

Canadian Property

ÉVALUATION

Immobilière au Canada

AVERAGE AND ITS ROLE IN
REAL ESTATE APPRAISAL
*La moyenne et son
rôle dans l'évaluation
immobilière*

DE FACTO
EXPROPRIATION SOON
TO BE REVISITED
*L'expropriation de facto
sera bientôt revue*

2021 FEDERAL
ELECTION UPDATE
*Mise à jour sur les
élections fédérales 2021*



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

THE SHIFTING LANDSCAPE OF BIG CITIES LE PAYSAGE CHANGEANT DES GRANDES VILLES



Recruiting top talent

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



Leverage technology
to service clients



High performing,
people-first culture

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

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

**AVISON
YOUNG**



Platinum member



We embrace different perspectives and we're interested in yours. Join our growing valuation team. Let's shape the future of real estate

#shapethefuture



For more information, please contact:

Dave Black
AACI, P.App, MRICS

Executive Vice President & National Practice Lead

JLL Valuation Advisory

Dave.Black@am.jll.com

jll.ca/value

Be the expert

Colliers is seeking motivated appraisers to join our Valuation and Advisory Services team.

Colliers recently introduced new market leading report writing software which upon its introduction increased average report production speeds by upwards of 30%. Colliers AACI designated appraisers in Canada had an average net compensation in 2020 in excess of \$200,000. Reach out today to learn how to leverage Colliers brand, technology and resources to take your career to the next level.

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

colliers.com



Colliers

Accelerating success.

14



The shifting landscape of big cities

Le paysage changeant des grandes villes

22



Average and its role in real estate appraisal

La moyenne et son rôle dans l'évaluation immobilière

COLUMNS

- 7** | **Executive Corner**
The benefits of volunteering at AIC: a secret too well kept
- 30** | **The Future is Bright**
Nicholas Jang, 3rd Year Candidate Member
- 36** | **Legal Matters**
De facto expropriation soon to be revisited
- 44** | **Advocacy**
2021 federal election update
- 46** | **Education**
Work Product Review
- 48** | **News**
 - Important dates
 - AIC 2022: Facing Forward
- 50** | **Designations, Candidates, Students**

CHRONIQUES

- 10** | **Le coin de l'exécutif**
Les avantages du bénévolat à l'ICE : un secret trop bien gardé
- 33** | **L'avenir est prometteur**
Nicholas Jang, membre stagiaire de 3e année
- 40** | **Questions juridiques**
L'expropriation de facto sera bientôt revue
- 45** | **Défense des intérêts**
Mise à jour sur les élections fédérales 2021
- 47** | **Éducation**
Examen du produit du travail
- 48** | **Nouvelles**
 - Dates importantes
 - 2022 ICE : Regard Vers L'Avenir
- 50** | **Désignations, stagiaires, étudiants**

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. Copyright 2021 by the Appraisal Institute of Canada. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada.

Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par l'Institut Canadien des Évaluateurs. Tous droits réservés 2021 par l'Institut Canadien des Évaluateurs. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

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

Publication Mails Agreement #40008249

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

Director – Communications: Paul Hébert, Ottawa

Communications Officer: Haddy John, Ottawa

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

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



Managing Editor: Craig Kelman

Design/Layout: Tabitha Robin

Marketing Manager: Kris Fillion

Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow





CDCINC

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

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

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

**NATIONAL COVERAGE
LOCAL EXPERTISE
EXCELLENT SERVICE**

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

WE'RE HIRING
APPRAISERS

APPLY TODAY
INFO@CDCINC.CA

The benefits of volunteering at AIC: a secret too well kept

BY ANDRÉ POULIOT, AACI, P.APP

President, Appraisal Institute of Canada

It is worth more than 65,000 condos in Vancouver, 118,000 homes in Halifax, and more than all of the investment-grade real estate that sells in Canada in a typical year. If it was an industry, it would contribute 2.6% to Canada's GDP. What is it you say? Well, it is volunteerism, and according to the Conference Board of Canada, it was worth \$55.9b in 2017.

Volunteerism drives organizations like the Appraisal Institute of Canada (AIC). This author estimates that we have over 150 volunteers driving our committees and governance at the national level and over 300 when provincial affiliates are included. Those who volunteer – volunteer a lot. Roughly one third of our volunteers serve in multiple roles and a quick look at our roster reveals that we have a contingent of volunteers who have been at it their entire careers. It is both humbling and inspiring to see my nearly

“

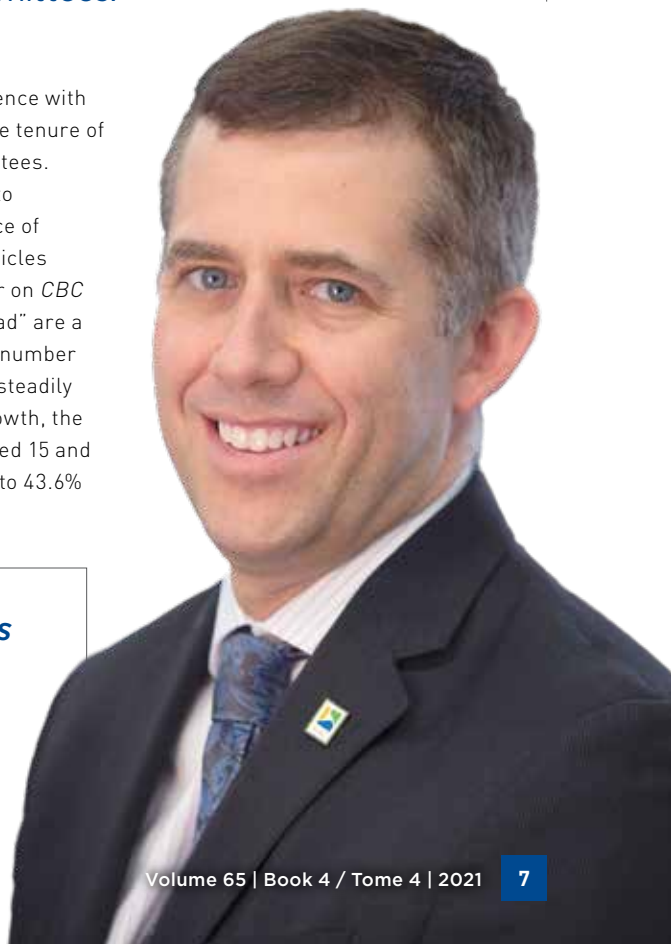
It is both humbling and inspiring to see my nearly 25 years of knowledge and experience with the AIC paling in comparison to the tenure of volunteers on many of our committees.

25 years of knowledge and experience with the AIC paling in comparison to the tenure of volunteers on many of our committees.

On the surface, there is much to celebrate, but given the importance of volunteers in our organization, articles which often feature in the *Globe* or on *CBC* questioning if “volunteerism is dead” are a troubling read. Although the total number of volunteers in Canada has been steadily increasing with our population growth, the participation rate among those aged 15 and up has declined from 47% in 2010 to 43.6%

“

We have seen a decline in the number of volunteers who put their names forward in line with the decrease in the participation rate. For a volunteer-driven organization, these numbers present a troubling trend, but they also present opportunity.





Based on our current membership, there is an untapped resource of volunteer time of nearly 300,000 hours that we could draw upon. Our challenge is to present our Members with the value proposition for volunteering some of those resources to the AIC.

in 2017. Although the number of hours committed per volunteer has held steady at 155 since 2010, that figure is lower than it was in 2004, when the Conference Board of Canada estimated the average number of hours per volunteer to be 168. For an association with a stable membership base, the combination of a drop in the participation rate and a decline in the number of hours volunteered would mean our volunteer capacity is 15% lower than it was a decade ago. Anecdotal evidence bears some of this out. We have seen a decline in the number of volunteers who put their names forward in line with

the decrease in the participation rate. For a volunteer-driven organization, these numbers present a troubling trend, but they also present opportunity.

The opportunity

The real story behind the numbers is one of **untapped potential**. Assuming that we have 300 volunteers, this means that roughly 6% of our Members are dedicating a portion of their time, pro bono, to the Institute. If the participation rate is 43%, then roughly 37% of our Members are donating their time to other worthy causes. Based on our current membership, there

is an untapped resource of volunteer time of nearly 300,000 hours that we could draw upon. Our challenge is to present our Members with the value proposition for volunteering some of those resources to the AIC.

Choosing the AIC

In a study completed by Eleanor Brown, Professor of Economics at Pomona College, and James Ferris with the Center on *Philanthropy and Public Policy*, the authors concluded that, when individuals develop bonds and relationships in the community, they are more likely to engage in volunteering activities. Not surprisingly, in a separate study by TD Bank, 90% of volunteers said they chose to volunteer so they could make a positive contribution to their community. The key to success then is in building a greater sense of community amongst our Members and in helping them know that their passion, ideas, and experience can have a meaningful impact on the profession.



The key to success then is in building a greater sense of community amongst our Members and in helping them know that their passion, ideas, and experience can have a meaningful impact on the profession.

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.



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

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

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

www.crvg.com

info@crvg.com

What we can do

One of the key pillars in our strategic plan is building a vibrant and engaged membership. We all have a role to play in creating a community where contributions and perspectives from a diverse pool of volunteers are solicited, welcome, and help guide our strategy. As we come out of the pandemic, we must make it a priority to meet other Members in our regions and across the country. Let's strengthen our virtual connections by

being active on social media and sharing articles and stories that are of interest to our colleagues and other stakeholders. Let's engage with other Members and encourage them to put their passions and ideas to work. As appraisers, we can be, and are, thought leaders in the Canadian real estate industry.

While everyone's volunteer experience is different, I can say that I have found my own to be rewarding. I have served for 20 years on provincial and national

committees and governance. I have developed both professionally and personally from the knowledge I have gained and the relationships I have made with other volunteers with whom I have been fortunate to work. I am a better appraiser, leader and person for the experience.

Whether you are a seasoned appraiser, a new Candidate, or somewhere in between, it is time to tell your story: it is the one about the relationships you built during your service, the knowledge you gained from and imparted upon others, and the lifelong friends you made in the process. It is about the unique perspective or experience you gained outside the AIC that you can share with us all. It is time for you to share your valuable perspective.

If you have any questions on volunteering with the AIC or want to share experience, please write to us at info@aicanada.ca. 

“

I have developed both professionally and personally from the knowledge I have gained and the relationships I have made with other volunteers with whom I have been fortunate to work. I am a better appraiser, leader and person for the experience.

Business Association of Real Estate Appraisers



Stronger together

DON'T GO IT ALONE

OUR VISION

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

OUR MANDATE

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

barea.ca

Les avantages du bénévolat à l'ICE : un secret trop bien gardé

PAR ANDRÉ POULIOT, AACI, P.APP

Président, l'Institut Canadien des Évaluateurs

C'est un secteur d'activité qui vaut plus que 65 000 condos à Vancouver, 118 000 maisons à Halifax, et plus que tous les biens immobiliers de qualité qui se vendent au Canada au cours d'une année normale. Si c'était une industrie, elle contribuerait à hauteur de 2,6 % du PIB du Canada. Qu'est-ce que c'est, dites-vous ? Eh bien, c'est le bénévolat, et selon le Conference Board du Canada, il valait 55,9 milliards de dollars en 2017

Le bénévolat est le moteur d'organisations comme l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Cet auteur estime que nous avons plus de 150 bénévoles qui pilotent nos comités et notre gouvernance au niveau national et plus de 300 lorsque les affiliés provinciaux sont inclus. Ceux qui font du bénévolat – font beaucoup de bénévolat. Environ un tiers de nos



C'est à la fois une leçon d'humilité et une source d'inspiration de voir que mes près de 25 ans de connaissances et d'expérience au sein de l'ICE ne sont rien en comparaison de l'ancienneté des bénévoles de plusieurs de nos comités.

bénévoles remplissent plusieurs rôles et un coup d'œil rapide à notre liste révèle que nous avons un contingent de bénévoles qui y ont consacré toute leur carrière. C'est à la fois une leçon d'humilité et une source d'inspiration de voir que mes près de 25 ans de connaissances et d'expérience au sein de l'ICE ne sont rien en comparaison de l'ancienneté des bénévoles de plusieurs de nos comités.



Nous avons constaté une baisse du nombre de bénévoles qui se présentent, parallèlement à la diminution du taux de participation. Pour une organisation axée sur le bénévolat, ces chiffres représentent une tendance troublante, mais aussi une opportunité.





Sur la base de nos membres actuels, il existe une ressource inexploitée de près de 300 000 heures de bénévolat dans laquelle nous pourrions puiser. Notre défi est de présenter à nos membres une proposition de valeur pour qu'ils donnent une partie de ces ressources à l'ICE.

En apparence, il y a de quoi se réjouir, mais étant donné l'importance des bénévoles dans notre organisation, les articles qui paraissent souvent dans le *Globe* ou à la *CBC* et qui se demandent si « le bénévolat est mort » sont troublants. Bien que le nombre total de bénévoles au Canada ait augmenté de façon constante avec la croissance de notre population, le taux de participation des personnes âgées de 15 ans et plus a diminué, passant de 47 % en 2010 à 43,6 % en 2017. Bien que le nombre d'heures engagées par bénévole se soit maintenu à 155 depuis 2010, ce chiffre est inférieur à ce qu'il était en 2004, lorsque le Conference Board du Canada estimait le nombre moyen d'heures par bénévole à 168. Pour une association dont la base de membres est stable, la combinaison d'une baisse du taux de participation et d'une baisse du nombre d'heures de bénévolat signifierait que notre capacité de bénévolat est inférieure de 15 % à ce qu'elle était il y a dix ans. Des preuves anecdotiques confirment une partie de ce constat. Nous avons constaté une baisse du nombre de bénévoles qui se présentent, parallèlement à la diminution du taux de participation. Pour une organisation axée sur le bénévolat, ces chiffres représentent une tendance troublante, mais aussi une opportunité.

L'opportunité

La véritable histoire derrière ces chiffres est celle d'un **potentiel inexploité**. En supposant que nous ayons 300 bénévoles, cela signifie qu'environ 6 % de nos membres consacrent une partie de leur temps, à titre gracieux, à l'Institut. Si le taux de participation est de 43 %, alors environ 37 % de nos membres donnent de

leur temps à d'autres causes louables. Sur la base de nos membres actuels, il existe une ressource inexploitée de près de 300 000 heures de bénévolat dans laquelle nous pourrions puiser. Notre défi est de présenter à nos membres une proposition de valeur pour qu'ils donnent une partie de ces ressources à l'ICE.

Choisir l'ICE

Dans une étude réalisée par Eleanor Brown, professeure d'économie au Pomona College, et James Ferris du Center on Philanthropy and Public Policy, les auteurs ont conclu que lorsque les individus développent des liens et des relations dans la communauté, ils sont plus susceptibles de s'engager dans des activités de bénévolat. Il n'est pas surprenant que, dans une autre étude

menée par TD Bank, 90 % des bénévoles aient déclaré avoir choisi de faire du bénévolat pour apporter une contribution positive à leur communauté. La clé du succès consiste donc à renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté parmi nos membres et à les aider à savoir que leur passion, leurs idées et leur expérience peuvent avoir un impact significatif sur la profession.

Ce que nous pouvons faire

L'un des principaux piliers de notre plan stratégique est la constitution d'un effectif dynamique et engagé. Nous avons tous un rôle à jouer dans la création d'une communauté où les contributions et les points de vue d'un groupe diversifié de bénévoles sont sollicités, accueillis et contribuent à orienter notre stratégie. Alors que nous sortons de la pandémie, nous devons avoir comme priorité de rencontrer d'autres membres dans nos régions et à travers le pays. Renforçons nos liens virtuels en étant actifs sur les médias sociaux et en partageant des articles et des histoires qui intéressent nos collègues et d'autres parties prenantes. Engageons-nous auprès des autres membres et encourageons-les à mettre leurs passions et leurs idées en pratique. En tant qu'évaluateurs, nous pouvons être, et sommes, des leaders d'opinion dans l'industrie immobilière canadienne.

Bien que l'expérience de bénévolat soit différente pour chacun, je peux dire que j'ai trouvé la mienne enrichissante. J'ai siégé pendant 20 ans à des comités provinciaux et nationaux et à des instances de gouvernance. J'ai évolué sur le plan professionnel et personnel grâce aux connaissances que j'ai acquises et aux



La clé du succès consiste donc à renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté parmi nos membres et à les aider à savoir que leur passion, leurs idées et leur expérience peuvent avoir un impact significatif sur la profession.

relations que j'ai établies avec les autres bénévoles avec lesquels j'ai eu la chance de travailler. Je suis un meilleur évaluateur, un meilleur leader et une meilleure personne grâce à cette expérience.

Que vous soyez un évaluateur chevronné, un nouveau stagiaire, ou quelque part entre les deux, il est temps de raconter votre histoire : celle des relations que vous avez nouées au cours de votre service, des connaissances que vous avez acquises et transmises aux autres, et des amis de toujours que vous vous êtes faits au cours de cette démarche. Il s'agit de la perspective ou de l'expérience unique que



J'ai évolué sur le plan professionnel et personnel grâce aux connaissances que j'ai acquises et aux relations que j'ai établies avec les autres bénévoles avec lesquels j'ai eu la chance de travailler. Je suis un meilleur évaluateur, un meilleur leader et une meilleure personne grâce à cette expérience.

vous avez acquise en dehors de l'ICE et que vous pouvez partager avec nous tous. Il est temps pour vous de partager votre précieux point de vue.

Si vous avez des questions sur le bénévolat à l'ICE ou si vous souhaitez partager votre expérience, écrivez-nous à info@aicanada.ca. ■



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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

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

Visit www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development
En savoir plus www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development



Appraisal Institute of Canada

Institut canadien des évaluateurs

EARN CPD CREDITS AND
ADVANCE OUR APPRAISAL PROFESSION

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

OBTENIR DES CRÉDITS PPC ET
MODERNISONS NOTRE PROFESSION D'ÉVALUATEUR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



BY RYAN SWEHLA, co-CEO of Graceada Partners (<http://GraceadaPartners.com>) a real estate investment firm based in Modesto, California. Swehla leads the firm's investment activity, providing strategic direction and overseeing capital sourcing for their assets. Founded in 2008 during the Great Recession, Graceada Partners now has over \$500 million of assets under management.

THE SHIFTING LANDS OF



W

hat is taking place in urban areas is more than people moving addresses; the working landscape is greatly changing, and that is impacting the future of real estate investing strategy.

Two things can be true at once:

- 1) People have left (and are continuing to leave) big cities across North America, and
 - 2) more people are flocking to these markets because there is an essence about them that cannot be replicated elsewhere.
- It is a story of cause and effect. Certain people are leaving big cities, and this is leading to people entering to replace them, while being welcomed with lower relative costs. It comes down to supply and demand. There are few housing options in congested cities, and there is less desire to live in these expensive areas. But the real kicker is that supply dropped initially more so than demand. This shift will continue to result in demand rising and catching up to the relative supply rate. So, people outside the Bay Area will see discounted rates and view now as the time to move to that market.

THE FUTURE OF WORK IN THE SHORT-TERM ▲

A year ago, we forecasted the future of work and the five main aspects of this trend in *Canadian Property Valuation (Volume 64, Book 3, 2020)*. First, the rise of secondary markets (which was the gateway into our following report detailing the outpost economy, which I will describe later). With vast amounts of employees still working from home, secondary cities – such as Sacramento, Nashville, and Salt Lake City – will witness continued population growth. These secondary markets were already growing prior to the pandemic, but the decentralization of office space and the increase in jobs that allow for remote work are exacerbating the trend. Secondly, employers will continue to weigh the pros and cons of their office spaces — they will be far more intentional, potentially downsizing or moving to a newer, more open area or embracing more flexible models. This prioritization of a hybrid model led to the foothold secondary markets dug into in late 2020 and still are experiencing today.

Third, the shared office space (or, WeWork model) is primed for a resurgence in an era of increased flexible work. The year 2020 was turbulent to say the least, which forced people and employers to be flexible. Fourth, with downtown real estate being ‘undervalued’ by previous standards, smaller businesses will invest in these locations to move up the corporate food chain. Part of this will lead to a revitalization in primary markets, some of which we are experiencing now and have seen for the past few months. Lastly, microbusinesses will find more opportunities and mobility as smaller businesses gain their traction.

THE INCREASING VALUE OF SECONDARY MARKETS ▲

In a report that we released this past winter, we further examined secondary markets as some began to exhibit signs of becoming an outpost to more populated metropolises. This effect led to us coining the phrase the “outpost economy” to describe secondary markets that could act alongside their nearby primary market. We explained the rationale behind this as the “hub and spoke” model. For example, a city in California’s Central Valley such

SCAPE OF BIG CITIES

as Modesto would have a growing workforce connected by a metaphorical spoke to the symbolic hub: San Francisco.

We took this a step further by stating that primary market offices would have satellite locations in these smaller cities to diversify and follow the trail of employees leaving for these secondary markets. In the report, we projected that office demand would not decrease, and even in some markets, it will rise due to the appeal of the hub and spoke model. With this in mind, we noted that the value of downtown high-rises would decline by 10-15% over the next few years because of dissemination outwards and into secondary markets. In addition, we anticipated a decrease in employer costs, including real estate expenses. This trend as a whole led us to believe that a Renaissance in traditional working-class cities could occur with the right circumstances and interest.

WHY PRIMARY MARKETS

WILL NOT FALL OFF THE FACE OF THE EARTH ▲

There was a popular but misguided notion that big cities would see a long-term drop off in residents a few months into the start of the pandemic, when people began to recognize the concern of living in close quarters as well as the severity of what the pandemic lockdowns were doing to people's desires to move. However, while areas witnessed short-term decreases in the average population, this fact does not quite paint the whole picture: People are

opportunistic and what is considered an 'opportunity' can swing demand like a pendulum in a matter of months.

There will be a resurgence of entrepreneurship in primary markets, leading to young professionals and savvy entrepreneurs moving into these areas. We wrote about this in our recent report, *Rebirth of a City: Why Primary Markets are Primed for Revitalization*. These new entrants will replace people who left for secondary markets or elsewhere. Because of this natural cycle, comparable amounts of people will pour into markets like Chicago and San Francisco as others who are able to leave flock to more affordable markets. The infrastructure, both literal roadways connecting buildings and intellectual networks of people, already exist in primary markets, and recreating that is costly – if not impossible – in the monetary sense and logistically.

Working professionals in large cities can almost always follow the ebb and flow of demand to the place where they will reap the most reward. They are the types of people who take more calculated risks; they try to learn the best skills and apply them in the best places. These are the type of people who view big life decisions like this as if it were a stock: the 'shares' of living in New York City are lower, so young professionals in, say Rochester, looking to shake things up and capitalize on the softer-than-usual market value in the Big Apple will strike while they still can. It will be more expensive to rent in New York City than other parts upstate, but comparatively less than if they had made such a life transition in 2017, for example.

SHORTCOMINGS FOR SOME CITIES, OPPORTUNITIES FOR OTHERS ▲

Despite the well-warranted optimism of the last section, it will not be smooth sailing for every big city. Cities with low employment or housing opportunities will stagnate. Suppose businesses choose not to invest in cheaper-than-average office space and/or do not make new hires in these markets (i.e., there are no remote workers in these given cities). In that case, there will be no incentive for young professionals – or any working professionals for that matter – to migrate into these metropolitan areas. A 20% reduction in rent is irrelevant if a person has no job to pay for it. Additionally, cities that do not find ways to entice people to move will be hurt the most. If there are no enjoyable entertainment or fun attractions to keep people wanting to stay, they will leave. However, cities with lower rent prices that attract remote workers or entice businesses to open up satellite offices stand to benefit.

This should be obvious given that most people who left big cities will not be returning. They knew the advantages of big cities: great restaurants, lots of fun and diverse people, notable segments of art from music to paintings to theatre – and yet they still chose to leave. Granted, some may come to regret their decision, especially given the fact that many points of interest closed during the pandemic, but, for the most part, those who took the initiative to leave will not be keen on packing up shop and moving back.

Therefore, it is on cities and employers to generate ways to encourage new people to call their primary market their home. As investors in commercial real estate, it may be valuable to look at initiatives taken by local governments and business owners in their communities. If both groups are not stepping up to the challenge or going about the solution passively, that is a big red flag.

We've reimagined valuations.

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

► fct.ca/appraisers

*Registered Trademark of First American Financial Corporation



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

KNOWING THE HOW/WHEN/WHAT ABOUT PROPERTY VALUES IN THE POST-PANDEMIC ERA ▲

I touched on this slightly in the last section regarding the investment quality of commercial real estate in primary markets and what would increase its value. The same standard could be applied to Canadian cities like Montreal and Toronto. Suppose leaders in those major markets find ways to entice people to come (or return if they left during the pandemic) to the big city. In that case, business employers will likely do the rest of the work to bring people into these cities.

Part of the equation also dips into residential real estate, which should remain residential and are converted to commercial space. Apartment owners that create workspaces out of their residential buildings will literally be creating new offices for remote workers. Additionally, with rent prices dropping in many primary markets, it could be highly advantageous to convert certain buildings over to commercial properties if local ordinances and zoning laws permit such a transition. In short, apartment owners that create these workspaces will thrive in the long run.

Companies that embrace intentional office work will be the real winners. However, we know that in-person collaboration cannot be substituted to the same degree. Yes, video conferencing is a great alternative when clients are halfway across the country (and especially internationally), yet there comes the point where getting everyone in the same room to hash out a plan or a report is the ideal option.

The pandemic will inevitably fade away, which means that property values will increase with population and inflation. Keeping in mind telltale signs is the best way to predict the future, but like with anything, there is no certainty even if all the indicators are pointing towards something that ends up not happening. However, having more components in your analysis before investing in property will better your chances of securing a worthwhile investment. Even in strange times, it is good to go back to the basics rather than reactively buying up properties that are simply selling for lower than market value.

THE FUTURE OF REAL ESTATE RISK CALCULATIONS ▲

Post-pandemic life will give a glimmer of light to historically strong primary markets. Young professionals chasing their dreams will embrace that light and chase their dreams. They will capitalize on the opportunities inherent in these economic hubs. This will accelerate the rise in value in primary markets as they rebound from the market recession of 2020. Despite the outflux of big-city residents, people moving in to replace them will outweigh the exodus.

Tracking population movement in primary markets may offer a glimpse into the potential value of real estate property. As population growth starts swinging upward in major markets, that bodes well for commercial (not to mention residential) real estate. That said, it is crucial to keep an eye on potential self-fulfilling prophecies. If investors do not invest in a market, shying away from investing will actually continue a downward trend in that market. It is the contrarian investors who swoop in during those moments that find real value.

If it becomes evident that employers want to have their employees in the office because they think it will give them an

advantage, this could turn the gears of business expansion which would lead to local economic growth. Essentially, it could create business opportunities that would not have occurred if employers did not jump on the trend, and might not have happened otherwise had the potential trend not been predicted in the first place.

However, watch out for over-saturation in the market. If every commercial real estate investor is jumping into the ring at the same time because there is a projected property boom in the community, the ROI may decrease. I like to call this an anti-self-fulfilling prophecy. Investors all think the market is about to grow substantially, they all invest in it to feed that outcome, and yet all that energy has the opposite effect, or no effect whatsoever. It is worth noting that perceptions of reality (where investors think property prices will rise) should not outweigh the reality itself (where property prices go as a matter of fact).

Wading through the waters of commercial investment will always have its risks, but analyzing as many contributing factors and trends occurring will paint the best holistic picture possible, and allow you to make the most educated and calculated investment decision available. Those who take advantage of the rebirth of primary markets – where there is an emphasis on higher quality of life and economic incentives – will reap the rewards from these types of properties. Such communities will become hotspots of success and prosperity in the years to come, which generates more overall value. 📈



NAS
Nationwide
Appraisal Services

HELP BUILD THE FUTURE OF THE APPRAISAL INDUSTRY

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

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

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

BECOME A MENTOR BY CONTACTING

AppraiserMentorship@NationwideAppraisals.com



PAR RYAN SWEHLA, Co-PDG de Graceada Partners (<http://GraceadaPartners.com>), une société de placement immobilier située à Modesto, en Californie. Il dirige l'activité d'investissement de la société, fournit une direction stratégique et supervise la recherche de capitaux pour leurs actifs. Créée pendant la Grande Récession de 2008, Graceada Partners administre présentement des actifs d'une valeur dépassant 500 millions \$.

A wide-angle photograph of the Vancouver skyline at dusk, with the city lights reflecting on the water. The SkyTrain station and the Vancouver Convention Centre are visible in the foreground.

LE PAYSAGE CHANGE DES GRAN



EANT NDES VILLES

Ce qui se passe dans les zones urbaines, c'est plus que des gens qui changent d'adresse; l'univers du travail se transforme énormément et cela influe sur l'avenir de la stratégie du placement immobilier.

Deux choses peuvent être vraies en même temps :

- 1) Les gens ont délaissé les grandes villes d'Amérique du Nord (l'exode se poursuit); et
 - 2) Les gens vont en masse vers ces marchés, parce qu'ils possèdent une essence que l'on ne retrouve nulle part ailleurs.
- C'est une histoire de cause et d'effet. Certaines personnes quittent les grandes villes, ce qui en amène d'autres à les remplacer, tout en étant accueillies avec des coûts relatifs moins élevés. En somme, c'est l'offre et la demande. Le logement offre bien peu d'options dans les villes congestionnées, alors qu'on souhaite de moins en moins vivre dans ces secteurs dispendieux. Mais, le véritable déclencheur est l'offre qui a diminué initialement plus que la demande. Ce glissement continuera à produire une demande qui augmente et qui rattrape le taux relatif de l'offre. Ainsi, les gens vivant à l'extérieur du secteur de la baie (de San Francisco) verront de meilleurs taux et considéreront qu'il est maintenant temps d'aller vivre dans ce marché.

L'AVENIR DU TRAVAIL À COURT TERME ▴

Il y a un an, nous projetions l'avenir du travail et les cinq principaux aspects de cette tendance dans la revue *Évaluation immobilière au Canada*. Premièrement, la montée des marchés secondaires (qui étaient l'entrée dans notre rapport subséquent détaillant l'avant-poste économique, que je décrirai plus loin). Alors qu'un nombre incalculable d'employés travaillent toujours de la maison, les villes secondaires comme Sacramento, Nashville et Salt Lake City verront leurs populations augmenter continuellement. Ces marchés secondaires étaient également à la hausse avant la pandémie, mais la décentralisation des espaces de bureaux et la multiplication des emplois permettant de travailler à distance accentuent cette tendance. Deuxièmement, les employeurs vont continuer d'analyser le pour et le contre de leurs espaces de bureaux – ils seront beaucoup plus délibérés, en réduisant potentiellement leurs effectifs ou en déménageant dans un nouvel espace, plus ouvert, ou encore en adoptant des modèles plus flexibles. Cette priorisation d'un modèle hybride a mené à des marchés secondaires établis à la fin de 2020, modèle qui reste populaire aujourd'hui.

Troisièmement, l'espace de bureaux partagé (ou modèle *WeWork*) est prêt à réapparaître à l'époque d'un travail plus flexible. L'année 2020 a été turbulente, pour dire le moins, forçant les gens et les employeurs à faire preuve de souplesse. Quatrièmement, alors que l'immobilier des centres-villes est « sous-évalué » par les normes antérieures, les entreprises plus petites investiront dans ces emplacements afin de grimper les échelons corporatifs. Ce phénomène entraînera en partie la revitalisation des marchés primaires, ce qui est déjà le cas pour certains d'entre eux depuis quelques mois. Enfin, les microentreprises auront plus d'opportunités et de mobilité à mesure que les entreprises plus petites prennent racine.

LA VALEUR À LA HAUSSE DES MARCHÉS SECONDAIRES ▲

Dans un rapport que nous avons publié l'hiver dernier, nous examinons de plus près les marchés secondaires, car certains commencent à montrer des signes qu'ils deviennent des avant-postes pour les métropoles plus peuplées. Cet effet nous a inspiré le terme « avant-poste économique » pour décrire les marchés secondaires qui pourraient agir de concert avec leurs marchés primaires voisins. Nous avons expliqué la raison d'être de cela comme le modèle « étoile et satellites ». Par exemple, une ville comme Modesto, dans la vallée centrale de Californie, posséderait une main-d'œuvre croissante connectée par un satellite métaphorique à l'étoile symbolique : San Francisco.

Nous sommes allés plus loin en déclarant que les bureaux des marchés primaires auraient des emplacements satellites dans ces plus petites villes pour se diversifier et pour suivre la piste des employés qui partent pour ces marchés secondaires. Dans le rapport, nous avons projeté que la demande de bureaux ne diminuerait pas et même dans certains marchés qu'elle allait augmenter en raison de l'attrait du modèle étoile et satellites. Tenant compte de cela, nous avons noté que la valeur des édifices en hauteur des centres-villes reculerait de 10 à 15 % d'ici quelques années, à cause de la dissémination vers l'extérieur et dans les marchés secondaires. En outre, nous avons anticipé une baisse des coûts assumés par les employeurs, incluant les dépenses immobilières. Cette tendance globale nous porte à croire qu'une renaissance pourrait survenir dans les villes ouvrières traditionnelles si les circonstances et les intérêts s'y prêtent.

POURQUOI LES MARCHÉS PRIMAIRES NE DISPARAÎTRONT PAS DE LA SURFACE DE LA TERRE ▲

Une notion populaire, bien que mal avisée, voulait que les grandes villes connaîtraient une diminution à long terme de ses résidents quelques mois après le début de la pandémie, quand les gens ont commencé à redouter la vie dans des endroits exigus et à reconnaître l'effet négatif des confinements pandémiques sur leur désir de déménager. Toutefois, alors que certains secteurs ont vu leur population moyenne diminuer, ce fait ne suffit pas à peindre tout le portrait. Les gens sont opportunistes, et ce qui est considéré comme une « opportunité » peut faire basculer la demande comme un pendule en seulement quelques mois.

Il y aura une résurgence de l'entrepreneuriat dans les marchés primaires, que viendront occuper les jeunes professionnels et les entrepreneurs expérimentés. Nous en avons parlé dans notre récent rapport, intitulé *Rebirth of a City: Why Primary Markets are Primed for Revitalization*. Ces nouveaux arrivants remplaceront les personnes qui sont parties pour des marchés secondaires ou ailleurs. À cause de ce cycle naturel, des nombres comparables de gens arriveront dans des marchés comme Chicago et San Francisco, comme d'autres qui peuvent se déplacer vers des marchés plus abordables. L'infrastructure – tant les chaussées littérales reliant les

édifices que les réseaux intellectuels de personnes – existe déjà dans les marchés primaires, et reproduire cela est dispendieux, voire impossible, au sens monétaire et sur le plan logistique.

Les professionnels actifs dans les grandes villes doivent presque toujours suivre les fluctuations de la demande là où ils récolteront les plus grands dividendes. Ce sont les types de gens qui prennent des risques plus calculés; ils tentent d'acquérir les meilleures compétences et les appliquent dans les meilleurs endroits. Ce sont les types de gens qui voient les importantes décisions de vie comme celles-là comme un stock : les « actions » de vie à New York sont moins chères, alors les jeunes professionnels, mettons de Rochester, qui veulent améliorer leur sort et capitaliser sur la valeur marchande plus faible que d'habitude dans la Grosse Pomme frapperont tandis qu'ils le peuvent toujours. Il en coûtera plus cher de louer à New York que dans le nord-ouest de l'État, mais comparativement moins que s'ils avaient fait cette transition de vie en 2017, par exemple.

LACUNES POUR CERTAINES VILLES, OPPORTUNITÉS POUR D'AUTRES ▲

Malgré l'optimisme entièrement justifié de la dernière section, ça ne se passera pas toujours bien dans toutes les grandes villes. Les villes où les emplois ou les opportunités de logement sont rares stagneront. Supposons que les entreprises décident de ne pas investir dans des espaces de bureaux plus économiques que la moyenne et/ou n'embauchent pas de nouveaux employés dans ces marchés (c.-à-d. qu'il n'y a pas de travailleurs à distance dans ces villes données). Dans ce cas, les jeunes professionnels – ou tout professionnel actif, quant à cela – ne seront pas incités à migrer vers ces zones métropolitaines. Une réduction de 20 % du loyer est sans importance si une personne n'a pas d'emploi pour le payer. Par surcroît, les villes qui ne trouvent pas des moyens d'inciter les gens à s'y établir souffriront le plus. Si on n'y trouve pas de bons divertissements ou des attractions amusantes pour faire en sorte que les gens aient envie d'y rester, ils partiront. Toutefois, les villes où les prix des loyers sont plus bas et qui attirent davantage de travailleurs à distance ou qui incitent les entreprises à y ouvrir des bureaux satellites sont en mesure de prospérer.

Cela devrait être évident, étant donné que la plupart des gens qui ont quitté les grandes villes n'y retourneront pas. Ils connaissaient les avantages des grandes villes : excellents restaurants, beaucoup de plaisir et une grande diversité de personnes, d'importants segments des arts, allant de la musique à la peinture, en passant par le théâtre – et ils ont quand même décidé de partir. Nul doute que certains en viendront à regretter leur décision, surtout parce que plusieurs points d'intérêt ont fermé leurs portes durant la pandémie, mais en général, ceux qui ont pris l'initiative de s'en aller ne sont pas chauds à l'idée de remballer leurs affaires et de revenir.

Par conséquent, c'est aux villes et aux employeurs qu'il appartient de trouver des façons d'encourager de nouveaux résidents à appeler chez-nous leur marché primaire. À titre d'investisseurs dans l'immobilier commercial, il pourrait être utile d'examiner les initiatives prises par les autorités locales et les propriétaires d'entreprises au sein de leurs collectivités. Si ces deux groupes ne s'attaquent pas aux défis du moment ou restent passifs devant la recherche de solutions, c'est un sérieux avertissement.

CONNAÎTRE LE COMMENT, LE QUAND ET LE QUOI EN MATIÈRE DE VALEURS DES PROPRIÉTÉS DANS LA PÉRIODE POST-PANDÉMIQUE ▲

J'ai effleuré le sujet dans la dernière section concernant la qualité des placements immobiliers commerciaux dans les marchés primaires et ce qui augmenterait leur valeur. Le même standard pourrait être appliqué aux villes canadiennes comme Montréal et Toronto. Supposons que les leaders de ces grands marchés trouvent des façons d'inciter les gens à venir (ou revenir, s'ils sont partis durant la pandémie) dans la grande ville. Dans ce cas, les employeurs des entreprises feront vraisemblablement le reste du travail pour amener du monde dans ces villes.

Une partie de l'équation réside également dans l'immobilier résidentiel, qui devrait demeurer résidentiel et qui est converti en espaces commerciaux. Les propriétaires d'appartements qui créent des espaces de travail dans leurs immeubles résidentiels créeront de nouveaux bureaux pour les travailleurs à distance. De plus, alors que les prix des loyers baissent dans plusieurs marchés primaires, il pourrait être très avantageux de convertir certains immeubles en propriétés commerciales si les ordonnances et les règlements de zonage locaux permettent une telle transition. En résumé, les propriétaires d'appartements qui créent ces espaces de travail seront florissants à long terme.

Les compagnies qui adoptent le travail de bureau intentionnel seront les grandes gagnantes. Toutefois, nous savons que la collaboration en personne ne peut pas être remplacée dans la même mesure. Oui, la vidéoconférence est une excellente alternative lorsque les clients se trouvent dans l'autre moitié du pays (et surtout à l'étranger); pourtant, vient le moment où réunir tout le monde dans la même salle pour pondre un plan ou un rapport est l'option idéale.

La pandémie s'estompera inévitablement, ce qui signifie que les valeurs des propriétés augmenteront avec la population et l'inflation. Garder à l'esprit les signes avant-coureurs est la meilleure façon de prédire l'avenir, mais, comme avec toute chose, il n'y a pas de certitude, même si tous les signes pointent vers quelque chose qui ne se produira finalement pas. Cependant, avoir plus d'éléments dans votre analyse avant d'investir dans une propriété améliorera vos chances d'obtenir un placement qui vaut la peine. Même en des temps étranges, il est bon de retourner à l'essentiel plutôt que d'acheter réactivement des propriétés qui se vendent simplement en dessous de la valeur du marché.

L'AVENIR DES CALCULS DU RISQUE IMMOBILIER ▲

La vie post-pandémie donnera une lueur d'espoir aux marchés primaires traditionnellement solides. Les jeunes professionnels en quête de leurs rêves saisiront cet espoir pour les réaliser. Ils profiteront des opportunités inhérentes à ces étoiles économiques. Cela accélérera la hausse des valeurs dans les marchés primaires qui rebondissent de la récession du marché de 2020. En dépit du flux sortant des résidents des grandes villes, les gens qui arrivent pour les remplacer l'emporteront sur l'exode.

Suivre les mouvements de population dans les marchés primaires peut donner un aperçu de la valeur potentielle des biens immobiliers. À mesure que la croissance de la population part à la hausse dans les principaux marchés, cela augure bien pour l'immobilier commercial (sans parler du résidentiel). Ceci dit, il est crucial de garder l'œil sur les prophéties autoréalisatrices possibles. Si les investisseurs ne font pas de placements dans un marché donné, éviter d'y investir prolongera une tendance à la baisse dans ledit marché. Ce sont les investisseurs à contre-courant bondissant sur les occasions durant ces moments qui trouvent une valeur réelle.

S'il devient évident que les employeurs veulent avoir leurs employés au bureau parce qu'ils croient que cela leur procurera un avantage, cela pourrait favoriser l'expansion de leurs entreprises et stimuler la croissance économique locale. Essentiellement, cela pourrait créer des opportunités d'affaires qui n'auraient pas vu le jour si les employeurs n'avaient pas rejoint la tendance et qui ne se seraient pas produites autrement si la tendance potentielle n'avait pas été prédite pour commencer.

Par contre, surveillez la sursaturation du marché. Si tous les investisseurs immobiliers commerciaux entrent dans la danse en même temps parce qu'on projette un boom immobilier dans la communauté, le RCI pourrait diminuer. J'aime appeler cela une anti-prophétie autoréalisatrice. Les investisseurs pensent tous que le marché est sur le point de croître de façon substantielle, ils y investissent tous pour alimenter ce résultat et, pourtant, toute cette énergie a l'effet contraire, ou alors pas d'effet du tout. Il faut noter que les perceptions de la réalité (où les investisseurs pensent que les prix des propriétés vont grimper) ne devraient pas l'emporter sur la réalité elle-même (où les prix des propriétés sont une question de fait).

Patauger dans les eaux du placement commercial aura toujours ses risques, mais analyser beaucoup de facteurs contributifs et de nouvelles tendances brosera le meilleur portrait holistique possible et vous permettra de prendre la décision d'investissement la plus éclairée et la mieux calculée possible. Ceux et celles qui tirent profit de la renaissance des marchés primaires – où l'emphasis est placée sur une meilleure qualité de vie et sur les incitatifs économiques – récolteront les compensations de ces types de propriétés. Ces communautés deviendront des points chauds de succès et de prospérité dans les années futures, ce qui produira des valeurs globales plus élevées. ■

BY GEORGE CANNING, AACI, P.APP,
CANNING CONSULTANTS INC., LONDON, ON



AVERAGE

AND ITS ROLE IN

real estate appraisal

of numbers, but also the relationship of the mean to the other data points. While there are other types of means such as geometric, weighted, and harmonic, we are going to utilize the mean or average with which most valuers are familiar.

The biggest question for valuers is why they cannot take the average of a set of sales data and say that is the 'market' value of the property being appraised. There is no question that many valuers have gone down that path only to find it is fraught with errors.

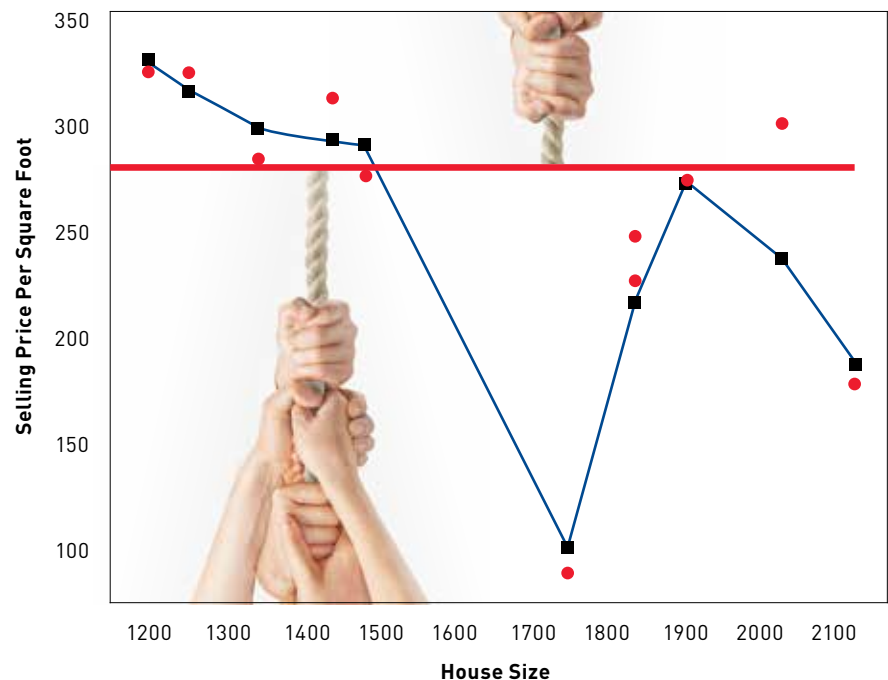
As an illustrative point, I valued my house using sales after January 1, 2017, on similar cul-de-sacs in my neighbourhood. Graph 1 is the scatterplot of the sales data based upon the square footage of the sale houses.

data. One is represented by the sales that occurred well below the average and the few sales above. They are outliers, and the characters are trying to pull this average to their advantage. We can say that our average is in trouble and that is because the data is quite skewed.

Some advocates would argue that the sales are older and they need to be time adjusted. We can turn to the published MLS statistics of the average prices of houses in London that sold in 2017, 2018, 2019 and 2020. With this information, we can determine an average annual increase in house prices that can be applied to the square footage of all the sales. Of course, using the average from

GRAPH 1

Scatterplot of Selling Price Per Square Foot vs House Size



The red line is the average of the sales data at \$258.09 per square foot of house. The blue line is a LOWESS Smoother. As the name implies, this is used to smooth out the shape of the data. But the Smoother is not so smooth, and it indicates a very erratic data shape. The average is being pulled by two groups of

an MLS database is completely wrong. The reason is that, in some years, there could be more houses selling that are priced lower than higher, which will affect the average for that year. The problem gets compounded from year to year because those years may have higher-end homes selling and vice versa.

There is no doubt that the average of any series of numbers is important. In his article entitled *The Strange Power of the Idea of Average*, published in the *Financial Times* on August 2, 2019, Tim Harford states that "It is the most radical statistical operation ever devised... The mean has a strange power over the way we think, and not always a benign one."

Nobody knows who invented the arithmetic mean. It was used extensively in measuring observation and eliminating errors in one's data. By the 1800s, just using an average was found to be a trap, since not all other observations in a given data set are errors or unimportant. In other words, there is value in understanding the mean of a set

The skewing of the data set is still ever-present, even though we are dealing with a larger volume of sales. In the end, we are no further ahead in using unstandardized sales to value my house.

Others might say the problem is that the data is not normally distributed. What does that mean regarding sales data and the average?

The term normal distribution refers to a data set that is perfectly mirrored on either side of its average. It was invented by Carl Gauss in the 1800s and is also called the Bell Curve. Graph 2 indicates the normal distribution of data.

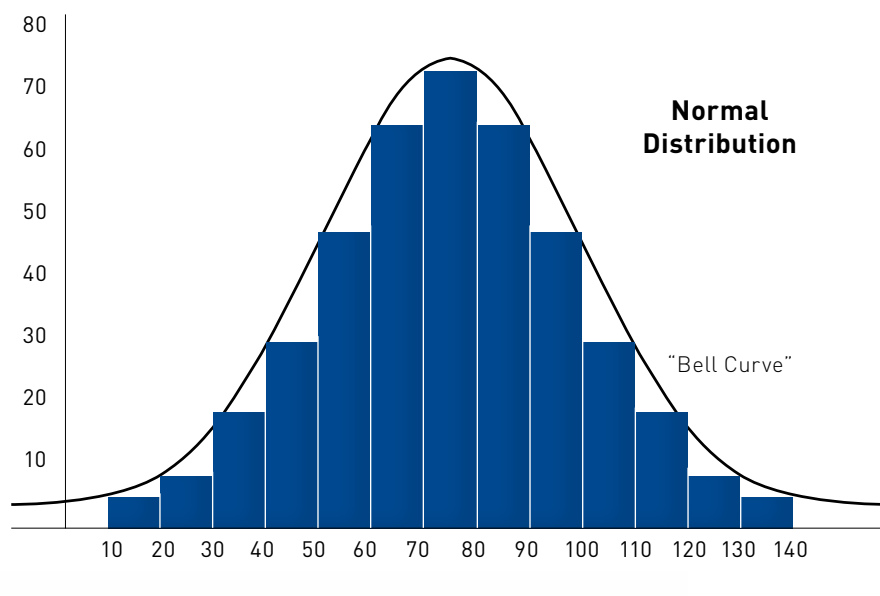
The normal distribution of data has amazing properties. The average, mode and median of the data in the distribution are equal. It can be used effectively for estimating and, historically, has been used by French card gamblers to increase their chances of winning. The curve does not touch the bottom of the graph because it is infinite.

If the sales data were normally distributed, the skewing is eliminated and, therefore, I should be able to use the average value of my house. The problem is that the data that forms the normal distribution is not the same as the subject property. The sales data needs to be adjusted for differences as a result of time, house size, lot size, condition, etc. The only way one can get around that problem is that the sales that form the normal distribution have to be an exact duplicate of the subject property. There is not much chance of that occurring.

At first glance, the use of the average of the selling prices of comparables is fraught with too many issues. The conclusion that could be reached is that it has no place in the appraisal process. However, that is not true. For example, if we want to use the average in the adjusted unit of comparison of comparable sales, we need to understand the role of two other statistical terms: **standard deviation** and **coefficient of variance**. Also, we need to condition our use of these two tools based upon an adjusted set of sales.

Knowing the average of anything is not very informative because one does

GRAPH 2



not know the distribution or spread of the numbers that produced the average. If we said that the average house price in London, Ontario is \$525,000, where the lowest selling house is \$10,000 and the highest is \$6,500,000, then the average has no meaning. Likewise, if the average was \$525,000, where the lowest selling price was \$475,000 and the highest was \$575,000, then the average tells us more about the distribution pattern of the data. It becomes more meaningful.

Standard deviation is credited to Gauss. There is a quote on page 460 in the Anders Hald book *A History of Mathematical Statistics from 1750 to 1930* that says: "The term *Der mittlere Fehler* (so named by Gauss) became standard in Germany, whereas in Britain no common terminology evolved before K. Pearson (1894) proposed the term 'standard deviation' adding in parenthesis as an explanation 'error of the mean square.' An error was replaced by deviation when the application of statistical methods spread to the social and biological sciences."

One of the issues with statistical terms such as standard deviation is that it tends to get confusing. In very simple terms, standard deviation is the "distance around the mean that captures

the majority of the sales in the data set." Standard deviation is easily calculated by using an Excel spreadsheet. Here is an example. The average selling price of the comparables that I was going to use to value my house was \$258.10. The standard deviation around that figure is \$72.85. This means that the majority of the sales fell between $\$258.10 - \$72.85 = \$185.25$ and $\$258.10 + \$72.85 = \$330.95$. That is quite a spread. Using standard deviation on the raw data is a good indicator that the valuer has a long way to go to explain and reduce the variation in the data set.

The other term that is used with average is coefficient of variance (COV). Coefficient means number and variance is simply the difference or spread. We can calculate the COV by taking the standard deviation x 100% and divide it by the mean. In our case, the coefficient of variance percentage (COV%) is 28.22%. The COV% is crystallizing the average and the standard deviation into one singular number. This number is most critical and can be used as a fulcrum for valuation in the DCA.

In quality point analysis, the whole DCA is focused on the COV. Here is an example taken from a recent appraisal of a converted office. Graph 3 indicates

GRAPH 3

Adjusted Selling Price Output

Mean	\$12.25			
Standard Deviation	\$0.51			
Coefficient of Variance expressed as a percentage	4%			
\$12.19	\$12.22	PPSF \$11.35	\$12.79	\$12.69

GRAPH 4

Predicted Value Range for the Subject Property

The prices per quality point per Selling per Square Foot of Building of the indexes were between \$11.35 and \$12.79 and are analyzed for their central tendency using the mean. This creates an average price per quality point per Selling Price per Square Foot of Building of \$12.25. One standard deviation resulted in a \$0.51 difference from the mean. In other words, the mean (\$12.25) could also have a rate of (\$12.25 + \$0.51 = \$12.76 or \$12.25 - \$0.51 = \$11.74). The total weighted score of the subject property (23.60) is then applied against the mean Selling Price per Square Foot of Building | per point to predict a value for the subject property.

The score of the Subject Property		Selling Price per Square Foot of Building per Quality Point		Building Size of the Subject Property		Rounded To
23.60	X	\$11.74	X	1,172	=	325,000
23.60	X	\$12.25	X	1,172	=	339,999
23.60	X	\$12.76	X	1,172	=	353,000

the adjusted selling price per square foot of building per point.

Within the QP spreadsheet, the mean, standard deviation, and COV are automatically calculated. It shows that the COV% is down to 4%. Given the fact that the unstandardized selling price range of the sales 'going' into the analysis was 55%, our valuation model with a COV% of 4% is starting to look good.

Graph 4 further demonstrates how the market value of the subject property was calculated using the average and the standard deviation.

The standard deviation is the number that creates the range around the mean after adjustments. This makes sense because there needs to be some range in the potential value of the property since

potential purchasers are not going to offer the same price.

It should be noted that standard-deviation around the mean has nothing to do with probability. It simply captures the distance around the average where the majority of the selling prices of the comparable fall (after adjustments). The lower the COV around that average is better because it means the adjusted selling price range is tighter.

The COV as a test to the reliability of using the average adjusted selling price of the comparables is a critical number. For example:

The adjusted selling price per square foot of commercial buildings is \$100.00 - \$120.00 - \$135.00 - \$150.00.

The average is \$126.25 and the standard deviation is \$18.49. By using

COV%, it is 14.64%. We would suggest that the valuer go back to the drawing board to see if he or she can reduce the variance in the adjusted selling prices further.

However, what if the adjusted selling price per square foot of commercial buildings was \$120.00 - \$125.00 - \$124.00 - \$122.00 - \$126.00? The average is \$123.40 with a COV% of 2.15%.

Now this valuer has a more reliable model of valuation and can use the average of \$123.40 as a means of value plus and minus the 2.15%. The value of the property would fall somewhere in this range.

We should not limit the use of average to the DCA. It is also applicable to overall capitalization rates and GIM. However, the latter has to be adjusted to make equal between the attributes of the subject property and that of the sales.

CONCLUSION

Using the unadjusted selling prices of comparable sales, no matter how perfect they seem, is a poor way to value real estate. There are always differences that need to be accounted for between the sales and the subject property. Also, most of the variance between the sales is not always visible on the surface and that is why a computer is needed for the adjustment process.

We can use the average as a reliable number on the following three conditions:

1. The average unit of measure is after adjustments.
2. The COV% has to be a low number, say under 5%.
3. The property value range is going to be +- the COV% around the mean or average.

Some comments received from other valuers is that the COV% cannot be lower than 10%. Is there some standard number around the mean that should be an indicator of well-adjusted sales? The answer is no. If one cannot get a COV% of less than 5%, it might mean the wrong comparables are being used, the adjustments are incorrect, or, perhaps given the rarity of the property under valuation, a COV% around the mean of 10% is fine. 📌

PAR GEORGE CANNING, AACI, P.APP,
CANNING CONSULTANTS INC., LONDON, ON



13245

LA MOYENNE

ET SON RÔLE DANS

l'évaluation immobilière



Il ne fait aucun doute que la moyenne de toute série de nombres est importante. Dans son article, intitulé *The Strange Power of the Idea of Average* [L'étrange pouvoir de l'idée d'une moyenne], publié dans le *Financial Times* du 2 août 2019, Tim Harford déclare : « C'est l'opération statistique la plus radicale jamais imaginée... La moyenne possède un pouvoir étrange sur notre façon de penser, et pas toujours un pouvoir bénin. »

Nul ne sait qui a inventé la moyenne arithmétique. Elle a beaucoup servi à mesurer les observations et à éliminer les erreurs dans les données de quelqu'un. Dès les années 1800, simplement utiliser une moyenne était considéré comme un piège, puisque toutes les autres observations dans une série particulière de données n'étaient pas nécessairement des erreurs ou sans importance. En d'autres mots, il existe une valeur à comprendre la moyenne d'une série de nombres,

mais aussi le rapport de la moyenne avec d'autres points de données. Alors qu'il y a d'autres types de moyenne comme géométrique, pondérée et harmonique, nous allons utiliser la moyenne la plus familière à la plupart des évaluateurs.

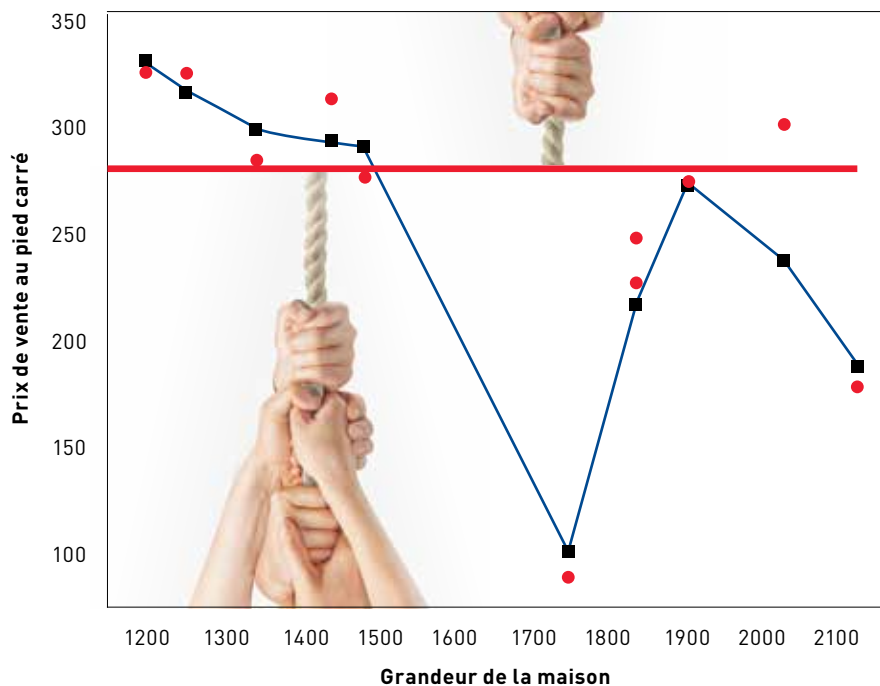
La principale question pour les évaluateurs, c'est pourquoi ils ne peuvent pas prendre la moyenne d'une série de données de vente et conclure que c'est la valeur marchande de la propriété évaluée. Il est certain que plusieurs évaluateurs ont fait cela, seulement pour se rendre compte que la démarche est remplie d'erreurs.

erratique. La moyenne est tirée par deux groupes de données. L'un est représenté par les ventes survenues bien en dessous de la moyenne et les quelques ventes au-dessus. Ce sont des valeurs aberrantes et les personnages essaient de tirer la moyenne à leur avantage. Nous pouvons dire que notre moyenne est en difficulté, parce que les données sont très asymétriques.

Certains avocats plaideraient que les ventes sont plus anciennes et qu'elles doivent être ajustées en fonction du temps. Nous pouvons nous tourner vers les statistiques publiées par les services

GRAPHIQUE 1

Nuage statistique des prix de vente au pied carré vs grandeur de la maison



À titre d'illustration, j'ai évalué ma maison à partir des ventes effectuées après le 1er janvier 2017, dans des culs-de-sac similaires de mon voisinage. Le graphique 1 est le nuage statistique des données de vente selon la superficie en pieds carrés des maisons à vendre.

La ligne rouge est la moyenne des données de vente, à 258,09 \$ le pied carré de maison. La ligne bleue est un lisseur Lowess. Comme ce nom l'indique, il est utilisé pour lisser, ou aplanir, la forme des données. Mais, le lisseur n'est pas si lisse, car il montre une forme de données très

interagences (SI) sur les prix moyens des maisons vendues à London en 2017, 2018, 2019 et 2020. Avec cette information, nous pouvons déterminer une augmentation annuelle moyenne du prix des maisons qui peut s'appliquer à la superficie en pieds carrés de toutes les ventes. Naturellement, on aurait absolument tort d'utiliser la moyenne d'une base de données d'un SI. La raison en est que, dans quelques années, il pourrait y avoir d'autres maisons vendues dont le prix est plus bas que plus élevé, ce qui affecterait la moyenne pour cette année-là. Le problème se complique d'une année à

l'autre, car ces années peuvent voir des ventes de maisons haut de gamme et vice versa. L'asymétrie des séries de données est toujours présente, même si nous avons un plus gros volume de ventes. Au bout du compte, nous ne sommes pas plus avancés d'utiliser des ventes non normalisées pour évaluer ma maison.

D'autres pourraient dire que le problème, c'est que les données ne sont pas ventilées normalement. Qu'est-ce que ça signifie concernant les données de vente et la moyenne ?

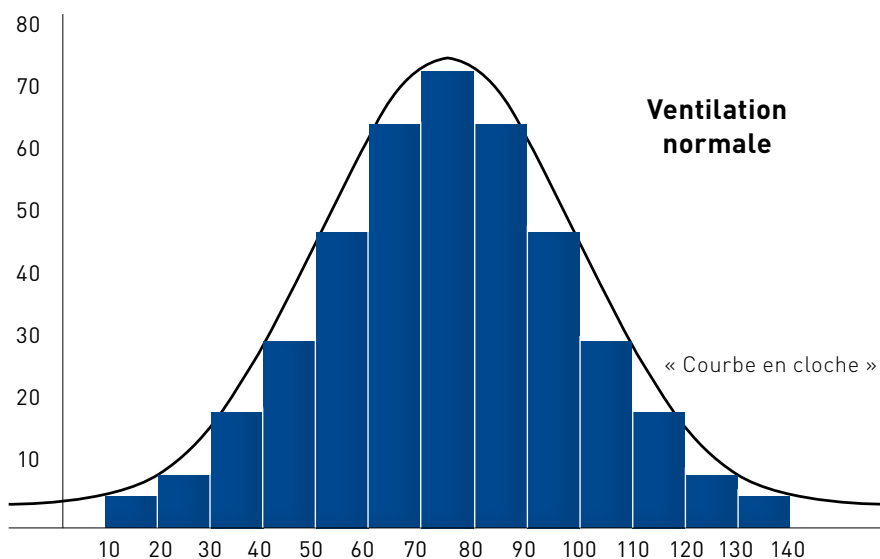
Le terme ventilation normale réfère à une série de données qui sont parfaitement reflétées de chaque côté de leur moyenne. Elle a été inventée par Carl Gauss à la fin des années 1800 et on l'appelle également courbe en cloche. Le graphique 2 montre la ventilation normale des données.

La ventilation normale des données a des propriétés étonnantes. La moyenne, le mode et la médiane des données sont égaux dans la ventilation. Ils peuvent servir efficacement pour l'estimation, alors que les joueurs de cartes français sont connus depuis longtemps pour les utiliser afin d'augmenter leurs chances de gagner. La courbe ne touche pas le bas du graphique parce qu'elle est à l'infini.

Si les données de vente étaient normalement ventilées, l'asymétrie serait éliminée et je pourrais donc utiliser la valeur moyenne de ma maison. Le problème, c'est que les données qui forment la ventilation normale ne sont pas les mêmes que celles de la propriété visée. Les données de vente doivent être ajustées pour les différences résultant du temps, de la grandeur de la maison, de la grandeur du terrain, de la condition, etc. La seule façon de contourner ce problème, c'est de faire en sorte que les ventes formant la ventilation normale soient une réplique exacte de la propriété visée. Il y a bien peu de chances que cela se produise.

À prime abord, l'utilisation de la moyenne des prix de vente des comparables soulève trop de problèmes. La conclusion que l'on pourrait tirer est qu'elle n'a pas sa place dans le processus d'évaluation. Toutefois, ce n'est pas vrai. Par exemple, si nous voulons utiliser la moyenne dans l'unité de comparaison ajustée des ventes des comparables, nous devons comprendre le rôle que jouent deux autres termes statistiques, soit la **déviations standard** et le **coefficient de variation**. Nous devons en outre conditionner notre emploi de ces deux outils à une série de ventes ajustée.

GRAPHIQUE 2



Connaître la moyenne de quoi que ce soit n'est pas très instructif, car on ne connaît pas la ventilation ou l'étalement des nombres qui ont produit la moyenne. Si nous disions que le prix moyen d'une maison à London, Ontario, est de 525 000 \$, alors que la maison la moins chère s'y est vendue pour 10 000 \$ est la plus chère pour 6 500 000 \$, alors la moyenne ne veut rien dire. Dans la même veine, si la moyenne était de 525 000 \$, alors que le prix de vente le plus bas était de 475 000 \$ et le plus élevé de 575 000 \$, la moyenne nous en dirait alors plus sur le modèle de ventilation des données. Cela devient plus réaliste.

C'est à Gauss que nous devons la déviations standard. Une citation tirée de la page 460 de l'ouvrage d'Anders Hald, *A History of Mathematical Statistics from 1750 to 1930* [Une histoire des statistiques mathématiques, de 1750 à 1930] dit ceci : « Le terme *Der mittlere Fehler* [ainsi forgé par Gauss – en français *L'erreur moyenne*] est devenue standard en Allemagne, tandis qu'en Grande-Bretagne, aucune terminologie commune n'a évolué avant que K. Pearson (1894) ne propose le terme « déviations-standard », ajoutant entre parenthèses en guise d'explication « erreur du carré moyen ». Une erreur était remplacée par déviations quand l'application des méthodes statistiques s'étendait aux sciences sociales et biologiques. »

L'un des problèmes avec les termes statistiques comme déviations standard est qu'ils tendent à créer de la confusion. En termes très simples, la déviations standard est « la distance autour de la moyenne qui capture la majorité des ventes dans la série de données ». On peut facilement calculer la déviations standard avec un tableur Excel. Voici un exemple. Le prix de vente moyen des comparables que j'allais utiliser pour évaluer ma maison était de 258,10 \$. La déviations standard entourant ce montant est de 72,85 \$. Cela signifie que la plupart des ventes tombaient entre $258,10 \$ - 72,85 \$ = 185,25 \$$ et $258,10 \$ + 72,85 \$ = 330,95 \$$. Tout un étalement. Utiliser la déviations standard sur les données brutes est un bon indicateur que l'évaluateur aura fort à faire pour expliquer et réduire la variation dans la série de données.

L'autre terme employé avec la moyenne est coefficient de variation (CdV). Coefficient signifie que le nombre et la variation sont simplement la différence ou l'étalement. Nous pouvons calculer le CdV en prenant la déviations standard x 100 % et en la divisant par la moyenne. Dans notre cas, le pourcentage du coefficient de variation (CdV %) est de 28,22 %. Le CdV % cristallise la moyenne et la déviations standard dans un nombre particulier. Des plus critiques, ce nombre peut être utilisé comme point d'appui pour l'évaluation dans la MCD.

GRAPHIQUE 3

Résultats du prix de vente ajusté

Moyenne	12,25 \$
Déviation standard	0,51 \$
Coefficient de variation exprimé en pourcentage	4 %

12,19 \$	12,22 \$	PPSF 11,35 \$	12,79 \$	12,69 \$
----------	----------	---------------	----------	----------

GRAPHIQUE 4

Prédiction de l'étendue des valeurs pour la propriété visée

Les prix par qualité de point par prix de vente par pied carré de bâtiment des indices étaient entre 11,35 \$ et 12,72 \$ et sont analysés pour leur tendance centrale en employant la moyenne. Cela crée un prix moyen par point de qualité par prix de vente par pied carré de bâtiment de 12,25 \$. Une déviation standard résultait dans une différence de 0,51 \$ par rapport à la moyenne. En d'autres mots, la moyenne (12,25 \$) pourrait aussi avoir un taux de $(12,25 \$ + 0,51 \$ = 12,76 \$$ ou $12,25 \$ - 0,51 \$ = 11,74 \$$). Le score total pondéré de la propriété visée (23,60) est alors appliqué contre le prix moyen par pied carré de bâtiment par point pour prédire une valeur de la propriété visée.

Le score de la propriété visée		Prix de vente par pied carré de bâtiment par point de qualité		Grandeur du bâtiment de la propriété visée		Arrondi à
23,60	X	11,74 \$	X	1172	=	325 000 \$
23,60	X	12,25 \$	X	1172	=	339 999 \$
23,60	X	12,76 \$	X	1172	=	353 000 \$

Dans l'analyse des points de qualité (PQ), toute la MCD se focalise sur le CdV. Voici un exemple tiré de l'évaluation récente d'un bureau converti. Le graphique 3 montre le prix de vente ajusté par pied carré de bâtiment par point.

Dans le tableur des PQ, la moyenne, la déviation standard et le CdV sont calculés automatiquement, montrant que le CdV % est descendu à 4 %. Comme l'étendue non normalisée des prix de vente pour les ventes « entrant » dans l'analyse était de 55 %, notre modèle d'évaluation avec un CdV % de 4 % paraît bien alors.

Le graphique 4 démontre en outre comment la valeur marchande de la propriété visée était calculée en employant la moyenne et la déviation standard.

La déviation standard est le nombre qui crée l'étendue autour de la moyenne après les ajustements. C'est logique, puisqu'il doit y avoir une certaine étendue dans les valeurs

potentielles de la propriété, étant donné que les acheteurs éventuels n'offriront pas tous le même prix.

Il est à noter que la déviation standard autour de la moyenne n'a rien à voir avec les probabilités. Elle capture simplement la distance autour de la moyenne où tombe la majorité des prix de vente des comparables (après ajustements). Plus le CdV est bas autour de cette moyenne, mieux c'est, parce que ça signifie que l'étendue des prix de vente ajustés est plus serrée.

Le CdV comme test de fiabilité pour utiliser le prix de vente ajusté moyen des comparables est un nombre critique. Par exemple :

Le prix de vente ajusté par pied carré de bâtiments commerciaux est de 100,00 \$ - 120,00 \$ - 135,00 \$ - 150,00 \$.

La moyenne est de 126,25 \$ et la déviation standard est de 18,49 \$. En utilisant le CdV %,

ça donne 14,64 %. Nous conseillerions à l'évaluateur de retourner à la planche à dessin pour voir s'il peut réduire encore plus la variation des prix de vente ajustés.

Mais, que se passe-t-il si le prix de vente ajusté par pied carré de bâtiments commerciaux est de 120,00 \$ - 125,00 \$ - 124,00 \$ - 122,00 \$ - 126,00 \$? La moyenne est de 123,40 \$ avec un CdV % de 2,15 %.

Maintenant, cet évaluateur dispose d'un modèle d'évaluation plus fiable et peut employer la moyenne de 123,40 \$ comme une façon d'évaluer, plus et moins le 2,15 %. La valeur de la propriété tomberait quelque part dans cette fourchette.

Nous ne devrions pas limiter l'usage de la moyenne à la MCD. Elle peut aussi s'appliquer aux taux de capitalisation globaux et au multiplicateur de revenu brut (MRB). Cependant, ce dernier doit être utilisé pour rendre égaux les attributs la propriété visée et ceux des ventes.

CONCLUSION

Utiliser les prix de vente non ajustés des ventes comparables, peu importe leur perfection apparente, est une mauvaise façon d'évaluer l'immobilier. On doit toujours tenir compte des différences entre les ventes et la propriété visée. Aussi, la majorité des variations entre les ventes n'est pas toujours visible en surface et c'est pourquoi un ordinateur est nécessaire au processus d'ajustement.

Nous pouvons utiliser la moyenne comme un nombre fiable, à ces trois conditions :

1. L'unité de mesure moyenne est après les ajustements.
2. Le CdV % doit être un faible nombre, disons en dessous de 5 %.
3. L'étendue des valeurs de la propriété sera +/- le CdV % autour de la médiane ou de la moyenne.

Des commentaires reçus d'autres évaluateurs sont à l'effet que le CdV % ne peut être inférieur à 10 %. Est-ce qu'il existe un certain nombre standard autour de la moyenne qui pourrait être un indicateur de ventes bien ajustées ? La réponse est non. Si l'on ne peut obtenir un CdV % de moins de 5 %, cela pourrait signifier qu'on utilise les mauvais comparables, que les ajustements sont incorrects ou, peut-être, vu la rareté de la propriété évaluée, qu'un CdV % autour de 10 % est acceptable. 📌

Nicholas Jang, 3rd Year Candidate Member

Motivated by the profession's critical thinking
and decision-making opportunities

What is your educational background and work experience?

NJ: I hold a diploma of Urban Land Economics and a Bachelor of Business in Real Estate from the University of British Columbia. I also hold a license of real estate trading services.

What motivated you to choose the appraisal profession?

NJ: Throughout university, it was apparent that my interests leaned more toward the analytical side of real estate. While many of my peers focused on real estate development and commercial brokerage, I was looking for an opportunity within real estate that would allow me to apply my critical thinking and decision-making on a routine basis. Going into my fourth year of university, I was exposed to the appraisal profession through a summer internship. This internship continued into the semester and ultimately resulted in me becoming a Candidate member for the Appraisal Institute of Canada (AIC).



I was looking for an opportunity within real estate that would allow me to apply my critical thinking and decision-making on a routine basis.

What is your current position in the industry and what does your job entail?

NJ: I currently work at Garnett Wilson Realty Advisors in Vancouver as an appraisal associate. In this role, my primary responsibility revolves around assisting with the preparation of

appraisal reports. This has provided me the opportunity to work on a variety of asset classes that are not limited to industrial, retail, and multi-family residential properties.

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

NJ: I absolutely love the new challenge that a project file presents. No two properties are alike, which makes valuing each of them a very unique experience. The diversity in the scope of my work allows me to learn something new every day and expand my critical thinking skills.

Which AIC designation are you pursuing and what is your timeline for achieving that goal?

NJ: I hope to earn my AACI, P.App designation by early 2023. All I have left to complete is the demo, work product review, exam, and interview. I became a Candidate member of the AIC in 2019 following my third year in university. If all goes well, completing the entire process will have taken me under four years.

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

NJ: One of the most significant challenges throughout the process is the time management constraint. Since most Candidates are employed in full time jobs, while also working to complete the educational requirements to earn their designation, it can be difficult to meet course deadlines and maintain a healthy work/life balance.

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

NJ: I feel that I have been truly blessed to have had the

“

The diversity in the scope of my work allows me to learn something new every day and expand my critical thinking skills.



opportunity to combine the educational requirements of the AACI designation and the course requirements of my Bachelor degree. This combination allowed me to get a head start on the designation process prior to starting a full-time job.

How do you feel the designation process is preparing you to meet the challenges of your career?

NJ: The entire designation process is a comprehensive learning journey that strongly prepares Candidates to meet the challenges they will face in their careers. The robust nature of the program ensures that Candidates receive objective third-party feedback on their work. This provides a unique perspective that is invaluable.

Looking back, was there anything you would have done differently throughout the process?

NJ: The only thing I would have done differently would be to start the work product review earlier in my candidacy. Getting a head start on my work product review would allow me to have more time to work on my demo assignment.

Who has helped or is still helping you on your career journey in a mentorship capacity? What has been the impact of having such a mentor or mentors?

NJ: Having experienced professionals guide me along the way has been absolutely critical to my success. I would like to personally thank the team at LW Property Advisors for giving me a chance as a keen, third-year university student. Without that summer internship, I would have never been introduced to the appraisal profession and the many learning opportunities it has brought.

Another group of mentors that I have had the honor of meeting and working with is the AIC-BC Board of Directors and the AIC-BC Membership Engagement Committee. Volunteering with AIC-BC has helped me grow both professionally and personally.

Going forward, what are your career aspirations?

NJ: A primary focus of mine is to gain broad experience across various asset classes. In terms of a specific organization that I would like to see myself working for, there is not a set destination. Personally, the biggest thing I look for in an organization is having continual opportunities to learn and develop yourself.

What motivates you to succeed?

NJ: My primary motivation is my desire for personal growth. Honing my craft as an appraiser goes a lot further than simply advancing my career. The satisfaction I get from overcoming challenges to complete a difficult appraisal file pushes me to power through and finish the reports.



I feel that I have been truly blessed to have had the opportunity to combine the educational requirements of the AACI designation and the course requirements of my Bachelor degree.

What are the biggest challenges you see facing the profession in general?

NJ: The biggest challenge I see is an aging work force and a corresponding lack of recruitment. I believe campus recruitment of the next generation of appraisers should be a priority for the profession.

What are the biggest challenges facing people entering the profession?

NJ: The biggest challenges facing prospective appraisers are the educational requirements needed to obtain their designations. Candidates who do not have an undergraduate degree in business/commerce are at a significant disadvantage when it comes to career progression.

Do you participate in AIC events or serve on committees and, if so, do you see this ongoing during your career?

NJ: I volunteer on the AIC-BC Board of Directors as the provincial candidate representative as well as on the Membership Engagement Committee. These two experiences have been extremely rewarding for me and I hope to continue volunteering with the AIC in the future.



One of the main benefits volunteering has given me is the opportunity to naturally expand my network. By expanding our networks, we may find opportunities or partnerships that we otherwise would not have known existed. It is also a great way to give back to the profession.

Do you see this kind of involvement as an important part of an appraiser's career development? What do you feel are the benefits of this?

NJ: I believe that this type of involvement plays an extremely important role in an appraiser's career development. One of the main benefits volunteering has given me is the opportunity to naturally expand my network. By expanding our networks, we may find opportunities or partnerships that we otherwise would not have known existed. It is also a great way to give back to the profession.

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

NJ: Do not be afraid to put yourself out there and get out of your comfort zone. That is how you stretch yourself and expand your experiences and your capabilities.

How do you spend your personal time away from work?

NJ: I really enjoy trying out new restaurants, bingeing Netflix, and traveling. 📺

GREATER VANCOUVER, GREATER VICTORIA,
OKANAGAN, PEACE REGION AND ALBERTA



LAWRENSON WALKER
REAL ESTATE APPRAISERS

We're hiring!

We need more boots on the ground.
Now hiring Appraisers, Appraisal Inspectors
and Report Writers. Apply now.

LAWRENSONWALKER.COM

Nicholas Jang, membre stagiaire de 3e année

Motivé par les possibilités de réflexion critique
et de prise de décision de la profession

Quel est votre parcours scolaire et votre expérience professionnelle?

NJ: Je suis titulaire d'un diplôme en économie des terres urbaines et d'un baccalauréat en affaires immobilières de l'Université de la Colombie-Britannique. Je suis également titulaire d'une licence de services d'agence immobilière.

Qu'est-ce qui vous a incité à choisir la profession d'évaluateur?

NJ: Tout au long de mes études universitaires, il était évident que mes intérêts penchaient davantage vers le côté analytique de l'immobilier. Alors que beaucoup de mes pairs se concentraient sur le développement immobilier et le courtage commercial, je cherchais plutôt une opportunité dans le domaine de l'immobilier qui me permettrait de mettre en pratique, sur une base régulière, ma pensée critique et ma capacité à prendre des décisions. Au début de ma quatrième année d'université, j'ai découvert la profession d'évaluateur grâce à un stage d'été. Ce stage s'est poursuivi pendant le semestre et m'a permis de devenir membre stagiaire de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE).

Quel est votre poste actuel dans l'industrie et en quoi consiste votre travail?

NJ: Je travaille actuellement chez Garnett Wilson Realty Advisors à Vancouver en tant qu'associé en évaluation. Dans ce rôle, ma principale responsabilité consiste à aider à la préparation des rapports d'évaluation. Cela m'a donné l'occasion de travailler sur une variété de catégories de biens, notamment les propriétés industrielles, commerciales et résidentielles multifamiliales.





Je cherchais plutôt une opportunité dans le domaine de l'immobilier qui me permettrait de mettre en pratique, sur une base régulière, ma pensée critique et ma capacité à prendre des décisions.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans le métier de l'évaluation immobilière?

NJ: J'adore le nouveau défi que représente un dossier de projet. Il n'y a pas deux propriétés identiques, ce qui fait de l'évaluation de chacune d'entre elles une expérience très unique. La diversité de mon travail me permet d'apprendre quelque chose de nouveau chaque jour et de développer mes compétences en réflexion critique.

Quelle désignation de l'ICE poursuivez-vous et quel est votre calendrier pour atteindre cet objectif?

NJ: J'espère obtenir la désignation d'AACI, P.App, au début de 2023. Il ne me reste plus qu'à passer la démo, l'examen du produit du travail, l'examen et l'entrevue. Je suis devenu membre stagiaire de l'ICE en 2019 à la suite de ma troisième année d'université. Si tout se passe bien, terminer l'ensemble du processus m'aura pris moins de quatre ans.

Quels défis le processus de désignation représente-t-il pour vous dans une optique professionnelle et personnelle?

NJ: L'un des défis les plus importants, tout au long du processus, est la contrainte de la gestion du temps. Étant donné que la plupart des stagiaires occupent un emploi à temps plein tout en s'efforçant de satisfaire aux exigences de formation pour obtenir leur désignation, il peut être difficile de respecter les échéances des cours et de maintenir un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

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

NJ: Je pense que j'ai eu la chance de pouvoir combiner les exigences d'études en vue de l'obtention de la désignation AACI avec les exigences de cours de mon baccalauréat.

Cette combinaison m'a permis de prendre une longueur d'avance sur le processus de désignation avant de commencer un emploi à temps plein.

Comment pensez-vous que le processus de désignation vous prépare à relever les défis de votre carrière?

NJ: L'ensemble du processus de désignation est un parcours d'apprentissage complet qui prépare bien les stagiaires à relever les défis auxquels ils seront confrontés au cours de leur carrière. La nature robuste du programme garantit que les stagiaires reçoivent une rétroaction objective d'une tierce partie sur leur travail. Cela leur apporte une perspective unique et inestimable.

Avec le recul, y a-t-il quelque chose que vous auriez fait différemment tout au long du processus?

NJ: La seule chose que j'aurais faite différemment aurait été de commencer l'examen du produit du travail plus tôt dans mon stage. En prenant de l'avance sur l'examen du produit du travail, j'aurais eu plus de temps pour travailler sur mon projet de démonstration.

Qui vous a aidé ou vous aide encore dans votre parcours professionnel en tant que mentor?

Quel a été l'impact de ce ou ces mentors?

NJ: Le fait d'avoir des professionnels expérimentés pour me guider tout au long de mon parcours a été absolument essentiel à ma réussite. Je tiens à remercier personnellement l'équipe de LW Property Advisors pour m'avoir donné une chance en tant qu'étudiant enthousiaste de troisième année d'université. Sans ce stage d'été, je n'aurais jamais pu découvrir la profession d'évaluateur et les nombreuses possibilités d'apprentissage qu'elle m'a apportées.



La diversité de mon travail me permet d'apprendre quelque chose de nouveau chaque jour et de développer mes compétences en réflexion critique.

Un autre groupe de mentors que j'ai eu l'honneur de rencontrer et avec lequel j'ai travaillé est le Conseil d'administration de l'ICE-BC et le Comité d'engagement des membres de l'AIC-BC. Le bénévolat au sein de l'AIC-BC m'a permis de m'épanouir tant sur le plan professionnel que personnel.



Je pense que j'ai eu la chance de pouvoir combiner les exigences d'études en vue de l'obtention de la désignation AACI avec les exigences de cours de mon baccalauréat.

Pour l'avenir, quelles sont vos aspirations professionnelles?

NJ: L'un de mes principaux objectifs est d'acquérir une vaste expérience dans diverses catégories de biens. En termes d'organisation spécifique pour laquelle j'aimerais travailler, il n'y a pas de destination fixe. Personnellement, ce que je recherche le plus dans une organisation, c'est d'avoir des opportunités permanentes d'apprendre et de me perfectionner.



L'un des principaux avantages que le bénévolat m'a apportés est la possibilité d'élargir naturellement mon réseau. En élargissant nos réseaux, nous pouvons trouver des opportunités ou des partenariats dont nous n'aurions pas soupçonné l'existence. C'est aussi un excellent moyen de rendre à la profession ce qu'elle nous a donné.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

NJ: Ma principale motivation est mon désir de croissance personnelle. Le perfectionnement de mon métier d'évaluateur va bien au-delà du simple avancement de ma carrière. La satisfaction que j'éprouve lorsque je surmonte les difficultés pour mener à bien un dossier d'évaluation difficile me pousse à foncer bout et à terminer les rapports.

Quels sont les plus grands défis que vous voyez pour la profession en général?

NJ: Le plus grand défi que je vois est le vieillissement de la main-d'œuvre et le manque de recrutement correspondant. Je pense que

le recrutement sur le campus de la prochaine génération d'évaluateurs devrait être une priorité pour la profession.

Quels sont les principaux défis auxquels sont confrontés les nouveaux venus dans la profession?

NJ: Les plus grands défis auxquels sont confrontés les évaluateurs potentiels sont les exigences en matière d'études pour obtenir leurs désignations. Les stagiaires qui n'ont pas un diplôme de premier cycle en affaires/commerce sont très désavantagés lorsqu'il s'agit de progresser dans leur carrière.

Participez-vous aux événements de l'ICE ou faites-vous partie de comités et, dans l'affirmative, est-ce quelque chose que vous avez l'intention de poursuivre au cours de votre carrière?

NJ: Je suis bénévole au Conseil d'administration de l'AIC-BC en tant que représentant des stagiaires provinciaux ainsi qu'au Comité d'engagement des membres. Ces deux expériences ont été extrêmement enrichissantes pour moi et j'espère continuer à faire du bénévolat pour l'ICE à l'avenir.

Considérez-vous ce type d'engagement comme une partie importante du développement de la carrière d'un évaluateur? Quels en sont, selon vous, les avantages?

NJ: Je pense que ce type d'engagement joue un rôle extrêmement important dans le développement de la carrière d'un évaluateur. L'un des principaux avantages que le bénévolat m'a apportés est la possibilité d'élargir naturellement mon réseau. En élargissant nos réseaux, nous pouvons trouver des opportunités ou des partenariats dont nous n'aurions pas soupçonné l'existence. C'est aussi un excellent moyen de rendre à la profession ce qu'elle nous a donné.

Avez-vous des conseils ou des suggestions à donner aux personnes qui entrent dans la profession?

NJ: N'ayez pas peur de vous lancer et de sortir de votre zone de confort. C'est ainsi que l'on peut se dépasser et élargir ses expériences et ses capacités.

Comment occupez-vous votre temps libre en dehors du travail?

NJ: J'aime beaucoup essayer de nouveaux restaurants, me saturer de Netflix et voyager. 



De facto expropriation soon to be revisited

BY JOHN SHEVCHUK

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

Under Canadian law, there is a presumption that, when the state takes private property, compensation will be paid. In opposition to this general principle, there is the power of the state, particularly local government, to strip away property rights and associated value through land use regulation without compensating the owner. One recognized, but not a particularly successful avenue for challenging impairment of property rights through land-use regulation, is to claim compensation under the principle of *de facto* expropriation.

In the coming months, the Supreme Court of Canada will revisit the law regarding *de facto* expropriation¹ and so it is timely to consider what is currently required to establish this cause of action in anticipation of the court's fresh look on the matter.

De facto expropriation was considered by the Supreme Court of Canada in *Canadian Pacific Railway v. Vancouver (City)*, 2006 SCC 5 [CPR]. CPR owned a land corridor that was no longer used in its rail service. The City of Vancouver council passed an Official Development Plan by-law designating the corridor for use as a public thoroughfare for transportation and uses such as heritage walks, nature trails, and cycling paths. Development contrary to the plan was prohibited. Use as a rail line was not prohibited, but it was uneconomic to do so. The court noted that "The effect of the by-law was to freeze re-development potential of the corridor and to confine CPR to uneconomic uses of the land." CPR sought to have the by-law struck down or to be compensated for the restrictions on the use of the corridor. CPR was unsuccessful on both grounds.

Concerning the claim for compensation, CPR relied upon the presumption noted above that a property owner is to be compensated when the state takes its property. CPR asserted that the City's by-law was a *de facto* expropriation because the

by-law was effectively a taking preventing re-development for any profitable purpose. The Supreme Court of Canada held that *de facto* expropriation claims require the claimant to prove two elements: 1) acquisition of a beneficial interest in the property or flowing from it, and 2) removal of all reasonable uses of the property. The court held that CPR had not proved either element. First, the City had not acquired a beneficial interest, but merely some assurance that the land would be used or developed consistent with the by-law. Second, the by-law did not remove all reasonable uses of the property. The court noted that the inquiry is not concerned with the highest and best use of the property. Rather, the inquiry is into the nature of the land and the range of reasonable uses to which the property had been put. The by-law did not prevent CPR from operating a railway along the corridor. The fact that running the railway would be uneconomic was not determinative of the question.



It is timely to consider what is currently required to establish this cause of action in anticipation of the court's fresh look on the matter.

If *de facto* expropriation was not available in CPR, then when will it be available? Three examples might serve to clarify. The first example, *Manitoba Fisheries Ltd. v. The Queen*, [1979] 1 SCR 101 (SCC) [Manitoba Fisheries], does not expressly speak of *de facto* expropriation, but it does discuss the concepts of government "taking" and expropriation, and it reinforces the



presumption of no taking of property without compensation. In *Manitoba Fisheries*, the appellant had owned and operated a fish exporting business until the federal government passed legislation giving a Crown corporation a monopoly on such activities and thereby wiping out the appellant's business. The appellant successfully sued for compensation. Mr. Justice Ritchie, writing for the Supreme Court of Canada stated in part:

It will be seen that, in my opinion, the *Freshwater Fish Marketing Act* and the Corporation created thereunder had the effect of depriving the appellant of its goodwill as a going concern and consequently rendering its physical assets virtually useless, and that the goodwill so taken away constitutes property of the appellant for the loss of which no compensation whatever has been paid. There is nothing in the Act providing for the taking of such property by the government without compensation and, as I find that there was such a taking, it follows, in my view, that it was unauthorized having regard to the recognized rule that "unless the words of the statute clearly so demand, a statute is not to be construed so as to take away the property of a subject without compensation" *per* Lord Atkinson in *Attorney-General v. De Keyser's Royal Hotel*, *supra*.

In *R. v. Tener*, [1985] 1 SCR 533 (SCC) [*Tener*], the British Columbia government decided that it would no longer issue permits allowing miners to work their Crown-granted mineral claims in Wells Gray Park, so that the land was enhanced as a public park. The Supreme Court of Canada found that a *de facto* expropriation had occurred. The court held that the government had, in effect, taken back what it had granted in the mineral claims by preventing the very use for which the mineral claims had been granted. Further, there was a corresponding benefit through the enhancement of the public park.

In *Casamiro Resources Corp. v. British Columbia* [*Attorney General*] 1991 CarswellBC 86 (BCCA), the British Columbia Court of Appeal applied *Tener* to another situation involving mineral rights affected by the creation of Strathcona Park. A combination of legislation prevented owners of mineral rights from exercising those property rights. Madam Justice Southin, writing for the court, stated that a particular Order-in-Council prohibiting the issuance of permits for mineral claims was an expropriation on the basis that the Crown grants became "meaningless pieces of paper." In her reasons for judgment, her ladyship wrote in part:

... The fact that the Lieutenant Governor in Council does not call his act an expropriation and has not followed the procedures

laid down in the *Expropriation Act*, does not deprive the owner of the rights given to owner by ss. 9 and following of the *Expropriation Act* ...

The three examples above demonstrate the possibility of a claim for compensation without a physical taking of property, but it is very difficult to overcome the strong judicial authority in favour of land use regulation even though the courts have long recognized that land use regulation can be detrimental to the financial interests of landowners. For example, in *Mariner Real Estate Ltd. v. Nova Scotia (Attorney General)*, 1999 NSCA 98 (N.S.C.A.) [*Mariner*], at paragraph 42 Cromwell, J.A. wrote:

42 In this country, extensive and restrictive land use regulation is the norm. Such regulation has, almost without exception, been found not to constitute compensable expropriation. It is settled law, for example, that the regulation of land use which has the effect of decreasing the value of the land is not an expropriation ... I would refer, as well, to the following from E.C.E. Todd, *The Law of Expropriation in Canada*, [2nd, 1992] at pp. 22-23:

Traditionally the property concept is thought of as a bundle of rights of which one of the most important is that of user ...

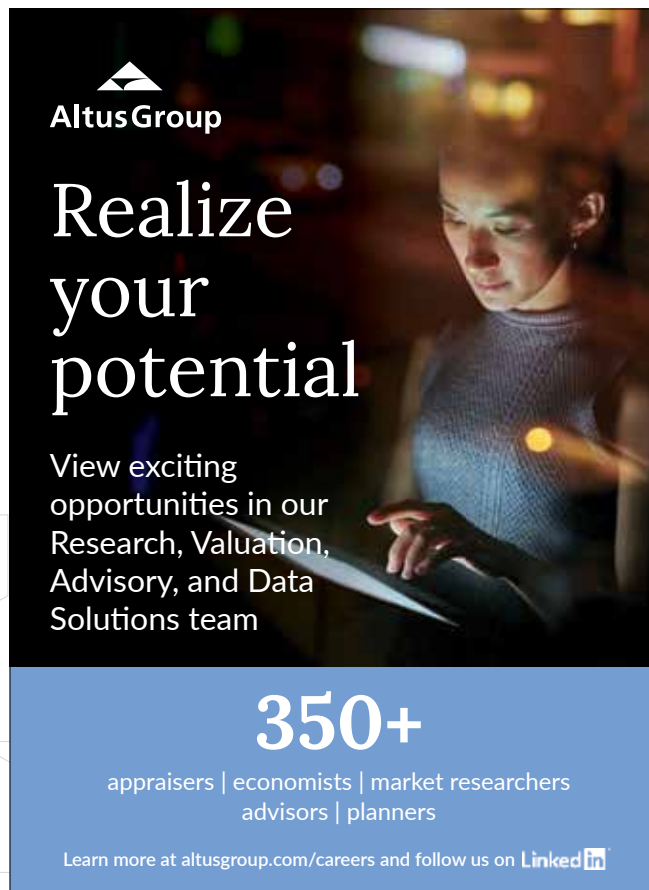
Today the principal restrictions on land use arise from the planning and zoning provisions of public authorities.

By the imposition, removal or alteration of land use controls a public authority may dramatically increase, or decrease, the value of land by changing the permitted uses which may be made of it. In such a case, in the absence of express statutory provision to the contrary an owner is not entitled to compensation or any other remedy notwithstanding that subdivision approval or rezoning is refused or development is blocked or frozen pursuant to statutory planning powers in order, for example, to facilitate the future acquisition of the land for public purposes. "Ordinarily, in this country, the United States and the United Kingdom, compensation does not follow zoning either up or down ... (but) a taker may not, through the device of zoning, depress the value of property as a prelude to compulsory taking of the property for a public purpose.: ... (emphasis added)

This juxtaposition of expropriation and land use regulation was in issue in *Halifax Regional Municipality v. Annapolis Group Inc.* 2021 CarswellNS 4, leave to appeal to the Supreme Court of Canada allowed, 2021 CarswellNS 455/456 [*Annapolis*]. *Annapolis* is the vehicle by which the Supreme Court of Canada will review the law of *de facto* expropriation. The Halifax Regional Municipality (HRM) passed a planning strategy to guide development. Two designations applied to the owner's land: 1) Urban Settlement allowing urban forms of development over a 25-year period, and 2) Urban Reserve identifying land that could be developed beyond the 25-year horizon. The plan included conceptual boundaries for a regional park. The development required resolution by HRM Regional Council and amendment of a land-use by-law. The owner wanted to develop what necessitated an HRM secondary planning phase for the property, but, in the end, HRM passed a resolution refusing to initiate the secondary planning process. Further, HRM was actively supporting and promoting the use of Annapolis' property by the public for recreational purposes. Annapolis commenced a lawsuit taking the position that the land had been *de facto* expropriated.

The Nova Scotia Court of Appeal acknowledged the legal principle that, unless there is express language in the legislation to the contrary, the legislation is not to be interpreted as allowing the taking of property without compensation. Nevertheless, the court, relying on *CPR* and the *de facto* expropriation case law before *CPR* held that the two-part test had not been made out.

In coming to its conclusion, the Nova Scotia Court of Appeal referred to a line of case authority that will be an important part of Annapolis' argument at the Supreme Court of Canada hearing. The concept of "disguised expropriation" has been developing in Canada, particularly under the Civil



AltusGroup

Realize your potential

View exciting opportunities in our Research, Valuation, Advisory, and Data Solutions team

350+
appraisers | economists | market researchers
advisors | planners

Learn more at altusgroup.com/careers and follow us on [LinkedIn](#)

Code in Quebec. The Supreme Court of Canada recognized the concept in *Lorraine (Ville) v. 2646-8926 Québec inc.*, 2018 SCC 35 [*Lorraine*]. The Court of Appeal's view of the "disguised expropriation" is captured in paragraphs 78 to 82 of *Annapolis*:

78 The civil case of *Lorraine* ... does not dictate a contrary conclusion. In that case, the plaintiff claimed a series of remedies including a declaration that the by-laws were a nullity and the Municipality's action was a disguised expropriation. Only the timeliness of the action came before the Supreme Court. However, in dismissing the claim, the Court noted that the disguised expropriation claim could continue.

79 The Motions Judge here referred to the following excerpt from the opening two paragraphs of the Supreme Court of Canada's decision:

35 As for *de facto* or constructive expropriation, the concept is addressed by the Supreme Court of Canada in Chief Justice Wagner's opening paras. in *Lorraine* ...:

1 The concept of expropriation concerns the power of a public authority to deprive a property owner of the enjoyment of the attributes of his or her right of ownership. Because of the importance attached to private property in liberal democracies, the exercise of the power to expropriate is strictly regulated to ensure that property is expropriated for a legitimate public purpose and in return for a just indemnity. In Quebec, the *Expropriation Act*, CQLR, c. E-24, limits the exercise of this power and lays down the procedure to be followed in this regard.

2 When property is expropriated outside this legislative framework for an ulterior motive, such as to avoid paying an indemnity, the expropriation is said to be disguised. Where a municipal government improperly exercises its power to regulate the uses permitted within its territory in order to expropriate property without paying an indemnity, two remedies are therefore available to aggrieved owners. They can seek to have the by-law that resulted in the expropriation declared either to be null or to be inoperable in respect of them. If this option is no longer open to them, they can claim an indemnity based on the value of the property that has been wrongly taken from them. [emphasis in original]

80 The statement that property expropriated outside of the legislative framework for an ulterior motive is "disguised" does not mean that the two branches of the legal test for *de facto* expropriation do not need to be met.

81 This was recently affirmed in *Ville de Québec c. Rivard*, 2020 QCCA 146 [C.A. Que.]. After referencing *Lorraine*, the Court stated:

63 It has been long recognized that, in order to be deemed disguised expropriation, legislation must be to such a degree restrictive that it makes impossible the

exercise of the right of ownership, and be tantamount to a confiscation, insofar as the zoning is deployed to expropriate without compensation.

82 With respect, *Lorraine (Ville)* does not expand the well-settled criteria for establishing *de facto* expropriation. Motive is not a material fact in the context of a *de facto* expropriation claim.

We shall soon see if the current understanding of *de facto* expropriation will prevail, whether the two-part test set out in *CPR* will remain unaltered and what role "disguised expropriation" may have in protecting property rights.

End note

¹ *Annapolis Group Inc. v. Halifax Regional Municipality*, Supreme Court of Canada File No. 39594

This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions arising from this article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. ▣

Verity

CLAIMS MANAGEMENT
GESTION DES RÉCLAMATIONS

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

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

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

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



L'expropriation *de facto* sera bientôt revue

PAR JOHN SHEVCHUK

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

Dans le droit canadien, il existe une présomption à l'effet que, si l'État saisit une propriété privée, une indemnité sera payée. À l'inverse de ce principe général, il existe un pouvoir de l'État, notamment des administrations locales, d'infrimer les droits de propriété et la valeur associée en réglementant l'utilisation des terres sans indemniser le propriétaire. Un moyen reconnu, mais pas particulièrement efficace de s'opposer à l'infirmité des droits de propriété par la réglementation de l'utilisation des terres, est de réclamer une indemnité sous le principe de l'expropriation *de facto* (ou expropriation de fait).

Dans les prochains mois, la Cour suprême du Canada révisera la loi concernant l'expropriation *de facto*¹ et il est donc opportun de considérer ce qui est présentement requis pour établir cette cause d'action en prévision d'une nouvelle perspective des tribunaux sur la question.

L'expropriation *de facto* a été prise en considération par la Cour suprême du Canada, dans *Chemin de fer Canadien Pacifique c. Vancouver (Ville)*, 2006 CSC 5 [CP]. CP possédait un corridor terrestre qui n'était plus utilisé dans son service ferroviaire. Le conseil de la Ville de Vancouver a adopté par règlement un plan d'aménagement officiel qui désignait le corridor comme voie publique réservée au transport ou à des fins telles des sentiers patrimoniaux, des sentiers d'interprétation de la nature et des pistes cyclables. L'aménagement contraire au plan était interdit. L'usage comme voie ferrée n'était pas interdit, mais il était non rentable. La cour notait : « Le règlement a eu pour effet d'empêcher d'exploiter le potentiel de réaménagement du corridor et de confiner CP à des utilisations non rentables du terrain. » CP a tenté de faire casser le règlement ou d'être indemnisé pour les restrictions sur l'utilisation du corridor. CP a échoué dans les deux cas.

En ce qui touche la demande d'indemnisation, CP s'est appuyée sur la présomption indiquée ci-dessus que le propriétaire d'un bien doit être indemnisé lorsque l'État saisit sa



Il est donc opportun de considérer ce qui est présentement requis pour établir cette cause d'action en prévision d'une nouvelle perspective des tribunaux sur la question.

propriété. CP faisait valoir que le règlement de la Ville constituait une expropriation *de facto* puisque le règlement empêchait effectivement le réaménagement pour toute exploitation rentable. La Cour suprême du Canada croyait que les réclamations pour expropriation *de facto* requéraient que la demanderesse prouve deux éléments : 1) l'acquisition d'un intérêt bénéficiaire dans la propriété ou découlant de celle-ci, et 2) l'élimination de toutes les utilisations raisonnables de la propriété. La cour était d'avis que CP n'avait prouvé ni l'un ni l'autre. D'abord, la Ville n'avait pas acquis d'intérêt bénéficiaire, mais seulement une certaine assurance que le terrain serait utilisé ou aménagé conformément au règlement. Ensuite, le règlement n'éliminait pas tous les usages raisonnables de la propriété. La cour notait que l'instruction ne considère pas l'utilisation optimale de la propriété, mais plutôt la nature du terrain et l'étendue des utilisations raisonnables attribuées à la propriété. Le règlement n'empêchait pas CP d'exploiter un chemin de fer le long du corridor. Le fait qu'exploiter un chemin de fer serait non rentable n'avait aucun poids dans l'examen de la question.

Si l'expropriation *de facto* n'était pas disponible dans CP, alors quand le sera-t-elle ? Trois exemples pourraient servir à clarifier cela. Le premier exemple, *Manitoba Fisheries Ltd. c.*



La Reine, [1979] 1 RCS 101 (CSC) [*Manitoba Fisheries*], ne traite pas spécifiquement de l'expropriation *de facto*, mais il aborde quand même les notions de « saisie » et d'expropriation par le gouvernement et il renforce la présomption que l'on ne saisit pas une propriété sans indemnisation. Dans *Manitoba Fisheries*, l'appelante avait possédé et exploité une entreprise d'exportation de poisson jusqu'à ce que le gouvernement fédéral adopte une loi donnant à un Office fédéral l'exclusivité de telles activités, supprimant du coup l'entreprise de l'appelante. Celle-ci a poursuivi avec succès et obtenu une indemnisation. Le juge Ritchie, écrivant pour la Cour suprême du Canada, déclarait en partie :

A mon avis, la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* et l'Office qu'elle établit ont eu pour effet de priver l'appelante de l'achalandage attaché à son entreprise en activité et ont, à toutes fins pratiques, rendu inutiles ses biens corporels; en outre, l'achalandage constitue un bien pour la perte duquel l'appelante n'a jamais été indemnisée. Rien dans la Loi n'autorise le gouvernement à prendre possession d'un tel bien sans verser d'indemnité et, puisque je conclus qu'il y a effectivement eu dépossession, je dois conclure que celle-ci n'était pas autorisée vu la règle bien établie que [traduction] « sauf si ses termes l'exigent, une loi ne doit pas être interprétée de manière à déposséder une personne de ses biens sans indemnisation » [lord Atkinson, dans l'arrêt

Attorney-General v. De Keyser's Royal Hotel, précité]. Dans *R. c. Tener*, [1985] 1 RCS 533 (CSC) [*Tener*], le gouvernement de la Colombie-Britannique avait décidé qu'il n'émettrait plus de permis aux mineurs pour qu'ils puissent effectuer des travaux d'exploration dans les claims miniers concédés par Sa Majesté et situés dans le parc provincial Wells Gray; alors, le terrain a été amélioré comme un parc public. La Cour suprême du Canada concluait qu'une expropriation *de facto* était survenue. La Cour considérait que le gouvernement avait, de fait, repris ce qu'il avait accordé dans les claims miniers en empêchant l'utilisation même pour laquelle les claims avaient été accordés. Qui plus est, il y avait un bénéfice correspondant engendré par l'amélioration du parc public.

Dans *Casamiro Resources Corp. v. British Columbia (Attorney General)* 1991 CarswellBC 86 (BCCA), la Cour d'appel de la Colombie-Britannique appliquait *Tener* à une autre situation impliquant des droits miniers affectés par la création du parc Strathcona. Une combinaison de lois empêchait les détenteurs de droits miniers d'exercer ces droits de propriété. La juge Southin, écrivant pour la cour, déclarait qu'un décret particulier interdisant l'émission de permis pour des claims miniers constituait une expropriation parce que les concessions de la Couronne étaient devenues « des documents dénués de sens ». Dans ses raisons pour le jugement, Son Honneur écrivait en partie :

... Le fait que le lieutenant-gouverneur en conseil ne qualifie pas cet acte d'expropriation et qu'il n'ait pas suivi les procédures

édictees dans l'*Expropriation Act* ne prive pas le propriétaire des droits accordés à un propriétaire par les parag. 9 et suivants de l'*Expropriation Act*...

Les trois exemples ci-dessus démontrent la possibilité d'une demande d'indemnisation sans la saisie physique d'une propriété, mais il est très difficile de l'emporter sur une forte autorité judiciaire en faveur d'une réglementation sur l'utilisation des terres, même si les tribunaux reconnaissent depuis longtemps que cette réglementation peut être préjudiciable aux intérêts financiers des propriétaires fonciers. Par exemple, dans *Mariner Real Estate Ltd. v. Nova Scotia (Attorney General)*, 1999 NSCA 98 (N.S.C.A.) [*Mariner*], au parag. 42. J.A. Cromwell écrivait :

42 Dans ce pays, la réglementation généralisée et restrictive sur l'utilisation des terres est la norme. À quelques exceptions près, cette réglementation est considérée comme ne constituant pas une expropriation indemnisable. C'est un principe juridique établi, par exemple, que la réglementation de l'utilisation des terres qui a pour conséquence de diminuer la valeur d'un terrain ne constitue pas une expropriation... Je veux également citer le texte suivant de l'auteur E.C.E. Todd, dans son ouvrage *The Law of Expropriation in Canada*, [2^e, 1992], pages 22-23 :

Historiquement, la notion de propriété est perçue comme un faisceau de droits, dont l'un des plus importants est celui de l'utilisateur...

Aujourd'hui, les principales restrictions sur l'utilisation des terres proviennent des dispositions créées par les autorités publiques sur la planification et le zonage. **Par l'imposition, l'élimination ou l'altération des contrôles de l'utilisation des terres, une autorité publique peut faire augmenter ou diminuer considérablement la valeur des terrains en modifiant les utilisations permises qui peuvent en découler. Dans un tel cas, en l'absence d'une disposition législative expresse du contraire, un propriétaire n'a pas droit à une indemnisation ou à tout autre recours, nonobstant le fait que l'approbation de subdivision ou le zonage soit refusé(e) ou que l'aménagement soit bloqué ou gelé, conformément aux pouvoirs législatifs de planification de manière, par exemple, à faciliter l'acquisition future du terrain pour des fins publiques.** « D'ordinaire dans ce pays, aux États-Unis et au Royaume-Uni, l'indemnisation ne suit pas le zonage à la hausse ou à la baisse ... (mais) un preneur ne peut se servir du zonage pour déprécier la valeur d'une propriété comme prélude à la saisie obligatoire de la propriété pour une fin publique. ... [c'est nous qui soulignons]

Cette juxtaposition de l'expropriation et de la réglementation de l'utilisation des terres était un enjeu dans *Halifax Regional Municipality v. Annapolis Group Inc.* 2021 CarswellNS 4, autorisation d'interjeter appel auprès la Cour suprême du Canada, 2021 CarswellNS 455/456 [*Annapolis*]. *Annapolis* est le véhicule qu'utilisera la Cour suprême du Canada pour revoir

la loi sur l'expropriation *de facto*. La Municipalité régionale d'Halifax (MRH) a adopté une stratégie de planification pour encadrer le développement. Deux désignations s'appliquaient au terrain du propriétaire : 1) Établissement urbain permettant des formes urbaines d'aménagement sur une période de 25 ans, et 2) Réserve urbaine identifiant les terres pouvant être développées au-delà de l'horizon de 25 ans. Le plan comprenait les limites conceptuelles d'un parc régional. Le développement exigeait une résolution du conseil régional de la MRH et l'amendement d'un règlement sur l'utilisation des terres. Le propriétaire voulait développer ce qui nécessitait une phase de planification secondaire pour la propriété effectuée par la MRH, qui a éventuellement adopté une résolution refusant d'initier le processus de planification secondaire. De surcroît, la MRH appuyait activement et promouvait l'utilisation publique de la propriété d'Annapolis à des fins de loisir. Annapolis lançait une poursuite en justice, alléguant que le terrain avait été exproprié *de facto*.

La Cour d'appel de la Nouvelle-Écosse a reconnu le principe juridique voulant que, à moins d'un langage express du contraire dans la législation, celle-ci ne peut être interprétée comme permettant de saisir une propriété sans indemnisation. Pourtant, la cour, s'appuyant sur *CP* et sur la jurisprudence en matière d'expropriation *de facto* existant avant *CP* a conclu que le test à deux volets n'avait pas été dressé.

En arrivant à sa conclusion, la Cour d'appel de la Nouvelle-Écosse a invoqué un ensemble de cas faisant jurisprudence qui deviendront une partie importante de l'argumentaire sur Annapolis à l'audience judiciaire de la Cour suprême du Canada. Le concept d'« expropriation déguisée » s'est développé au Canada, notamment dans le Code civil du Québec. La Cour suprême du Canada reconnaissait le concept dans *Lorraine (Ville) c. 2646-8926 Québec inc.*, 2018 CSC 35 [*Lorraine*]. L'opinion de la Cour d'appel sur l'« expropriation déguisée » est capturée dans les paragraphes 78 à 82 d'*Annapolis* :

78 L'affaire au civil *Lorraine*... ne dicte pas une conclusion contraire. Dans ce cas, le demandeur réclamait une série de recours, incluant une déclaration à l'effet que les règlements étaient une nullité et que l'action de la Municipalité constituait une expropriation déguisée. Seule la présentation rapide de l'action en justice était devant la Cour suprême. Cependant, en rejetant la réclamation, la Cour notait que la réclamation pour expropriation déguisée pouvait se poursuivre.

79 Le juge des requêtes s'est référé ici à l'extrait suivant des deux paragraphes d'introduction de la décision de la Cour suprême du Canada :

35 Concernant l'expropriation *de facto* ou l'expropriation de fait, le concept est abordé dans les paragraphes d'introduction de l'affaire *Lorraine* rédigés par le juge en chef Wagner de la Suprême Court du Canada :

1 La notion d'expropriation réfère au pouvoir, pour une autorité publique, de priver un propriétaire de la jouissance des attributs de son droit de propriété sur un bien. Compte tenu de l'importance accordée à la propriété privée dans les démocraties libérales, l'exercice du pouvoir d'exproprier est strictement encadré afin de veiller à ce que les expropriations soient accomplies pour des fins publiques légitimes et moyennant une juste indemnité. Au Québec, la *Loi sur l'expropriation*, RLRQ, c. E-24, limite l'exercice de ce pouvoir et édicte la procédure à suivre à cet égard.

2 Dans les cas où une expropriation est effectuée en dehors de ce cadre législatif, pour des motifs obliques, notamment afin d'éviter le paiement d'une indemnité, on dit alors qu'il s'agit d'une expropriation déguisée. Ainsi, lorsqu'une administration municipale exerce abusivement son pouvoir de réglementer les usages permis sur son territoire dans le but de procéder à une expropriation sans verser d'indemnité, deux modes de réparation s'offrent alors au propriétaire lésé. Il peut demander que la réglementation qui a entraîné l'expropriation soit déclarée nulle ou inopposable à son égard. Dans l'éventualité où cette avenue ne lui était plus ouverte, il lui est loisible de réclamer le paiement d'une indemnité correspondant à la valeur du bien dont il est spolié. [soulignement dans l'original]

80 La déclaration à l'effet que la propriété expropriée en dehors du cadre législatif pour des motifs obliques est « déguisée » ne signifie pas que les deux volets du critère juridique pour l'expropriation *de facto* n'aient pas besoin d'être remplis.

81 On l'a affirmé récemment dans *Ville de Québec c. Rivard*, 2020 QCCA 146 (C.A. Qué.). Après avoir invoqué *Lorraine*, la Cour déclarait :

63 Il est depuis longtemps reconnu que pour constituer de l'expropriation déguisée, la réglementation doit être à ce point restrictive qu'elle rend impossible l'exercice du droit de propriété et qu'elle équivaut à une confiscation, dans la mesure où le zonage est utilisé pour exproprier sans indemniser.

82 Avec respect, *Lorraine (Ville)* n'étend pas les critères bien établis pour la détermination de l'expropriation *de facto*. Les motifs ne sont pas des faits substantiels dans le contexte d'une réclamation pour expropriation *de facto*.

Nous verrons bientôt si l'interprétation actuelle de l'expropriation *de facto* prévaudra, si le test à deux volets mentionné dans *CP* demeurera inchangé et quel rôle l'« expropriation déguisée » peut jouer dans la protection des droits de propriété.

Note de fin

¹ *Annapolis Group Inc. c. Municipalité régionale d'Halifax*, Cour suprême du Canada, registre 39594

Cet article est fourni dans le but d'alimenter la discussion. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toutes les questions relatives aux situations abordées ici devraient être posées à des praticiens qualifiés dans les domaines du droit et de l'évaluation.



Mobile, iPad, iPhone versions included!

Versions pour les appareils mobiles, iPad et iPhone incluses.

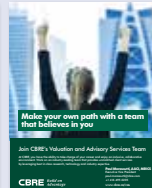
Interactive Edition

available online

Édition interactive

Maintenant disponible





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

2021 federal election update

On September 20, 2021, Canadians elected a second consecutive federal minority government, the Liberal Party of Canada, led by Justin Trudeau.

At the time of this advocacy update, we were still several weeks away from the newly-elected or re-elected Members of Parliament (MPs) getting settled on Parliament Hill, as well as witnessing the Governor-General swearing in a new cabinet.

That said, the Appraisal Institute of Canada (AIC) began planning and preparing the groundwork to approach all levels of government and MPs of all political stripes in late November and early December. The AIC Executive Committee, Advocacy Committee and Communications Committee will be meeting (virtually) with several dozen MPs to introduce them to the AIC and the important role appraisers play in the real estate market, as well as to discuss specific housing-related initiatives. The first *Canadian Property Valuation* magazine of 2022 will provide an overview of those meetings.

Some of the groundwork in approaching MPs commenced during the election campaign that occurred from mid-August to mid-September as several hundred letters were sent by AIC Members to their local candidates by using the digital grassroots advocacy platform that the AIC launched. These letters were an attempt to ensure that appraisers are continuously consulted when housing policies and decisions are made.

The last several years (three years to be precise) of lobbying on Parliament Hill have



allowed us to build strong relationships with re-elected MPs and our increased credibility and brand awareness will allow us to forge new ones with newly-elected MPs.

As we await the look of the new cabinet, here is a reminder of the housing-related commitments made by Prime Minister Justin Trudeau and the Liberal Party of Canada during the election campaign. We will make every attempt to ensure the interests of AIC Members, as well as the public, are well represented as the federal government implements these various initiatives over the next several months and years.

- Introducing a *Home Buyers' Bill of Rights* that will, amongst other things, ban blind bidding, introduce a publicly accessible *Beneficial Ownership Registry* (**previously recommended by the AIC**), establish a legal right to a home inspection.
- Introducing a tax-free *First Home Savings Account*, which will allow Canadians under 40 to save up to \$40K toward their first home.
- Making the *First-Time Home Buyer Incentive* more flexible to give Canadians the option of a deferred mortgage loan.

- Doubling the *First-Time Home Buyers Tax Credit* from \$5,000 to \$10,000.
- Utilizing the *Housing Accelerator Fund* in order to make \$4 billion available to challenge the country's largest cities to accelerate their housing plans.
- Permanently increasing funding to the *National Housing Co-investment Fund* for a total of \$2.7 billion over 4 years.
- Converting empty office space into housing.
- Introducing the *Multi-generational Home Renovation Tax Credit* to support families looking to add a secondary unit to their homes.
- Introducing an anti-flipping tax on residential properties, requiring properties to be held for at least 12 months.
- Banning new foreign ownership of Canadian houses for the next two years.

The entire list of measures can be viewed at: <https://lnkd.in/gjgQ-dSa>.

To provide feedback or comments on any of the above, please contact the AIC Advocacy Team at comments@aicanada.ca. 

Mise à jour sur les élections fédérales 2021

Le 20 septembre 2021, les Canadiens élaient un second gouvernement fédéral minoritaire consécutif, celui du Parti libéral du Canada, dirigé par Justin Trudeau.

Au moment d'actualiser cet article sur la défense des intérêts, il restait plusieurs semaines avant que les députés nouvellement élus ou réélus ne s'installent sur la Colline du Parlement et que l'on n'assiste à l'assermentation d'un nouveau cabinet par la gouverneure générale.

C'est pourquoi l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a commencé, fin novembre et début décembre, à planifier et préparer les efforts déployés pour contacter tous les ordres de gouvernement ainsi que les députés de toutes les allégeances politiques. Le Comité exécutif, le Comité de défense des intérêts et le Comité des communications de l'ICE se réuniront (virtuellement) avec plusieurs douzaines de députés pour leur présenter l'ICE et leur expliquer le rôle important que jouent les évaluateurs dans le marché immobilier, en plus de parler d'initiatives particulières en matière de logement. Le premier numéro de la revue *Évaluation immobilière au Canada* en 2022 donnera un aperçu de ces réunions.

Une partie du travail préparatoire pour contacter les députés a débuté durant la campagne électorale, qui s'est déroulée de mi-août à mi-septembre, alors que les membres de l'ICE ont fait parvenir plusieurs centaines de lettres à leurs candidats locaux, en utilisant la plate-forme numérique de revendication communautaire inaugurée par l'Institut. Le but de ces lettres était d'assurer

que les évaluateurs soient toujours consultés lorsque l'on établit des politiques sur le logement ou que l'on prend des décisions en la matière.

Les quelques dernières années (trois ans pour être précis) de lobbying exercé sur la Colline du Parlement nous ont permis de construire des relations solides avec les députés réélus, alors que notre plus grande crédibilité et la popularité croissante de notre marque nous permettront d'en forger d'autres avec les députés nouvellement élus.

En attendant la composition du nouveau cabinet, voici un rappel des engagements sur le logement qu'ont pris le premier ministre Justin Trudeau et le Parti libéral du Canada durant la campagne électorale. Nous ferons tout en notre pouvoir pour assurer que les intérêts des membres de l'ICE, ainsi que ceux du public, soient bien représentés quand le gouvernement fédéral implantera les diverses initiatives ci-dessous au cours des mois et des années à venir.

- Instaurer une *Charte des droits des acheteurs d'une propriété* qui, entre autres choses, interdira les offres à l'aveugle, établira un *Registre national de la propriété bénéficiaire* accessible au public (**recommandé antérieurement par l'ICE**) et instaurera un droit légal à l'inspection technique des propriétés.
- Créer un *Compte d'épargne pour l'achat d'une première propriété*, libre d'impôt, qui permettra aux Canadiens de moins de 40 ans d'économiser jusqu'à 40 000 \$ en vue de l'achat d'une première propriété.
- Assouplir l'*Incitatif à l'achat d'une*

première propriété pour donner aux Canadiens l'option d'un prêt hypothécaire différé.

- Doubler le *Crédit d'impôt pour l'achat d'une première propriété*, qui passera de 5 000 à 10 000 \$.
- Créer un *Fonds accélérateur du logement*, qui allouera la somme de 4 milliards de dollars pour lancer aux plus grandes villes du pays le défi d'accélérer leurs plans de logements.
- Augmenter constamment le financement du *Fonds national de co-investissement pour le logement* pour un total de 2,7 milliards de dollars sur quatre ans.
- Transformer les espaces de bureaux vides en logements.
- Instaurer le *Crédit d'impôt au titre de la rénovation d'habitations multigénérationnelles* pour aider les familles qui souhaitent ajouter une unité d'habitation complémentaire à leurs propriétés.
- Créer une taxe anti-flip immobilier sur les immeubles résidentiels, en exigeant que de tels immeubles soient conservés pendant au moins 12 mois.
- Interdire l'achat immobilier aux étrangers de propriétés canadiennes pendant les deux prochaines années.

La liste complète de mesures est ici : <https://liberal.ca/wp-content/uploads/sites/292/2021/08/en-chez-soi-pour-tous.pdf>.

Pour offrir vos rétroactions ou vos commentaires sur l'un ou plusieurs des points ci-dessus, veuillez contacter l'Équipe de défense de l'ICE, à comments@aicanada.ca. 

Work Product Review

AIC's education and accreditation process, leading to the AACI or CRA designation, is one of our core strengths. Members who have earned their designation can be proud of their accomplishment – knowing that, as an AACI or CRA, they are among the “professionals of choice” in real property valuation. Candidates are the future of our appraisal industry and should be both protected and provided every opportunity to learn.

Before becoming a Designated Member, Candidates learn through the Applied Experience Program (AEP) to apply *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* requirements, *First Principles*, and best practices. The program is instrumental in increasing quality and decreasing the risk of liability. Candidates' Designated Co-signers often have valuable experience from prior clients, complaints, frivolous or costly claims and can offer advice to Candidates. Their Co-signers have taken on new challenges over the years and can coach Candidates to meet the challenges created by ongoing industry disruptors in the health, finance, technology, and real estate sectors.

While Candidates have the opportunity to learn from their Co-signers, the Work Product Review (WPR) program gives

Candidates an additional opportunity to learn from experienced, designated WPR volunteers. The Applied Experience Program (AEP) and WPR programs continue to be critical to our Candidate Members' progress towards designation. In June 2021, the AIC Board approved a revision of the Candidate's WPR program. Since 2014, over 3000 reports have been received and peer review has been a practical part of the designation requirements to demonstrate an appraiser's competencies. In 2020 alone, over 444 reports were reviewed by AIC volunteers.

WPR has been streamlined from a requirement to submit three work products down to two, but both work products must be deemed acceptable before the next work product can be submitted. This will provide Candidates with an opportunity to shorten their candidacy if their work product meets expectations and does not have to be resubmitted. It is in the Candidate's best interest to submit examples of their best work each time. The program previously required a different property type for each work product and will continue to require Candidates to demonstrate **diversification** in their practice. They are discouraged from submitting two reports on the same property type e.g., two single-family dwellings, or two townhouse condominiums,

Candidates should demonstrate :

- ✓ challenging properties
- ✓ different *CUSPAP* standards
- ✓ multiple approaches or techniques
- ✓ intended uses other than forms and mortgage financing, such as matrimonial matters, property tax, estate settlements, ‘V-day’ appraisals, etc.

Co-signers are required to assist in the professional growth of every Candidate. A Candidate can consider filing a complaint in the event a Co-signer refuses to provide reasonable supervision.

The program continues to be flexible to allow non-fee appraisers (e.g., internal appraisers, assessors in mass appraisal) to submit specialized work provided that Candidates can demonstrate best practices, *First Principles* compliance with *CUSPAP*.

Candidates and Designated Members looking for more details about the work product review program or who may be interested in reading more about common mistakes found in co-signed work should visit: <https://www.aicanada.ca/members-home/path-to-designation/work-product-review>.

If you are interested in sharing high calibre samples or templates of your work as a model for Candidates to follow, please contact the AIC. All Members, including Retired, are welcome.

Are you interested in becoming a WPR Reviewer? To advance the profession, the AIC is always welcoming experienced appraisers, especially non-fee or Retired Members in all areas. Volunteer reviews are flexible for your schedule and you will earn CPDs. 

Work Product Review (WPR) – program goals:

- ✓ to provide a learning experience for the Candidate and Co-signers;
- ✓ to ensure Candidates continued to be mentored from Co-signers and fellow appraisal experts across the country;
- ✓ to prepare the Candidate for the AE exam and the Professional Competency Interview (PCI); and
- ✓ to promote the highest quality Candidates at the end the designation journey.

Examen du produit du travail

Le processus de formation et d'accréditation de l'ICE, qui mène à la désignation d'AACI ou de CRA, est l'une de nos principales forces. Les membres qui ont obtenu leur désignation peuvent être fiers de leur accomplissement - sachant qu'en tant qu'AACI ou de CRA, ils font partie des « professionnels de choix » en matière d'évaluation de biens immobiliers. Les stagiaires sont l'avenir de notre secteur de l'évaluation et doivent être protégés et avoir toutes les chances d'apprendre.

Avant de devenir un membre désigné, les stagiaires apprennent, grâce au programme d'expérience appliquée (PEA), à appliquer les exigences des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, les *Premiers principes* et les meilleures pratiques. Ce programme permet d'accroître la qualité et de réduire le risque de responsabilité. Les cosignataires désignés des stagiaires ont souvent une expérience précieuse acquise auprès de clients antérieurs, de plaintes, de réclamations frivoles ou coûteuses et peuvent offrir des conseils aux stagiaires. Leurs cosignataires ont relevé de nouveaux défis au fil des ans et peuvent aider les stagiaires à relever les défis créés par les perturbateurs industriels actuels dans les secteurs de la santé, des finances, de la technologie et de l'immobilier.

Si les stagiaires ont la possibilité d'apprendre de leurs cosignataires, le Programme d'examen des produits du travail

(EPT) leur donne une occasion supplémentaire d'apprendre, dans le cadre de l'EPT, de bénévoles expérimentés et désignés. Les programmes Expérience appliquée (PEA) et EPT continuent d'être essentiels à la progression de nos membres stagiaires vers la désignation. En juin 2021, le conseil d'administration de l'ICE a approuvé une révision du programme EPT des stagiaires. Depuis 2014, plus de 3000 rapports ont été reçus et l'examen par les pairs a constitué une partie pratique des exigences de désignation pour démontrer les compétences d'un évaluateur. Au cours de la seule année 2020, plus de 444 rapports ont été examinés par des bénévoles de l'ICE.

L'EPT a été allégé, passant d'une obligation de soumettre trois produits de travail à deux, mais les deux produits de travail doivent être jugés acceptables avant que le produit de travail suivant puisse être soumis. Les stagiaires auront ainsi la possibilité d'écourter leur stage si leur produit de travail répond aux attentes et n'a pas à être soumis à nouveau. Il est dans l'intérêt du stagiaire de soumettre à chaque fois des exemples de son meilleur travail. Le programme exigeait auparavant un type de propriété différent pour chaque produit de travail et continuera à demander aux stagiaires de démontrer la **diversification** de leur pratique. On leur recommande de ne pas soumettre deux rapports sur le même type de propriété, par exemple deux maisons unifamiliales ou deux maisons en copropriété.

Les stagiaires doivent présenter :

- ✓ des propriétés difficiles à évaluer
- ✓ des normes *NUPPEC* différentes

- ✓ des approches ou techniques multiples
- ✓ des utilisations prévues autres que les formulaires et le financement hypothécaire, telles que les affaires matrimoniales, les impôts fonciers, les règlements de succession, les évaluations du « jour V », etc.

Les cosignataires sont tenus de contribuer à la croissance professionnelle de chaque stagiaire. Un stagiaire peut envisager de déposer une plainte si un cosignataire refuse d'assurer une supervision raisonnable.

Le programme reste souple afin de permettre aux évaluateurs rémunérés (par exemple, les évaluateurs internes, les évaluateurs dans le cadre de l'évaluation de masse) de soumettre des travaux spécialisés, à condition que les stagiaires puissent démontrer qu'ils respectent les meilleures pratiques, les *Premiers principes* et les *NUPPEC*.

Les stagiaires et les membres désignés qui souhaiteraient en savoir plus de détails sur le programme d'examen du produit du travail ou sur les erreurs courantes rencontrées dans les travaux cosignés peuvent visiter : <https://www.aicanada.ca/fr/accueil-des-membres/voie-menant-a-la-designation/work-product-review>.

Si vous souhaitez partager des échantillons ou des modèles de haut niveau de votre travail afin de servir de modèle aux stagiaires, veuillez contacter l'ICE. Tous les membres, y compris les retraités, sont les bienvenus.

Êtes-vous intéressé à devenir un examinateur de l'EPT? Afin de faire progresser la profession, l'ICE accueille toujours des évaluateurs expérimentés, en particulier des membres rémunérés ou retraités dans tous les domaines. Les examens par des bénévoles tiennent compte de votre emploi du temps et vous permettent de gagner des crédits de PPC. 

Examen du produit du travail (EPT) – objectifs du programme :

- ✓ fournir une expérience d'apprentissage aux stagiaires et aux cosignataires;
- ✓ assurer que les stagiaires continuent d'être encadrés par des cosignataires et des collègues experts en évaluation à travers le pays;
- ✓ préparer le stagiaire à l'examen d'EA et à l'entrevue de compétence professionnelle (ECP); et
- ✓ accueillir les stagiaires de la plus haute qualité à la fin du parcours menant à la désignation.

Important dates

- **December 31, 2021** – Deadline to complete 2020-2021 CPD Cycle Requirements
- **January 1, 2022** – *CUSPAP 2022 goes into effect*
- **January 15, 2022** – Professional Liability Insurance: Deadline for payments before a late fee applies
- **January 31, 2022** – Professional Liability Insurance: Final date for payments before coverage is cancelled

Dates importantes

- **31 décembre 2021** – Date limite pour remplir les exigences du cycle de PPC 2020-2021
- **1er janvier 2022** – *Entrée en vigueur des NUPPEC 2022*
- **15 janvier 2022** – L'assurance de responsabilité professionnelle : Date limite de paiement de avant l'application de frais de retard
- **31 janvier 2022** – L'assurance de responsabilité professionnelle : Date limite de paiement avant l'annulation des couvertures

SAVE
THE DATE!
RÉSERVEZ
LA DATE!





Join CBRE's Valuation & Advisory Services Team

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

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Vice Chairman

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas

CBRE

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 27, 2021 to October 27, 2021:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 27 juillet, 2021 au 27 octobre, 2021 :

AACI, P.App

Accredited Appraiser Canadian Institute

Alberta
Deanne Coish
Devin Palmer

**British Columbia /
Colombie-Britannique**
Amanda Lidster

Manitoba
Meghann Jackson

**Newfoundland
and Labrador /
Terre-Neuve et Labrador**
Tyler Zack Coley

**Nova Scotia /
Nouvelle-Écosse**
John McNally

Ontario
Steven Gomes

Saskatchewan
Rene Steinhauer
Bradon Hunter Johis

CRA, P.App

Canadian Residential Appraiser

**Nova Scotia /
Nouvelle-Écosse**
Zac Skebo Waverley

Ontario
Ray Bessette
Luis F. Castro Avila
Dan R. Gilliland
Igor Konon
Byoung Ki Park
Rajeshkumar Patel
Mudasser Piracha
Marc Smith

Candidates / Stagiaires

AIC welcomed the following new Candidate members during the period July 27, 2021 to October 27, 2021:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 27 juillet, 2021 au 27 octobre, 2021 :

Alberta
Mark A. Ambach
Stephen John Blanchette
Carlee Leliek
Zhi Li
Kevin Adrian Kong Yu Lim
Jonathan Licong Lim-Bentley
Yuseina Nasser
Quang Nhan
Joshua Oswald
Matthew Sandler
Liam Thomas
Misi Zhang

**British Columbia /
Colombie-Britannique**

Raymond J. Adensamer
Victor Cheer
Scott William Clement
Emilie De Rome
Bradley Elliot
William (Ben) Bennett Fisher
Conny-Maud Groenevelt
Jeremiah Grypstra
Andrew Kerr Harper
Bradley Robert Hersack
Jim Huang
Steven Craig Johnson
Tiffany Hilda Rose Marie Keen
Jenny Zhenyi Liang
Shi Bo Liu
Erin McGregor
Graydon Glenn McPherson
Anoosheh Mohtadi Haghighi
Manson Royal Parks
Arash Pouran

Branden Quon
Tamara Shipton
Arondeep Singh Sull
Roman Fernando Tagliaferro
Barbara-Anne Wakeman
Sze Wai Wong
Eva Yi Hua Xu

Manitoba
Victoria Ho
Carissa Alex Standing

New Brunswick
Paige Chapman
Steven Hildebrand
Sarah Leech

**Newfoundland and
Labrador / Terre-Neuve
et Labrador**
Carol Kean
Joshua Wade Oake

**Northwest Territories /
Territoires du Nord-Ouest**
Quinton Jordan Weir

**Nova Scotia /
Nouvelle-Écosse**
Dylan Gray
Nathan Johnson

Ontario
Christian Athanasios
Rohan Bhatia
Cassandra Marie Bradshaw
Fraser Brandon-Sutherland
John Alexander Carney
Daljeet Singh Chahal
Mildred Chan
Aayush Chouhan
Tania Coletta
Ryan Crits
Aliane Cyuzuzo
Luc Espallard
Russell Friesen
Carmen Gerasolo
Teresa Godlick
Ehsan Hassani
Kaili Hilkevich
Richie Ho
Christopher Hopf
Monica Hui
Hannah Jakob
Ako Jamaati
Carson James
Allison Jaspers-Fayer
Justin Johnson
Nalan Kanagasabapathy
Gursimran Kaur
Simon Richard Kentner
Kimberly Knobel
Hye Gi (Mitchell) Kwon
Brian Leung
Loong Liang
David Anthony Lopes
Nicholas Lumia

Jacob Mac MacDougall
Madison McCorkle
Coleman McDonald
Cindy McKay
Divyeshkumar Sanjaybhai Patel
Alexander John Powell
Patrick Joseph Prendergast
Linda B. Rawson
Paul Reidt
Natalie Roz
Adeyemi Salami
Bella Schwetz
Loralee Schyven
Malav Shah
Nathaniel Mason Slik
Devashish Soni
Niloofer Tavakolizadeh
Kandarp Trivedi
Dana E. Valliquette
Vuth Vann
Chang Xuan Wang
Muchen Wang
Mercedes Weber
Gillian Mary Witkowitz
(Mark) Hyun Joon Yoon
Korhan Yuksel
Li Zhang

**Prince Edward Island /
Île-du-Prince-Édouard**
Chris Johnston
Deidra A. MacLeod

Saskatchewan
Allison Cey

Students / Étudiants

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

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

**British Columbia /
Colombie-Britannique**
Virginia Lynne Coverdale
Braiden Kentala
Allan James Parson
Callista Stavntzky

Ontario
Carly Demontigny
Anna Everett
Amandeep Kaur
Gautam Mahindru
Muhammad Usman Tariq
Cindy Tu
Adam B. Watamaniuk

Quebec / Québec
Reza Shahcheragh

In Memoriam / En memoire

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

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

William G. R. Gosset, AACI
Vancouver, BC

Carl Johnson, CRA Retired
Fonthill, ON

Robert Joudrey, AACI
Lunenburg County, NS



You take the cake

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

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



TRISURA
a step above

Inspections made simple.



Take Notes



Take Pictures



Label Photos



Export Workfiles



Create Notes. Take Pictures. Select Labels.
All in one place.

An easy-to-use
residential inspection
app for appraisers
that saves you time.

DOWNLOAD NOW



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

valueconnect.ca | 1-844-383-2473