est-ce une bulle et
est-elle prête à éclater?*

**HALFWAY POINT UPDATE
ON AIC'S THREE-YEAR
STRATEGIC PLAN**

*Mise à jour à mi-parcours
du Plan stratégique
triennal de l'ICE*

**WHO CAN PROVIDE
PROFESSIONAL
ASSISTANCE?**

*Qui peut fournir une
aide professionnelle ?*



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

**GOING-CONCERN
APPRAISALS
VS. BUSINESS
VALUATIONS**

**ÉVALUATIONS
SUR UNE BASE
DE CONTINUITÉ
C. ÉVALUATIONS
D'ENTREPRISE**





The difference is in the details

Avison Young Valuation & Advisory Services

We offer comprehensive real estate valuation and advisory consulting services, with all property types in major markets.

Our services include:



Office



Multi-Family



Land



Industrial



Retail



Portfolio



Consulting

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

Paul Stewart BA, AACI, P. App

Principal & Practice Leader

paul.stewart@avisonyoung.com

905.968.8030

Terry Taylor B. Comm, AACI, P. App

Principal & Director

terry.taylor@avisonyoung.com

403.228.4001 x 210



Platinum member



APPRAISALS ARE COMPLICATED. FINDING A TRUSTED APPRAISER DOESN'T HAVE TO BE.

ACCESSIBLE

15 offices across Canada.
Local experts in cities
coast to coast.

RELIABLE

60+ appraiser experts
collaborating with the
best in the business.

SIMPLE

Order online, automated
status updates, direct
communication with your
local expert.

**CDC is passionate
about connecting our
partners with trusted
industry experts
across Canada**

for the easiest appraisal experience, order online www.cdcinc.ca



REAL PROPERTY APPRAISALS
Our Value. Your Future.

Interested in building value?

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

Be inspired.

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

Be collaborative.

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

Be entrepreneurial.

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

collierscanada.com/vas

Colliers International Canada
Valuation & Advisory Services

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

Accelerating success.

Ready?

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

AOW.

BESTEMPLOYER

PLATINUM | CANADA | 2018



12

Cannabis legalization: Caution required when disclosing personal information in a report

Légalisation du cannabis :
Attention requise lors de la
divulcation de renseignements
personnels dans un rapport

16

Going-concern appraisals vs. business valuations

Évaluations sur une base de
continuité c. évaluations d'entreprise

23

Is this a bubble and is it bursting?

Est-ce une bulle et
est-elle prête à éclater?

COLUMNS

- 06 Executive Corner**
Halfway point update
on AIC's three-year
Strategic Plan
- 28 Professional
Practice Matters**
Who can provide
professional assistance?
- 32 Legal Matters**
Should contamination
remediation costs
be deducted from
an expropriation
compensation payment?
- 38 Advocacy**
Advocacy in Action

- 44 The Future is Bright**
Kim Passmore, AACI, P.App:
Combining ambition with
a dynamic, open-minded
approach to the appraisal
profession
- 51 Designations,
Candidates, Students**
- 52 News**
- 2019 AIC Conference
 - Still time for
education credits
 - In Memoriam

CHRONIQUES

- 09 Le coin de l'exécutif**
Mise à jour à mi-parcours
du Plan stratégique triennal
de l'ICE
- 30 Parlons pratique
professionnelle**
Qui peut fournir une
aide professionnelle ?
- 35 Questions juridiques**
Faut-il déduire les coûts
de décontamination d'un
paiement d'indemnisation
d'expropriation?
- 41 Défense**
Défense des intérêts à l'œuvre

- 47 L'avenir s'annonce bien**
Kim Passmore, AACI, P. App :
Allier l'ambition à une
approche dynamique et ouverte
à la profession d'évaluation
- 51 Désignations,
stagiaires, étudiants**
- 52 Nouvelles**
- Congrès 2019 de l'ICE
 - Il est encore temps d'obtenir
des crédits d'éducation
 - En mémoire

The articles printed in
this issue represent
authors' opinions only
and are not necessarily
endorsed by the
Appraisal Institute
of Canada. Copyright
2018 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 2018 par l'Institut
Canadien des Évaluateurs.
La reproduction totale ou
partielle sous quelque
forme que se soit sans
autorisation écrite est
absolument interdite.
Abonnement \$40.00 par
année. Imprimé au Canada.

* The Appraisal Institute of
Canada reserves the right
to reject advertising that it
deems to be inappropriate.

** The publisher and the
Appraisal Institute of Canada
cannot be held liable for
any material used or claims
made in advertising included
in this publication. Indexed
in the Canadian Business
Index and available on-line
in the Canadian Business &
Current Affairs database.
ISSN 0827-2697

Publication Mails Agreement
#40008249

Return undeliverable
Canadian addresses to:
Appraisal Institute of Canada
403-200 Catherine St.,
Ottawa, ON K2P 2K9.
Email: info@aicanada.ca

Director - Communications:
Paul Hébert, Ottawa

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

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

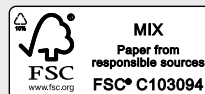
Craig Kelman
ASSOCIATES

Managing Editor:
Craig Kelman

Design/Layout:
Tabitha Robin

Marketing Manager:
Kris Fillion

Advertising Co-ordinator:
Stefanie Hagidiakow



Halfway point update on AIC's three-year Strategic Plan

BY PETER MCLEAN, AACI, P.APP, President
AND KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.), Chief Executive Officer

Peter McLean, AACI, P.App



The last few years have been transformative, not just for the Appraisal Institute of Canada (AIC), but for the valuation profession as a whole. In the face of the challenges – and opportunities – that a quickly-changing landscape provides, the AIC National Board, committees, and staff have been working hard to ensure that our organization maintains its place as the preeminent body within the valuation profession, both within Canada and around the globe.

We are now well into our 2018-2020 three-year Strategic Plan. This Plan is focused, action-oriented, and has already produced tangible results. Like the previous version on which this document

was built, the 2018-2022 Strategic Plan has four pillars: 1) promotion of members as professionals of choice, 2) diversification, 3) advocacy, and 4) a vibrant and engaged membership. Our goals are ambitious, but obtainable. Here is a glance at what we have achieved so far, as well as what we have in the pipeline for the second half of this three-year plan:

1. Promotion of members as professionals of choice. This pillar focuses on the services and knowledge that our members provide to their clients by turning our attention to the people and organizations who engage appraisers – lenders, brokers, even the public.

We have taken a more active role on Twitter and LinkedIn, have been increasingly active in the mainstream media, and have developed and implemented a fairly comprehensive advertising campaign. As a result of these strategies, along with improved search engine optimization and our newly revamped website, our website traffic is consistently increasing month over month. *AICanada.ca* is becoming a go-to site.

Looking ahead, we will continue to build on the success we have seen. The impact of our investments has been significant, but we want to maintain this momentum. On this note, there is something you as Members can do to help. Last year, over 120,000 people went to *Find an Appraiser* to search for appraisal services, and we are on track to surpass that number for 2018. And yet, less than half of our Members have completed their AIC profiles. Something as simple as filling out your areas of competence, areas served, photo, and contact information can increase your visibility to potential clients.

2. Diversification of the profession.

The mortgage financing portion of the profession has been under increasing pressure over the last several years. Low fees and short turnaround times, among other challenges, have been top of mind for our National Board. By diversifying the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* to expand the scope of work that our Members can do, we aim to reduce the reliance on mortgage finance work as the main source of revenue for Members.



Our three-year Strategic Plan is focused, action-oriented, and has already produced tangible results.

In the last four years, we have added three new standards: **Reserve Fund Studies** in 2014, **Machinery and Equipment** in 2016, and, most recently, **Mass Appraisal** in 2018. Further, we have identified training partners to help Members develop the knowledge and skills to capitalize on business opportunities. While these are all new areas of expertise, they each build on the skillset that AIC Members have developed through our rigorous training program, and they will help move us past the traditional types of work that will continue to see downward pressure in the coming years.

3. **Advocacy.** Going back nearly 20 years, advocacy was one of the main reasons that AIC decided to move its office to Ottawa. We wanted to make sure that appraisers were being considered and consulted when it came to public policy and key decision areas. You have probably heard this before, but it is worth repeating: advocacy is a marathon, not a sprint. Over the last three or four years, we have really begun making headway; we

are being heard in a way that we have not been heard before.

As you may know, in the spring of 2017, AIC had two opportunities to appear before the House of Commons Finance Committee. As part of our presentations, we spoke out in favour of Canada's regulatory regime – OSFI's *B-20* and *B-21* guidelines – not for our own benefit, but because it protects the Canadian market and public. Then, a few weeks later, the substance of our recommendations was included in an OSFI announcement concerning mortgage underwriting. This is a prime example of our voices being heard at a federal level.

What does this mean for AIC Members? When *B-20* and *B-21* guidelines first came into effect, our Members saw a significant upswing in appraisal work – upwards of 40%. In fact, if we can continue to successfully advocate for the types of rules and guidelines that protect the Canadian market and public, our Members should continue to see increased activity.

But advocacy is not just a Parliament Hill activity. There is also a need for it in each province, which is why we have been supporting our provincial associations in taking more active roles. We are working with them to include our core messages in their own advocacy efforts. We need to be talking about issues that are important to our Members – both federally and provincially – because if we are not, someone else will step in and take that role.

As we know, this takes time, but we are on the right track. We have made some great strides and connections, and we continue to pick up speed.

4. **Vibrant and engaged membership.**

This pillar is key, because without our Members, there is no AIC. Looking at recruitment and retention, we know that AIC continues to grow at a time where most organizations in our space are, at best, stagnant. We know that we cannot take this for granted though, which is why we are focused on what we call “membership experience” – how we service our Members.

We have worked to improve our insurance program. Over the past few years, we have introduced a new broker, a new insurance company, and, in 2017, a new claims management company. As a wholly owned subsidiary of AIC, Verity Claims Management provides effective and efficient claims handling and adjusting services reserved solely for AIC Members. It also provides AIC National with reliable aggregate data on the causes of claims, as well as strategies to reduce the risks, and the costs, of claims.

As a result of these steps taken – and improvement in the market – we are getting a firm handle on claims. That has translated into a very stable premium at a time when markets



Keith Lancaster, AACI (Hon.)



We see ourselves on the crest of a wave; although we have made great strides, there is still much more to accomplish.

across the country have been quite volatile. It has also allowed us to put the program on far more solid footing, which ensures that we will continue to have access to top shelf coverage when the next spike in claims happens.

In another effort to reduce liability exposure, AIC introduced the now-mandatory 0518 suite of residential appraisal forms. These forms are a huge step forward. They include a number of new clauses that are intended to help limit Members' liability in the event of a claim; they aim to provide the lawyers who defend our Members with the tools they need to limit claim costs.

Another area we identified as needing improvement was the



While the priorities and objectives that we had identified are valid, we need to continue to pursue them aggressively to maintain the momentum that we have created.

Candidate experience, which was slightly bottlenecked and lacked consistency across the country. To accelerate the Work Product Review (WPR) process and relieve pressure on volunteers, AIC added resources to the National office, which has already reduced the wait time for WPR results. We also revised the Professional Competency Interview – the final stage of the path to designation. Rather than

being administered by provincial offices, these interviews are now conducted virtually and overseen by the National office. These improvements have all been in the efforts to provide Candidates with a more streamlined, reliable experience from coast to coast.

Finally, we are working with our education partners and others to increase availability of CPD opportunities, both online and in person.

The feedback we received during the strategic planning process was clear: while the priorities and objectives that we had identified are valid, we need to continue to pursue them aggressively to maintain the momentum that we have created. We need to continue to explore new ways in which we can achieve the goals that we are working towards. We see ourselves on the crest of a wave; although we have made great strides, there is still much more to accomplish. At the end of the day, we are focused on providing our Members with the best service we can so that they can continue to be leaders in the valuation profession. ■



We are focused on providing our Members with the best service we can so that they can continue to be leaders in the valuation profession.

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

Mise à jour à mi-parcours du Plan stratégique triennal de l'ICE

PAR PETER MCLEAN, AACI, P.APP, Président
ET KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, AACI (HON.), Chef de la direction

Peter McLean, AACI, P.App



Les quelques dernières années ont été transformatrices, pas seulement pour l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), mais pour la profession d'évaluateur dans son ensemble. Devant les défis – et les opportunités – que présente un paysage en évolution rapide, le Conseil national, les comités et le personnel de l'ICE travaillent sans relâche pour assurer que notre organisation conserve sa place en tête de file des associations professionnelles d'évaluateurs, au Canada et dans le monde entier.

Nous sommes maintenant bien engagés dans notre Plan stratégique triennal 2018-2020, ciblé, axé sur l'action et qui a déjà produit des résultats tangibles. Comme la version

précédente, qui a servi de base à l'élaboration du présent document, le Plan stratégique 2018-2020 comporte quatre piliers : 1) Promotion des membres comme professionnels de choix; 2) Diversification de la profession; 3) Défense des intérêts; et 4) Des membres dynamiques et impliqués. Nos objectifs sont ambitieux, mais accessibles. Voici un aperçu de ce que nous avons réalisé à ce jour, en plus de ce que nous avons dans nos cartons pour la seconde moitié de ce plan de trois ans.

1. Promotion des membres comme professionnels de choix. Ce pilier se concentre sur les services et les connaissances que nos membres fournissent à leurs clients en ciblant les personnes et les organisations qui embauchent des évaluateurs – prêteurs, courtiers et même le public.

Jouant maintenant un rôle plus actif sur Twitter et LinkedIn, nous sommes de plus en plus présents dans les médias grand public et nous avons élaboré et mis en œuvre une campagne publicitaire assez complète. Ces stratégies, combinées à un moteur de recherche plus puissant et à notre site Web à la facture rajeunie,

permettent d'y augmenter le nombre de visites mois après mois. *ICEcanada.ca* devient un site incontournable.

Pour l'avenir, nous continuerons à bâtir sur le succès que nous avons connu. L'impact de nos investissements a été important, mais nous voulons maintenir cette impulsion. Pour nous aider à y arriver, vous pouvez faire quelque chose en tant que membres. L'an dernier, plus de 120 000 personnes ont utilisé l'outil *Trouver un évaluateur* pour rechercher des services d'évaluation et nous sommes en bonne voie de surpasser ce nombre en 2018. Pourtant, moins de la moitié de nos membres



Keith Lancaster, AACI (Hon.)

ont complété leurs profils ICE. Quelque chose d'aussi simple que d'y entrer vos champs de compétence, vos régions desservies, vos coordonnées et une photographie peut augmenter votre visibilité auprès de clients potentiels.

2. Diversification de la profession.

Le secteur de la profession qui s'occupe du financement hypothécaire est soumis à une pression croissante depuis plusieurs années. Les faibles honoraires et les courts délais d'exécution, entre autres défis, sont les plus grandes préoccupations de notre Conseil national. En diversifiant les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* pour élargir l'envergure des travaux que peuvent accomplir nos membres, nous espérons qu'ils devront de moins en moins compter sur le travail de financement hypothécaire comme principale source de revenus.

Depuis quatre ans, nous avons ajouté trois normes : **Études des fonds de réserve** en 2014; **Évaluation de machinerie et d'équipement** en 2016; et, plus récemment, **Évaluation de masse** en 2018. En outre, nous avons trouvé des partenaires de formation pour aider les membres à développer leurs connaissances



Nous sommes maintenant bien engagés dans notre Plan stratégique triennal 2018-2020, ciblé, axé sur l'action et qui a déjà produit des résultats tangibles.

et compétences afin de capitaliser sur les opportunités d'affaires. Alors que ce sont tous de nouveaux domaines d'expertise, chacun d'eux étoffe les compétences que les membres de l'ICE ont acquises dans le cadre de notre programme de formation rigoureux et qui les aideront à dépasser les types de travail traditionnels qui exerceront de moins en moins de pression dans les années futures.

3. Défense des intérêts. Il y a une vingtaine d'années, l'une des principales raisons pourquoi l'ICE a déménagé ses bureaux à Ottawa était de défendre les intérêts de la profession. Nous voulions nous assurer que les évaluateurs soient pris en considération et consultés sur la politique publique et les secteurs de décisions clés. Vous l'avez probablement déjà entendu, mais il vaut la peine de le répéter : la défense des droits est un marathon, pas un sprint. Depuis trois ou quatre ans, nous avons vraiment fait des percées importantes. Notre voix est entendue plus que jamais.

Comme vous le savez peut-être, au printemps 2017, l'ICE a eu deux occasions de comparaître devant le Comité des finances de la Chambre des communes. Lors de nos présentations, nous avons parlé en faveur du régime de réglementation du Canada, soit les lignes directrices B-20 et B-21 du BSIF, non pour notre propre bénéfice, mais parce qu'il protège le marché et le public canadiens. Puis, quelques

semaines plus tard, la substance de nos recommandations a été incluse dans l'annonce du BSIF concernant la souscription hypothécaire. C'est l'un des plus beaux exemples de nos voix qui retentissent à l'échelle fédérale.

Qu'est-ce que ça signifie pour les membres de l'ICE ? Lorsque les lignes directrices B-20 et B-21 sont entrées en vigueur, ils ont constaté une importante augmentation du travail d'évaluation – jusqu'à 40 %. En réalité, si nous continuons à promouvoir et défendre les types de règles et de lignes directrices qui protègent le marché canadien et le public, nos membres continueront à voir leurs affaires se multiplier.

Mais la défense des intérêts n'est pas qu'une activité sur la Colline du Parlement. Il faut aussi les défendre dans chaque province, c'est pourquoi nous aidons nos associations provinciales à jouer des rôles plus actifs à cet égard. Nous travaillons avec elles pour inclure nos messages clés dans leurs propres initiatives de défense. Il faut parler des enjeux qui sont importants pour nos membres – tant sur le plan fédéral que provincial – car, si nous ne le faisons pas, quelqu'un d'autre le fera à notre place.

Comme nous le savons, cela prend du temps, mais nous sommes sur la bonne voie. Nous avons fait de grands progrès, tissé de nombreux liens et nous continuerons à presser le pas.



Nous sommes sur la crête d'une vague; même si nous avons bien progressé, il reste beaucoup à faire.



Alors que les priorités et objectifs que nous avons dégagés sont valides, nous continuons à les poursuivre obstinément afin de conserver l'impulsion que nous avons créée.

4. Des membres dynamiques et impliqués.

Ce pilier est essentiel, car, sans nos membres, il n'y a pas d'ICE. Concernant le recrutement et la rétention, nous savons que l'Institut continue à croître à une époque où la plupart des organisations dans notre espace sont, au mieux, stagnantes. Cependant, nous savons que nous ne pouvons pas prendre cela pour acquis, ce qui explique pourquoi nous focalisons nos efforts sur ce que nous appelons l'« expérience des membres » – comment nous les desservons.

Nous nous sommes efforcés d'améliorer notre programme d'assurance. Depuis quelques années, nous avons présenté un nouveau courtier, une nouvelle compagnie d'assurance et, en 2007, une nouvelle compagnie de gestion des réclamations. Une filiale en propriété exclusive de l'ICE, Verity Claims Management, rend des services efficaces et efficaces de traitement des réclamations et d'ajustement, seulement pour les membres de l'ICE. Elle fournit également au bureau national de l'ICE des macrodonnées sur les causes des réclamations, de même que des stratégies pour en réduire les risques et les coûts.

Ces mesures que nous avons prises – et l'amélioration du marché – nous donnent une bonne emprise sur les

réclamations. Cela s'est traduit par une prime très stable alors que les marchés à travers le pays ont été très volatiles. Cela nous a aussi permis d'asseoir le programme sur une base beaucoup plus solide, assurant que nous pourrions continuer à jouir de la meilleure protection quand la prochaine flambée de réclamations se produira.

Dans un autre effort pour réduire l'exposition à la responsabilité, l'ICE a présenté la nouvelle série de formulaires d'évaluation résidentielle 0518, maintenant obligatoire. Ces formulaires sont un grand pas en avant. Ils contiennent plusieurs nouvelles clauses conçues pour aider à limiter la responsabilité des membres en cas de réclamation et pour fournir aux avocats qui les défendent les outils dont ils ont besoin pour en limiter les coûts.

Un autre secteur qui devait être amélioré était l'expérience des stagiaires, quelque peu congestionnée et manquant de cohérence à travers le pays. Afin d'accélérer le processus d'Examen du produit du travail (EPT) et d'alléger le fardeau des bénévoles, l'ICE a ajouté des ressources au bureau national, qui ont déjà réduit le temps d'attente pour les résultats de l'EPT. Nous avons aussi révisé l'Entrevue sur les compétences professionnelles, étape ultime du processus de désignation. Plutôt que d'être administrées par les bureaux provinciaux, les entrevues sont maintenant menées virtuellement et supervisées par

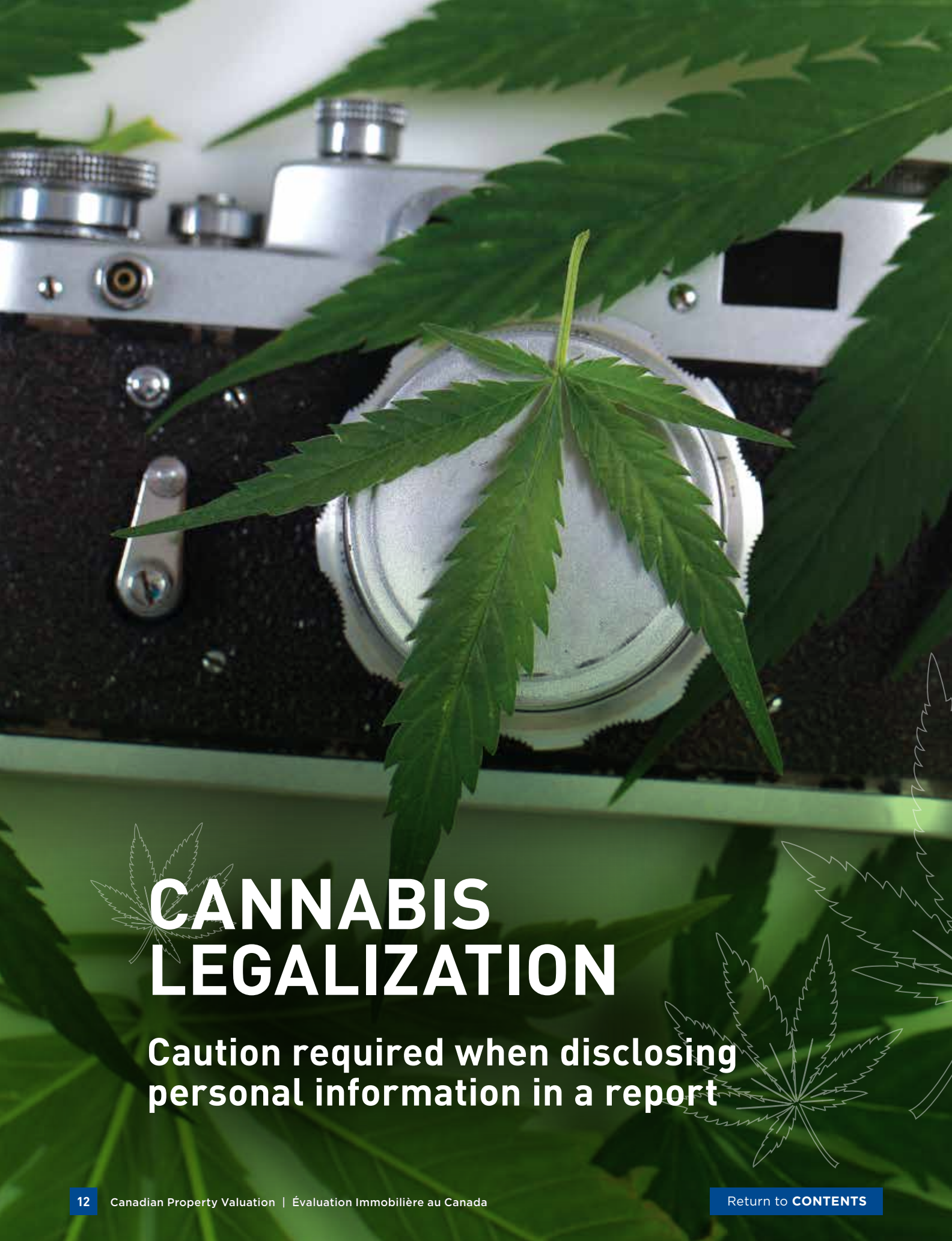
le bureau national. Toutes ces améliorations ont pour but de faire vivre aux stagiaires une expérience plus rationalisée et plus fiable, d'un océan à l'autre.

Enfin, nous collaborons avec nos partenaires d'éducation et d'autres pour multiplier les opportunités de PPC, tant en ligne qu'en personne.

La rétroaction que nous avons reçue durant la phase de planification stratégique était limpide : alors que les priorités et objectifs que nous avons dégagés sont valides, nous continuons à les poursuivre obstinément afin de conserver l'impulsion que nous avons créée. Nous devons explorer de nouvelles façons d'atteindre les buts visés. Nous sommes sur la crête d'une vague; même si nous avons bien progressé, il reste beaucoup à faire. En bout de ligne, nous voulons donner à nos membres le meilleur service possible pour qu'ils puissent continuer à être des leaders dans la profession d'évaluateur. ■



Nous voulons donner à nos membres le meilleur service possible pour qu'ils puissent continuer à être des leaders dans la profession d'évaluateur.

A close-up photograph of a cannabis leaf being processed by a metal grinder. The leaf is green and serrated, with its stem visible. The grinder is made of polished metal and has a circular opening where the leaf is being placed. The background is dark and out of focus.

CANNABIS LEGALIZATION

**Caution required when disclosing
personal information in a report**



With the recent implementation of cannabis legalization in Canada, Appraisal Institute of Canada (AIC) Members must

be aware of their obligations and responsibilities under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and the *Personal Information Protection and Electronic Documents Act (PIPEDA)* regarding disclosure of an owner/occupant's personal information in a report.

CUSPAP requires Members to disclose any and all concerns revealed during an inspection or through research about a property that may affect its value.

Where an aspect of a property is beyond the scope of their expertise, Members:

- should recommend the appropriate professional to provide an opinion and recommendation on that aspect of the property; and
- must invoke appropriate hypothetical conditions, assumptions and/or limiting conditions in a report (<https://www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates>); or
- should decline the assignment.

Members cannot be expected to be experts on the cultivation of cannabis, just as they are not expected to be experts in surveying, structural integrity, etc. Members are, however, the eyes and ears of their clients and are required to disclose anything they have observed about a property that affects the value of that property. **Members are not responsible for reporting on whether cannabis plants are legal or illegal.** It is also a Member's own decision to report any unusual, or potentially criminal, activity to legal authorities. A Member should use both caution and discretion and seek legal advice before deciding to make a report to legal authorities.

The cultivation of cannabis plants is considered to be personal information about the owner/occupant and, as such, a Member must be careful about disclosing information about cannabis plants found in/on a property.

The existence of the plants alone is not to be considered a detrimental condition and is not disclosable, but the existence of detrimental conditions that may be a result of the cultivation of the plants should be documented – this would include disclosing evidence of mould, water damage, excess humidity, odours, or modifications to ducts, vents, wiring, etc. observed during an inspection.

PIPEDA requires a Member to obtain consent from the owner/occupant before taking photographs of a property. This could include photographs of anything in or on the property that would be considered a

personal and/or identifiable item. AIC has developed a consent form that can be accessed at: (<https://www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates>). The consent form has been developed to provide key guidelines to the appraiser for obtaining written consent and information for the owner/occupant. Using the AIC consent form is not mandatory, however, obtaining consent to take photographs is. The appraiser will want to document that consent was obtained and if the form is signed, keep a copy in the work file.

“Members are the eyes and ears of their clients and are required to disclose anything they have observed about a property that affects the value of that property.”

Even with consent, a Member should only photograph a cannabis plant to document the existence of a detrimental condition that may be a result of the cultivation of the plant. It is important to remember that the purposes for which an appraiser collects and uses personal information must be appropriate and defined. Privacy laws require organizations to limit collection, use and disclosure of personal information to purposes that a reasonable person would consider appropriate under the circumstances. In other words, **consent is not a free pass for Members to collect and use personal information indiscriminately** for whatever purpose they choose. If a client requires photographs of a property, the Member can provide a copy of the AIC Consent Form to the client.

This should cause the client to:

- inform the owner/occupant of the property that they require photographs; and
- seek the owner/occupant's consent to:
 - take photographs of the property;
 - use those photographs in a report; and
 - disclose those photographs to any/all parties with whom the report may potentially be shared.

If the client fails to obtain consent before the inspection, the Member will need to obtain consent from the owner/occupant at the outset of the inspection and before photographs of a property are taken and/or used. However, **it is highly recommended that the client provide the Member with the signed consent form before making an appointment for the inspection.** 📄

A photograph of a cannabis plant with large, serrated green leaves growing in a wooden raised garden bed. The plant is the central focus, with its leaves spreading out. The garden bed is made of light-colored wood, and the background shows more greenery and a path.

LÉGALISATION DU CANNABIS

**Attention requise lors de la
divulcation de renseignements
personnels dans un rapport**



Par suite de la récente légalisation du cannabis au Canada, les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) doivent prendre conscience de leurs obligations et responsabilités en vertu des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et de la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE)* concernant la divulgation des renseignements personnels d'un propriétaire/occupant dans un rapport.

Les NUPPEC exigent que les membres divulguent toute préoccupation révélée lors d'une inspection ou lors de recherches portant sur un bien et pouvant en affecter la valeur

Lorsqu'un aspect d'un bien dépasse leur domaine de compétence, les membres :

- devraient recommander qu'un professionnel compétent fournisse un avis et une recommandation sur cet aspect du bien; et
- doivent invoquer des conditions hypothétiques, hypothèses et/ou conditions limitatives appropriées dans un rapport (<https://www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/forms-templates>); ou
- devraient refuser le contrat de service.



La culture de plants de cannabis est considérée comme une information personnelle sur le propriétaire/occupant et, à ce titre, un membre doit faire preuve de prudence lorsqu'il divulgue des informations sur la présence de plants de cannabis dans/sur une propriété.

On ne peut pas s'attendre à ce que les membres soient des experts en culture du cannabis, tout comme ils ne sont pas censés être des experts en arpentage, en intégrité structurelle, etc. Les membres sont toutefois les yeux et les oreilles de leurs clients et sont tenus de divulguer tout ce qu'ils ont observé sur une propriété qui affecte la valeur de cette propriété. **Les membres ne sont pas tenus de déclarer si les plantes de cannabis sont légales ou illégales.** C'est également la décision du membre de signaler ou non toute activité inhabituelle ou potentiellement criminelle aux autorités judiciaires. Un membre doit faire preuve à la fois de prudence et de discrétion et demander un avis juridique avant de décider de faire un rapport aux autorités judiciaires.

La culture de plants de cannabis est considérée comme une information personnelle sur le propriétaire/occupant et, à ce titre, un membre doit faire preuve de prudence lorsqu'il divulgue des informations sur la présence de plants de cannabis dans/sur une propriété.

L'existence des plants ne doit pas être considérée à elle seule comme une condition nuisible et n'est pas divulguable, mais l'existence de conditions nuisibles pouvant résulter de la culture des plants doit être documentée - cela impliquerait la divulgation de la présence de moisissure, de dégâts d'eau, d'humidité excessive, d'odeurs ou de modifications des conduits, des événements, du câblage, etc. observées au cours d'une inspection.

La LPRPDE exige qu'un membre obtienne le consentement du propriétaire/occupant avant de prendre des photographies d'une propriété. Cela pourrait inclure des photographies de tout ce qui pourrait être considéré comme un objet personnel et/ou identifiable dans ou sur la propriété. L'ICE a élaboré un formulaire de consentement accessible à l'adresse suivante : (<https://www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/ressources-de-pratique-professionnelle/forms-templates>). Le formulaire de consentement a été préparé pour fournir à l'évaluateur des directives essentielles pour l'obtention d'un consentement écrit et d'informations pour le propriétaire/occupant. L'utilisation du formulaire de consentement de l'ICE n'est pas obligatoire, mais l'obtention du consentement pour prendre des photos est obligatoire. L'évaluateur voudra documenter que le consentement a été obtenu et, si le formulaire est signé, en conserver une copie dans le dossier de travail.

Même après avoir obtenu un consentement, un membre ne devrait photographier un plant de cannabis que pour documenter l'existence d'une condition préjudiciable pouvant résulter de la culture de la plante. Il est important de se rappeler que les objectifs pour lesquels un évaluateur collecte et utilise des renseignements personnels doivent être appropriés et définis. Les lois sur la protection de la vie privée exigent que les organisations limitent la collecte, l'utilisation et la divulgation de renseignements personnels à des fins qu'une personne raisonnable jugerait appropriées dans les circonstances. En d'autres termes, **le consentement n'est pas un laissez-passer gratuit pour permettre aux membres de collecter et d'utiliser des renseignements personnels sans discernement à toutes fins utiles.** Si un client a besoin de photographies d'une propriété, le membre peut lui fournir une copie du formulaire de consentement de l'ICE.

Cela devrait amener le client à :

- informer le propriétaire/occupant de la propriété qu'ils ont besoin de photographies; et
- demander le consentement du propriétaire/occupant pour :
 - prendre des photos de la propriété;
 - utiliser ces photos dans un rapport; et
 - divulguer ces photos à toutes les parties avec lesquelles le rapport pourrait éventuellement être partagé.

Si le client n'obtient pas un consentement avant l'inspection, le membre devra obtenir l'accord du propriétaire/occupant au début de l'inspection et avant que des photographies d'une propriété soient prises et/ou utilisées. Cependant, **il est vivement recommandé au client de fournir au membre le formulaire de consentement signé avant de prendre rendez-vous pour l'inspection.** 📄



GOING-CONCERN APPRAISALS VS. BUSINESS VALUATIONS

BY J.T. DHOOT, AACI, P.APP, CBV

Accredited Appraiser & Chartered Business Valuator, OUTLOOK REALTY ADVISORS INC.;
Appraisal Institute of Canada Admissions and Accreditation Committee Member



Real property appraisers often value special-use properties, hotels and seniors care facilities, to name a few, on a going-concern basis. The term 'going-concern' is not defined in the *Canadian Uniform Standards of Professional Practice (CUSPAP)*, although it is defined in *The Appraisal of Real Estate, 3rd Edition*, wherein the definition is: "All tangible and intangible assets of an established and operating business with an indefinite life."¹ According to the Canadian Institute of Chartered Business Valuators' (CICBV), the definition of 'going-concern value' is: "The value of a business enterprise that is expected to continue to operate into the future. The intangible elements of going concern value result from factors such as having a trained work force, an operational plant, and the necessary licenses, systems, and procedures in place."²

In the context of real estate appraisal, the going-concern value of a property is effectively the sum of the value attributed to its 1) land;

2) building and site improvements; 3) furniture, fixtures, and equipment (FF&E) and operating supplies and equipment (OS&E); and 4) goodwill and intangibles, if any. Each of these components of value is characterized by a different risk-return profile, as illustrated in Illustration 1.

Members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) are trained to value tangible assets such as land and buildings, with some Members expanding their scope of expertise to include the valuation of machinery and equipment. In certain situations, the value of a going-concern business (or holding company) may require the expertise of more than one valuation professional (i.e., real estate appraiser, equipment appraiser, and/or business valuator). When this is the case, it is critical that each of the valuers understands the terms of reference (i.e., effective date of valuation, intended use, scope of work, etc.) in order to ensure that the overall value of the subject asset (or other interest such as shares, partnership units, etc.) is calculated in a consistent manner. A brief summary of the similarities and differences between going-concern real estate appraisals completed by Members of the

AIC and going-concern business valuations completed by members of the CICBV is provided below:

1. Definition of Value

There are subtle differences in the most commonly used value term in real estate appraisal vs. business valuation, as follows:

Organization	Canadian Institute of Chartered Business Valuers	Appraisal Institute of Canada
Value Term	Fair Market Value	Market Value
Definition	<i>"The highest price, expressed in terms of cash equivalents, at which property would change hands between a hypothetical willing and able buyer and a hypothetical willing and able seller, acting at arms-length in an open and unrestricted market, when neither is under compulsion to buy or sell and when both have reasonable knowledge of the relevant facts."</i> ³	<i>"The most probable price, as of a specified date, in cash, or in terms equivalent to cash, or in other precisely revealed terms, for which the specified property rights should sell after reasonable exposure in a competitive market under all conditions requisite to a fair sale, with the buyer and seller each acting prudently, knowledgeably, and for self-interest, and assuming that neither is under undue duress."</i> ⁴

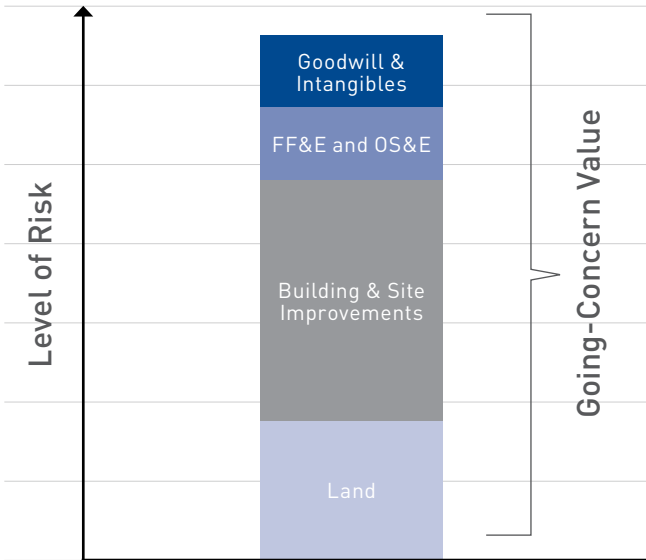
Dissimilarities include the practice of using 'fair market value' vs. 'market value,' using 'the highest price' vs. 'the most probable price,' and affixing the term 'hypothetical' prior to the use of the term 'buyer' or 'seller.' All in all, these subtle differences result in the business valuator stressing the importance of some factors (i.e., notional market, price vs. value, special-interest purchasers, etc.) that may not be addressed explicitly in a real estate appraisal.

“It is critical that each of the valuers understands the terms of reference (i.e., effective date of valuation, intended use, scope of work, etc.) in order to ensure that the overall value of the subject asset (or other interest such as shares, partnership units, etc.) is calculated in a consistent manner.

2. Enterprise Value vs. Equity Value

The appraisal of residential and commercial real estate is often completed on an all-cash basis (i.e., before debt). In a

Illustration 1



business valuation context, this is considered analogous to the term 'enterprise value,' which is defined as "The total value of a business including both its interest-bearing debt and equity components."⁵

3. Before vs. After-Tax

The appraisal of real property is completed on a before-tax basis, whereas a business valuation is undertaken on an after-tax basis. The circumstances of the engagement will dictate if the business valuator deducts corporate taxes, personal taxes, or both.

With respect to tax calculations, it is important for real estate appraisers to be cognizant of the fact that land is not considered depreciable property for the purpose of deducting capital cost allowance (CCA). Conversely, most buildings and equipment are depreciable property and, therefore, business valuations generally consider these prospective tax savings, which are known as the 'tax shield.'

4. Assets vs. Shares

Real estate appraisal generally assumes an asset transaction (unencumbered by debt), whereas business valuation generally implies a share transaction, although asset transactions involving business interests are also common. In addition to tax and legal implications involved in the valuation of assets vs. shares, appraisers should also remember the valuation of shares (common equity, preferred equity, or perhaps both) involves solving for equity value, which therefore requires consideration of any outstanding debt.

5. Redundant Assets

Redundant assets are defined as "Assets not necessary to ongoing operations of the business enterprise."⁶ In the context of real estate appraisal, the concept of a redundant asset can be considered similar to the concept of surplus land.

Table 1

	Business Valuation Report by a Member of the CICBV	Real Estate Appraisal by a Member of the AIC
Definition of Value	Fair Market Value	Market Value
Professional Reporting Standard	<i>Practice Standards</i> (Standard No. 110)	<i>Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)</i>
Type of Report	Narrative (Calculation, Estimate, or Comprehensive Report)	Full Narrative (typically)
Ownership Interest	Varies	Typically 100%
Treatment of Debt	Enterprise Value = Before-Debt Equity Value = After-Debt	Before-Debt (typically)
Asset vs. Share	Asset or Shares	Asset
Income Tax	After-Tax	Before-Tax
Redundant Assets	Excess working capital and other capital assets may be considered redundant	Surplus land and other redundant assets are considered

SUMMARY

A brief summary of the issues presented in this article is summarized in Table 1.

Members of the AIC who are trained to perform going-concern valuations can benefit from understanding the nuances

between property appraisals and business valuations. Although there may be differences in how a going-concern value is derived by an appraiser vs. a business valuator, both disciplines share the same concepts that are fundamental to valuation theory:

- Value is constantly changing and, therefore, any value conclusion is only valid as at a specific point in time;
- value is forward looking, meaning past events are only relevant to the extent they provide an indication of future prospects; and
- the value of an asset is equal to the anticipated benefits to be received in the future after these benefits are discounted to present value on a risk-adjusted basis.

In the end, both property appraisers and business valuers play an important role in going-concern valuations. In some cases, both of these professionals are needed to arrive at a credible opinion of value.

END NOTES

- ¹ *The Appraisal of Real Estate, 3rd Edition*, Editor: Larry Dybvig, Appraisal Institute of Canada, c2010, page 2.14
- ² The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>)
- ³ The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>)
- ⁴ *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, Effective January 1, 2018, page 72 of 120
- ⁵ *The Valuation of Business Interests*. Campbell, Ian R. and Johnson, Howard E., Canadian Institute of Chartered Accountants, c2001.
- ⁶ The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>)



Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada

 **TRISURA**
a step above

Learn more at www.trisura.com

Trisura Guarantee Insurance Company is a Canadian owned and operated Property and Casualty insurance company specializing in niche insurance and surety products. We are a proud supporter of the Insurance Broker's Association of Canada.

APPRAISAL AND CONSULTING SERVICES



**CANADA WIDE
APPRAISALS ^{INC.}**



canadawideappraisals.com



canadawideappraisals@gmail.com

LOCATIONS BRITISH COLUMBIA, ALBERTA, MANITOBA, ONTARIO AND NEWFOUNDLAND



ÉVALUATIONS SUR UNE BASE DE CONTINUITÉ

C. ÉVALUATIONS D'ENTREPRISE

PAR J.T. DHOOT, AACI, P.APP, CBV

Évaluateur agréé et Expert en évaluation d'entreprise, OUTLOOK REALTY ADVISORS INC.;
Membre du Comité des admissions et de l'accréditation de l'Institut canadien des évaluateurs.



Les évaluateurs de biens immobiliers sont souvent appelés à évaluer des propriétés à usage spécial, hôtels et établissements de soins pour personnes âgées. Le terme « entreprise active » n'est pas défini dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, bien qu'il soit défini dans la 3e édition de *The Appraisal of Real Estate*, dans lequel il est défini comme : « Tous les actifs corporels et incorporels d'une entreprise établie et en exploitation à durée de vie indéfinie. »¹

Selon l'Institut canadien des experts en évaluation d'entreprises (ICEEE), la « valeur d'entreprise » se définit comme suit : « La valeur d'une entreprise qui entend continuer à fonctionner dans le futur. Les éléments incorporels de la valeur de continuité de l'exploitation résultent de facteurs tels

*que la présence d'une main-d'œuvre qualifiée, d'une usine en fonctionnement et de la disponibilité des licences, systèmes et procédures nécessaires. »*²

Dans le contexte de l'évaluation immobilière, la valeur d'exploitation d'une propriété est en réalité la somme de la valeur attribuée à son 1) terrain; 2) bâtiments et améliorations du site; 3) mobilier, agencement et équipement (MAE) ainsi que les fournitures et équipements de fonctionnement (FEF); et 4) le *goodwill* et les actifs incorporels, le cas échéant. Chacune de ces composantes de valeur est caractérisée par un profil risque-rendement différent, tel qu'indiqué à l'illustration 1.

Les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) sont formés pour évaluer les actifs corporels tels que les terrains et les bâtiments. Certains membres élargissent leur champ

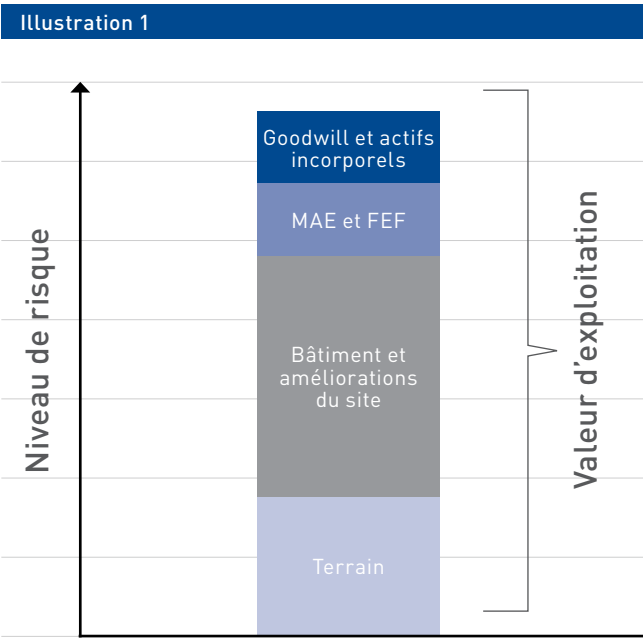
de compétences pour inclure l'évaluation des machinerie et équipement. Dans certaines situations, la valeur d'une entreprise en exploitation (ou d'une société de portefeuille) peut nécessiter l'expertise de plus d'un professionnel de l'évaluation (c'est-à-dire un évaluateur immobilier, un évaluateur de l'équipement et/ou un évaluateur d'entreprise). En pareil cas, il est essentiel que chacun des évaluateurs comprenne le mandat (c'est-à-dire la date réelle de l'évaluation, l'utilisation prévue, la portée du travail, etc.) afin de garantir que la valeur globale de l'actif en question (ou d'un autre intérêt tel actions, sociétés en commandite, etc.) est calculée de manière cohérente. Un bref résumé des similitudes et des différences entre les évaluations de biens immobiliers en activité réalisées par les membres de l'ICE et les évaluations d'entreprises en activité réalisées par les membres de l'ICEEE est présenté ci-dessous :

1. Définition du terme « valeur »

Il existe des différences subtiles dans le terme « valeur » le plus couramment utilisé en évaluation immobilière par rapport à l'évaluation d'entreprise :

Organisation	Institut canadien des experts en évaluation d'entreprises	Institut canadien des évaluateurs
Terme valeur	Juste valeur marchande	Valeur marchande
Définition	« Le prix le plus élevé, exprimé en équivalents de trésorerie, auquel la propriété changerait de mains entre un acheteur hypothétique disposé et capable et un vendeur hypothétique disposé et capable, agissant à distance de marché sur un marché ouvert et sans restriction, alors qu'aucune des deux parties n'est sous contrainte d'acheter ou de vendre et lorsque les deux ont une connaissance raisonnable des faits pertinents. » ³	« Le prix le plus probable, à une date donnée, payé comptant ou en termes équivalents ou encore en termes spécifiques dévoilés, pour lequel les droits spécifiques d'une propriété se vendraient suite à une exposition raisonnable dans un marché compétitif, toutes les conditions requises pour une vente juste, entre un acheteur et un vendeur agissant prudemment, de manière compétente et à des fins personnelles, en assumant que ni l'un ni l'autre n'agit sous des contraintes indues. » ⁴

Les disparités comprennent la pratique consistant à utiliser la « juste valeur marchande » plutôt que la « valeur marchande », à utiliser le « prix le plus élevé » plutôt que le « prix le plus



probable » et à apposer le terme « hypothétique » avant l'utilisation des termes « acheteur » et « vendeur ». En définitive, ces différences subtiles amènent l'évaluateur d'entreprises à souligner l'importance de certains facteurs (c.-à-d., le marché théorique, le prix par rapport à la valeur, les acheteurs d'intérêts spéciaux, etc.) qui ne peuvent pas être explicitement pris en compte dans une évaluation immobilière.

2. Valeur d'entreprise ou valeur nette

L'évaluation de l'immobilier résidentiel et commercial s'effectue souvent entièrement en espèces (c'est-à-dire avant l'endettement). Dans un contexte d'évaluation d'entreprise, cela est considéré comme analogue au terme « valeur d'entreprise », qui est défini comme « La valeur totale d'une entreprise, comprenant à la fois sa dette portant intérêt et ses composantes de capitaux propres. »⁵

« Il est essentiel que chacun des évaluateurs comprenne le mandat (c'est-à-dire la date réelle de l'évaluation, l'utilisation prévue, la portée du travail, etc.) afin de garantir que la valeur globale de l'actif en question (ou d'un autre intérêt tel actions, sociétés en commandite, etc.) est calculée de manière cohérente.

3. Avant impôt ou après impôt

L'évaluation d'un immeuble est réalisée avant impôt, tandis que l'évaluation de l'entreprise est effectuée après impôt. Les circonstances du mandat dicteront si l'évaluateur d'entreprise déduit les impôts sur les sociétés, les impôts personnels ou les deux.

Tableau 1

	Rapport d'évaluation d'un membre de l'ICEE	Évaluation immobilière par un membre de l'ICE
Définition de « valeur »	Juste valeur marchande	Valeur marchande
Norme professionnelle de rapport	<i>Normes relatives à la pratique</i> (Norme n° 110)	<i>Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)</i>
Type de rapport	Narratif (Calculs, estimation ou rapport complet)	Narratif complet (typiquement)
Intérêt de propriété	Varie	Typiquement 100 %
Traitement de la dette	Valeur d'entreprise = avant dette Valeur nette = après dette	Avant dette (typiquement)
Actif c. actions	Actif ou actions	Actif
Impôt sur le revenu	Après impôt	Avant impôt
Actifs redondants	L'excédent du fonds de roulement et d'autres immobilisations peut être considéré comme redondant	Les terrains excédentaires et autres actifs redondants sont pris en compte

En ce qui concerne le calcul des taxes, il est important que les évaluateurs immobiliers sachent que les terrains ne sont pas considérés comme des biens amortissables aux fins de la déduction pour amortissement (DPA). À l'inverse, la plupart des bâtiments et des équipements sont des biens amortissables et, par conséquent, les évaluations commerciales tiennent généralement compte de ces économies d'impôts potentielles, appelées « bouclier fiscal ».

4. Actifs ou actions

L'évaluation immobilière suppose généralement une transaction d'actif (non grevée de dette), alors que l'évaluation d'entreprises implique généralement une transaction sur actions, bien que les transactions d'actifs impliquant des intérêts commerciaux soient également courantes. En plus des répercussions fiscales et juridiques impliquées dans l'évaluation d'actifs ou d'actions, les évaluateurs doivent également se rappeler que l'évaluation d'actions (actions ordinaires, actions privilégiées, ou peut-être les deux) implique de résoudre la valeur des actions, ce qui nécessite donc de prendre en compte toute dette en cours.

5. Actifs redondants

Les actifs redondants sont définis comme les « actifs qui ne sont pas nécessaires aux activités courantes de l'entreprise ». Dans le contexte de l'évaluation immobilière, le concept d'actif redondant peut être considéré comme similaire au concept de terrain excédentaire.

RÉSUMÉ

Un bref résumé des problèmes présentés dans cet article est présenté au tableau 1.

Les membres de l'ICE formés pour effectuer des évaluations sur une base de continuité peuvent tirer profit de la compréhension des nuances entre les évaluations de biens immobiliers et les évaluations d'entreprises. Bien qu'il puisse y avoir des différences dans la manière dont une valeur

d'exploitation est calculée par un évaluateur immobilier comparativement à un évaluateur d'entreprise, les deux disciplines partagent les mêmes concepts qui sont fondamentaux en théorie de l'évaluation :

- la valeur change constamment et, par conséquent, toute conclusion de valeur n'est valable qu'à un moment donné;
- la valeur est prospective, ce qui signifie que les événements passés ne sont pertinents que dans la mesure où ils fournissent une indication des perspectives futures; et
- la valeur d'un actif est égale aux avantages attendus à recevoir après leur actualisation à la valeur actuelle sur une base ajustée en fonction du risque.

En fin de compte, les évaluateurs de biens et les évaluateurs d'entreprises jouent un rôle important dans les évaluations en continuité d'activité. Dans certains cas, ces deux professionnels sont nécessaires pour parvenir à une opinion crédible de la valeur.

NOTES DE RÉFÉRENCE

- ¹ *The Appraisal of Real Estate, 3e édition*, éditeur : Larry Dybvig, Institut canadien des évaluateurs, c2010, page 2.14
- ² The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>)
- ³ The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>)
- ⁴ *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada*, en vigueur le 1er janvier 2018, page 80 de 131
- ⁵ *The Valuation of Business Interests*. Campbell, Ian R. et Johnson, Howard E., Institut canadien des comptables agréés, c2001.
- ⁶ The International Glossary of Business Valuation Terms (<https://cicbv.ca/wp-content/uploads/2010/10/Practice-Bulletin-No-2-E-2001.pdf>) 



IS THIS A BUBBLE AND IS IT BURSTING?

BY PAUL MORASSUTTI, AACI, P.APP, MRICS,
Vice Chairman, Valuation & Advisory Services, CBRE Limited



September 15, 2018 marked the 10-year anniversary of the filing for bankruptcy of Lehman Brothers, an event that many mark as the beginning of the Global Financial Crisis. With that anniversary came the obligatory reporting that we are in the midst of another asset bubble and that this cycle is ready for a downturn/recession.

The conventional wisdom can be summarized as follows: cheap debt has fuelled a stock market and real estate bubble that rising interest rates will surely bring to an end. To be even more blunt: after a decade of debt-fuelled growth, the party may be over and the hangover is just getting started.

At a minimum, that will mean increasing capitalization rates and declining commercial real estate values.

Seems like a perfectly reasonable hypothesis? Maybe it is, maybe it's not. Let's de-construct.

INTEREST RATES

After a 30 year secular decline, interest rates are now firmly moving in the other direction. Rates moved up three times in 2017, twice so far in 2018 (with another likely to follow) and are predicted to go up further in 2019. The *North American Free Trade Agreement (NAFTA)* cloud has lifted, the U.S. economy continues its red hot pace, and global quantitative easing (QE) is being unwound slowly and cautiously. There is clearly a desire by central banks to push interest rates back to their 'normal' levels.

But what is normal? Is it the pre-Global Financial Crisis? If so, we have a long way to go. Here in Canada, where we have the highest degree of household debt in the G7, the Bank of Canada will have no choice but to move slowly or they risk crashing the housing market. In the U.S., the 'sugar rush' of the tax cuts is likely to wear off and global growth in general is expected to moderate in 2019.

Longer term, the real interest rate headwind is simply an expectation of slow growth and the main culprit in that regard is an aging/declining labour force. 2017 was the first year that the working age population declined in Canada. We are getting older, we are living longer and, therefore, our workforce faces virtually no growth. And it is a global phenomenon. Employee headcounts in Germany, Italy, Japan and Russia are also declining, with China projected to begin falling in 2024.

With labour's contribution to GDP growth disappearing, productivity will have to pick up the slack. Technology will obviously play a large role, but there will be massive disruption along the way that will undoubtedly lead to greater income polarization.

In a world of slow growth, interest rates can only go so high.

MITIGATING FACTORS

There are a number of factors that will serve to mitigate rising interest rates that will serve the market well, even if we do hit an economic downturn. Specifically:

a. Availability of capital

The huge shift in ownership from highly levered private capital to well-capitalized public companies and pension funds has been well documented over the past two decades. Pension fund allocations to real estate are increasing which means billions of dollars of new capital looking to be placed.

The number of REITs in Canada has grown from 2 in 1993 to approximately 50 today and new sources of foreign and sophisticated private equity capital enter Canada each year.

b. Conservative use of leverage

Arguably the most important attribute when considering the health of the Canadian commercial real estate market is the relatively conservative use of debt/leverage. Most REITs are prohibited from carrying much more than 50% of debt-to-asset value, and pension funds employ an even lower percentage. Outside of the multi-family market, it is difficult to get loans at higher than 70% LTV. There are virtually no players of any consequence who are over levered, which means that, even in a severe downturn, there is little real distress amongst owners and, thus, very little forced selling. For evidence, look at the recent Alberta office market experience – vacancy levels that we have never seen before, plunging rental rates and yet no real panic selling.

c. Strong market fundamentals

An asset bubble is defined as a market wherein prices rise quickly and dramatically, seemingly untethered to market fundamentals. That hardly describes the Canadian commercial real estate market right now. Asset values have risen slowly over the past 10 years. Cap rates did not all of a sudden contract out of the blue, they have been slowly compressing for some time. In many markets and in many sectors, we have some of

S&P/TSX COMPOSITE VS DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE



the lowest vacancy rates in North America. Rental growth, particularly in the industrial and multi-family sectors is strong. Demand – coming broadly from the technology sector and ecommerce-related logistics is expected to continue. We seem to have found the right immigration balance in this country and in this regard we are benefitting from the U.S.'s nativist, inward shift.

Importantly, we are much more disciplined in how we bring on new supply. Yes, there was too much office space added to Alberta at the wrong time, but that is not indicative of the broader market.

And, in cases where we have seen cap rate contraction in 2018 – the industrial and multi-family sectors – the cause has been the expectation of strong rental growth, based on legitimate market factors.

d. Asset bubble? What asset bubble?

The classic definition of an asset bubble is noted above, and one of the reasons that it seems to be top of mind with Canadians is the amount of press that U.S. stock market performance has received lately. As of the first week of October, the Dow Jones had recorded its 14th record close of 2018. The ascent of the Dow and the S&P 500 has been almost straight up since the Global Financial Crisis and

media coverage is inescapable. This alone feeds the perception of a bubble.

But the Canadian experience has been more tempered. The TSX has actually had two corrections over the past 10 years and it has not reached the heights of the U.S. markets. This is hardly a bubble.

CONCLUSION

There is no doubt that we have experienced an extended commercial real estate cycle, and with interest rates rising and cap rates at historic lows, a case can be made that cap rate compression is officially over and, if anything, they will drift higher. I would note, however, that most (including myself) have made this prediction for the past couple of years.

It is also worth noting that interest rates are increasing on the back of inflation/economic growth, but they will ease back if the economy slows.

In short, forecasting cycles is a mug's game. If I could do it, I would be writing this article from an island in the South Pacific. We will invariably hit another recession and it could conceivably be imminent. But the notion that interest rates will return to some type of historic 'norm,' pulling cap rates up with them in a meaningful way, appears unlikely when one considers everything underpinning the market.

Rather than obsess over when the next downturn will hit, I take comfort in knowing that the Canadian market is well positioned to weather it. ■



We will invariably hit another recession and it could conceivably be imminent. But the notion that interest rates will return to some type of historic 'norm,' pulling cap rates up with them in a meaningful way, appears unlikely when one considers everything underpinning the market.

GET BACK TO APPRAISING PROPERTIES

Did you know that on average commercial appraisers spend 35% of their day doing administrative work?

DataComp and Edge, in-house comp database and report writing software, can get you back to what you get paid for. The analysis.

Tired of the daily
copy and paste?

1-800-475-2785
RealWired.com





EST-CE UNE BULLE ET EST-ELLE PRÊTE À ÉCLATER?

PAR PAUL MORASSUTTI, AACI, P.APP, MRICS,

vice-président exécutif, Évaluation et services-conseils, CBRE Limitée



Le 15 septembre 2018 marquait le 10^e anniversaire du dépôt du bilan de Lehman Brothers, l'événement considéré par plusieurs comme le début de la crise financière mondiale. Cet anniversaire fait en sorte que les médias nous indiquent que nous sommes au cœur même d'une autre bulle spéculative et que le moment est propice à un repli économique ou même une récession.

La sagesse traditionnelle nous enseigne que la dette faible a alimenté une bulle boursière et immobilière et qu'une hausse des taux d'intérêt pourra certainement y mettre fin. Plus simplement : après une décennie de croissance alimentée par la dette, la fête est peut-être terminée et la gueule de bois menace.

Minimalement, cela signifiera une augmentation des taux plafonds et une baisse de valeur pour le secteur immobilier commercial.

Cette hypothèse semble-t-elle raisonnable? Peut-être oui, mais peut-être non. Voyons voir de plus près.

TAUX D'INTÉRÊT

Après une baisse séculaire de 30 ans, les taux d'intérêt ont maintenant pris une direction opposée. Ils ont augmenté trois fois au cours de l'année 2017, deux autres augmentations sont survenues en 2018 – jusqu'à présent et une autre pourrait survenir – et les taux devraient encore augmenter en 2019. Le nuage qui planait au-dessus de l'*Accord de libre-échange*

nord-américain (ALENA) a fini par se dissiper, l'économie américaine a gardé un rythme effréné, alors que la politique d'assouplissement quantitatif (AQ) mondial avance lentement et prudemment. Il est devenu évident que les banques centrales souhaitent ramener les taux d'intérêt à un niveau qu'elles estiment « normal ».

Mais qu'est-ce qui est normal? Sommes-nous en train de vivre un prélude à une nouvelle crise financière mondiale? Si c'est le cas, le chemin pour y arriver sera long. Ici, au Canada, où nous avons le taux d'endettement immobilier le plus élevé des pays du G7, la Banque du Canada n'aura d'autre choix que d'avancer lentement, sinon elle risque de provoquer un effondrement du marché du logement. Aux États-Unis, l'effet de surdose provoquée par les réductions d'impôts devrait se calmer et la croissance mondiale générale devrait se modérer en 2019.

À plus long terme, le vent contraire soufflant contre le taux d'intérêt réel ne fait qu'anticiper une croissance lente – le principal coupable de cette situation est le vieillissement et le déclin de la population active. En 2017, la population en âge de travailler a diminué au Canada et c'était la première fois qu'une telle situation se produisait. Nous vieillissons et nous vivons plus longtemps; par conséquent, notre main-d'œuvre ne connaît à peu près pas de croissance. Et il s'agit d'un phénomène mondial. Les effectifs sont également à la baisse en Allemagne, en Italie, au Japon et en Russie; en Chine, la population active devrait commencer à diminuer en 2024.

Comme la contribution de la main-d'œuvre à la croissance du PIB aura tendance à disparaître, c'est la productivité qui devra prendre la relève. La technologie jouera évidemment un rôle important, mais des perturbations massives se lèveront tout au long du chemin, ce qui mènera sans aucun doute à une plus grande polarisation des revenus.

Dans un monde dont la croissance est lente, les taux d'intérêt ne peuvent qu'augmenter.

FACTEURS ATTÉNUANTS

Un certain nombre de facteurs permettront d'atténuer la hausse des taux d'intérêt – et seront des facteurs positifs pour le marché – même si nous devons traverser une période de ralentissement économique; les voici :

a. Disponibilité des capitaux

L'énorme transfert de propriété d'un capital privé fortement endetté vers des sociétés publiques et des fonds de pension bien capitalisés a été bien documenté au cours des deux dernières décennies. Les fonds de pension placés dans l'immobilier augmentent, ce qui représente des milliards de dollars de nouveaux capitaux qui demandent à être placés.

Le nombre de FPI au Canada est passé de 2 en 1993 à environ 50 de nos jours. En outre, de nouvelles sources de financement par capitaux propres étrangers et sophistiqués entrent au Canada chaque année.

b. Ratio d'endettement conservateur

On peut soutenir que l'utilisation plutôt conservatrice du niveau d'endettement/du levier financier représente le critère le plus important pour évaluer la santé du marché immobilier commercial canadien. Il est interdit à la plupart des FPI de détenir plus de 50 % de la valeur de leur ratio d'endettement; de leur côté, les fonds de pension emploient un pourcentage encore plus faible. Exception faite du marché des maisons plurifamiliales, il est difficile d'obtenir un ratio prêt-valeur supérieur à 70 %. Comme pratiquement aucun acteur de ce marché n'est surendetté, les propriétaires ne se montrent pas vraiment inquiets, même lorsque des baisses marquées de l'économie se produisent. Par conséquent, le nombre de ventes forcées est très réduit. Pour appuyer cet aspect, on peut jeter un œil sur la récente expérience vécue par le marché des bureaux en Alberta : le taux d'inoccupation a atteint des niveaux jamais vus auparavant et les taux de location ont été en chute libre; pourtant aucune panique réelle n'est survenue.

c. Des indicateurs de base du marché qui sont solides

Une bulle spéculative se caractérise par un marché où les prix montent rapidement et de façon spectaculaire, alors que ces augmentations sont apparemment sans lien avec les indicateurs de base du marché. Cela ne constitue pas vraiment une description du marché immobilier commercial canadien actuel. L'augmentation des valeurs s'est faite plutôt lentement au cours des 10 dernières années. Les taux plafonds ne se sont pas soudainement contractés à l'improviste, ils se sont lentement comprimés au cours d'une période plutôt longue. Dans de nombreux marchés et secteurs, les taux d'inoccupation sont parmi les plus bas – voire les plus bas – en Amérique du Nord. L'augmentation des loyers est forte, plus particulièrement dans les secteurs industriel et plurifamilial. La demande – elle provient en grande partie du secteur de la technologie et de la logistique du commerce électronique – devrait rester présente. Il semble aussi que nous ayons trouvé le bon équilibre d'immigration pour

MOYENNE INDUSTRIELLE DE L'INDICE COMPOSÉ S & P / TSX VS DOW JONES



le pays et, à cet égard, nous tirons parti de la volonté américaine de se tourner vers les personnes natives des États-Unis.

Aspect important : nous sommes devenus beaucoup plus disciplinés dans la façon dont nous créons de nouvelles offres. Trop de bureaux ont été ajoutés en Alberta au mauvais moment; c'est vrai, mais ce n'est pas une indication du marché dans son ensemble.

Enfin, lorsqu'une contraction du taux plafond s'est produite en 2018 – dans les secteurs industriel et plurifamilial –, son origine était la forte croissance attendue pour le marché locatif, une attente fondée sur des facteurs du marché qui étaient légitimes.

d. Bulle spéculative? Quelle bulle spéculative?

Nous avons précédemment défini ce qu'est une bulle spéculative classique. L'une des raisons pour lesquelles cette bulle occupe une place importante dans l'imaginaire des Canadiens et des Canadiennes, c'est l'importance que les médias ont récemment accordée au rendement du marché boursier américain. Lors de la première semaine d'octobre, le Dow Jones a enregistré son 14e record à la clôture au cours de l'année 2018. Les indices Dow et S&P 500 sont à la hausse – pratiquement sans arrêt – depuis la fin de la crise financière mondiale et la couverture des médias devient donc incontournable. Cet aspect peut nourrir la perception de bulle spéculative à lui seul.

Il faut nous rappeler que l'expérience canadienne a été plus modérée. En fait, le

TSX a vécu deux corrections au cours des 10 dernières années et n'a pas atteint les sommets des marchés américains. Ce n'est pas vraiment l'image d'une bulle...

CONCLUSION

Nous avons connu un cycle prolongé dans le secteur immobilier commercial – aucun doute là-dessus. Toutefois, la hausse des taux d'intérêt en présence de taux plafonds à des niveaux historiquement bas nous permet d'affirmer que la compression du taux plafond est officiellement terminée et qu'il pourrait bien repartir à la hausse. Je vous fais toutefois remarquer que la plupart des intervenants (y compris moi-même) ont fait cette même prédiction au cours des deux dernières années.

Il faut aussi noter que les taux d'intérêt augmentent en raison de l'inflation ou de la croissance économique, mais que cette hausse s'atténue lorsqu'un ralentissement économique se produit.

Bref, on se fait toujours avoir lorsqu'on tente de prévoir les cycles. Si je pouvais le faire, j'écirais certainement cet article sous un cocotier dans une île du sud du Pacifique! Nous allons traverser une autre récession, c'est inévitable, et cette récession pourrait être imminente. Mais l'idée que les taux d'intérêt reviendront à une sorte de « norme » historique, entraînant du même coup une hausse significative des taux plafonds, me semble peu probable si l'on considère tout ce qui soutient le marché.

Je ne suis pas obsédé par l'arrivée d'une crise prochaine, je suis plutôt rassuré de savoir que le marché canadien est bien placé pour y faire face. 📌

Nous allons traverser une autre récession, c'est inévitable, et cette récession pourrait être imminente. Mais l'idée que les taux d'intérêt reviendront à une sorte de « norme » historique, entraînant du même coup une hausse significative des taux plafonds, me semble peu probable si l'on considère tout ce qui soutient le marché.

Who can provide professional assistance?

SUBMITTED BY THE MEMBERS OF THE PROFESSIONAL PRACTICE COMMITTEE

In response to the ever-changing face of the real property valuation industry, in August 2018, the Appraisal Institute of Canada (AIC) issued a rare mid-cycle change to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2018* in order to address professional assistance provided by AIC Members as well as by non-members. These changes were not undertaken lightly and were considered necessary to ensure that AIC Members and their reports are protected from exposure to undue liability, while still allowing them the flexibility to adapt their business models to changes in the industry.

Changes to *CUSPAP 2018* include: the addition of a **Definition of Professional Association/Organization** at 2.47, and revisions to **Real Property Appraisal Standard Comment 7.26 Responsibility**. The goal of the revisions was to clearly define who can provide what types of professional assistance to AIC Members.

The revisions to **7.26 Responsibility** are as follows:

7.26.2 applies to professional assistance provided by an AIC Member:

Who can be relied upon for professional assistance?

AIC Members including:

- Candidate Members,
- CRA Designated Members, and
- AACI Designated Members.



What are their requirements?

AIC Members providing professional assistance must:

- be active and in good standing in the AIC;
- have paid their dues and insurance premium;
- be competent to take on the work;
- not be a student, retired, associate, or honorary member; and
- if they are a Candidate, be registered with the AIC Member relying on the professional assistance in the Co-signing Registry:

- Whether or not the Candidate signs and is co-signed on the report by the AIC Member, he or she must be registered with the AIC Member in the Co-signing Registry.

Type of professional assistance:

AIC Members may provide any type of professional assistance supporting a Member in the provision of professional services including:

- real property appraisal,
- review,
- consulting,
- Reserve Fund Planning,

- machinery and equipment appraisal, and
- mass appraisal.

What this means for AIC Members relying on AIC Members for professional assistance:

Registration in the Co-signing Registry with Candidate Members:

- If the AIC Member is relying on professional assistance from a Candidate Member, he or she must be registered in the Co-signing Registry
 - It does not matter whether or not the AIC Member is planning on co-signing with the Candidate Member

Completing the certification:

- If the AIC Member (Candidate or Designated) providing the professional assistance is not signing the report, the AIC Member relying on the professional assistance must identify in the certification of a report:
- the person who provided the professional assistance, and
- the type of professional assistance provided.

Signing the report:

- If the AIC Member (Candidate or Designated) providing the professional assistance is signing the report:
- He or she should be co-signed by the Designated AIC Member relying on the professional assistance
- When co-signing with a Candidate Member, a Designated AIC Member must be registered in the Candidate Co-signing Registry.

7.26.3.i applies to professional assistance provided by a non-member in the instance of inspection:

Who can be relied upon for professional assistance?

A non-member

What are his or her requirements?

- An individual who is an employee of an organization approved by AIC
- OR**
- An individual who:
- is a member in good standing of a

professional association approved by AIC;

- holds the appropriate license/certification (if required);
- is a reputable, credible professional or tradesperson;
- is competent to perform the work;
- has appropriate experience and/or education; and
- has appropriate professional liability insurance.

Type of professional assistance:

- Inspection only

What this means for AIC Members relying on non-members for the professional assistance of inspection:

An AIC Member must register a non-member providing the professional assistance of inspection in the

Non-Member Registry.

- The non-member will be required to meet the eligibility requirements listed above in order to be accepted into the Non-Member Registry by the AIC.

Completing the certification:

- In the certification of a report, the AIC Member must identify:
- the person who provides the professional assistance, and
- the type of professional assistance as INSPECTION.

Signing the report:

- Signature on the report:
- The non-member **does not sign** the report.
- The AIC Member relying on the professional assistance **does not co-sign** with the non-member.

ACCEPTANCE INTO THE NON-MEMBER REGISTRY DOES NOT ALLOW THE NON-MEMBER TO BE CO-SIGNED BY THE AIC MEMBER.

7.26.3.ii applies to professional assistance provided by a non-member in the instance of other types of professional services:

Who can be relied upon for professional assistance?

Examples of non-members who could

provide other types of professional assistance include:

- engineers,
- accountants,
- land surveyors,
- contractors,
- agrologists, and
- foresters.

What are their requirements?

A member in good standing of a professional association who:

- holds the appropriate license/certification (if required);
- is a reputable, credible professional or tradesperson;
- is competent to perform the work; and
- has appropriate professional liability insurance.

Some examples of types of professional assistance include:

- land survey,
- financial statements,
- cost estimates, and
- engineering survey

What this means for AIC Members relying on non-members for other types of professional assistance:

- The AIC Member must ensure and document that the non-member meets the requirements listed above.

Completing the certification:

- In the certification of a report, the AIC Member must identify:
- the person providing the professional assistance, and
- the type of professional assistance provided.

Signing the report:

- Signature on the report:
- The non-member **does not sign** the report.
- The Member **does not co-sign** with the non-member.

More Information can be accessed in the AIC Resource Library: <https://www.aicanada.ca/members-home/professional-practice-resources/professional-practice-resource-library> 

Qui peut fournir une aide professionnelle ?

SOMIS PAR LES MEMBRES DU COMITÉ DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE

A lors que l'industrie de l'évaluation immobilière est en constante évolution, au mois d'août 2018, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) publiait à mi-parcours une rare modification aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* 2018, qui traite de l'aide professionnelle fournie par les membres de l'ICE ainsi que par des non-membres. Ce changement n'a pas été pris à la légère et l'on considèrerait qu'il était nécessaire pour assurer que les membres de l'ICE et leurs rapports soient protégés des recours éventuels, tout en leur donnant la flexibilité d'adapter leurs modèles d'affaires à l'évolution de l'industrie.

Les *NUPPEC 2018* modifiées incluent : l'ajout de la **Définition d'une association/organisation professionnelle (2.47)**; et des révisions au **Commentaire 7.26 (Responsabilité) de la Norme relative aux activités d'évaluation de biens immobiliers**. Le but des révisions est de définir clairement qui peut fournir quel type d'aide professionnelle à des membres de l'ICE.

Voici les révisions du **Commentaire 7.26 (Responsabilité)** :

7.26.2 vise l'aide professionnelle fournie par un membre de l'ICE : Sur qui peut-on compter pour recevoir une aide professionnelle ?

Les membres de l'ICE, y compris :



- Membres stagiaires;
- Membres désignés CRA; et
- Membres désignés AACI.

Quels sont leurs exigences ?

Les membres de l'ICE fournissant une aide professionnelle doivent :

- être membres actifs et en règle de l'ICE;
- avoir payé leurs cotisations et leurs primes d'assurance;
- avoir la compétence requise pour effectuer le travail;
- ne pas être étudiants, retraités, associés ou membres honoraires; et
- s'ils sont stagiaires, être inscrits

dans le Registre de cosignature avec un membre de l'ICE recevant l'aide professionnelle :

- Que le stagiaire signe et sois cosigné ou non dans le rapport par le membre de l'ICE, il doit être inscrit avec le membre de l'ICE dans le Registre de cosignature.

Types d'aide professionnelle :

Les membres de l'ICE peuvent fournir tout type d'aide professionnelle pour prêter main-forte à un membre dans la prestation de services professionnels, incluant :

- évaluation immobilière;
- examen;

- consultation;
- planification du fonds de réserve;
- évaluation de machinerie et d'équipement; et
- évaluation de masse.

Ce que ça signifie pour les membres de l'ICE comptant sur d'autres membres de l'ICE pour recevoir une aide professionnelle :
Inscription dans le Registre de cosignature avec des membres stagiaires :

- Si le membre de l'ICE compte sur l'aide professionnelle d'un membre stagiaire, il doit être inscrit dans le Registre de cosignature :
 - Peu importe si le membre de l'ICE prévoit ou non cosigner avec le membre stagiaire.

Compléter la certification :

- Si le membre de l'ICE (stagiaire ou désigné) fournissant une aide professionnelle ne signe pas le rapport, le membre de l'ICE recevant l'aide professionnelle doit identifier dans la certification d'un rapport :
- la personne qui fournit l'aide professionnelle; et
- le type d'aide professionnelle fournie.

Signer le rapport :

- Si le membre de l'ICE (stagiaire ou désigné) fournissant une aide professionnelle signe le rapport :
- Il doit être cosigné par le membre désigné de l'ICE qui reçoit l'aide professionnelle.
- Quand il signe avec un membre stagiaire, un membre désigné de l'ICE doit être inscrit dans le Registre de cosignature des stagiaires.

.26.3.i vise l'aide professionnelle fournie par un non-membre dans le cas d'une inspection :

Sur qui peut-on compter pour recevoir une aide professionnelle ?

Un non-membre.

Quelles sont ses exigences ?

- Une personne qui est employée par une organisation approuvée par l'ICE.

OU

- Une personne qui :

- est membre en règle d'une association professionnelle approuvée par l'ICE;
- détient la licence/certification appropriée (s'il y a lieu);
- est professionnelle ou personne de métier réputée et crédible;
- a la compétence requise pour effectuer le travail;
- possède l'expérience et/ou l'éducation pertinente; et
- jouit d'une assurance-responsabilité professionnelle appropriée.

Type d'aide professionnelle :

- Inspection seulement.

Ce que ça signifie pour les membres de l'ICE comptant sur des non-membres pour recevoir une aide professionnelle d'inspection :

Un membre de l'ICE doit inscrire un non-membre qui lui fournit une aide professionnelle d'inspection dans le

Registre des non-membres.

- Le non-membre devra rencontrer les critères d'admissibilité ci-dessus pour être accepté par l'ICE dans le Registre des non-membres.

Compléter la certification :

- Dans la certification d'un rapport, le membre de l'ICE doit identifier :
- la personne qui fournit l'aide professionnelle; et
- le type d'aide professionnelle comme INSPECTION.
- Signer le rapport :

Signature du rapport :

- Le non-membre **ne signe pas** le rapport.
- Le membre de l'ICE comptant sur l'aide professionnelle **ne cosigne pas** avec le non-membre.

L'ACCEPTATION DANS LE REGISTRE DES NON-MEMBRES NE PERMET PAS AU NON-MEMBRE D'ÊTRE COSIGNÉ PAR LE MEMBRE DE L'ICE.

7.26.3.ii vise l'aide professionnelle fournie par un non-membre dans le cas d'autres types de services professionnels :

Sur qui peut-on compter pour recevoir une aide professionnelle ?

Les exemples de non-membres qui pourraient fournir d'autres types d'aide professionnelle incluent :

- ingénieurs;
- experts-comptables;
- arpenteurs-géomètres;
- entrepreneurs;
- agrologues; et
- forestiers.

Quels sont leurs exigences ?

Un membre en règle d'une association professionnelle qui :

- détient la licence/certification appropriée (s'il y a lieu);
- est professionnelle ou personne de métier réputée et crédible;
- a la compétence requise pour effectuer le travail; et
- jouit d'une assurance-responsabilité professionnelle appropriée.

Quelques exemples de types d'aide professionnelle comprennent :

- arpentage;
- états financiers;
- estimations de coûts; et
- travaux préliminaires de génie civil.

Ce que ça signifie pour des membres de l'ICE recevant de non-membres d'autres types d'aide professionnelle :

- Le membre de l'ICE doit s'assurer, avec documentation à l'appui, que le non-membre rencontre les critères énumérés ci-dessus.

Compléter la certification :

- Dans la certification d'un rapport, le membre de l'ICE doit identifier :
- la personne qui fournit l'aide professionnelle; et
- le type d'aide professionnelle fournie.

Signer le rapport :

- Signature du rapport :
- Le non-membre **ne signe pas** le rapport.
- Le membre **ne cosigne pas** avec le non-membre.

Vous trouverez plus d'information dans les Sujets de pratique communs de l'ICE : <https://www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/ressources-de-pratique-professionnelle/sujets-de-pratique-communs> 



Should contamination remediation costs be deducted from an expropriation compensation payment?

BY JOHN SHEVCHUK

Barrister & Solicitor, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

When a person has his or her property interests expropriated, should the expropriating party be able to deduct actual or estimated costs to remediate contamination? American courts have arrived at different conclusions on the question. It appears that Canadian courts have not yet expressly considered the point. The purpose of this article is to describe the competing positions, but the discussion begins with the underlying intent of expropriation compensation in Canada.

Interpreting expropriation legislation

In *Toronto Area Transit Operating Authority Ltd. v. Dell Holdings Ltd.*, 1997 CarswellOnt 79, [1997] 1 S.C.R. 32 [S.C.C.] [Dell], a land developer sought compensation under Ontario expropriation legislation for financial loss suffered when the expropriating authority delayed its decision regarding which parts of the developer's 40-acre land holding would be expropriated. The issue was whether compensation for the loss was obtainable under the expropriation legislation. The Supreme Court of Canada held that it was.

At paragraph 23, Cory J. stated that expropriation legislation is to be read in a broad and purposive manner, in order to

comply with the aim of the legislation to fully compensate a landowner whose property is taken. At paragraph 27, he wrote of the need to indemnify an expropriated owner.

Dell was recently followed in *Caven v. British Columbia Hydro and Power Authority*, 2016 BCSC 122, 2016 CarswellBC 173 [Caven] where, at paragraphs 102 to 104, Sharma J. wrote the following:

102 The starting point for a discussion of disturbance damages is *Dell Holdings Ltd. v. Toronto Area Transit Operating Authority*, [1997] 1 S.C.R. 32 [S.C.C.] ...

103 The Supreme Court of Canada emphasized the importance of a broad and liberal approach to the interpretation of expropriation legislation because it is "one of the ultimate exercises of governmental authority" which represents a "severe loss and a very significant interference" with private property rights. This justifies strictly construing the statute in favour of those whose rights have been affected (at paragraphs 20 and 22). The legislation was enacted after a commission made recommendations, one of which was to create a statute that provides "sufficient flexibility to allow for indemnification in various circumstances" and to "do justice" (at paragraph 18).

104 Although the Court was interpreting the Ontario statute in force at the time, the legislation at issue in that case contains phrasing similar to the *Act* [*British Columbia Expropriation Act*], providing for compensation to owners for "such personal and business damages, resulting from the construction or use, or both, of the works ...". The Court noted that the objective of the compensation was to avoid double recovery but not to overlook legitimate claims (at paragraph 26).

No deduction of estimated remediation costs – American case law

Bearing in mind the Canadian intent to make an expropriated party financially whole, we turn now to the American discussion of contamination remediation costs in expropriation proceedings. Of course, Americans refer to expropriation proceedings as "eminent domain" proceedings and expropriated properties as "condemned" properties.

There is a split in American courts between those jurisdictions that do not allow evidence of contamination remediation costs ('exclusion approach') and those jurisdictions that allow such evidence ('inclusion approach'). In *Moorhead Economic Development Authority v. Roger W. Anda, et al.*, 789 N.W.



2d 860, 2010 Minn. LEXIS 534 (Supreme Court of Minnesota) [*Moorhead*], the court described the competing approaches.

Commercial property was expropriated by the Moorhead Economic Development Authority for a redevelopment project. The property was contaminated with fuel oil and it was remediated. In the trial to deal with compensation, it was held that the property was worth approximately \$450,000 unimpaired, but, taking into account the contamination, the value of the property was zero. An appeal to the Minnesota Court of Appeals was dismissed and the owner appealed to the Supreme Court of Minnesota. The Supreme Court of Minnesota reversed the Court of Appeals decision holding that, in expropriation proceedings, evidence of the cost of remediation is not admissible.

The court explained that, under the inclusion approach, state courts allow evidence of environmental contamination on the basis that environmental contamination affects the fair market value of property and, therefore, is relevant in determining just compensation. Courts following the

inclusion approach fear that exclusion of contamination evidence will result in condemnation [expropriation] awards that force the government to pay more for the condemned property than it is worth.

However, in the exclusion approach, courts hold that valuing condemned property as contaminated is unfair to the property owner. Some courts exclude all evidence of contamination. Other state courts make evidence of remediation costs inadmissible, but then hold that expropriated property should be valued as remediated as opposed to being clean (never contaminated).

The Supreme Court of Minnesota adopted the exclusion approach with certain modifications:

After having analysed the two primary approaches utilized by other courts, we conclude that the exclusion approach with certain modifications is the better approach. While evidence of contamination and remediation may be admissible for the limited purposes later discussed, evidence of remediation costs should not be admissible in an eminent domain proceeding and property taken under the government's

eminent domain power should be valued as remediated. We adopt this approach because we conclude that property owners will be justly compensated and made whole when the power of eminent domain is used to take their property. The approach has the greatest likelihood of placing the owner "in as good a position pecuniarily as if his property had not been taken," ... but will also provide a mechanism to prevent the condemning authority from paying more for the property than it is worth. Several reasons support our choice of a modified exclusion approach, including fairness and due process concerns.

With respect to considerations of fairness, the court pointed out the possibility of what it referred to as a "double liability" or a "double take:"

... Admitting evidence of contamination and remediation costs during the condemnation proceeding encourages a jury to value the property as contaminated, often times reducing the condemnation award dollar-for-dollar by the actual or estimated cost of remediation ... At the same time, the

property owner may be held liable for contamination under environmental law ...

... The exclusion approach, in contrast, acknowledges that environmental contamination of a condemned property necessarily involves environmental liability laws and avoids subjecting an owner of condemned property to double liability. If remediation costs are not admissible in condemnation proceedings, the property owner will not be forced to surrender his property to a condemnor at a reduced price, thus avoiding any risk of double liability.

For the Supreme Court of Minnesota, the fact that the expropriating party did not sue the property owner for the contamination of his property did not matter; what is important is that the expropriator could have done so, and excluding remediation cost evidence from a trial to determine compensation for the market value of the property removes the possibility of double liability.

The court observed that the fair market value of contaminated property is often difficult to find because of the unique nature and extent of the contamination. Finding comparable properties is usually not possible. The court concluded this thought with the following passage:

... Because the fair market value of contaminated property is "difficult to find" ... and subsection a property owner to double liability is a "manifest injustice," we believe that excluding remediation-cost evidence in condemnation proceedings is appropriate.

The court wrote that it is open to the expropriating party to seek redress from responsible property owners, including the expropriated party, through a separate court proceeding. A logical extension of this observation is that such a proceeding would adjudicate all responsibility for the contamination rather than effectively resting all liability on the expropriated party through a deduction in compensation.

The Supreme Court of Minnesota observed that an expropriation proceeding does not have the same procedural

safeguards as an environmental contamination action, including the opportunity for the property owner to contest liability for the contamination, bring third party actions against former owners, assert certain defences or recover from any insurance coverage. Allowing a deduction for remediation costs – estimated or actual – allows the expropriator to avoid the procedures established under the environmental legislation for recovering remediation costs. In *Moorhead*, this meant that, even though the owner was not held liable for the contamination through an environmental action, he was forced to pay for the contamination through a reduced compensation award.

Aladdin, Inc. v. Black Hawk County

In *Aladdin, Inc. v. Black Hawk County*, 562 N.W. 2d 608; 1997 Iowa Sup. LEXIS 136 [Iowa S.C.] [Aladdin], the Supreme Court of Iowa affirmed a lower court decision that held that an expropriation compensation board illegally reduced the value of the expropriated land by the estimated cleanup cost of existing groundwater contamination.

Aladdin operated a laundry business on property that was expropriated for construction of a county jail. In the lower court proceedings, it was held that an expropriation lawsuit is not the proper forum to assess liability for environmental contamination and that deduction of remediation costs from compensation was illegal.

The court found that:

The compensation awarded in an eminent domain proceeding becomes a substitute for the property taken. Before condemnation, the property owner holds the property at a certain fair market value, and the landowner, if the land is contaminated, has possible legal liabilities for the contamination. However, before a landowner is held responsible for cleanup cost in Iowa, an action must be brought by the DNR ... To hold a property owner

responsible for cleanup cost, the DNR or citizen must prove the owner generated the contamination ... If this procedure is not followed and the value of the property condemned is reduced by the estimated cost of cleanup, the landowner will not receive just compensation because the award will be less than full value. In addition, the property owner will still have the same legal liability for cleanup cost as before.

The court also found that a property owner has the right to have its liability for contamination remediation costs established in a proceeding in which the owner has the opportunity to show that the owner did not cause the pollution. The liability for remediation costs is something to be established following the expropriation in the appropriate legal proceeding.

Concluding remarks on American case law

It is important to note that those American courts adopting the exclusion approach do so by relying upon the requirement for "just compensation" under American constitutional law. These courts hold that, in the right circumstances, the requirement for "just compensation" supercedes the usual market value standard of expropriation compensation.

There is no constitutionally embedded principle of "just compensation" in Canada. Canadian courts direct that expropriation compensation is dependent upon the words of the expropriation legislation. The question is whether the exclusion approach has application under the *Expropriation Act* so that effect can be given to the intent of such legislation – to indemnify and effectively hold the property owner harmless so far as money can.

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



Faut-il déduire les coûts de décontamination d'un paiement d'indemnisation d'expropriation?

PAR JOHN SHEVCHUK

Avocat-procureur, C.Arb, AACI(Hon.), R.I.(B.C.)

Lorsqu'une personne voit ses biens immobiliers expropriés, l'expropriant devrait-il être en mesure de déduire les coûts réels ou estimés nécessaires pour remédier à la contamination du site? Les tribunaux américains sont parvenus à des conclusions différentes sur cette question. Il semble que les tribunaux canadiens n'aient pas encore examiné expressément ce point. Le but de cet article est de décrire les positions contradictoires, mais la discussion commence par l'intention sous-jacente de l'indemnisation pour expropriation au Canada.

Interprétation de la législation en matière d'expropriation

Dans l'affaire *Toronto Area Transit Operating Authority Ltd. c. Dell Holdings Ltd.*, 1997 CarswellOnt 79, [1997] 1 S.C.R. 32 (S.C.C.) [Dell], un promoteur immobilier a demandé une indemnité en vertu de la législation ontarienne sur l'expropriation pour les pertes financières subies lorsque l'autorité expropriante a reporté sa décision concernant les parties de ses avoirs fonciers de 40 acres à exproprier. La question en litige était de savoir si le dédommagement pouvait être obtenu en vertu de la loi sur l'expropriation. La Cour suprême du Canada a statué que c'était le cas.

Au paragraphe 23, le juge Cory a déclaré que la législation en matière d'expropriation

doit être interprétée d'une manière large et raisonnée afin de respecter son objectif d'indemnisation intégrale du propriétaire foncier dont les propriétés sont prises. Au paragraphe 27, il a élaboré sur la nécessité d'indemniser un propriétaire exproprié.

L'affaire *Dell* a récemment été suivie dans *Caven c. British Columbia Hydro and Power Authority*, 2016 BCSC 122, 2016 CarswellBC 173 [Caven] où, aux paragraphes 102 à 104, le juge Sharma a écrit ce qui suit :

102 Le point de départ d'une discussion au sujet des dommages-intérêts pour préjudice est *Dell Holdings Ltd. c. Toronto Area Transit Operating Authority*, [1997] 1 S.C.R. 32 (S.C.C.)

103 La Cour suprême du Canada a souligné l'importance d'une approche large et libérale dans l'interprétation de la législation en matière d'expropriation car c'est « un des exercices ultimes du pouvoir gouvernemental » qui représente une « perte grave et une atteinte très importante » aux droits de propriété privée. Cela justifie une interprétation stricte de la loi en faveur de ceux dont les droits ont été affectés (paragraphes 20 et 22). La loi a été adoptée à la suite des recommandations d'une commission. L'une de ces recommandations était de créer une loi offrant « suffisamment de souplesse pour

permettre l'indemnisation dans diverses circonstances » et permettant de « rendre justice » (paragraphe 18).

104 Bien que la Cour ait interprété la loi ontarienne en vigueur à l'époque, la législation en cause dans cette affaire contient un libellé similaire à celui de la loi [*British Columbia Expropriation Act*], qui prévoit l'indemnisation des propriétaires pour « de tels dommages personnels et commerciaux résultant de la construction ou l'utilisation, ou les deux, des ouvrages ... » La Cour a souligné que l'objectif de l'indemnisation était d'éviter le double recouvrement, sans pour autant négliger les revendications légitimes (paragraphe 26).

Aucune déduction des coûts d'assainissement estimés - Jurisprudence américaine

Gardant à l'esprit l'intention canadienne de dédommager intégralement une partie expropriée, nous passons maintenant à la discussion américaine sur les coûts de la dépollution en cas de contamination dans les procédures d'expropriation. Bien entendu, les Américains qualifient les procédures d'expropriation de « procédures de domaine éminent » et les propriétés expropriées de « propriétés condamnées ».

Les tribunaux américains sont divisés entre les juridictions qui n'autorisent pas la preuve des coûts de remédiation d'une contamination (« approche par exclusion ») et les juridictions qui autorisent une telle preuve (« approche par inclusion »). Dans l'affaire *Moorhead Economic Development Authority c. Roger W. Anda, et al.*, 789 N.W. 2d 860, 2010 Minn. LEXIS 534 (Supreme Court of Minnesota) [*Moorhead*], le tribunal a décrit les approches concurrentes.

Les propriétés commerciales ont été expropriées par la Moorhead Economic Development Authority dans le cadre d'un projet de réaménagement. La propriété était contaminée par du mazout et elle a été assainie. Lors du procès portant sur l'indemnisation, il a été jugé que la propriété valait environ 450 000 \$ sans perte de valeur, mais compte tenu de la contamination, la valeur de la propriété était égale à zéro. Un appel devant la Cour d'appel du Minnesota a été rejeté et le propriétaire a fait appel de la décision devant la Cour suprême du Minnesota. La Cour suprême du Minnesota a infirmé la décision de la Cour d'appel en concluant que, dans une procédure d'expropriation, la preuve du coût de la réparation n'était pas admissible.

La cour a expliqué qu'en vertu de l'approche par inclusion, les tribunaux étatiques autorisaient la preuve de la contamination de l'environnement sur la base du fait que la contamination de l'environnement affectait la juste valeur marchande du bien et était donc pertinente pour déterminer l'indemnisation juste. Les tribunaux qui ont suivi la procédure d'inclusion craignent que l'exclusion des preuves de contamination n'aboutisse à des condamnations [expropriation] contraignant le gouvernement à payer plus que la valeur du bien condamné.

Cependant, dans l'approche par exclusion, les tribunaux estiment qu'accorder une injustice au bien condamné en tant que contaminé est injuste pour le propriétaire. Certains tribunaux excluent toute preuve de contamination. D'autres tribunaux d'État déclarent que les coûts de remise en état sont irrecevables, mais



concluent ensuite que les biens expropriés doivent être considérés comme ayant fait l'objet de mesures correctives, au lieu d'être propres (jamais contaminés).

La Cour suprême du Minnesota a adopté l'approche par exclusion avec certaines modifications :

Après avoir analysé les deux approches principales utilisées par d'autres tribunaux, nous concluons que l'approche par exclusion avec certaines modifications est la meilleure. Bien que les preuves de contamination et de remise en état puissent être admissibles aux fins limitées évoquées ultérieurement, les preuves de coûts de remise en état ne devraient pas l'être dans le cadre d'une procédure de domaine éminent et les biens acquis en vertu du pouvoir gouvernemental doivent être évalués comme ayant été assainis. Nous adoptons cette approche parce que nous concluons que les propriétaires seront indemnisés à juste titre et rétablis lorsque le pouvoir du domaine éminent sera utilisé pour acquérir leurs biens. La démarche a le plus de chances de placer le propriétaire « dans une position pécuniairement aussi bonne que si sa propriété n'avait pas été prise » mais fournira également un mécanisme permettant d'empêcher l'autorité condamnante de payer plus pour la propriété qu'elle ne vaut. Plusieurs raisons justifient notre choix d'une approche par exclusion modifiée,

notamment pour des raisons d'équité et de respect de la procédure.

En ce qui concerne les considérations d'équité, la cour a souligné la possibilité de ce qu'elle a appelé une « double responsabilité » ou une « double prise » :

... Admettre des preuves de contamination et des coûts de remise en état au cours de la procédure de condamnation incite le jury à considérer la propriété comme étant contaminée, réduisant souvent l'attribution de la condamnation exprimée en dollars au coût réel ou estimé de la remise en état... Du même coup, le propriétaire peut être tenu responsable de la contamination en vertu du droit de l'environnement...

... L'approche par exclusion, en revanche, reconnaît que la contamination environnementale d'un bien condamné implique nécessairement des lois de responsabilité environnementale et évite de soumettre le propriétaire d'un bien condamné à une double responsabilité. Si les frais de réparation ne sont pas admissibles dans le cadre d'une procédure de condamnation, le propriétaire ne sera pas obligé de remettre sa propriété à une autorité condamnante à un prix réduit, évitant ainsi tout risque de double responsabilité.

Pour la Cour suprême du Minnesota, le fait que l'expropriant n'ait pas poursuivi le propriétaire en justice pour la contamination

de ses biens importait peu; ce qui est important, c'est que l'expropriant aurait pu le faire. Exclure la preuve des coûts de remise en état d'un procès pour déterminer le montant de la compensation pour la valeur marchande du bien élimine la possibilité d'une double responsabilité.

La cour a observé que la juste valeur marchande des biens contaminés est souvent difficile à calculer en raison de la nature et de l'étendue de la contamination. Trouver des propriétés comparables n'est généralement pas possible. La cour a formulé cette pensée dans le passage suivant :

... Parce que la valeur marchande d'une propriété contaminée est « difficile à trouver » et que soumettre un propriétaire à une double responsabilité constitue une « injustice manifeste », nous estimons qu'il est approprié d'exclure les preuves relatives au coût de la réparation dans les procédures de condamnation.

Le tribunal a écrit qu'il était loisible à la partie expropriée de demander réparation auprès des propriétaires responsables, y compris la partie expropriée, par le biais d'une procédure judiciaire distincte. Une extension logique de cette observation est qu'une telle procédure aurait pour effet de trancher toute la responsabilité de la contamination plutôt que de faire porter toute la responsabilité à la partie expropriée par le biais d'une déduction à même l'indemnisation.

La Cour suprême du Minnesota a statué qu'une procédure d'expropriation ne comportait pas les mêmes garanties procédurales qu'une action en contamination de l'environnement, y compris la possibilité pour le propriétaire de contester la responsabilité de la contamination, d'intenter des actions en tierce partie contre les anciens propriétaires, d'invoquer certains moyens de défense ou de recouvrer auprès de la couverture d'assurance. Permettre une déduction pour les coûts de restauration – estimés ou réels – permet à l'expropriant d'éviter les procédures établies par la législation environnementale pour recouvrer

les coûts de restauration. Dans l'affaire *Moorhead*, cela signifiait que même si le propriétaire n'était pas tenu responsable de la contamination par une action environnementale, il était obligé de payer pour la contamination par le biais d'une indemnisation réduite.

Aladdin, Inc. c. Black Hawk County

Dans *Aladdin, Inc. c. Black Hawk County*, 562 N.W. 2d 608; 1997 Iowa Sup. LEXIS 136 (Iowa S.C.) [*Aladdin*], la Cour suprême de l'Iowa a confirmé une décision d'un tribunal inférieur statuant qu'une commission d'indemnisation de l'expropriation avait réduit illégalement la valeur du terrain exproprié par le coût estimé de la dépollution des eaux souterraines existantes.

Aladdin exploitait une entreprise de blanchisserie sur une propriété qui avait été expropriée en vue de la construction d'une prison de comté. Dans les instances inférieures, on avait statué qu'une action en expropriation n'était pas l'instance appropriée pour déterminer la responsabilité en cas de contamination de l'environnement et qu'il était illégal de déduire les coûts de la remise en état de l'indemnisation.

La cour a conclu que :

L'indemnisation accordée dans le cadre d'une procédure de domaine éminent devient un substitut de la propriété saisie. Avant la condamnation, le propriétaire détient le bien à une certaine valeur marchande et le propriétaire, si le terrain est contaminé, a éventuellement des obligations légales en matière de contamination. Cependant, avant qu'un propriétaire foncier ne soit tenu pour responsable des coûts de nettoyage dans l'Iowa, une action doit être intentée par le DNR... Pour que le propriétaire d'une propriété assume les coûts de nettoyage, le DNR ou le citoyen doit prouver que le propriétaire a généré la contamination... Si cette procédure n'est pas suivie et que la valeur de la propriété condamnée est réduite du coût estimé de la dépollution, le propriétaire foncier ne recevra pas

une juste indemnité, car l'attribution sera inférieure à la pleine valeur. De plus, le propriétaire immobilier aura toujours la même responsabilité légale qu'auparavant en matière de nettoyage.

Le tribunal a également estimé qu'un propriétaire avait le droit de faire établir sa responsabilité pour les coûts de dépollution en cas de contamination par une procédure au cours de laquelle le propriétaire a la possibilité de démontrer qu'il n'a pas causé la pollution. La responsabilité en matière de coûts de remise en état doit être établie après l'expropriation devant les instances judiciaires compétentes.

Remarques finales sur la jurisprudence américaine

Il est important de noter que les tribunaux américains qui adoptent l'approche par exclusion le font en s'appuyant sur l'exigence d'une « juste indemnisation » en vertu du droit constitutionnel américain. Ces tribunaux estiment que, dans les circonstances appropriées, l'exigence d'une « juste indemnisation » a préséance sur la norme ordinaire d'indemnisation d'expropriation fondée sur la valeur marchande.

Il n'y a pas de principe constitutionnel de « juste indemnisation » au Canada. Les tribunaux canadiens ordonnent que l'indemnisation d'expropriation dépende des termes de la loi sur l'expropriation. La question est de savoir si l'approche par exclusion est applicable en vertu de la *Loi sur l'expropriation* afin de donner effet à l'intention de cette législation – à savoir d'indemniser et de tenir effectivement à couvert le propriétaire immobilier dans la mesure où l'argent le permet.

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

Advocacy in Action

In early June 2018, the House of Commons Standing Committee on Finance invited individuals and organizations to submit their comments for the 2019 Pre-Budget consultation process. After receiving feedback and comments from Members, the Appraisal Institute of Canada (AIC) submitted its paper on August 3, 2018. This practice, which the AIC has followed for the last number of years, has enabled us to build relationships with government and committee members. The AIC is the only appraisal association that made a submission to represent the voice of the profession as well as the interests of the lending system and Canadians. The following is a copy of the submission and the different issues that were raised.

Introduction

The real estate market is a vital component of the Canadian economy, affecting everyday Canadians' quality of life and investment/retirement plans. The Canadian housing market has continued to show high regional variances in the last fiscal year. The impact of federal and provincial measures targeted at indebtedness, overheated housing markets and foreign ownership underscore the need for independent, unbiased and reliable valuations of both commercial and residential real estate.

One of the central themes for the federal government over the last several years has been reducing the exposure of Canadians to excessive debt and financial risk, helping the middle class get ahead and supporting those working to enter the middle class. We believe our recommendations to the committee are in alignment with those efforts.



Issues for consideration of the Standing Committee of Finance

- i. *Expanding the Office of the Superintendent of the Financial Institution (OSFI) B-20 and B-21 Guidelines to all lenders providing mortgage financing is recommended to help protect the public from indebtedness and long-term mortgages from non-federally regulated financial institutions.*

The Residential Mortgage Underwriting Practices and Procedures (B-20 Guidelines) and the Residential Mortgage Insurance Underwriting Practices and Procedures (B-21 Guidelines)

under the authority of the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) include provisions for mortgage insurers and federally regulated financial institutions (FRFIs) to obtain appropriate numbers of on-site inspections and third-party appraisals to verify the value of collateral used during the mortgage underwriting process. This policy is particularly important to mitigate risk when there is a high loan-to-value ratio, when markets are in flux or when the credit-worthiness of the borrower is questionable.

Federal and provincial policy decisions related to the real estate industry have



The AIC is the only appraisal association that made a submission (to the federal government) to represent the voice of the profession as well as the interests of the lending system and Canadians.

placed more scrutiny on potential borrowers from regulated lending institutions; as a result, an increasing number of Canadians have sought financing through private lending channels. In fact, data from the Department of Finance Canada showed that the market share of unregulated lenders has grown from 6.6% in 2007 to 12.5% in 2015. Furthermore, a report released by Urbanation and the Canadian Imperial Bank of Commerce in April 2018, which focused on condo investors in the Greater Toronto Area, stated the following with regards to new condo mortgages by lender: "The 'Big 5' banks provided three quarters of credit to investors, and smaller banks, trust companies and credit unions accounted for close to 20%. Private and individual lenders accounted for 5% in terms of dollar amount, but close to 10% in terms of the number of transactions. Interestingly, the distribution of credit providers was almost identical for non-investors." This indicates that up to 25% of lenders may not be federally regulated financial institutions, thus not obliged to follow B-20. These institutions typically charge higher interest rates to compensate for the higher risk borrower/transaction.

As a result, imbalances have been built up in our system and a parallel, less-regulated industry has established itself with a growing share of the Canadian mortgage market. Not all market players apply the same rigor to the credit-granting process as those that are federally regulated. Due to this

relative lack of oversight, institutions that fall outside of OFSI's purview bring people into the market that may not otherwise qualify for the same level of mortgage, exerting upward pressure on demand and therefore prices. It also adds to the level of indebtedness of Canadians, including the middle class, thereby increasing vulnerability in the lending market and the economy as a whole

While AIC recognizes that federal regulatory oversight of the financial system has been very sound over the past challenging decade, it is time to ensure consistency across the country and across all lenders by bringing non-federally-regulated institutions under the regulatory umbrella that has served Canadians and the economy so well in the recent past. It is time to apply the same rules to everyone operating in Canada's mortgage lending space, in the interest of consumer protection and market stability and ensuring that Canadians do not overextend themselves and get buried in debt.

ii. *Mandating appropriate valuation fundamentals for investments that include real estate assets within the investment portfolio is required to mitigate the risk of fraud as well as ensure that investors are well informed about the value of the investment.*

The issue of Canada's aging population is something that public policy makers at all levels of government are trying to proactively forecast and address. At a time when traditional investments are providing lower levels of return, retirees and potential retirees are seeking to increase the value of their life savings within the short term, which makes them more vulnerable to high-risk investments.

The recent emergence of a range of mortgage-related investments on the Canadian investing landscape presents itself as a provocative opportunity for investors – including retirees or potential retirees. Though the Canadian housing market is fundamentally sound, recent experiences of fraudulent investments or mortgage-related investments that are not scrutinized properly, such as the recent RCMP investigation into syndicated mortgage investments, should serve as a warning that investors should take time to fully understand the offering before participating in any product. Unfortunately, if an individual mortgage within a portfolio goes into default, the

value
connect
smart appraisal reports™

valueconnect.ca
toll free 844-383-2473
Karen Ball ext. 4254
karen@valueconnect.ca



**Call us to
learn why hundreds
of appraisers from
across Canada have
joined our network.**

return of the mortgage investment is adversely impacted.

However, large institutional investors have a history of investing in real estate through a number of vehicles; they have access to the expertise and have a risk tolerance that is different from the average retail investor. Marketing mortgage investments to less sophisticated investors seeking a higher yield – potentially investing their life savings – is another matter altogether. As Canada's fledgling mortgage-investment market grows, investors and regulators should ensure that these investment opportunities are properly vetted and that the necessary due diligence of credit worthiness and collateral valuation has been carried out.

On-site appraisals carried out by qualified professionals are the most effective way to determine the true market value of a real estate asset, which is a key element in an effort to mitigate lending and mortgage-related investment risk. Appraisals help to ensure that properties are not overvalued and also help to detect and prevent mortgage fraud or other issues involving real property, contributing greatly to the stability of the real estate market in Canada.

iii. Enhancing access to reliable and affordable real estate data necessary to complete rigorous valuations of real property is important for all stakeholders involved in real estate transactions as it ensures the stability of the economy, protects Canadian property owners and allows for more effective policies based on objective and evidence-based research.

Access to comprehensive, reliable and affordable data is becoming more difficult for professional appraisers. This data is paramount, as appraisers require access to a minimum of three-years of prior sales history and other

critical property information in order to prepare a report that is accurate and dependable.

AIC believes that quality market data is the cornerstone of quality appraisals that ensures the protection of consumers and lenders. All stakeholders within the real estate industry need to have access to public records of land registry, sales data, and other key data points in an equitable way.

Due to the complexity and cost of managing data effectively, provincial governments are turning to third-party organizations (private or crown corporations) to automate and administer their property and title registries. The move towards non-governmental ownership has proven to increase the cost of data for members. The high cost of subscription to private data sources may force some members to rely on data sources that are less comprehensive.

Furthermore, privatized data sources and data mining for the purpose of Automated Valuation Models has also become an increasingly viable and lucrative business model. There is a growing concern that consumer privacy will be breached, the unaffordability of the data will become prohibitive and the reliability of the data will be compromised.

The creation of a federal Housing Statistics Framework to assemble multiple data sources to develop a National Property Registry is an initiative that AIC supports. This database will be valuable in providing property and owner information to governments to develop effective housing policies based on comprehensive and reliable data. It will also be a rich and reliable source of information for professional appraisers to use within their valuation assignments to ensure accurate opinions of value. Having an objective and comprehensive database of real property-related data

is a matter of public good and will help protect the integrity of housing and lending markets, and be of benefit to all Canadians.

iv. Undertake a public awareness campaign to inform Canadians that home cannabis cultivation could have potential negative impacts on the value of their home.

As professional property appraisers, our Members have in-depth knowledge of the many components that go into determining the market value of residential and non-residential property. Personal cultivation of cannabis could have unintended negative impacts on a property's value. In the absence of proper ventilation and proper equipment, mould and other detrimental conditions can occur. Those conditions could well have a negative impact on the value of a property and would conceivably affect the ability to sell, finance, refinance, rent or purchase a home.

Furthermore, with the anticipated increase in home cultivation of cannabis, once legalization is enacted on October 17, 2018, it is reasonable to expect problems arising from transparency (or lack thereof) in disclosure for homes which have seen cannabis cultivation at some point in their history. Ill effects can linger and, indeed, related deterioration can continue long after plants are removed, which could have negative and unanticipated consequences for subsequent buyers, and which may be undetectable in a traditional property inspection carried out for appraisal purposes.

Therefore, in partnership with industry stakeholders, the federal government should undertake an awareness campaign to inform homeowners of the potential detrimental impacts home cultivation of cannabis can have on their home. AIC, and its industry partners, are uniquely positioned to work with government in implementing such a campaign. 

Défense des intérêts à l'œuvre

Au début de juin 2018, le Comité permanent des finances de la Chambre des communes a invité des particuliers et des organisations à soumettre leurs commentaires sur le processus de consultation prébudgétaire de 2019. Après avoir reçu les rétroactions et commentaires de ses membres, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a soumis son document le 3 août 2018. Cette pratique, suivie par l'ICE depuis plusieurs années, nous a permis de nouer des relations avec le gouvernement et les membres de ses comités. L'ICE est la seule association d'évaluation à avoir présenté un mémoire qui représente la voix de la profession ainsi que les intérêts du système de prêt et des Canadiens. Vous trouverez ci-dessous une copie du mémoire et des différentes questions soulevées.

Introduction

Le marché immobilier est une composante vitale de l'économie canadienne qui influe sur la qualité de vie des citoyens canadiens et sur leurs régimes d'investissement et de retraite. Le marché de l'habitation au Canada a continué d'afficher des écarts régionaux importants au cours du dernier exercice. L'impact des mesures fédérales et provinciales visant l'endettement, la surchauffe des marchés du logement et la propriété étrangère souligne la nécessité de procéder à des évaluations indépendantes, impartiales et fiables des biens immobiliers tant commerciaux que résidentiels.

L'un des thèmes centraux du gouvernement fédéral au cours des dernières années a été de réduire

l'exposition des Canadiens à un endettement excessif et à des risques financiers, d'aider la classe moyenne à progresser et d'appuyer les personnes qui aspirent à cette classe. Nous croyons que nos recommandations au comité vont dans le sens de ces efforts.

Questions soumises à l'examen du Comité permanent des finances

- i. *Il est recommandé d'élargir les lignes directrices B-20 et B-21 du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) à tous les prêteurs offrant un financement hypothécaire afin de protéger le public de l'endettement et de prêts hypothécaires à long terme contractés auprès d'institutions financières non réglementées par le gouvernement fédéral.*

Les Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels (Lignes directrices B-20) et les Pratiques et procédures de souscription d'assurance hypothécaire résidentielle (Lignes directrices B-21) sous l'autorité du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) comprennent des dispositions pour les assureurs hypothécaires et les institutions financières réglementées (IFF) à obtenir le nombre approprié d'inspections sur place et d'évaluations par des tiers afin de vérifier la valeur des sûretés utilisées au cours du processus de souscription d'hypothèques. Cette politique est particulièrement importante pour atténuer les risques lorsque le ratio prêt/valeur est élevé, lorsque les marchés sont en pleine mutation ou lorsque la solvabilité de l'emprunteur est discutable.



Les décisions en matière de politique prises par les gouvernements fédéral et provinciaux dans le secteur immobilier ont mis davantage l'accent sur les emprunteurs potentiels auprès d'établissements de crédit réglementés; par conséquent, un nombre croissant de Canadiens ont cherché du financement par le biais de canaux de prêt privés. Ainsi, les données du ministère des Finances Canada ont montré que la part de marché des prêteurs non réglementés est passée de 6,6 % en 2007 à 12,5 % en 2015. De plus, un rapport publié par Urbanation et la Banque Canadienne Impériale de Commerce en avril 2018, qui portait sur

les investisseurs dans des copropriétés dans la région du Grand Toronto a déclaré ce qui suit en ce qui concerne les nouveaux prêts hypothécaires en copropriété accordés par un prêteur : « Les cinq grandes banques ont fourni les trois quarts du crédit aux investisseurs, tandis que les petites banques, les sociétés de fiducie et les coopératives de crédit ont contribué près de 20 %. Les prêteurs privés et les particuliers ont représenté 5 % des dollars prêtés, mais près de 10 % du nombre de transactions. Il est intéressant de noter que la distribution des fournisseurs de crédit était presque identique pour les non-investisseurs. » Cela indique que jusqu'à 25 % des prêteurs peuvent ne pas être des institutions financières sous réglementation fédérale, et ne sont donc pas obligés de suivre la B-20. Ces institutions facturent généralement des taux d'intérêt plus élevés pour compenser le fait qu'il s'agit d'un emprunteur/d'une transaction à risque plus élevé.

En conséquence, des déséquilibres se sont insérés dans notre système et un secteur parallèle, moins réglementé, s'est imposé, prenant une part croissante du marché hypothécaire canadien. Tous les acteurs du marché n'appliquent pas la même rigueur au processus d'octroi de crédit que ceux soumis à la réglementation fédérale. En raison de ce manque relatif de contrôle, les institutions qui ne relèvent pas de la compétence de l'OFSI amènent sur le marché des personnes qui, autrement, ne pourraient pas prétendre au même niveau d'hypothèque, exerçant une pression à la hausse sur la demande et donc sur les prix. Cette tendance augmente également le niveau d'endettement des Canadiens, y compris de la classe moyenne, ce qui accroît la vulnérabilité du marché des prêts et de l'économie dans son ensemble.

Bien que l'ICE reconnaisse que la surveillance réglementaire du système financier par le gouvernement fédéral a été très solide au cours des dix dernières



L'ICE est la seule association d'évaluation à avoir présenté un mémoire qui représente la voix de la profession ainsi que les intérêts du système de prêt et des Canadiens.

années, il est temps d'assurer l'uniformité à l'échelle du pays et de tous les prêteurs en soumettant les institutions non réglementées par le gouvernement fédéral au cadre réglementaire qui a si bien servi les Canadiens et l'économie jusqu'à tout récemment. Il est temps d'appliquer les mêmes règles à toutes les personnes qui exercent des activités de crédit hypothécaire au Canada, dans l'intérêt de la protection du consommateur et de la stabilité du marché, tout en veillant à ce que les Canadiens ne se surchargent pas et ne se retrouvent pas endettés.

ii. *Il est nécessaire de définir les principes fondamentaux d'évaluation appropriés pour les investissements qui incluent des actifs immobiliers dans le portefeuille de placements afin de réduire le risque de fraude et de veiller à ce que les investisseurs soient bien informés de la valeur de l'investissement.*

La question du vieillissement de la population canadienne est un problème que les responsables des politiques publiques à tous les niveaux de gouvernement tentent de prévoir et de résoudre de manière proactive. Alors que les investissements traditionnels offrent des rendements moins élevés, les retraités et les retraités potentiels cherchent à accroître à court terme la valeur de leurs économies de toute une vie, ce qui les rend plus vulnérables aux investissements à haut risque.

L'émergence récente d'une gamme de placements liés aux prêts hypothécaires dans le paysage des investissements canadiens se présente comme une opportunité alléchante pour

les investisseurs, y compris les retraités ou les retraités potentiels. Bien que le marché immobilier canadien soit fondamentalement sain, les expériences récentes d'investissements frauduleux ou liés à des prêts hypothécaires mal examinés, telles que la récente enquête de la GRC sur des placements hypothécaires souscrits, devraient servir d'avertissement aux investisseurs qui devraient prendre le temps de bien comprendre l'offre avant de participer à tout produit. Malheureusement, si une hypothèque individuelle au sein d'un portefeuille devient défaillante, le retour de l'investissement hypothécaire en souffre.

Cependant, les grands investisseurs institutionnels investissent dans l'immobilier par le biais de nombreux véhicules; ils ont accès à l'expertise et ont une tolérance au risque différente de l'investisseur de détail moyen. La commercialisation d'investissements hypothécaires auprès d'investisseurs moins sophistiqués à la recherche d'un rendement plus élevé - investissant potentiellement leur épargne-vie - est un tout autre problème. Au fur et à mesure de la croissance du marché des placements hypothécaires au Canada, les investisseurs et les organismes de réglementation devraient veiller à ce que ces possibilités de placement soient dûment examinées et à ce que la solvabilité et l'évaluation de la garantie soient effectuées.

Les évaluations sur place effectuées par des professionnels qualifiés constituent le moyen le plus efficace

de déterminer la valeur marchande réelle d'un actif immobilier, ce qui constitue un élément clé dans la réduction des risques liés aux prêts et aux investissements dans des prêts hypothécaires. Les évaluations contribuent à garantir que les propriétés ne sont pas surévaluées et aident également à détecter et à prévenir les fraudes hypothécaires et autres problèmes liés aux biens immobiliers, contribuant ainsi grandement à la stabilité du marché immobilier au Canada.

iii. Il est important, pour toutes les parties impliquées dans les transactions immobilières, d'améliorer l'accès à des données immobilières fiables et abordables permettant une évaluation rigoureuse des biens immobiliers afin de garantir la stabilité de l'économie, de protéger les propriétaires canadiens et d'élaborer des politiques plus efficaces reposant sur une recherche objective et fondée sur des preuves.

L'accès à des données complètes, fiables et abordables devient de plus en plus difficile pour les évaluateurs professionnels. Ces données sont primordiales, car les évaluateurs doivent avoir accès à au moins trois ans d'historique de vente et à d'autres informations essentielles sur les propriétés afin de préparer un rapport exact et fiable.

L'ICE estime que des données du marché de qualité constituent la pierre angulaire des évaluations de qualité, qui garantissent la protection des consommateurs et des prêteurs. Tous les intervenants dans le secteur immobilier doivent avoir accès aux archives publiques du registre foncier, aux données sur les ventes et à d'autres données clés de manière équitable.

En raison de la complexité et du coût de la gestion efficace des données, les gouvernements provinciaux se tournent vers des organisations tierces (sociétés privées ou sociétés d'État)

pour automatiser et administrer leurs registres de propriété et leurs titres. L'évolution vers une propriété non gouvernementale a eu pour effet d'augmenter le coût des données pour les membres. Le coût élevé de l'abonnement à des sources de données privées peut forcer certains membres à s'appuyer sur des sources de données moins complètes.

De plus, les sources de données privatisées et l'exploration de données aux fins des modèles d'évaluation automatisée sont également devenus une stratégie commerciale de plus en plus viable et lucrative. On craint de plus en plus que le respect de la vie privée des consommateurs ne soit enfreint, que les données deviennent inaccessibles et prohibitives et que la fiabilité des données soit compromise.

La création d'un cadre fédéral de statistiques sur le logement visant à rassembler plusieurs sources de données en vue de créer un registre national des propriétés est une initiative qu'appuie l'ICE. Cette base de données sera précieuse pour fournir aux gouvernements des informations sur les propriétés et les propriétaires afin qu'ils puissent élaborer des politiques de logement efficaces fondées sur des données complètes et fiables. Ce sera également une source d'information riche et fiable que les évaluateurs professionnels pourront utiliser dans leurs contrats de service d'évaluation pour garantir des opinions précises sur la valeur. Il est dans l'intérêt du public que les parties intéressées disposent d'une base de données objective et complète de données relatives aux biens immobiliers afin de contribuer à protéger l'intégrité des marchés du logement et du crédit et de profiter à tous les Canadiens.

iv. Entreprendre une campagne de sensibilisation du public pour informer les Canadiens que la culture de cannabis à domicile

pourrait avoir des effets négatifs potentiels sur la valeur de leur maison.

En tant qu'évaluateurs immobiliers professionnels, nos membres ont une connaissance approfondie des nombreux éléments qui entrent en ligne de compte pour déterminer la valeur marchande des biens résidentiels et non résidentiels. La culture de cannabis pour usage personnel peut avoir des effets négatifs non voulus sur la valeur d'une propriété. En l'absence de ventilation et d'équipement appropriés, de la moisissure et d'autres conditions néfastes peuvent se manifester. Ces conditions pourraient bien avoir un impact négatif sur la valeur d'une propriété et affecter de manière concevable la capacité de vendre, de financer, de refinancer, de louer ou d'acheter une maison.

En outre, avec l'augmentation prévue de la culture de cannabis à la maison, une fois la légalisation adoptée le 17 octobre 2018, il est raisonnable de s'attendre à des problèmes découlant de la transparence [ou de l'absence de transparence] de cette divulgation pour les maisons qui ont déjà été un lieu de culture de cannabis. Des effets néfastes peuvent persister et, en fait, la détérioration qui en découle peut persister longtemps après le retrait des plants, ce qui pourrait avoir des conséquences négatives et imprévues pour les acheteurs ultérieurs et pourrait être indétectable lors d'une inspection de propriété traditionnelle effectuée à des fins d'évaluation.

Par conséquent, en partenariat avec les intervenants de l'industrie, le gouvernement fédéral devrait lancer une campagne de sensibilisation afin d'informer les propriétaires de maison des effets néfastes que pourrait avoir la culture de cannabis à la maison. L'ICE et ses partenaires de l'industrie occupent une position privilégiée pour collaborer avec le gouvernement dans la mise en œuvre d'une telle campagne. 



Kim Passmore, AACI, P.App: Combining ambition with a dynamic, open-minded approach to the appraisal profession

Kim Passmore, AACI, P.App is a partner with S.W. Irvine & Associates in Guelph, Ontario. She specializes in agricultural and residential property valuation, which includes mixed, dairy, horse and cash crop farms, as well as other types of intensified farming operations, recreational country properties and vacant land.

What motivated you to choose the appraisal profession?

KP: I found out about the appraisal profession while working towards my Bachelor of Commerce degree in Real Estate and Housing at the University of Guelph. Jane Londerville, who launched the real estate appraisal program at the University of Guelph, introduced me to the University of British Columbia's *Post Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV)*. Real estate appraisal became a career possibility once I completed a few courses in that program.

Can you tell us more about your educational background and work experience?

KP: I began the *PGCV* during my undergraduate degree and completed

both programs at the same time. As a student, I spent a summer working for the BC Assessment Authority. In 2011, as soon as I graduated, I started working at S.W. Irvine & Associates. I completed my mentorship and demo and earned my Appraisal Institute of Canada (AIC) AACI, P.App designation in 2014.

How long did it take for you to earn your designation?

KP: Including my undergraduate degree, the process was close to eight years. Once I graduated, however, it took another three to four years for me to complete my designation. My path to earning the designation was definitely quicker than usual because I took a real estate-specific undergraduate degree, which eliminated the number of courses I needed to take to finish the *PGCV*.

What challenges did the designation process present for you from both a work and personal perspective?

KP: At the same time as I was completing my designation, I was a competitive show jumper, which was very demanding on my time. Between training, travel and competitions, show jumping was almost another full-time job. Finding time to complete my coursework was

difficult, since I already was a full-time Candidate at S.W. Irvine & Associates. The profession's flexibility and the support and mentorship I received from company owner Steve Irvine made it possible for me to work, complete my coursework and continue to show jump at a competitive level.

From your personal experience, how would you evaluate the designation process?

KP: At the time, I thought the designation process was excessive. Now, however, I see that it equipped me with the knowledge and resources I needed to confidently represent the AIC as a designated appraiser.

The work experience requirement was the most influential. Of course, the educational component was important, but I had been in school for so long that I lacked full-time guided work experience. The work experience portion provided me with industry knowledge and ample firsthand experience in dealing with a variety of assignments and customers, all of which I needed to confidently continue as a fee appraiser upon designation.

Looking back on it now, I realize that I could have earned my designation



The profession's flexibility and the support and mentorship I received from company owner Steve Irvine made it possible for me to work, complete my coursework and continue to show jump at a competitive level.

sooner: I waited almost two years between my last course and my demo. But, over the course of those two years, I continued to compete in Ontario and in Florida during the winter season and I enjoyed that very much.

When did you become a partner with S.W. Irvine & Associates?

How did that develop?

KP: I became a partner in December 2015. Steve, the founder of the company, was retiring, at which point the opportunity became available for three of his long-term appraisers to purchase the business.

Who has or is still mentoring you and what has been their impact?

How do you view your firm's mentorship role?

KP: I benefitted from the support and guidance of two important mentors. Steve, my formal AIC mentor, gave me industry-specific experience and knowledge.

I also had a mentor who was a leader in a completely unrelated industry. This mentor owned and operated a manufacturing business in Canada and the United States and was a competitive athlete and mother of three. She was indispensable to me, as I went through the process of buying a business and forming a partnership with my two S.W. Irvine & Associates colleagues. She gave me business and career advice on a more macro level.

I am appreciative to have had both an appraisal mentor and a business mentor. I benefitted immensely from their experience and knowledge.

In terms of our own firm's mentorship role, we very much believe in the process, but know that we can always improve. Having cooperative partners helps share the mentorship duties of our numerous AIC Candidate Members.

What do you enjoy most about working in the real estate valuation profession?

KP: I really enjoy that no day, inspection or client is ever the same, as well as the fact that there is flexibility in terms of hours and types of jobs. I also benefit from working in an office with several colleagues, so the opportunity to bounce ideas off of each other and collaborate on projects allows me to work both independently and with a team.

You specialize in agricultural and residential appraisals. How did those areas of specialization develop?

Do you have plans to eventually specialize in any other areas?

KP: I was first hired at S.W. Irvine & Associates as a residential appraiser, but, with my horseback riding background, I have always been around farms and that was my real interest. S.W. Irvine & Associates, then and now, has a large agricultural department and I was fortunate to move to a different department at the end of my contract and continue to learn in the area that interested me the most.

I want to diversify my practice and am currently in the beginning stages of studying Machinery & Equipment Valuation. I want to add this to the ranges of services offered by our firm.

What motivates you to succeed?

KP: I am responsible for numerous projects at one time and I am very interested in developing tools to help automate repeatable tasks. I am motivated by the ability to better serve our clients by increasing customer service, as well as the quality and accuracy of our work, while simultaneously reducing turnaround times.

Similarly, I have always been motivated by the desire to meet deadlines. Setting and reaching deadlines gives me a sense of accomplishment. I physically write down 'maker' and 'manager' goals for each day. This helps keep me on schedule and organized, which, in turn, allows me to achieve greater goals.

What are the biggest challenges you see facing the profession?

KP: The main challenges I see are access to information, data mining, Appraisal Management Companies, competing organizations and Automated Valuation Models. The AIC does an excellent job of lobbying for our profession and services, both on a national and provincial level. Thanks to its continued advocacy efforts, I am optimistic that we will be able to overcome these challenges.

One of the biggest challenges facing new members in our profession is finding mentors with experience who will take an active interest in educating new appraisers.

Do you have any advice or suggestions for people entering the profession?

KP: When new appraisers enter the job market and start getting relevant work experience, they should make sure that the experience they acquire is varied. New appraisers start at the bottom of the pay scale; why not take this time to explore the industry and learn which part they like or – perhaps more importantly – dislike? Once they have narrowed the broad industry down to the specific area in which they would like to work, they will be more confident about the value, time and costs associated with continuing education, including designation.

How do you approach your volunteer activities with the AIC? Do you see this ongoing during your career?

KP: I was recently re-elected for a second term as Region 2 Division



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

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

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

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

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



The work experience portion provided me with industry knowledge and ample firsthand experience in dealing with a variety of assignments and customers, all of which I needed to confidently continue as a fee appraiser upon designation.

Director on the AIC – Ontario Board of Directors. I had never sat on a Board of Directors before, so the formality and structure of the meetings took some getting used to. Fortunately, all the Board members were willing to help and they made the experience very inviting.

Being on the Board has provided me with more opportunities than I could have ever imagined: interacting with an entire network of successful, motivated volunteers from all over Ontario and having the ability to attend provincial and national conferences on my Region's behalf are just a few of the advantages. I certainly plan to continue volunteering throughout my career at either the chapter, provincial or even national level.

Is volunteer involvement an important part of an appraiser's career development?

KP: I definitely think that volunteering in your profession in any capacity is an important part of career development. From the fee appraiser's perspective, I find that people can limit themselves to their small markets or their individual offices. It can be beneficial to expand your network by connecting with other

appraisers who work in different markets, have different specialties and have set up different work arrangements.

The sacrifice of personal or work time associated with volunteering in any profession is often perceived as too great. If an individual has the means and flexibility, however, I highly recommend that they give it a try. Simple things like candidly asking colleagues who volunteer about the time they devote can be helpful in deciding if a particular volunteer position is right for them.

How do you spend your personal time away from work?

KP: In addition to horseback riding, I like to spend time working on my budding skills as a golfer. I also play three-pitch softball in a recreational league.

I want to travel one or twice a year and discover new places. This year, I went to Quebec City for the AIC Annual Conference and extended my trip by a few days to explore the city. The following month, I headed west to the Calgary Stampede and Banff National Park. I definitely want to continue making time for trips like these. ■



I am appreciative to have had both an appraisal mentor and a business mentor. I benefitted immensely from their experience and knowledge.



Kim Passmore, AACI, P. App : Allier l'ambition à une approche dynamique et ouverte à la profession d'évaluation

Kim Passmore, AACI, P.App est associée chez S.W. Irvine & Associés à Guelph, en Ontario. Elle se spécialise dans l'évaluation de biens immobiliers agricoles et résidentiels, ce qui comprend des exploitations mixtes, laitières, équestres et de culture commerciale, ainsi que d'autres types d'exploitations intensifiées, de propriétés champêtres récréatives et de terrains vacants.

Qu'est-ce qui vous a motivée à choisir le métier d'évaluation?

KP: J'ai découvert le métier d'évaluation alors que je poursuivais des études en vue de l'obtention d'un baccalauréat en commerce avec concentration en immobilier et habitation à l'Université de Guelph. Jane Londerville, qui a lancé le programme d'évaluation immobilière à l'Université de Guelph, m'a fait connaître le certificat d'études supérieures en évaluation des biens immobiliers (PGCV) de l'Université de la Colombie-Britannique. L'évaluation immobilière est devenue une possibilité de carrière après avoir suivi quelques cours dans ce programme.

Pouvez-vous nous en dire plus sur votre formation et votre expérience professionnelle?

KP: J'ai entrepris les cours menant au PGCV pendant mes études de premier cycle et j'ai complété les deux programmes en même temps. En tant qu'étudiante, j'ai passé un été à travailler pour la BC Assessment Authority. Dès que j'ai obtenu mon diplôme, en 2011, j'ai commencé à travailler chez S.W. Irvine & Associés. J'ai terminé mon mentorat et ma démo et j'ai obtenu la désignation AACI, P.App de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 2014.

Combien de temps avez-vous mis pour obtenir votre désignation?

KP: Si je compte mon diplôme de premier cycle, le processus a pris presque huit ans. Par la suite, il m'a fallu encore trois ou quatre ans pour terminer ma désignation. Mon cheminement vers la désignation a été nettement plus rapide que d'habitude car j'ai obtenu un diplôme de premier cycle spécifique à l'immobilier, ce qui a éliminé le nombre de cours que je devais suivre pour terminer le PGCV.

Quels défis le processus de désignation a-t-il présenté pour vous au point de vue professionnel et personnel?

KP: Alors que je terminais ma désignation, j'étais en compétition équestre comme

cavalière, ce qui exigeait beaucoup de mon temps. Entre l'entraînement, les voyages et les compétitions, le saut d'obstacles était presque un autre emploi à temps plein. Trouver du temps pour terminer mes cours était difficile, car j'étais déjà stagiaire à temps plein chez S.W. Irvine & Associés. La flexibilité de la profession et le soutien et le mentorat que j'ai reçus du propriétaire de l'entreprise, Steve Irvine, m'ont permis de travailler, de terminer mes cours et de continuer à faire de l'équitation à un niveau compétitif.

D'après votre expérience personnelle, comment évalueriez-vous le processus de désignation?

KP: À l'époque, je pensais que le processus de désignation était excessif. Maintenant, cependant, je constate que cela m'a fourni les connaissances et les ressources dont j'avais besoin pour représenter en toute confiance l'ICE en tant qu'évaluatrice désignée.

L'exigence en matière d'expérience de travail a exercé le plus d'influence. Bien sûr, l'élément éducatif était important, mais j'avais été à l'école pendant si longtemps que ce qui me manquait le plus, c'était une expérience de travail encadré à temps plein. La partie expérience de travail m'a fourni une connaissance de l'industrie

et une solide expérience de première main dans le traitement d'une variété de contrats de service et de clients, tout ce dont j'avais besoin pour continuer en toute confiance en tant qu'évaluatrice à honoraire après l'obtention de ma désignation.

En y repensant maintenant, je me rends compte que j'aurais pu gagner ma désignation plus tôt : j'ai attendu près de deux ans entre mon dernier cours et ma démo. Mais au cours de ces deux années, j'ai continué à participer à des compétitions équestres en Ontario et, durant la saison hivernale, en Floride. Cela m'a beaucoup plu.

Quand êtes-vous devenue associée chez S.W. Irvine & Associés? Comment cela s'est-il développé?

KP: Je suis devenue associée en décembre 2015. Steve, le fondateur de la société, prenait sa retraite. À ce moment-là, trois de ses évaluateurs de longue date ont eu la possibilité d'acheter l'entreprise.

Qui vous a conseillée ou vous conseille peut-être encore et quel a été leur impact? Comment voyez-vous le rôle de mentorat dans votre entreprise?

KP: J'ai bénéficié du soutien et des conseils de deux importants mentors. Steve, mon mentor formel de l'ICE, m'a donné une expérience et des connaissances spécifiques à l'industrie.

J'avais aussi une autre personne comme mentor, une leader dans une industrie sans aucun rapport avec la nôtre. Cette femme possédait et exploitait une entreprise de fabrication au Canada et aux États-Unis et était une athlète de compétition et mère de trois enfants. Elle était indispensable pour

moi, alors que je traversais le processus d'achat d'une entreprise et que je formais un partenariat avec mes deux collègues chez Irvine & Associés. Elle m'a donné des conseils d'affaires et de carrière à un niveau plus macro.

Je suis reconnaissante d'avoir eu à la fois un mentor en évaluation et un mentor en affaires. J'ai énormément bénéficié de leur expérience et de leurs connaissances.

En ce qui concerne le rôle de mentor au sein de notre propre entreprise, nous croyons beaucoup au processus, mais nous savons que nous pouvons toujours nous améliorer. Avoir des partenaires coopératifs aide à partager les devoirs de mentorat de nos nombreux membres stagiaires de l'ICE.

Quel travail vous plaît le plus dans le métier de l'évaluation immobilière?

KP: J'apprécie vraiment le fait qu'aucune journée, aucune inspection ou aucun client ne sont identiques, et que les horaires et les tâches sont flexibles. J'aime également travailler dans un bureau avec plusieurs collègues de sorte que la possibilité de partager des idées et de collaborer sur des projets me permet de travailler tant de manière autonome qu'en équipe.

Vous êtes spécialisée dans les évaluations agricoles et résidentielles. Comment se sont développés ces domaines de spécialisation? Avez-vous des projets de spécialisation dans d'autres domaines?

KP: J'ai d'abord été embauchée chez S.W. Irvine & Associates en tant qu'évaluatrice résidentielle, mais en raison de ma passion pour l'équitation, j'ai toujours été sur des fermes et c'était mon véritable

intérêt. S.W. Irvine & Associés, avait et a encore aujourd'hui, un important service spécialisé dans le domaine de l'agriculture et j'ai eu la chance de me joindre à ce service à la fin de mon contrat et de continuer ainsi à apprendre dans le domaine qui m'intéressait le plus.

Je souhaite diversifier ma pratique et je suis actuellement au début de l'étude de l'évaluation des machines et équipements. Je veux ajouter ceci aux gammes de services offertes par notre cabinet.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

KP: Je suis responsable de nombreux projets simultanés et je m'intéresse vivement au développement d'outils permettant d'automatiser des tâches répétitives. Je suis motivée par la capacité de mieux servir nos clients en augmentant le service à la clientèle, ainsi que par la qualité et la précision de notre travail, tout en réduisant les délais d'exécution.

De même, j'ai toujours été motivée par le désir de respecter les délais. Fixer et atteindre les délais me donne un sentiment d'accomplissement. J'écris physiquement les objectifs « à faire » et « à déléguer » pour chaque jour. Cela me permet de respecter les délais, de m'organiser et d'atteindre ainsi des objectifs plus ambitieux.

Quels sont, selon vous, les plus grands défis que la profession doit surmonter?

KP: Les principaux défis que je vois sont l'accès à l'information, l'exploration de données, les sociétés de gestion d'évaluation, les organisations concurrentes et les modèles d'évaluation automatique. L'ICE fait un excellent travail de promotion des intérêts de notre



La flexibilité de la profession et le soutien et le mentorat que j'ai reçus du propriétaire de l'entreprise, Steve Irvine, m'ont permis de travailler, de terminer mes cours et de continuer à faire de l'équitation à un niveau compétitif.

profession et de nos services, tant au niveau national que provincial. Grâce à ces efforts continus de défense des droits, je suis optimiste que nous serons en mesure de surmonter ces défis.

L'un des plus grands défis auxquels font face les nouveaux membres de notre profession consiste à trouver des mentors expérimentés qui s'intéresseront activement à la formation de nouveaux évaluateurs.

Avez-vous des conseils ou des suggestions pour les personnes qui entrent dans la profession?

KP: Lorsque de nouveaux évaluateurs entrent sur le marché du travail et commencent à acquérir une expérience professionnelle pertinente, ils doivent s'assurer que l'expérience acquise est variée. Les nouveaux évaluateurs commencent au bas de l'échelle des salaires; pourquoi ne pas profiter de l'occasion pour explorer l'ensemble de l'industrie et apprendre identifier les parties qu'ils aiment et - peut-être plus important encore - les parties qu'ils n'aiment pas? Une fois qu'ils auront cerné, dans le vaste secteur d'activités qui est le nôtre, le domaine spécifique dans lequel ils aimeraient travailler, ils auront davantage confiance dans la valeur, le temps et les coûts à engager dans la formation continue, y compris dans l'obtention d'une désignation.

Comment abordez-vous vos activités de bénévolat avec l'ICE? Comptez-vous continuer durant toute votre carrière?

KP: J'ai récemment été réélue pour un second mandat en tant que directrice de division de la région 2 au Conseil d'administration de l'ICE - Ontario. Je n'avais jamais siégé à un Conseil d'administration auparavant, il m'a donc fallu un certain temps pour m'habituer



La partie expérience de travail m'a fourni une connaissance de l'industrie et une solide expérience de première main dans le traitement d'une variété de contrats de service et de clients, tout ce dont j'avais besoin pour continuer en toute confiance en tant qu'évaluatrice à honoraire après l'obtention de ma désignation.

à la formalité et à la structure des réunions. Heureusement, tous les membres du Conseil d'administration étaient disposés à m'aider et ils ont rendu cette expérience très agréable.

Être membre du Conseil d'administration m'a donné plus de possibilités que je n'aurais pu imaginer. Interagir avec un réseau complet de bénévoles motivés et prospères de partout en Ontario et avoir la possibilité d'assister à des conférences provinciales et nationales au nom de ma région ne sont que deux de ces nombreux avantages. Je compte bien continuer à faire du bénévolat tout au long de ma carrière, que ce soit au niveau des sections, des provinces ou même au niveau national.

L'implication à titre de bénévole est-elle une partie importante du développement de carrière d'un évaluateur?

KP: Je pense vraiment que le bénévolat dans quelque profession que ce soit, à quelque titre que ce soit, constitue une partie importante du développement de carrière. En ce qui concerne les évaluateurs, j'estime que les gens peuvent se limiter à leurs petits marchés ou à leurs bureaux individuels. Il peut être avantageux d'étendre votre réseau en vous connectant avec d'autres évaluateurs

qui travaillent sur différents marchés, qui ont des spécialités différentes et qui ont mis en place différents arrangements de travail.

Le sacrifice de temps personnel ou professionnel associé au bénévolat dans une profession est souvent perçu comme trop onéreux. Si une personne a les moyens et la souplesse nécessaires, je recommande fortement qu'elle essaie. Des choses simples, comme demander franchement à des collègues qui font du bénévolat au sujet du temps qu'ils consacrent, peuvent être utiles pour décider si un poste de bénévole particulier leur convient.

Comment passez-vous votre temps libre loin du travail?

KP: En plus de l'équitation, j'aime passer du temps à travailler à développer mes compétences naissantes au golf. Je joue aussi à la balle molle dans une ligue récréative.

Je veux voyager une ou deux fois par an et découvrir de nouveaux endroits. Cette année, je suis allée à Québec pour la conférence annuelle de l'ICE et j'ai prolongé mon voyage de quelques jours pour explorer la ville. Le mois suivant, j'ai visité l'Ouest, le Stampede de Calgary et le Parc national de Banff. Je veux absolument continuer à prendre le temps de faire de tels voyages. 



Je suis reconnaissante d'avoir eu à la fois un mentor en évaluation et un mentor en affaires. J'ai énormément bénéficié de leur expérience et de leurs connaissances.



WHAT? ME... A **BLOGGER?**

Yes you! Any Member of AIC or member of the real estate community is encouraged to contribute to our *AIC Exchange Blog*. We invite you to share your industry experience with others.

What is the Purpose of the Blog?

The AIC blog serves as a vehicle to enhance understanding among the valuation community and the larger real estate industry. It's a place to present new ideas, challenge status quo, and encourage readers to think outside the box. It's a way to get discussions going, advance the profession and educate the public.

What can I write about?

Any topic related to real estate, business or market trends is welcome. All articles are the writers' opinions; you will have editorial freedom to present any ideas and views that may be contrary to popular opinion but presented in a respectable way. An editorial board reviews the content to ensure readability and appropriateness of content.

What is in it for me?

Once published, you can share your article with your clients, colleagues and friends to enhance their understanding of what an appraiser does. It's a completely free and it will help you stand out from the crowd, get published and build credibility. It will also help you increase your network, boost your business and advance your resume.

How do I make a submission?

Simply send an email to aicexchange@aicanada.ca with your name, telephone number, blog topic and a brief synopsis or the full articles. Feel free to send us any questions you might have.

MOI? **UN BLOGUEUR?** SÉRIEUX?

Oui, oui, vous! Tous les membres de l'ICE ou les intervenants du secteur de l'immobilier peuvent contribuer au blogue Échange de l'ICE. Nous vous invitons à venir partager ici vos expériences de l'industrie.

À quoi sert ce blogue?

Le blogue de l'ICE est une courroie de transmission qui permet d'améliorer les connaissances de la communauté des évaluateurs et de l'industrie de l'immobilier. C'est l'endroit idéal pour présenter de nouvelles idées, de mettre au défi les idées reçues et inciter les lecteurs à aller hors des sentiers battus. Ce médium permet à la fois de lancer des discussions, faire avancer la profession et renseigner le public.

Quels sujets puis-je aborder?

Tout sujet qui touche l'immobilier, les affaires ou les tendances du marché. Tous les articles représentent l'opinion de celui ou celle qui l'écrit; vous avez toute la liberté éditoriale nécessaire pour présenter des idées et points de vue qui confrontent l'opinion généralement acceptée, si bien sûr, vous les présentez de manière respectueuse. Un comité éditorial révisé les contenus pour s'assurer de leur clarté et de leur pertinence.

Qu'est-ce que ça m'apporte?

Lorsque vous êtes publiés, vous pouvez partager vos articles avec vos clients, vos collègues et vos amis pour améliorer leur compréhension de la profession d'évaluateur. C'est totalement gratuit et c'est une possibilité de vous démarquer, d'être publié et de bâtir votre crédibilité. Vous avez aussi la possibilité d'étendre votre réseau, de faire avancer vos affaires et de faire valoir votre expérience.

Comment soumettre un article?

Vous n'avez qu'à envoyer un courriel à aicexchange@aicanada.ca avec votre nom, votre numéro de téléphone, le sujet de votre article de blogue et un résumé de l'article ou même l'article lui-même. N'hésitez pas à nous adresser vos questions.

**Read the AIC Exchange at <http://aicexchange.ca/aic-blog>
Consultez le blogue Échange de l'ICE sur <http://échangeice.ca/magazine-ice>**

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 July 26, 2018 to October 19, 2018 :

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 26 juillet, 2018 au 19 octobre, 2018 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

British Columbia / Colombie-Britannique	Manitoba
James B. Davis	Elliott L. Hannam
Peter Gibson	
Rahul Poojary	Ontario
Yanyan Yang	Kaitlyn Brewer
	Daniel Fama
	Jonathan Kowalski
	Margaryta Lysenko
Alberta	Michael Ryan
Holly Stinson	Robin S. Simon
Ilie Stefan Tocea	Meghan Tant
Jason Wight	Rebecca T. Woudstra
International / Internationale	Quebec / Québec
Rafael Marques	Christian Laflamme
Stocco De Souza	Joelle Thauvette

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

British Columbia / Colombie-Britannique	Nova Scotia / Nouvelle-Écosse
Kerry P. Dimmock	Kenneth K. Kelly
Robert W. Ironmonger	
New Brunswick / Nouveau-Brunswick	Ontario
Robin Caldwell	Robert Denby
	Jamie Reinders
	Mackenzie S. Van Suchtelen

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period July 26, 2018 to October 19, 2018

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 26 juillet, 2018 au 19 octobre, 2018 :

Alberta	New Brunswick / Nouveau-Brunswick	Mohammad Ali Faghihi Sani
Josh Carr	Andrew John	Jennifer Maureen Fee
Chase Hunter	Deschamps-Tremblay	Scott D. J. Hall
Jonathan M. MacDonald		Shari Lynn Injic
Sarah Martin		Arsalan Muhammad Khan
Ian McDermott	Newfoundland / Terre-Neuve	Robert Kikas
Jessi Visscher Zimmer	Tyler Zack Coley	Austin Drew Lennard
British Columbia / Colombie-Britannique	Nova Scotia / Nouvelle-Écosse	Lucas Lucchetta
Johnson An	Luke Feetham	Timothy Myers
Mitchell Ellis		Stephen Paul Mark Slowikowski
Jamal Harb		Cassandra Marie Smith
Harry A. Jones	Ontario	Andrea Voduris
Madison Medves	Ramin Adineh	James Ward
Tom Victor Scinocca	Nisar Ahmad	Bill Guangyu Yang
Jeffrey Chun Fung To	Katherine Badin	
International / Internationale	Alec Biderman	Prince Edward Island / Île du Prince Édouard
Ha Nhi Duyen Nguyen	Ryan Culbert	Ashley Crane
	Marc Delena	
	Katherine Epp	Quebec / Québec
		Rea-Anne Weekley

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 de membre constitue la première étape sur la voie de la désignation pour ceux qui s'affairent à compléter les exigences de la catégorie de membre stagiaire. Les étudiants qui contemplent une carrière comme évaluateur professionnel sont bienvenus à joindre cette catégorie de membre.

Alberta	Manitoba	Ontario
Grant Canning	Jess Fraser	Erin Abbatangelo
Laken Coombs	Matthew Jordan	Pamela Birrell
Michael Smith		Ryan Firkser
British Columbia / Colombie-Britannique	Nova Scotia / Nouvelle-Écosse	Steven Jacob
Tracy Lee Price	Jillian Winkler	Pritha Karmaker
		Faheem Randhawa
		Donald Allen Vogel
		Saeedeh Yardel



AIC 2019 ICE

NAVIGATING THE FUTURE
NAVIGUER LE FUTUR

JUNE 5-8 JUIN • ST. JOHN'S

**SAVE
THE DATE!**

**RÉSERVEZ
LA DATE !**

KEYNOTE SPEAKER ANNOUNCED FOR 2019 NATIONAL CONFERENCE

The 2019 Appraisal Institute of Canada (AIC) National Conference is proud to announce its keynote speaker for this year's event: the renowned Canadian curler from St. John's, Newfoundland and Labrador, Brad Gushue.

Currently ranked #1 curler in the world, Brad is a celebrated Olympic champion and the Tim Hortons Brier Champion for 2017 and 2018, emblematic of Canadian men's curling supremacy. His impressive and extensive curling career also includes many major accomplishments while representing Canada on the World Curling Tour.

In 2006, incredible teamwork and leadership won Brad and his team gold at the Olympic Games in Turin, Italy, marking the first time that a Canadian team had won the gold medal for men's curling. Brad and his teammates also became the first ever Newfoundlanders to win Olympic gold medals.

At the 2018 Tim Hortons Brier, Brad set a new Brier record for career wins as a skip, breaking a three-way tie with previous record-holders. He and his team also won the 2017 Ford World Men's Curling Championship. Brad is a recipient of the Order of Newfoundland and Labrador and holds an Honorary Doctorate from Memorial University.

As a speaker, Brad will share how focusing on teamwork and mentoring enabled his team to overcome obstacles in high-pressure environments. Brad inspires audiences through his stories of leadership and how to prepare a team to reach its highest potential.

Do not miss this riveting keynote presentation on June 6 in St. John's, NL. Watch for more details to come in the months ahead.

ANNONCE DU CONFÉRENCIER INVITÉ POUR 2019

Le Comité organisateur du Congrès 2019 de l'ICE est fier d'annoncer son conférencier principal : le curleur canadien de St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador, Brad Gushue.

Brad est un champion olympique reconnu, gagnant du Brier Tim Hortons pour 2017 et 2018 et détenteur du premier rang mondial au curling. Une impressionnante carrière de curling a valu à Brad Gushue de nombreuses réalisations majeures tout en représentant le Canada dans les tournois mondiaux de curling.

En 2006, le travail d'équipe et le leadership incroyables leur ont valu l'or aux Jeux olympiques, marquant la première fois qu'une équipe canadienne remportait la médaille d'or en curling masculin. Gushue et ses coéquipiers sont également devenus les premiers Terre-Neuviens à remporter des médailles d'or olympiques.

Au Brier Tim Hortons de 2018, Gushue a établi un nouveau record pour le nombre de victoires remportées par un skip au Brier, brisant une triple égalité avec les anciens détenteurs du record. Gushue et son équipe ont également remporté le Championnat mondial de curling masculin Ford 2017. Brad est récipiendaire de l'Ordre de Terre-Neuve-et-Labrador et détient un doctorat honorifique de l'Université Memorial.

En tant que conférencier, Brad partagera comment le travail d'équipe et le mentorat ont permis à l'équipe Gushue de surmonter les obstacles dans les environnements à haute pression. Brad inspire son auditoire par ses anecdotes sur le leadership et par ses conseils sur comment préparer une équipe à atteindre son plus haut potentiel.

Ne manquez pas ce discours thématique le 6 juin! Plus de détails à venir dans les prochains mois.

In Memoriam/En mémoire

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

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

John Sloan, AACI, P.App
Olds, AB

Thomas Beech, AACI, P.App
Winnipeg, MB

Stuart M Smythe, Candidate Member
Fredericton, NB

Still time for education credits

Continuing Professional Development (CPD)

We are halfway through the 2-year 2018/2019 cycle.

Complete your CPD credit requirement early to avoid the end-of-cycle rush.

All Designated Members are required to obtain a minimum of 24 CPD credits over the 2-year 2018/2019 cycle. Failure to meet these requirements will result in a \$500 fine and suspension of your designation or member status.

To view your completed credits, go to <https://www.aicanada.ca/members-home/manage-my-membership/my-account>

For upcoming CPD opportunities, go to <https://www.aicanada.ca/aic-events/cpd-opportunities>

Professional Practice Seminar (PPS)

Still need to complete your PPS for the 2018/2019 cycle?

There are many in-class and webinar options available before the end of the year.

AIC Members are required to complete the Professional Practice Seminar 2018-19 (PPS 2018-19) by the end of the current Continuing Professional Development (CPD) cycle, which ends December 31, 2019.

Failure to complete the PPS by December 31, 2019 will result in a \$500 fine and suspension of membership until the mandatory CPD requirement has been met.

For more information about AIC's Professional Practice Seminar, go to <https://www.aicanada.ca/aic-events/professional-practice-seminar>

To see a list of upcoming PPS 2018-19 in-class and webinar sessions, go to <https://www.aicanada.ca/aic-events/professional-practice-seminar/?results>

Il est encore temps d'obtenir des crédits d'éducation

Perfectionnement professionnel continu (PPC)

Nous sommes à mi-chemin du cycle bisannuel 2018/2019.

Complétez votre exigence de crédits de PPC tôt pour éviter la cohue de fin de cycle.

Tous les membres désignés doivent accumuler au moins 24 crédits de PPC durant le cycle bisannuel 2018/2019. Le manquement à cette exigence entraînera une amende de 500 \$ et la suspension de leur désignation ou de leur statut de membre.

Pour voir le total de vos crédits reçus, cliquez sur <https://www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/gerer-mon-adhesion/my-account>

Pour voir les prochaines opportunités de PPC, cliquez sur <https://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/des-opportunités-ppc-de-lice>

Séminaire de pratique professionnelle (SPP)

Vous devez toujours terminer votre SPP pour le cycle PPS 2018/2019 ?

Il reste beaucoup d'options en classe et sur webinaire avant la fin de l'année.

Les membres de l'ICE doivent terminer leur Séminaire de pratique professionnelle 2018-19 (SPP 2018-19) d'ici la fin du présent cycle de Perfectionnement professionnel continu (PPC), qui prend fin le 31 décembre 2019.

Le défaut de terminer le SPP d'ici le 31 décembre 2019 entraînera une amende de 500 \$ et la suspension du membre, jusqu'à ce que l'exigence obligatoire de PPC soit satisfaite.

Pour plus d'information sur le Séminaire de pratique professionnelle de l'ICE, cliquez sur <https://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/seminaire-de-pratique-professionnelle>

Pour voir la liste des prochaines sessions du SPP 2018-19 en classe et sur webinaire, cliquez sur <https://www.aicanada.ca/fr/evenements-aic/seminaire-de-pratique-professionnelle> 



Interactive Edition
available online

Versions pour
les appareils
mobiles, iPad
et iPhone
incluses.

Mobile,
iPad, iPhone
versions
included!

Maintenant disponible

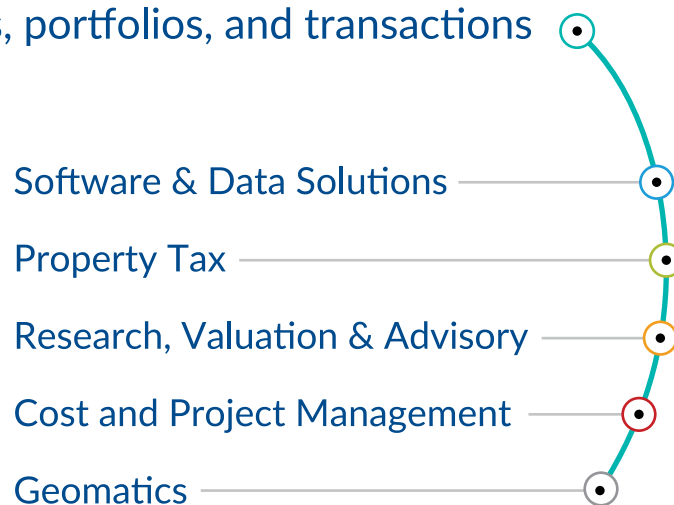
Visit www.aicanada.ca | En savoir plus www.aicanada.ca/fr



Altus Group

Providing transparency and insight in every aspect of the real estate life cycle

Our trusted, technology enabled-services enable clients to maximize the value of their investment by gaining a complete picture of their real estate assets, portfolios, and transactions



Altus Group is the leading provider of independent advisory services, software, and data solutions to the global commercial real estate industry.

Altus Analytics
SOFTWARE | DATA | CONNECTIVITY

Altus Expert Services
EXPERIENCE | INDEPENDENCE | INSIGHT

altusgroup.com



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

Join CBRE's Valuation and Advisory Services Team

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

CBRE *Build on
Advantage*

Paul Morassutti, AACI, MRICS
Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235
www.cbre.ca/vas