

**WORK PRODUCT
REVIEW**

*Examen du produit
du travail*

**CONFIDENTIALITY AND
DISCLOSURE REQUIREMENTS**

*Exigences en matière de
confidentialité et de divulgation*

**POWER LINE
EASEMENTS**

*Les servitudes des
lignes électriques*



Canadian Property

VOL 57 | BOOK 3 / TOME 3 | 2013

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada



ÉVALUATION
AUX AÉROPORTS

AIRPORT
VALUATION



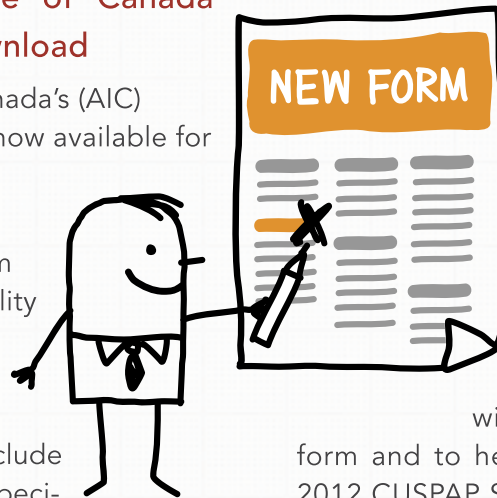


Report Pro™ Keeps You CUSPAP Compliant

NEW Appraisal Institute of Canada Forms Available for Download

The Appraisal Institute of Canada's (AIC) updated Residential Form is now available for ACI's Report Pro.

The updated Residential Form provides AIC members flexibility to customize their appraisal reports with the scope of work and requirements. The main report changes include strict requirements around speci-



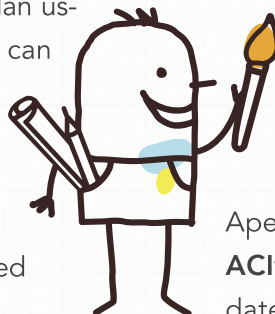
fication of the intended use, new wording in regards to privacy, relocation of the cost approach section to the addendum, data source requirements, and the addition of a progress inspection report for new construction.

As your trusted software provider, ACI worked directly with the AIC to complete this form and to help appraisers comply with the 2012 CUSPAP Standards.

NEW Apex V5 for Report Pro - Intuitive Floor Plan Sketching

Sketch areas with ease using the same familiar Apex interface. Create a floor plan using your mouse, keyboard, or you can trace an existing image using photometrics.

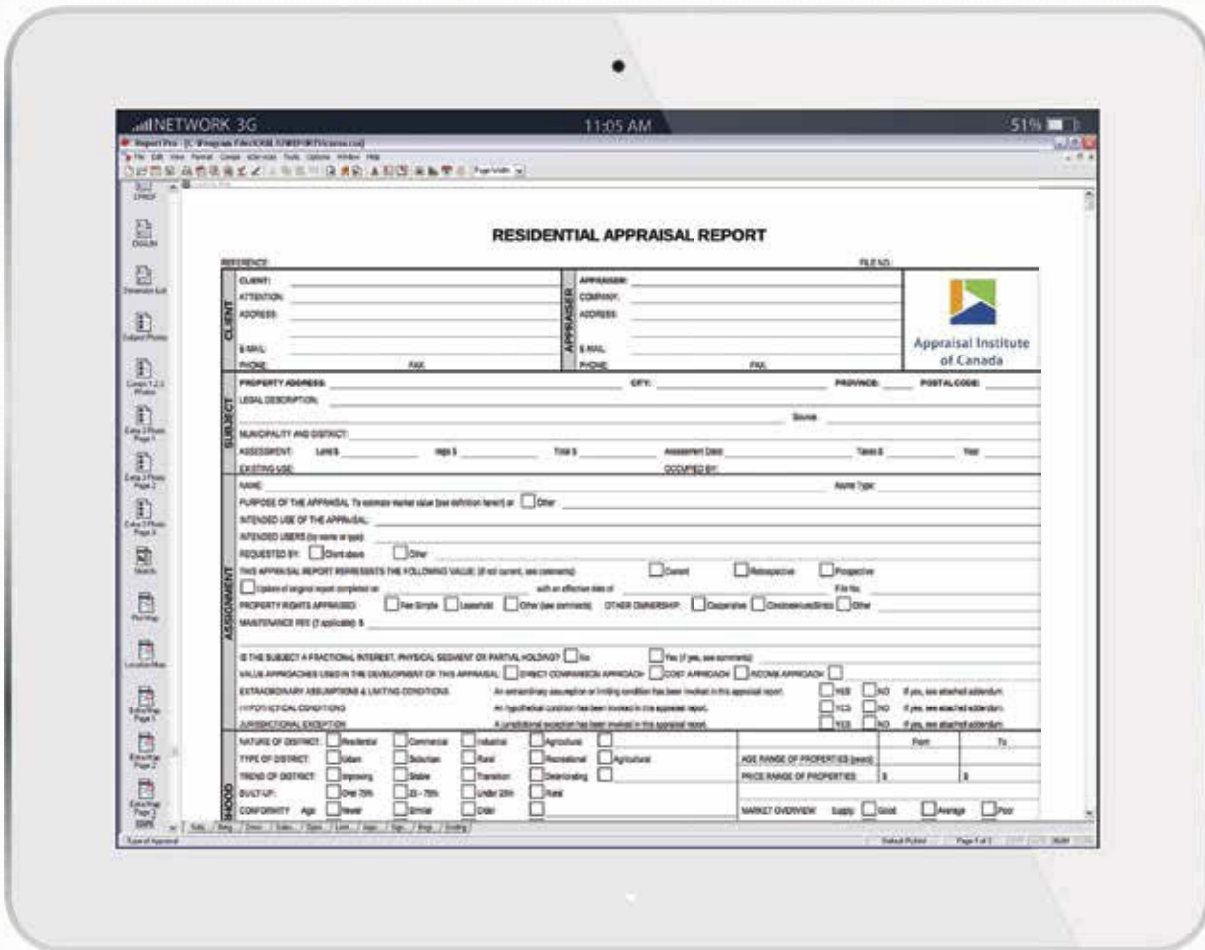
Apex seamlessly integrates with Report Pro and can be installed alongside any existing sketching



software. All menu items and commands are intuitive and make the Apex drawing experience fast and easy.

For more information or to purchase Apex V5, call ACI Sales at **800-234-8727**.

Apex V5 training is available via webinar. Visit ACIweb.com and click on the **Training** tab for dates and times.



Take Your Report On the Road

Run Report Pro™ on ANY
Windows® 8 Tablet.



ACI is a division of Verisk Analytics (NASDAQ: VRSK), a leading provider of risk assessment solutions to professionals in insurance, health care, mortgage lending, government, risk management, and human resources. Verisk Analytics includes the holdings of Insurance Services Office, Inc. (ISO) and its subsidiaries, which provide essential solutions to the insurance, mortgage lending, and healthcare markets. For more information, visit www.verisk.com.

Toll Free 800.234.8727
ACIsales@aciweb.com
www.ACIweb.com



VALUE ADDED

VALEUR AJOUTÉE

VANCOUVER, CANADA	09:32 PM
June 25, 2013	

Last year, Colliers International completed just under 2,100 property valuations in Canada. We understand each property has a unique story and that there is more to a real estate valuation than just comparable transactions and historical data. Colliers International's 550 professional appraisers and tax consultants from Vancouver, Canada to Sydney, Australia apply a range of techniques to determine an asset's true value including real-time information from leases and sales currently under negotiation. This ensures that we provide the most accurate, detailed appraisal so our clients can make the best real estate decisions possible.

collierscanada.com



View our Q2 2013
Cap Rate Report

VANCOUVER, CANADA	21:32
25 juin 2013	

L'année dernière, Colliers International a effectué tout près de 2100 évaluations immobilières au Canada. Nous reconnaissons que chaque propriété a sa propre histoire et qu'une évaluation immobilière ne se limite pas qu'à l'analyse de transactions comparables et de données historiques. Dans le but de déterminer la valeur réelle d'un actif, les quelque 550 évaluateurs professionnels et fiscalistes-conseils de Colliers International disséminés à travers le monde, de Vancouver Canada à Sydney Australie, appliquent toute une variété de techniques, y compris celle de consulter en temps réel l'information concernant toute location ou toute vente en cours de négociation. Ainsi, nous remettons à nos clients des évaluations détaillées et rigoureusement exactes qui les aident à prendre une décision éclairée en matière de transaction immobilière.

collierscanada.com



Voir notre Rapport T2 2013
sur les taux de capitalisation



Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 57 | BOOK 3 / TOME 3 | 2013

FEATURES / EN VEDETTE



06

**75 MEMORABLE YEARS —
THE BOOM YEARS 1961-1980**
75 ANNÉES MÉMORABLES —
LES ANNÉES D'EXPANSION 1961-1980



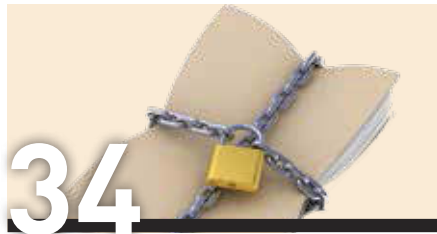
20

**VALUATION AT
CANADIAN AIRPORTS**
ÉVALUATION AUX
AÉROPORTS CANADIENS



30

**POWER LINE EASEMENTS CAN RE-
QUIRE THOUGHTFUL CONSIDERATION**
LES SERVITUDES DES LIGNES
ÉLECTRIQUES PEUVENT EXIGER
UNE REFLEXION APPROFONDIE



34

**CONFIDENTIALITY AND DISCLOSURE
REQUIREMENTS: AN UNEASY TENSION**
EXIGENCES EN MATIÈRE DE
CONFIDENTIALITÉ ET DE DIVULGATION :
UN ÉQUILIBRE PRÉCAIRE



40

**PWGSC CHAMPIONS
REAL ESTATE CO-OP PROGRAM**
TPSGC PARRAINE LE PROGRAMME
COOPÉRATIF IMMOBILIER



52

**WORK PRODUCT REVIEW: A NEW
REQUIREMENT FOR DESIGNATION**
EXAMEN DU PRODUIT DU TRAVAIL :
NOUVELLE EXIGENCE EN MATIÈRE
DE TITRE PROFESSIONNEL

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2013 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 2013 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 - Marketing and Communications: Sheila Roy, Ottawa
Communications Officer: Mary-Jane Erickson, Ottawa

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



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

Managing Editor: Craig Kelman
Design/Layout: Kristy Unrau
Marketing Manager: Kris Fillion
Advertising Co-ordinator: Stefanie Ingram

COLUMNS / CHRONIQUES

- | | |
|--|---|
| <p>14 CONTINUOUS LEARNING BY APPRAISERS AND A PROACTIVE AIC ARE KEYS TO A SUCCESSFUL FUTURE</p> <hr/> <p>46 NEW COMPETENCY PROFILES HELP US STAY AT THE TOP OF OUR GAME</p> <hr/> <p>56 2013 AIC CONFERENCE RECAP</p> <hr/> <p>62 DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS</p> | <p>16 PERFECTIONNEMENT CONTINU DES ÉVALUATEURS ET UN ICE PROACTIF : CLÉS DU SUCCÈS POUR L'AVENIR</p> <hr/> <p>48 LES NOUVEAUX PROFILS DE COMPÉTENCES NOUS AIDENT À DEMEURER EN TÊTE DANS NOTRE DOMAINE D'ACTIVITÉ ET SUR LE MARCHÉ</p> <hr/> <p>59 CONFÉRENCE ANNUELLE 2013 DE L'ICE RÉSUMÉ</p> <hr/> <p>62 DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS</p> |
|--|---|



75 MEMORABLE YEARS

THE BOOM YEARS 1961-1980

PROUD TO
ADVANCE
THE APPRAISAL
PROFESSION

75
YEARS ANS

FIER DE
L'AVANCEMENT
DE NOTRE
PROFESSION

Welcome to Part III in our celebration of the Appraisal Institute of Canada's 75th anniversary. In the previous two issues of *Canadian Property Valuation*, we highlighted the **Formative Years from 1930-1945**, as the AIC transformed from a group of Manitoba individuals interested in learning more about appraising rural properties to a formal, multi-province organization with a Board of Governors, specialty committees, a Code of Ethics, designations and qualifying examinations, and the **Post-War Era from 1946-1960**, which saw us emerge from World War II ready to nurture the skills and the organization necessary to meet the challenges facing a growing economy and a changing property landscape. Here, in Book 3, we proudly present the **Boom Years of 1961-1980**, when our continuing evolution resulted in the AIC's growth to more than 7,000 members nation-wide. Subsequently, in Book 4, we will conclude the recap of our amazing journey to date by featuring events from **1981-2013 as Today's AIC Takes Shape**. We welcome your comments and contributions as we reflect on our amazing journey.

1961

Governing Council creates a French Liaison Committee to facilitate relations with Francophone members and the general public.

1962

February 1962
Supplementary Letters Patent are granted to expand the name of the Institute to include Institut Canadien des Évaluateurs.

Approval in principle is given to the notion of a separate section confined exclusively to the appraisal of residential property. Qualified members will be awarded the designation Canadian Residential Appraiser (CRA)

Throughout the 1960s and '70s, the Institute significantly strengthens relations with Québec.

1965

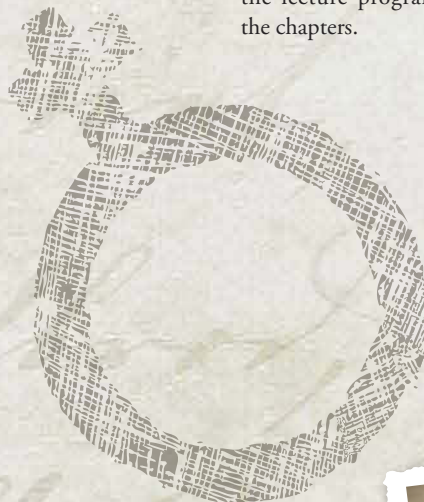
Janina Milisiewicz of Toronto becomes the first woman to qualify for the AACI designation.

1967

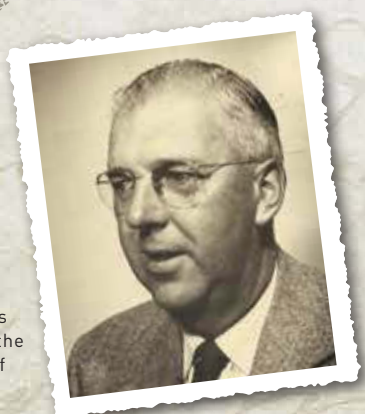
Correspondence courses are made available through the national office to those areas of Canada not covered by the lecture program of the chapters.

1969

Québec passes *Bill 204* to Incorporate the Corporation of Chartered Appraisers of Québec.



Toronto's Janina Milisiewicz is the first woman to qualify for the AACI designation while the very first CRA certificate is granted to Mrs. L. E. Gueland.



L. E. Pope, AACI, P. App is the president in 1963 as the AIC heads into a period of unprecedented growth.

1961 - H.P. Hamilton, AACI, P. App, Fellow
 1962 - J.C. Mcgee, AACI, P. App, Fellow
 1963 - L.E. Pope, AACI, P. App, Fellow
 1964 - G.E. Rouatt, AACI, P. App, Fellow
 1965 - A. Speed, AACI, P. App, Fellow
 1966 - E.R.E. Hagglund, AACI, P. App, Fellow
 1967 - H.A. Ross, AACI, P. App, Fellow
 1968 - H. Paquet, AACI, P. App, Fellow
 1969 - C.R. Simonite, AACI, P. App, Fellow
 1970 - J.A. Crawford, AACI, P. App, Fellow

1971 - R.O. Leitch, AACI, P. App, Fellow
 1972 - M.H. Bauer, AACI, P. App, Fellow
 1973 - A.D. Poapst, AACI, P. App, Fellow
 1974 - L.W. North, AACI, P. App, Fellow
 1975 - M. Kvatum, AACI, P. App, Fellow
 1976 - W.J. Dietrich, AACI, P. App, Fellow
 1977 - R. Terhorst, AACI, P. App, Fellow
 1978 - V.E. Peterson, AACI, P. App, Fellow
 1979 - D.W. Lambert, AACI, P. App, Fellow
 1980 - G.D. Frampton, AACI, P. App, Fellow

AIC PRESIDENTS 1961-1980

1970

The resolution affirming the CRA program is ratified at the 1970 AGM. The first CRA certificate is awarded to Mrs. L. E. Gueland on August 27, 1970.

AIC strengthens relations with the Corporation des Évaluateurs Agréés du Québec and grants it the non-exclusive right to translate AIC's educational material into French.

As our designations gained prominence, they even begin to appear on cravats worn for those special occasions.



In 1968, H. Paquet, AACI, P. App becomes the first president from Québec.

1972

The Governing Council grants exemption for all parts of the AACI educational program except Appraisal III and report writing requirements for graduates with an MBA, B.Comm or M.Sc. degree.

1979

1020 new candidates enrolled in educational programs raise the membership to 7737.

1980

The 2000th AACI certificate is awarded to M. Berthelot and the 1000th CRA certificate is granted to R.O. Holmes.



PRICES & SALARIES WERE ON THE RISE
(averages)

	1965	1970	1975	1979
New Car:	\$2,650	\$3,900	\$4,250	\$5,770
Gasoline (\$/gal.):	\$0.31	\$0.36	\$0.44	\$0.30
New House:	\$19,500	\$23,400	\$39,300	\$58,500
Annual Salary:	\$6,450	\$9,350	\$14,100	\$17,550

A TIME BEFORE COMPUTERS

BY MICHAEL GROVER, AACI, P. APP, FELLOW



Appraisals BC.... before computers that is. It was a time, some 50 years ago, but little different from long before that, when CC really did mean carbon copy. Confessing to being an appraiser raised eyebrows (art, antiques?), the eventual presumption being that this was a part-time function of selling real estate.

Without computers, the gathering of market evidence meant that you had to rely on basic resources such as business journals, clues gathered at meetings, primitive multiple listings, signs on properties and contacts in the field. The telephone was invaluable, as it still is.

Out here on the west coast, in the early days, it was possible to march in to the Land Title Office and search properties. The massive ledgers contained originals that seemed to go back to the beginning of time, generating

images of scratchy quill pens and other ghosts of the past. Sheer luck might reveal a brand new transfer that became instantly precious.

Slide rules prevailed (slide rules?) until the basic hand-held calculator – an item of suspicious curiosity – changed everything, although little did we suspect the enormity of change that was on the horizon.


Reports were drafted by hand (remember cursive script?) and an office copy was produced by feeding a sandwich of carbon paper between two sheets of paper into the rollers of the typewriter. These yellow carbon copies were retained in the office filing system.

Correcting typing errors meant using various forms of eraser, or starting afresh. Once typed, additional copies were made by using a machine that produced damp, pungent papers that hinted of bleach and smudged if you touched them too soon.

Floor plans were drawn by hand and, for special clients, zoning maps, where available,

were coloured with crayons. Black and white photographs had to be coated with a little stick to fix the image and the prints then uncurled and glued to a page in the addendum. Coloured film (a rarity) needed three to four days to produce prints, denying the client a quick response.

Until binding machines came along, reports were held together with those stabbing metal fold-back clips that prevented the document from laying open flat on the desk. As a final touch, the signature was 'sealed' using a crimping device intended to confirm authenticity.

Yes, it was a time long ago. Clients' expectations have now advanced far beyond what they once were, as have the reports themselves, but two basic elements of the process remain – the telephone for research and the signature to offer assurance to the client that the work is reliable. And what can we possibly look forward to now – thought recognition? 

RECOLLECTIONS OF A VETERAN APPRAISER

BY JAMES LANG, AACI, P. APP

I came to Canada from Scotland in the 1950s and joined the City of Winnipeg after a few years in other jobs. In those days, when I went to the employment office, the officer personally took me to business locations to see if I was a good fit for the position. As an assessor's assistant with the City, one was required to spend half of each day receiving instruction in assessment, valuation, construction and building products. Property inventories were very important for their records.

In 1961, I was successful in acquiring an assessor position with the Municipality of Burnaby, BC. I stayed for 14 years, moving through the ranks to senior land appraiser. In those days, many fee appraisers came to the office because the municipality was the main source of sales information.

In 1974, the BC government held hearings on assessment practices, with the result that an actual or market value concept was deemed to be the fairest and best model for public understanding. The provincial government then created the BC Assessment Authority so that the entire province would be under one umbrella for assessment purposes.

The province was structured into many separate areas, with several regions being amalgamated. The head office was in Victoria, BC. I was appointed the area assessor for the 49,000 square mile area known as Cariboo, centred in Williams Lake. Previously, there were two provincial and two municipal jurisdictions

assessing the region, so there was a great deal of reorganizing to be done. The task of setting up offices and administering the new concept was exciting. Apart from new types of valuation challenges for sawmills, ranches, lakes, and inaccessible areas, with few building bylaws, there was the dubious task of being the authority on granting 'farm class,' which, when approved, gave a property a preferred tax rate. This resulted in a substantial tax benefit, considering the fact that there were over 5500 farms and ranches at the time.


We spent two years reviewing all those in the class, and, at the conclusion of the process, had reduced the number to around 2500. We even sent an appraiser by horseback to a remote area covering thousands of square acres to ascertain if any farming activity was evident.

One of the most interesting experiences in the Cariboo was making the annual trip to Bella Colla, which, before my arrival, had not been done for many years. The Deputy and I drove to the valley down the only access road built by the residents. It was about a 1-12 grade, which would put the fear into anyone, considering there was no barrier on the open side and a long drop down. When we arrived safely, thanks to Deputy Gordon, we undertook to do our reassessment and assessments on new construction. Soon, everyone knew who we were, and many individuals wanted us to value their homes so that they would appear on the assessment roll. During that time, there

were quite a few Americans relocating in the area due to the military draft going on in the US. It was quite an eye opener and an exciting time.

Several years later, I was appointed the capital area assessor in Victoria. This office had been melded from three core municipalities and a large rural provincial jurisdiction. Bringing changes to this office in order to modernize its practices was rewarding. The most challenging time was in 1980, when our assessments were analyzed and on target for July 1st of that year (as required by the Act). However, the market, which had been in an upward spiral, suddenly dropped measurably toward the end of the year when the annual assessment notices were being sent out. While we were sure of our values under the Act, the government ordered a 25% rollback on all properties. We survived the storm, with a few bruises, and with the most courts of revision ever from an inordinate amount of appeals initiated by an angry public.

A number of years later, I moved to our head office to serve as executive coordinator under a new CEO and commissioner. This was a new and exciting situation at a different level within the organization.

I retired 16 years ago and, although I thoroughly enjoyed my career in my chosen profession, being retired is also wonderful. Good luck to all of you in your careers in the Institute. I hope that your future will be as eventful and interesting as mine. 

ClickFORMS™ Canadian is so easy to use, you can begin creating reports in 10 minutes.



The Most Intuitive Appraisal Software Available

When Brookfield RPS wanted a solution that would create accurate and complete valuation reports, they turned to Bradford Technologies and ClickFORMS. Available to all Canadian appraisers, ClickFORMS Canadian efficiently enters data resulting in faster reporting and more valuations being completed. ClickFORMS has consistently set the benchmark for stability, reliability and ease of use.

**If you're spending time fighting software,
that's time you could be making money.**

Forms in English and French.

Formulaires disponible en anglais et en français.

Up-to-date forms in both English and French with a spell checker that also works in both languages.

**"My appraisal software needs to
be reliable, easy to use, affordable
and made for Canada."**

**ClickFORMS Canadian
is my choice!**

Download a free 15-day trial at:
www.BradfordSoftware.com/Canada

ClickFORMS 
Canadian

ClickFORMS is a trademark of Bradford Technologies, Inc.
Other brand and product names are the trademarks of their respective owners.

75 ANNÉES MÉMORABLES

LES ANNÉES D'EXPANSION 1961-1980

PROUD TO
ADVANCE
THE APPRAISAL
PROFESSION

75
YEARS ANS

FIER DE
L'AVANCEMENT
DE NOTRE
PROFESSION

Bienvenue au chapitre 3 de notre célébration du 75^e anniversaire de l'Institut canadien des évaluateurs ! Dans les numéros précédents de la revue *Évaluation immobilière au Canada*, nous avons rappelé les **années de formation 1930-1945**, alors que l'ICE est passé d'un groupe de personnes du Manitoba désireuses d'en apprendre davantage sur l'évaluation des propriétés rurales à une organisation officielle active dans plusieurs provinces, dotée d'un Conseil des gouverneurs, de comités spécialisés, d'un Code d'éthique, de désignations et d'exams de qualification, après quoi nous avons présenté les **années de l'après-guerre 1946-1960**, durant lesquelles nous avons émergé de la Seconde Guerre mondiale prêts à bâtir les compétences et l'organisation nécessaires pour relever les défis d'une économie croissante et d'un paysage immobilier en évolution. Dans ce troisième chapitre, nous sommes fiers de vous présenter les **années d'expansion 1961-1980**, où notre progression constante a fait gonfler les rangs de l'Institut à plus de 7000 membres à travers le pays. Dans le chapitre 4, nous concluons le retour sur notre formidable aventure jusqu'à aujourd'hui en rappelant les événements de l'**ICE d'aujourd'hui 1981-2013**. Encore une fois, nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires et contributions alors que nous retraçons les pas de notre fantastique voyage.

1961

Le Conseil d'administration met sur pied un comité de liaison française pour faciliter les relations avec les membres et le grand public francophones.

1962

Février 1962
Des lettres patentes supplémentaires sont émises pour étendre le nom de l'Institut de manière à ce qu'il inclue Institut canadien des évaluateurs.

On adopte une approbation de principe sur la notion d'un domaine distinct réservé exclusivement à l'évaluation des immeubles résidentiels. Les membres qualifiés recevront le titre Évaluateur résidentiel canadien (CRA.)

Dans les années 1960-70, l'Institut affermit considérablement ses relations avec la province de Québec.

1965

Janina Milisiewicz de Toronto devient la première femme à se qualifier pour le titre AACI.

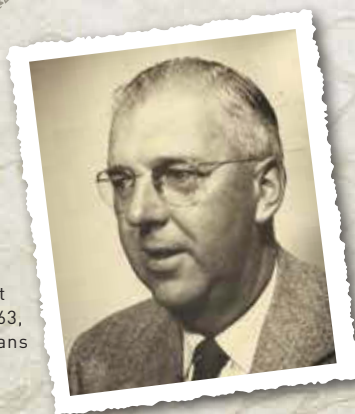
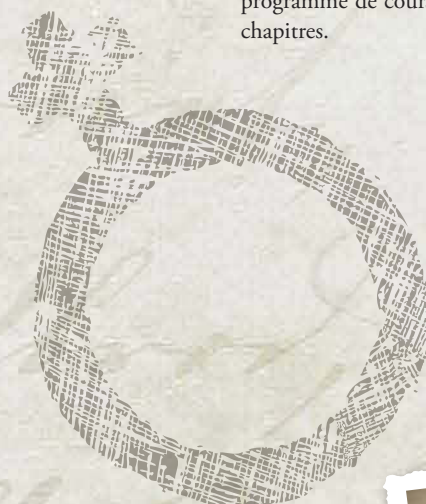
1967

Le Bureau national offre des cours par correspondance dans les régions du Canada non couvertes par le programme de cours des chapitres.

1969

Le Québec adopte le *Projet de loi 204* visant à incorporer la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec.

Janina Milisiewicz de Toronto devient la première femme à se qualifier pour le titre AACI, alors que le tout premier certificat CRA est remis à M^{me} L. E. Gueland.



L. E. Pope, AACI, P. App est le président de l'ICE en 1963, alors que l'Institut entre dans une période de croissance sans précédent.

1961 - H.P. Hamilton, AACI, P. App, Fellow
 1962 - J.C. Mcgee, AACI, P. App, Fellow
 1963 - L.E. Pope, AACI, P. App, Fellow
 1964 - G.E. Rouatt, AACI, P. App, Fellow
 1965 - A. Speed, AACI, P. App, Fellow
 1966 - E.R.E. Hagglund, AACI, P. App, Fellow
 1967 - H.A. Ross, AACI, P. App, Fellow
 1968 - H. Paquet, AACI, P. App, Fellow
 1969 - C.R. Simonite, AACI, P. App, Fellow
 1970 - J.A. Crawford, AACI, P. App, Fellow

1971 - R.O. Leitch, AACI, P. App, Fellow
 1972 - M.H. Bauer, AACI, P. App, Fellow
 1973 - A.D. Poapst, AACI, P. App, Fellow
 1974 - L.W. North, AACI, P. App, Fellow
 1975 - M. Kvatum, AACI, P. App, Fellow
 1976 - W.J. Dietrich, AACI, P. App, Fellow
 1977 - R. Terhorst, AACI, P. App, Fellow
 1978 - V.E. Peterson, AACI, P. App, Fellow
 1979 - D.W. Lambert, AACI, P. App, Fellow
 1980 - G.D. Frampton, AACI, P. App, Fellow

PRÉSIDENTS DE L'ICE 1961-1980

1970

La résolution entérinant le programme CRA est ratifiée à l'AGA. Le premier certificat CRA est remis à M^{me} L. E. Gueland, le 27 août.

L'ICE raffermir ses liens avec la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec et lui donne le droit non exclusif de traduire en français le matériel didactique de l'Institut.

Prenant de plus en plus d'importance, nos titres font même leur apparition sur les cravates portées lors d'occasions spéciales.



En 1968, H. Paquet, AACI, P. App devient le premier président en provenance du Québec.

1972

Le Conseil d'administration accorde une exemption pour toutes les parties du programme pédagogique, sauf Évaluation III et les exigences sur la rédaction de rapports, aux détenteurs d'une maîtrise en administration, d'un baccalauréat ou une maîtrise en commerce.

1979

1 020 nouveaux stagiaires s'inscrivent aux programmes pédagogiques, ce qui porte le nombre de membres à 7 737.

1980

Le 2 000^e certificat AACI est remis à M. Berthelot et le 1 000^e certificat CRA est remis à R.O. Holmes.



LES PRIX ET LES SALAIRES AUGMENTAIENT (moyennes)

	1965	1970	1975	1979
Voiture neuve :	\$2 650	\$3 900	\$4 250	\$5 770
Essence (\$/gal.) :	\$0,31	\$0,36	\$0,44	\$0,30
Maison neuve :	\$19 500	\$23 400	\$39 300	\$58 500
Salaire annuel :	\$6 450	\$9 350	\$14 100	\$17 550

AVANT L'ÈRE DES ORDINATEURS PAR MICHAEL GROVER, AACI, P. APP, FELLOW



L'évaluation avant Jésus-Christ... avant les ordinateurs, en fait. C'était une époque, il y a une cinquantaine d'années, mais à peine différente de l'ancien temps où CC voulait

vraiment dire copie carbone. Confesser qu'on était évaluateur étonnait (art, antiquités ?), car en général les gens présumaient que c'était un travail à temps partiel consistant à vendre des biens immobiliers.

Sans les ordinateurs, la cueillette de données sur le marché vous obligeait à compter sur des ressources de base comme les revues d'affaires, les indices glanés dans les rencontres, les inscriptions multiples primitives, les pancartes installées sur les propriétés et vos contacts sur le terrain. Le téléphone était irremplaçable... et il l'est encore.

Ici sur la côte ouest, on pouvait naguère aller, sans rendez-vous, au bureau des titres fonciers et de procéder à des recherches d'informations sur les propriétés. Les grands livres contenaient

des originaux qui semblaient remonter à la nuit des temps, évoquant des images de plumes d'oies trempées dans l'encre pour écrire sur le papier et d'autres fantômes du passé. Si on avait de la chance, on pouvait découvrir un tout nouveau transfert qui devenait tout de suite précieux.

Les règles à calcul régnaient (des règles à calcul ?), jusqu'à ce que la calculatrice portative de base – une curiosité suspecte – change tout, même si l'on ne soupçonnait pas l'ampleur du changement à venir.

On rédigeait les rapports à la main (vous vous rappelez l'écriture cursive ?), dont on faisait une copie interne en insérant dans les rouleaux d'une machine à écrire un sandwich constitué d'un papier carbone entre deux feuilles de papier. Ces copies carbonées jaunes étaient conservées dans le système de classement du bureau.

Pour corriger les fautes de frappe, il fallait utiliser différentes sortes d'effaces, ou recommencer. Une fois tapées, on faisait des copies supplémentaires avec une machine qui produisait des feuilles de papier humide, à l'odeur âcre rappelant l'eau de Javel, qui tachait si on le touchait avant qu'il n'ait séché.

On dessinait les plans d'étage à la main et, pour les clients spéciaux, on colorait au crayon les cartes de zonage qui étaient disponibles. Il fallait enduire les photographies noir et blanc avec un petit bâton pour fixer l'image, puis défriser et coller les photos dans une page de l'addenda. Les négatifs couleurs (une rareté) prenaient trois à quatre jours à développer, retardant d'autant la réponse au client.

Jusqu'à l'arrivée des relieuses, les rapports étaient retenus ensemble par des pinces à dé métalliques piquantes qui empêchaient le document de rester ouvert à plat sur le bureau. Pour couronner le tout, la signature était « scellée » à l'aide d'un dispositif pour créper servant à confirmer l'authenticité.

Oui, c'était il y a longtemps. Les attentes de la clientèle sont maintenant rendues un monde plus loin – à l'instar des rapports eux-mêmes – mais deux éléments de base du processus demeurent, soit le téléphone pour faire les recherches et la signature pour donner au client l'assurance qu'il peut se fier au travail effectué. Et que pouvons-nous prévoir pour l'avenir, la reconnaissance des pensées ?

SOUVENIRS D'UN VÉTÉRAN DE L'ÉVALUATION PAR JAMES LANG, AACI, P. APP

J'ai quitté l'Écosse pour venir m'établir au Canada dans les années 1950, alors que j'ai travaillé pour la Ville de Winnipeg après avoir occupé d'autres emplois pendant quelques années. Dans ce temps-là, quand j'allais au bureau d'emploi, l'agent m'emmenait lui-même sur les lieux de travail pour voir si je faisais l'affaire. Un estimateur adjoint à la ville devait passer la moitié de la journée à recevoir des instructions sur l'estimation, l'évaluation, la construction et les produits de construction. Les inventaires des propriétés étaient très importants pour leurs dossiers.

En 1961, j'ai réussi à obtenir un emploi d'estimateur à la Municipalité de Burnaby, C.-B. J'y suis resté 14 ans, gravissant les échelons jusqu'au poste d'évaluateur de terrains principal. Pendant ce temps, beaucoup d'évaluateurs externes sont venus au bureau, parce que la municipalité était la principale source d'information sur les ventes.

En 1974, le gouvernement de la Colombie-Britannique a tenu des audiences sur les pratiques d'évaluation qui ont permis de conclure que le concept de la valeur réelle ou de la valeur marchande était considéré comme le modèle le meilleur et le plus juste pour la compréhension du public. Le gouvernement provincial a ensuite créé la BC Assessment Authority pour que la province entière se retrouve sous un même toit pour les fins de l'évaluation.

La province a été divisée en plusieurs secteurs distincts, alors que l'on a fusionné de nombreuses régions. Le siège social était à Victoria, C.-B. J'ai été nommé estimateur de la région de Cariboo, qui s'étendait sur 49 000 milles carrés, et j'étais posté à Williams Lake. Auparavant, deux autorités

de compétence provinciale et deux de compétence municipale régissaient l'estimation dans la région, alors il y a eu beaucoup de réorganisation à faire. La tâche d'établir des bureaux et d'administrer le nouveau concept était excitante. À part les nouveaux types de défis que posait l'évaluation des scieries, ranchs, lacs et endroits inaccessibles, avec peu de règlements de construction, il y avait une autorité incertaine à exercer pour octroyer la classe « agricole », qui, sur approbation, accordait à une propriété un taux d'imposition privilégié. Cela procurait un avantage fiscal substantiel, considérant qu'il existait plus de 5 500 fermes et ranchs à l'époque.

Nous avons examiné toutes les propriétés de cette classe en deux ans et, à la fin du processus, nous en avons réduit le nombre à environ 2 500. Nous avons même envoyé un évaluateur à cheval dans une région éloignée faisant des milliers d'acres carrés pour voir si des activités agricoles s'y déroulaient.

Une de mes plus belles expériences dans la région de Cariboo a été le voyage annuel à Bella Colla, qui, avant mon arrivée, n'avait pas été évaluée depuis plusieurs années. Mon adjoint et moi sommes descendus dans la vallée par la seule route d'accès construite par les résidents. Elle était de classe 1-12, ce qui ferait peur au plus courageux, surtout qu'il n'y avait pas de clôture du côté ouvert et une longue descente. Arrivés sains et saufs, grâce à mon adjoint Gordon, nous avons commencé notre réévaluation, puis évalué les nouvelles constructions. Tout le monde a su très vite qui nous étions, et beaucoup de gens voulaient que nous évaluions leur maison pour qu'elle apparaisse au rôle d'évaluation. Pendant ce temps, un grand nombre

d'Américains venaient s'établir dans la région, fuyant le service militaire aux États-Unis. C'était très révélateur et un temps des plus palpitant.

Plusieurs années après, j'ai été nommé estimateur de la région de la capitale à Victoria. Ce bureau résultait de la fusion de trois municipalités centrales et d'une importante autorité rurale de compétence provinciale. Apporter les changements aux pratiques de ce bureau a été très enrichissant. Le plus grand défi est survenu en 1980, quand nos évaluations ont été analysées et ont atteint le but fixé pour le 1er juillet de cette année-là (tel que requis par la Loi). Mais le marché, qui avait connu une spirale montante, a tout à coup chuté considérablement vers la fin de l'année quand les avis d'évaluation annuelle ont été envoyés. Même si nous étions confiants dans nos valeurs en vertu de la Loi, le gouvernement a ordonné une baisse de prix de 25 % pour toutes les propriétés. Nous avons survécu à la tempête, avec quelques contusions, alors que les bureaux de révision, plus que jamais, ont été mobilisés par un nombre anormalement élevé d'appels par un public en colère.






Quelques années plus tard, je suis allé travailler au siège social à titre de coordonnateur exécutif, sous les ordres d'un nouveau PDG et commissaire. C'était une situation nouvelle et stimulante à un niveau différent de l'organisation.

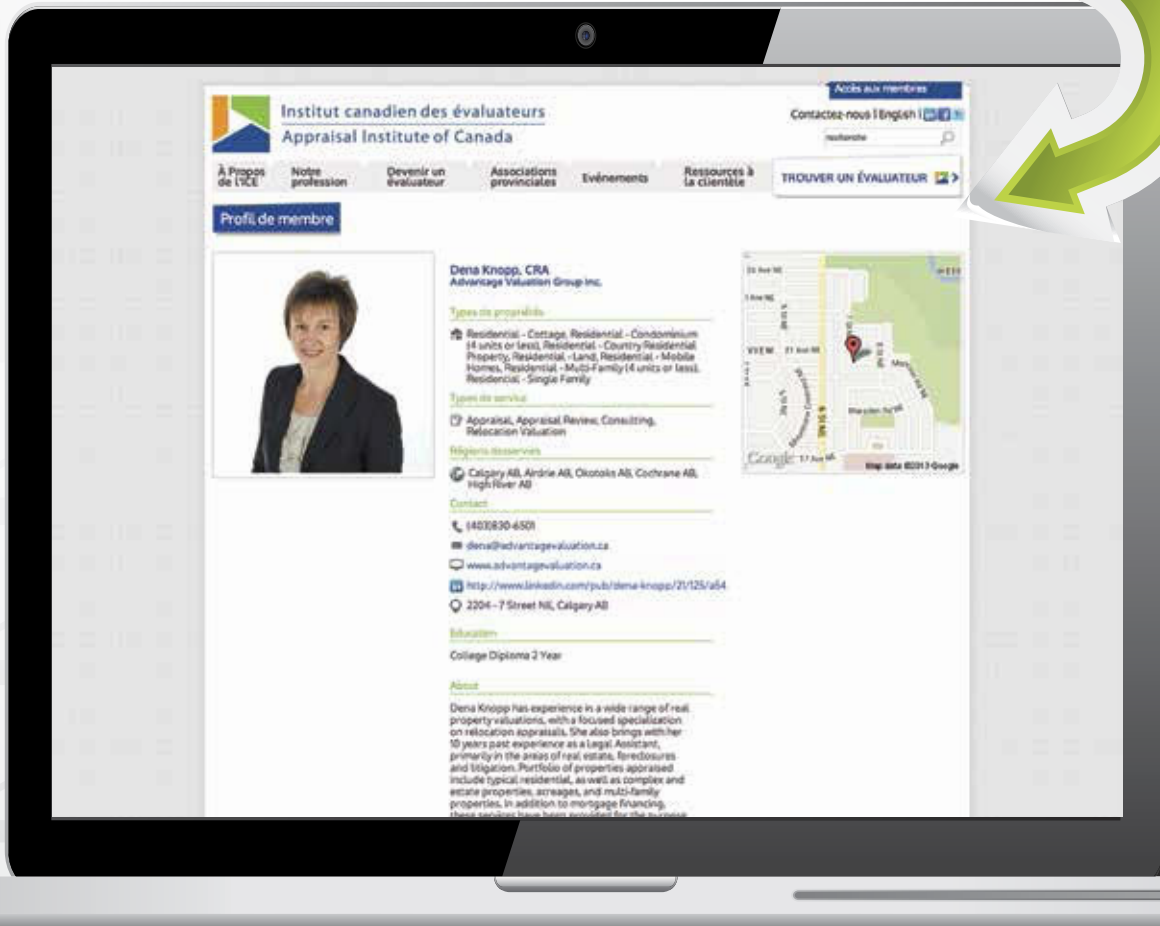
J'ai pris ma retraite il y a 16 ans et, même si j'ai beaucoup aimé la carrière que j'ai menée dans la profession de mon choix, la retraite est aussi très agréable. Bonne chance à vous tous et toutes dans votre carrière au sein de l'Institut. J'espère que votre avenir sera aussi mouvementé et intéressant que le mien.

Aidez les clients potentiels à communiquer avec vous en utilisant l'outil


TROUVER UN ÉVALUATEUR  **>**




-  Avez-vous vu le nouvel outil **TROUVER UN ÉVALUATEUR** sur le nouveau site Web de l'ICE? Rendez-vous à : www.ICEcanada.ca
-  Saviez-vous que les membres désignés peuvent ajouter plusieurs types de propriétés, services et toutes les villes qu'ils desservent sur leur territoire dans l'application **TROUVER UN ÉVALUATEUR** ?
-  Les membres qui ont procédé à la mise à jour de leur profil, y compris l'ajout d'une courte biographie, disent que les résultats sont déjà positifs avec d'autres clients frappant à leur porte.
-  Branchez-vous au nouveau site Web de l'ICE et mettez votre profil à jour dès maintenant. Téléchargez une photographie ou le logo de votre compagnie. Pour vous aider, suivez les étapes du guide **COMMENT MODIFIER VOTRE PROFIL DE MEMBRE** à l'adresse http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/AIC_new_memberprofile_f1.pdf
-  Voyez comment vos collègues ont mis leurs profils à jour pour optimiser ce que voient les clients potentiels lorsqu'ils utilisent l'outil **TROUVER UN ÉVALUATEUR** :




Institut canadien des évaluateurs
Appraisal Institute of Canada

Accès aux membres
Contactez-nous | English | 
multilingue

À Propos de l'ICE | Notre profession | Devenir un évaluateur | Associations provinciales | Événements | Ressources à la clientèle

TROUVER UN ÉVALUATEUR 

Profil de membre



Dena Knopp, CRA
Advantage Valuation Group Inc.

Types de propriétés

- Residential - Cottage Residential - Condominium (4 units or less), Residential - Country Residential Property, Residential - Land, Residential - Mobile Homes, Residential - Multi-Family (4 units or less), Residential - Single Family

Types de services

- Appraisal, Appraisal Review, Consulting, Relocation Valuation

Régions desservies

- Calgary AB, Airdrie AB, Okotoks AB, Cochrane AB, High River AB

Contact


- 1403630-6501
- dena@advantagevaluation.ca
- www.advantagevaluation.ca
- <http://www.linkedin.com/pub/dena-knopp/21/125/a64>
- 2204 - 7 Street NE, Calgary AB

Éducation

College Diploma 2 Year

Notes

Dena Knopp has experience in a wide range of real property valuations, with a focused specialization on relocation appraisals. She also brings with her 10 years past experience as a Legal Assistant, primarily in the areas of real estate, foreclosures and litigation. Portfolio of properties appraised include typical residential, as well as complex and estate properties, acreages, and multi-family properties. In addition to mortgage financing, these services have been provided for the past 10 years.





CONTINUOUS LEARNING BY APPRAISERS AND A PROACTIVE AIC ARE KEYS TO A SUCCESSFUL FUTURE

WITH AIC PRESIDENT DAN WILSON, AACI, P. APP



MUCH OF THE YEAR AHEAD WILL BE DEVOTED TO ADVOCACY AND GOVERNMENT RELATIONS SO THAT WE HAVE AN INCREASING ROLE TO PLAY IN INFLUENCING PUBLIC POLICY IN REAL ESTATE MATTERS.

CPV: You are the owner and president of Jackson & Associates Ltd. in Courtenay, BC. Can you tell us about the company, the business it conducts, and your responsibilities?

DW: Opened in 1980, Jackson & Associates is a fee appraisal company working out of the Comox Valley, which is located on the east coast of Vancouver Island – about 2 ½ hours north of Victoria. We employ five designated appraisers – myself, two other AACIs and two CRAs. We also employ three support staff and offer a full range of residential, commercial and industrial appraisal services throughout southwest British Columbia. As well as being responsible for overall management of the company and client development, I am primarily involved in commercial/ICI valuations and the completion of depreciation reports, which are important undertakings here in BC for strata properties.

CPV: When did you earn your AACI designation and what career path led you to your current position?

DW: I joined the company in late 1994 as an articling appraiser after graduating from the University of British Columbia (UBC) Faculty of Commerce – Urban Land Economics. Under the mentorship of company owner Bill Jackson, AACI, I earned my AACI designation in 1999 when I was 28 years old. When Bill decided to sell his business and retire, I



guess I was his succession plan. Although buying a business was a very difficult decision for me at the time, I bought the company in 2001 and have never looked back. We have grown significantly in the last 12 years and our plans are to continue growing into the future.

CPV: What led you to real estate valuation as a profession in the first place?

DW: When I first enrolled in UBC, my plan was to be a chartered accountant. Not finding accountancy as interesting as I had hoped, between my third and fourth year, I decided on the option of Urban Land Economics because the courses looked interesting – valuation, planning, investment analysis, etc. I got a chance to work first hand with real estate appraisers and found that I really enjoyed the work. When I graduated, it took a while, but I was fortunate enough to be hired by Jackson & Associates...and here I am today.

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

DW: I was very fortunate in that, in addition to my mentor, who was involved in volunteer activities at the chapter level, there were a number of other highly regarded appraisers in my chapter that encouraged me to get involved. Again, I was probably the succession plan for some of the long time volunteers, but it seemed like a natural thing for me to do. I started as the marketing chair for the Nanaimo Chapter, then served on its board of directors. I was subsequently elected to the BC provincial board in 2004 and served as its president from 2007-2009. In 2010, I was elected to the Appraisal Institute of Canada's national board and have had the opportunity to serve on such committees as appraisal management, audit & finance, professional practice, and insurance, as

OUR GREATEST OPPORTUNITY IS TO ENSURE THAT WE ARE INCREASINGLY RELEVANT IN THE REAL ESTATE INDUSTRY AND THAT WE ARE PROVIDING THE BEST POSSIBLE VALUE TO OUR MEMBERS.

well as a number of working groups. I am very honored to now have the opportunity to serve our members as president.

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

DW: Volunteering has been one of the best decisions I have ever made. The opportunity to meet other appraisers, exchange views and opinions, and learn from one another is absolutely priceless. There is no doubt that expanding my peer group in this way has made me a better appraiser and a better professional.

CPV: You are now president of AIC. What do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual, for AIC, for appraisers in general and for the real property industry?

DW: For me personally, the biggest challenge by far is time management. While I help guide our Board of Directors to ensure that we continue meeting the goals of our strategic plan, I also have a business to run and a young family to raise. Fortunately, I have a wonderful spouse who is very understanding and supportive, and I have a team of appraisers and staff at Jackson & Associates who are more than willing and able to pick up the slack for the next year. I am going into the year ahead with my eyes wide open. I know that I will be giving up some valuable time with the company. However, I also know that I will be gaining far more in return.

As for the AIC as an organization, there is a great deal of competition in the marketplace from other groups. Our greatest opportunity is to ensure that we are increasingly relevant in the real

estate industry and that we are providing the best possible value to our members. That means being proactive and at the forefront of important issues. I believe we are doing very well in this regard. The Communications Committee has refreshed our brand and we have exciting new initiatives such as an outstanding interactive website. As well, I am inspired by the commitment level of our volunteers and staff in such areas as professional practice, standards and education, where we continue to evolve and get better at what we do. I truly believe that AIC is absolutely on the right track.

For appraisers and the real property industry in general, the biggest challenges are to effectively deal with the complexities and demands of a rapidly changing and competitive marketplace. With competition on the rise, technology evolving at lightning speed, and real estate markets that are affected globally, yet still maintain unique characteristics in our vast array of geographic regions, we appraisers must continue providing services that maintain and even expand our value in the industry. Continually expanding our knowledge and skill sets and adhering to the highest possible standards of practice have never been more important.

CPV: Specifically related to AIC, what are its priorities in the year ahead relative to the strategic plan that it has mapped out?

DW: As well as continuing to emphasize marketing and communications so that our brand and our designations are highly visible and valued in the marketplace, much of the year ahead will be devoted to advocacy and government relations so

[Continued on page 18]



PERFECTIONNEMENT CONTINU DES ÉVALUATEURS ET UN ICE PROACTIF : CLÉS DU SUCCÈS POUR L'AVENIR

AVEC LE PRÉSIDENT DE L'ICE, DAN WILSON, AACI, P.A.P.P



NOTRE PLUS BELLE OPPORTUNITÉ EST DE NOUS EFFORCER D'ÊTRE TOUJOURS PLUS PERTINENTS DANS LE SECTEUR IMMOBILIER ET D'APPORTER LA MEILLEURE VALEUR POSSIBLE À NOS MEMBRES.

EIC : Vous êtes propriétaire et président de la compagnie Jackson & Associates Ltée à Courtenay, Colombie-Britannique. Décrivez-nous la compagnie, ses activités, vos responsabilités...

DW : Existant depuis 1980, Jackson & Associates est une compagnie d'évaluation externe établie dans la vallée de Comox, située sur la côte est de l'île de Vancouver, à environ 2 ½ heures de Victoria. Nous sommes cinq évaluateurs désignés soient deux autres AACI, deux CRA et moi-même. Nous avons aussi trois employés de soutien et offrons une gamme complète de services d'évaluation résidentielle, commerciale et industrielle à travers le sud-ouest de la Colombie-Britannique. En plus d'assurer la gestion globale de la compagnie et le développement de la clientèle, je suis principalement actif en évaluation commerciale/ICI et dans la rédaction des rapports de dépréciation, qui sont des engagements importants ici dans la province pour les copropriétés.

EIC : Quand avez-vous obtenu votre titre AACI et quelles avenues votre carrière a-t-elles empruntées pour vous mener jusqu'ici ?

DW : J'ai débuté pour la compagnie à la fin de 1994 comme évaluateur stagiaire, après avoir décroché mon diplôme en économie foncière urbaine à la Faculté de commerce de l'Université de la Colombie-Britannique (U.C.-B.). Sous le mentorat du propriétaire de la compagnie, Bill Jackson, AACI, j'ai



obtenu mon titre AACI en 1999, à l'âge de 28 ans. Quand Bill a décidé de vendre son entreprise et prendre sa retraite, je suppose que c'était moi son plan de relève. Même si acheter une entreprise était une décision très difficile pour moi à l'époque, je me suis porté acquéreur de la compagnie en 2001 et je ne l'ai jamais regretté. Nous avons pris beaucoup d'expansion depuis 12 ans et comptons bien poursuivre notre croissance dans le futur.

EIC : Quelle est la première étincelle qui a déclenché votre amour pour la profession d'évaluateur immobilier ?

DW : Quand je me suis inscrit à l'U.C.-B., je voulais devenir comptable agréé. Mais je n'ai pas trouvé la comptabilité aussi intéressante que je l'espérais, alors entre mes troisième et quatrième années, j'ai opté pour l'économie foncière urbaine, dont les cours me plaisaient – évaluation, planification, analyse des investissements, etc. Un jour, l'occasion s'est présentée de travailler côte à côte avec des évaluateurs immobiliers, et j'ai découvert que j'adorais ce métier. Après l'obtention de mon diplôme, ça a pris un certain temps, mais j'ai eu la chance d'être embauché par Jackson & Associates... et me voici aujourd'hui.

EIC : Vous avez clairement décidé à un moment de votre carrière de vous engager dans des activités bénévoles. Pourquoi avez-vous fait ce choix et à quel titre avez-vous donné de votre temps ?

DW : La vie a été bonne pour moi, car en plus de mon mentor, qui faisait du bénévolat pour le chapitre, d'autres évaluateurs très respectés de mon chapitre m'ont encouragé à m'impliquer. Encore une fois, j'entraînais peut-être dans le plan de relève de certains bénévoles de longue date, mais ça me semblait tout naturel. J'ai commencé comme président du marketing au chapitre de Nanaimo, avant de siéger sur son

Conseil d'administration. Puis, en 2004, j'ai été élu au Conseil provincial de la Colombie-Britannique, où j'ai assuré la présidence de 2007 à 2009. En 2010, mes pairs m'ont élu au Conseil national de l'Institut canadien des évaluateurs et j'ai eu l'occasion de siéger à des comités tels gestion en évaluation, vérification et finances, pratique professionnelle et assurances, en plus de nombreux groupes de travail. Je suis maintenant très honoré d'avoir l'opportunité de servir nos membres comme président.

EIC : Comment résumeriez-vous vos expériences comme bénévole et ce qu'elles signifient pour vous personnellement ?

DW : Faire du bénévolat a été l'une des meilleures décisions de ma vie. Pouvoir rencontrer d'autres évaluateurs, partager nos points de vue et nos opinions et apprendre les uns des autres, ça n'a pas de prix. Aucun doute que d'élargir mon groupe de pairs de cette façon a fait de moi un meilleur évaluateur et un meilleur professionnel.

EIC : Vous êtes aujourd'hui président de l'ICE. Quels sont les plus grands défis qui se posent au cours de l'année à venir, pour vous individuellement, pour l'ICE, pour les évaluateurs en général et pour le secteur immobilier ?

DW : Pour moi personnellement, le plus grand défi est, de loin, la gestion de mon temps. J'aide à guider notre Conseil d'administration, pour assurer que nous continuons à atteindre les objectifs de notre plan stratégique, mais j'ai aussi une entreprise à faire rouler et une jeune famille à élever. Heureusement, je peux compter sur une épouse merveilleuse, très compréhensive et d'un grand soutien, et sur une équipe d'évaluateurs et d'employés chez Jackson & Associates toujours prête et désireuse de combler mes absences durant l'année qui vient. J'entre dans les douze prochains mois les yeux grand ouverts. Je sais que je

devrai sacrifier du temps précieux avec la compagnie, mais je suis persuadé que j'obtiens beaucoup plus en retour.

Concernant l'ICE en tant qu'organisation, il y a beaucoup de compétition sur le marché provenant d'autres groupes. Notre plus belle opportunité est de nous efforcer d'être toujours plus pertinents dans le secteur immobilier et d'apporter la meilleure valeur possible à nos membres. Ça veut dire être proactifs et à l'avant-scène des grands enjeux. Je crois que nous faisons du très bon travail à cet égard. Le Comité des communications a rajeuni notre marque et nous avons de nouveaux projets excitants, comme un site Web interactif exceptionnel. De même, je trouve très inspirant le niveau d'engagement de nos bénévoles et employés dans des domaines comme la pratique professionnelle, les normes et l'éducation, où nous continuons à évoluer et devenons plus compétents dans ce que nous faisons. Je crois vraiment que l'ICE est sur la bonne voie.

Pour ce qui est des évaluateurs et du secteur immobilier en général, le plus grand défi est d'affronter efficacement l'énorme complexité et les nombreuses exigences d'un marché concurrentiel qui change rapidement. Avec la compétition à la hausse, la technologie progressant à la vitesse de l'éclair et les marchés de l'immobilier touchés mondialement, tout en conservant les caractéristiques uniques de nos régions extrêmement variées, nous évaluateurs devons continuer à fournir des services qui maintiennent, voire augmentent notre valeur dans le secteur. C'est plus important que jamais d'étendre constamment nos connaissances et d'acquérir de nouvelles compétences, tout en adhérant aux normes de pratique les plus rigoureuses.

EIC : Concernant plus particulièrement l'ICE, quelles sont ses priorités au cours de l'année à venir relativement au plan stratégique qu'il a élaboré ?



DW : En plus de toujours privilégier le marketing et les communications pour donner plus de visibilité et de valeur à notre marque et à nos titres sur le marché, nous consacrerons une grande partie de la prochaine année à la promotion de nos intérêts et aux relations avec les gouvernements, afin de jouer un rôle plus important dans l'élaboration des politiques publiques touchant les questions chères au secteur immobilier.

EIC : Selon vous, quels ont été les plus grands accomplissements de l'ICE depuis un an ou deux ?

DW : L'ICE a fait de grands pas depuis deux ans dans les domaines du marketing et des communications, la promotion de nos intérêts et les relations avec les gouvernements, ainsi que la gouvernance du Conseil. Nous sommes très choyés par le soutien d'un personnel de premier plan et nos bénévoles sont parmi les meilleurs qui se puissent trouver. À mon avis, toutefois, certaines des réalisations les plus


impressionnantes ont été rendues possibles grâce à notre programme d'éducation. Les efforts déployés, par exemple pour réimplanter l'examen des produits du travail et pour étalonner nos compétences de base, nous ont permis de renforcer notre programme d'accréditation, au point qu'il est maintenant envié à l'échelle internationale.

EIC : Dans un an, quand vous réfléchirez à votre mandat écoulé comme président, quel est la plus grande réalisation que vous aimeriez avoir vu l'ICE réussir pendant ce temps ?

DW : J'espère sincèrement que les membres se sentent personnellement plus interpellés par la profession et par l'ICE, et qu'ils croient obtenir une bonne valeur pour leurs frais d'adhésion à l'Institut. Je veux aussi revoir notre parcours et pouvoir dire que l'ICE se tient fermement aux premières lignes des politiques publiques relatives au secteur immobilier.

EIC : Que conseillerez-vous aux nouveaux membres qui entrent dans la profession et aux membres actuels pour le futur ?

DW : Sans aucun doute, je conseillerais aux membres, peu importe leur échelon ou le stade de leur carrière, de s'engager dans l'ICE d'une manière ou d'une autre – que ce soit au service d'un chapitre, d'un comité, d'une province ou du pays. Comme je l'ai expliqué tantôt, ça ne peut que produire des expériences de vie, d'apprentissage et de carrière tout à fait exceptionnelles.

Je conseillerais aussi aux évaluateurs, à tous les échelons et stades de leur carrière, d'apprendre tout ce qu'ils peuvent aussi longtemps que possible. Ne pensez jamais avoir tout appris ou appris tout ce que vous avez besoin de savoir. En enrichissant inlassablement vos connaissances, vous devenez un évaluateur plus compétent et vous courez plus de chances de faire une carrière longue et fructueuse. 



that we have an increasing role to play in influencing public policy in real estate matters.

CPV: What do you feel have been the biggest accomplishments of AIC over the past year or two?

DW: AIC has made significant strides over the past two years in the areas of marketing and communication, advocacy and government relations, and in board governance. We are very fortunate to have a top notch staff in place and our volunteers are second to none. In my opinion, however, some of the most impressive accomplishments have come about through our education program. Through efforts such as re-implementing work product reviews and benchmarking our core competencies, we have continued

to strengthen our accreditation program to the point where it is internationally envied.


CPV: A year from now, when you reflect back on your term as president, what do you hope will have been AIC's biggest accomplishment in that time period?

DW: I sincerely hope that members feel personally more engaged in the profession and AIC and that they feel they are getting good value for their membership dollar. I also want to look back and say that AIC is firmly entrenched at the forefront of public real estate policy.

CPV: What advice would you give to new members entering

the profession and to existing members going forward?

DW: Without question, I would advise members at every level and stage of their careers to get involved in AIC in some capacity – at the chapter level, committee level, provincial or national level. As I outlined earlier, it can only provide outstanding life, learning and career experiences.

I would also advise appraisers at every level and stage of their careers to learn as much as they can for as long as they can. Never feel as though you know it all or as much as you need to know. By continually increasing your knowledge, you become a better appraiser and you increase your chances for a long and successful career. 



WHAT'S YOUR BUSINESS WORTH?

Maximizing the value of your business tomorrow starts with knowing what your business is worth today. Whether you are involved with strategic planning, a merger or an acquisition, tax planning, financial reporting or even a dispute, you need a strong valuation and appraisal team behind you. MNP has local teams of Chartered Business Valuators, U.S. valuers, AIC real property and ASA machinery and equipment appraisers who will deliver independent, concise and industry specific valuations to make critical decisions with confidence.

Contact Chris Perret, B.Comm, AACI at 1.877.500.0786 or chris.perret@mnp.ca.



VALUATION AT CANADIAN AIRPORTS

CHRISTINE SHEPHERD, CANDIDATE, ANALYST AND JUNIOR APPRAISER, GROVER, ELLIOTT & CO
LARRY DYBVIG, AACI, P. APP, PRESIDENT, GROVER, ELLIOTT & CO, VANCOUVER, BC



Airports are an important component of almost every city and larger town. Today, Canada has 26 airports forming part of the National Airports Policy (NAP), 726 certified airports that support scheduled and non-scheduled flights, and 1,700 aerodromes that support takeoffs and landings. 94% of all air passengers and cargo use the 26 NAP airports. These 26 are categorized into six tiers according to the size (number of passengers). Tier 1 airports are Toronto and Vancouver, as they have the largest number of passengers, and Gander is the only Tier 6 airport, with the least amount of traffic. Airports support both commercial and general aviation activity. Commercial aviation activities range from international and domestic air passenger and freight transportation, carried out by the major airlines, to specialty functions such as flight training, crop dusting or aerial photography. General aviation involves private aircraft such

as corporate jets, single engine planes and ultra-light motorized hang gliders, as well as the sectors that support them.

Airports are interesting infrastructure from a real estate perspective, in that they take up a significant amount of real estate, sometimes hundreds of hectares, that is well located in proximity to urban communities. Vancouver International Airport, for example, covers approximately 1,340 hectares of area on Sea Island and is 20 minutes from the downtown core by transit. Much of the real estate at an airport is dedicated to common property – runways, ramps and adjacent buffer areas that generate little revenue, save for charges such as landing fees.

The value of the land underlying an airport, based on highest and best use in alternate use (in urban areas, often an industrial business park) can be very significant, in the billions of dollars for the largest airports. Although the direct, indirect and induced economic benefits





from airports can be significant, revenues generated from airport operations – rentals, landing fees and so forth – often do not provide a market return on the underlying asset. Yet, it is rare to see a Canadian airport decommissioned and put to alternate use.

Although in some senses oligopolies, competitive forces can exist that influence the business of airports. The largest of Canada's airports believe they compete with nearby American airports for some business lines. Smaller airports often compete with each other for tenants and airlines. For example, an airline contemplating expansion to more airports might call for proposals from potential airports, favouring those offering attractive terms, favourable rents and potential synergies, such as the presence of smaller, feeder regional air services.

Airports where the federal government continues to hold the land are generally not subject to municipal, regional or provincial regulation, so local land use controls might have no application. These airports will have specific land use plans that govern uses within their boundaries. Canadian airport operators deal with various challenges in managing real estate. General aviation uses are in decline at many airports because of the high cost of owning and operating private aircraft. This affects the demand for general aviation facilities and the ability of existing tenants that service general aviation users to afford rising rents. Commercial aviation activity is increasing in Canada, with more flights involving more airports, e.g., through subsidiary operations, both WestJet and Air Canada are increasing service, particularly to smaller airports.

New aircraft are increasingly efficient in fuel usage, which lowers operating costs per passenger mile and extends the range of aircraft. International flights consequently can fly nonstop between distant points, e.g., between Beijing and Toronto. This reduces the need to land primarily for refuelling, so airports built for that purpose now see less traffic.

Air cargo is an increasingly attractive source of revenue for aircraft; a passenger aircraft can contain commercial cargo along with passengers and their luggage. This is one reason air carriers are more

sensitive to the amount of luggage passengers want to take with them. Some large aircraft only carry cargo, and there are even cargo airlines, e.g., Cargojet, that operate a fleet of air cargo planes across Canada. Cargo jets often travel at different times than passenger aircraft, and, because carrying less fuel means carrying more cargo, they might have one or more refueling stops between destinations that passenger aircraft connect with nonstop flights.

Competition between air carriers has been stiff. Recently, many of the major airlines around the world were losing money. The move is away from government owned airlines. Due to high public subsidy costs, consolidation is ongoing, and competitive forces are driving cost reduction and revenue maximization efforts. In the face of this, Canada has some strong carriers, e.g., Skytrax Global Survey has named Air Canada the best airline in North America for four consecutive years, and consistently profitable WestJet is growing.

At Canada's major airports, demand for real estate is strong, land supply is limited and, particularly for airports located near the centre of trade areas, values are high. Airports are interconnected, e.g., by the 'hub and spoke' connection networks (in Canada, more like a 'necklace') that airline economics favour, so it is difficult to move commercial aviation activities to nearby regional airports. Some general aviation activities are relocating to smaller nearby airports, but the opportunities to free up land for commercial users at busy airports through this mechanism are limited; centralized management of all the airports in a region might enhance space allocation. Meanwhile, busy airports often have little opportunities to add land; the growing demand for more and longer runways creates pressures that reduce the availability of land for commercial aviation purposes.

Airport devolution

Initially, the federal government owned and operated Canadian airports. While providing direct control over air transportation, this operation model required direct and indirect operating subsidies. In 1987, the federal

NAP

(NATIONAL AIRPORTS POLICY)

AIRPORTS

- Calgary International Airport
- Charlottetown Airport
- Edmonton International Airport
- Greater Fredericton Airport
- Gander International Airport
- Halifax-Robert L. Stanfield International Airport
- Iqaluit Airport
- Kelowna International Airport
- London International Airport
- Greater Moncton International Airport
- (Montréal) Mirabel International Airport
- Montreal Pierre Elliott Trudeau International Airport
- Ottawa International Airport
- Prince George International Airport
- (Québec City) Jean Lesage International Airport
- Regina International Airport
- St. John's International Airport
- Saint John Airport
- Saskatoon John G. Diefenbaker International Airport
- Thunder Bay International Airport
- (Toronto) Lester B. Pearson International Airport
- Vancouver International Airport
- Victoria International Airport
- Whitehorse International Airport
- Winnipeg James Armstrong Richardson International Airport
- Yellowknife International Airport



government initiated the process of transferring management of Transport Canada airports to Local Airport Authorities (LLAs). LLAs were created to devolve responsibility for transport support industries from the public sector to the private sector. In 1992, the first four transfers took place in Vancouver, Edmonton, Calgary and Montreal. LLAs were operated by private sector community groups leasing the airport from the federal government, and were mandated to manage and operate the airport in the interests of the local community on a non-profit basis.

In 1994, the federal government created the National Airports Policy (NAP). The policies were created with the following principles:

- airports should operate based on user pay, and
- the transfer of airports to local interests will lead to improved management and efficiencies.

The NAP also set out the framework to define the federal government's role with airports. The lands underlying the 26 nationally significant airports that form the National Airports System (NAS) continue to be owned, for the most part, by the federal government. Responsibility for the operation, management and development of NAS airports is transferred to local airport authorities. The local operators will be responsible for the financial and operational management of their airport. The rationale of the NAP is to shift the cost of running Canada's airports from taxpayers to the user of the

facilities. This policy arose from fiscal realities at the federal level in the early 1990s and is the source of the widely reported difference in costs of flying, compared to nearby airports in the US, where airports and the aviation industry continue to receive money from various levels of government.

Unless they serve a capital city, airports that handle fewer than 200,000 travelers a year are considered regional/local airports. For these airports, ownership and operation has been transferred to provincial, local or private sector interests. Transfers were often at nominal value, such as Abbotsford for \$10. Financial responsibility for these airports, which generally do not operate at a break-even basis, is the responsibility of the local airport authority, often the local government or a local non-profit authority.

Today, Transport Canada is responsible for:

- property and lease management functions for airports transferred to locally-based airport authorities,
- airport safety and security standards,
- certification and regulation of all airports,
- administration of the Airports Capital Assistance Program (ACAP),
- support to Transport Canada regional staff for the management of regional/local and remote airports,
- monitoring the ongoing performance of the Canadian airport industry, and
- negotiating the transfer of regional/local airports owned and operated by Transport Canada.

In Canada, airports are designated by a three-letter code, defined by the International Air Transport Association (IATA), an international industry trade group based in Montreal.

Examples of Canada's airports follow.

Vancouver International Airport (YVR)

At Vancouver International Airport (YVR), the Government of Canada owns the 1,340 hectares of land, which, since 1992, it has leased to the Vancouver International Airport Authority (YVRAA). YVRAA operates the airport and leases portions of land to a number of companies such as Air Canada, WestJet, several seaplane companies, and major couriers (UPS, FedEx, and Purolator). Other fees and charges determined by YVRAA include landing fees, general terminal fees, aircraft parking fees, airport improvement fees, security fees, turn-around fees, annual exclusive rental rates, and common use facility fees and charges. Save for commercial rental arrangements, which are confidential for competitive reasons, most fees and charges are public information and can be found on the yvr.ca website.

In addition to flights, the Vancouver airport is home to more than 160 shops, services and restaurants, of which approximately 100 are airport-related. A recent report released by the YVRAA estimated that the airport contributed approximately \$1.9 billion to the local economy through direct employment and an estimated \$5.3 billion indirectly.

James Armstrong Richardson International Airport (YWG)

James Armstrong Richardson International Airport (also known as Winnipeg International Airport) is the eighth busiest airport in Canada by passenger traffic and has been Canada's longest serving international airport. The Winnipeg Airport Authority (WAA) operates it as part of Transport Canada's National Airports System and is a Tier 2 airport under this system. The federal government transferred control of the airport to WAA on January 1, 1997. WAA employs over 160 airport specialists

It is a hub for passenger airlines Calm Air, Kivalliq Air and Perimeter Airlines,



and is a focus city for Air Canada Express and WestJet. The airport is co-located with CFB Winnipeg and its primary lodger unit is 17 Wing. The base is home to 402 'City of Winnipeg' Squadron, 435 'Chinthe' Transport and Rescue Squadron, and the Yellowknife-based 440 'Vampire' Transport & Rescue Squadron.

As Transport Canada (the federal government) owns the airport land, government operations such as the military base do not have to lease the facilities they use and operate. WAA operates the airport and leases out airport space to restaurants, shops, car rentals, gas stations, Greyhound, and courier companies such as FedEx and Purolator. As with most airports, the federal government's land is conveyed to users in long-term leasehold arrangements. In addition, aircraft tariff and aviation fees include landing, emergency landing, state aircraft, piston aircraft, training aircraft, loading bridge, ground loading, apron usage, sewage sump, cargo stand usage, passenger processing, and airport improvement fees.

Richardson International Airport is included in a new 20,000-acre (81 km²) inland port area created by provincial legislation – *CentrePort Canada Act, C.C.S.M. c. C44* – that will offer investment opportunities for distribution centres, warehousing and manufacturing. CentrePort Canada will allow companies to take advantage of the cargo capabilities of Richardson International Airport, as well as serviced land, a mid-continent location, and highway and rail transport.

Gander International Airport (CYX)

Gander International Airport (CYX) is located in Gander, Newfoundland, on the Labrador coast, and has been run by the Gander International Airport Authority since 2001. The airport occupies 11,278 acres of land, and is centrally located just east of downtown Gander. Strategically located along routes between the Americas and Europe, the Gander International Airport Authority has a major service role of providing technical stop services to commercial carriers and corporate aircraft for their transatlantic activities. It remains the home of Gander Control, one of the two air traffic controls that direct the high-level airways

of the North Atlantic. Scheduled airlines include Air Canada, Air Canada Express, Jazz Air and Exploits Valley Air Services.

Gander International Airport earns revenue from leasing land to car rentals, restaurants and other airport service businesses; aerospace firms such as CHC Composites, Briggs Aero and Gander Aerospace Training Centre; and training, fabrication, repair, warehousing and distribution companies. The airport reportedly leases land at \$3 per square meter, and allows the tenants to build their own buildings and improvements. The airport also leases 257,000 square meters or 63.5 acres of land for Canadian Forces Base Gander at a rate of less than \$3 per square meter (airport land rental rates are conventionally expressed in metric terms). Additional sources of revenue come from airlines such as counter space rental in the terminal, landing fees, terminal fees, aviation fuel fees, concessions, rentals, miscellaneous, interest income, and airport improvement fees.

North Bay Jack Garland Airport (YYB)

The municipality-owned North Bay Jack Garland Airport (YYB) is minutes from the downtown core, and is served by several air carriers and charter operations with daily flights to Toronto, Ottawa and Sudbury. YYB provides national and international connector service for North Bay and other Northern Ontario communities. The Municipality of North Bay has owned the airport since 1998 after transfer from Transport Canada, and the North Bay Jack Garland Airport Corporation has run it since 2003. The airport consists of 190 acres, which

includes the North American Aerospace Defense Command base, an Airport Industrial Business Park, and some 31 individual businesses based at the airport. Aerospace firms involved in aircraft manufacturing/assembly, maintenance, repair and overhaul, and flight training and post-secondary aviation training are all established at the airport.

Currently, land is available for lease or purchase in the Airport Industrial Business Park. Airside lots range in size from 2.2 acres to 10 acres and groundside lots range in size from 1.4 to 10.1 acres.

Airport appraisals

Appraisal assignments substantially revolve around land rent (or 'ground rent') appraisals: leaseholds have been the favoured tenures at most airports, since most airport authorities cannot sell land due to restrictions in the headlease. Non-NAP airports might lease or sell land, depending on the nature of the local authority and its historic arrangements with the federal government.

Improvement lease appraisals are sometimes required, and these can be distinct from the underlying land. Specialized leases at terminals sometimes require valuation work.

Appraisal data research

Some airport authorities treat rental information as highly confidential, to the extent that leases contain confidentiality provisions. At other locations, lease data is more freely available; at some municipal airports, rental rates and policies are available online.

Airport rental data comes from a variety of sources. Rents and lease rates charged by the subject and comparable airports is

Proud Partners with Appraisal Institute of Canada

Vancouver (604) 688-5641	Calgary (403) 663-3343	Toronto (416) 214-2555
Montreal (514) 845-4555	Quebec City (418) 990-1423	Halifax (902) 468-1627

For more information, have your broker contact Trisura or visit www.trisura.com



TRISURA
a step above



collected. Use restrictions are important considerations in analyzing rents; airport leases tend to be long-term, and many older leases contain provisions that affect rent. A unique consideration to airport lease analysis is the Airport Management Charge (AMC), levied by some airport authorities to cover maintenance costs such as runway maintenance, which municipal taxes do not cover.

As mentioned, buildings can be leased separately from the land on which they sit. Sometimes this happens through vesting, when the initial ground lease term ends, and still useable improvements become the property of the airport authority. In other instances, an airport tenant might sublease building and yard space to third parties. These subtenants will pay base rent, plus additional charges that includes ground rent and AMC charges.

Investigating airport market data can be complicated by confidentiality restrictions, other business activities (e.g., a car rental firm provides needed services to airport guests and so are particularly desirable as a tenant), monopoly considerations (e.g., the only gas bar at an airport), and so forth. As well, airport leases typically entail the same landlord, so a rental analysis based solely on leases at the airport must consider whether non-market factors affect rents – some airport managers try to encourage economic activity at an airport by charging low or nominal ground rents, while at other locations, all leases are based on independent appraisal advice.

Rents levied for industrial facilities ‘off-airport’ might be considered, however, adjustment considerations include the ground rent, AMCs and the economic benefit of having secured access to ‘the belly of a plane.’

Development of land rent

Public Works Government Services Canada (PWGSC) was the original operator of most airports, and its leasing practices formed the basis for tenures and rents at the airports today. Tenants would receive leases on developed and undeveloped sites, for long terms, typically 30 years, with rents reset every five years. Depending on when they were written and who drafted them, land leases have various provisions for rent review. A common

requirement calls for rents to be reset to market levels, with definitions of market rent typically set out in the lease.

Various appraisal methods are available to develop market rents:

- Direct comparison with other leases at the airport. A variation of this method analyzes rents at comparable airports. (Results of this variation can be robust or surprisingly weak, particularly if the comparable airports only survey each other for rents – in such circumstances, rents can fall far behind the economic marketplace.)
- Rate times value ($R \times V$) or the income approach (I), whereby $I = V \times R$. The value of land (generally business park industrial land, for airport land uses are typically industrial in character) comparable to the airport is determined, and a market-based rate of return applied to determine rent. This is a common rent determination method.
- Direct comparison with land leases having similar uses (again, usually industrial). This technique can provide excellent insight into ground rents.

Development of improvement rent

Outside of terminals, the most common way for an airport authority to become the owner of improvements is when a tenant’s lease ends and the improvements vest to the landlord. Improvement rent, e.g., for a hanger, can be determined through comparison with other similar leases; however, off-the-airport comparables are obviously uncommon. Airports often assign a ground rent to the site and a separate rent to the building. Comparison rents will exist at larger airports. ‘Rate times value’ based on depreciated replacement cost is also an option. Expertise is required in the costing and depreciation of airport facilities, for these special purpose improvements entail special considerations. Hanger doors can be expensive, for example, as can some of the epoxy floor coverings used in hangers; both are short-lived items.

Development of terminal rents

Terminals contain a variety of tenancies, such as rental car offices, restaurants and convenience stores. Airport authorities establish rents for terminal tenancies either through competitive bidding or through

comparison. Some authorities restrict potential tenants to those active in the local marketplace, and insist on ‘street level pricing,’ where, for example, a restaurant tenant can charge no more for a meal than it charges at other restaurant outlets, off the airport, in the local marketplace.

Conclusion

Canada’s airports involve substantial real estate holdings; the largest can represent economic activity in the hundreds of millions, if not billions of dollars in a year. Valuation work at the airports is made interesting due to the unique characteristics of airports and some of the management practices an appraiser might encounter.

References

- Airport Devolution: The Canadian Experience*. Brooks, M.R., Prentice, B. University of Winnipeg.
Canadian Airports Council (CAC)
<http://www.cacairports.ca/>
Gander Airport.
<http://www.ganderairport.com/>
<http://www.cacairports.ca/english/canadas-airports/index.php>
North Bay Jack Garland Airport.
<http://www.northbayairport.com>
Statistics Canada. <http://www.statcan.gc.ca>
Transport Canada (1994c), National Airports Policy. Ottawa: Transport Canada.
Transport Canada. *Regional and Small Airports Study*, <http://www.tc.gc.ca/eng/programs/airports-rsas-appendixb-415.htm>
Vancouver Airport Authority, *Environmental Management Plan*, Vancouver Airport Authority, November 2008,
http://www.yvr.ca/Libraries/ENV_Docs/YVR_EMP_2009.sflb.asbx
Vancouver Airport Authority, *Vancouver International Airport 2010 Economic Impact Report*, Vancouver Airport Authority, May 2011, http://www.yvr.ca/Libraries/2010_Annual_Report/2011_05_12_Economic_Impact_Summary_FINAL.sflb.asbx.
Winnipeg James Armstrong Richardson International Airport.
<http://www.waa.ca/>
YVR. www.yvr.ca
YVR: *Your Airport 2027 20-Year Master Plan*. Vancouver Airport Authority.
http://www.yvr.ca/Libraries/Who_We_Are/yvr_masterplan.sflb.asbx



ÉVALUATION AUX AÉROPORTS CANADIENS

CHRISTINE SHEPHERD, STAGIAIRE, ANALYSTE ET ÉVALUATEUR JUNIOR, GROVER, ELLIOT & CO.
LARRY DYBVIG, AACI, P. APP, PRÉSIDENT, GROVER, ELLIOT & CO., VANCOUVER



Les aéroports sont un important composant de presque tous les grands centres urbains. Aujourd'hui, le Canada compte 26 aéroports relevant de la Politique nationale des aéroports (PNA), 726 aéroports agréés qui traitent des vols réguliers et non réguliers et 1 700 aérodromes qui permettent des décollages et des atterrissages. Quelque 94 % de tous les passagers et frets aériens utilisent les 26 aéroports PNA. Ces 26 aéroports sont classés selon six catégories de taille (nombre de passagers). Les aéroports de niveau 1 sont ceux de Toronto et de Vancouver, qui comptent le plus grand nombre de passagers, alors que Gander est le seul aéroport de niveau 6, comptant le moins de trafic. Les aéroports appuient les activités de l'aviation commerciale et de l'aviation générale. Les activités de l'aviation commerciale vont du transport international et intérieur de passagers et de fret de grandes lignes aériennes, aux fonctions spécialisées comme la formation en vol, l'épandage d'engrais sur les cultures et la photographie aérienne. L'aviation générale couvre les aéronefs privés comme les jets d'affaires, les monomoteurs et les ultralégers motorisés, ainsi que les secteurs de services d'appui.

Les aéroports ont une infrastructure intéressante dans la perspective de l'immobilier parce qu'ils occupent de grands terrains, parfois des centaines d'hectares, bien

situés à proximité des centres urbains. L'aéroport international de Vancouver, par exemple, couvre environ 1 340 hectares de terre sur Sea Island et se trouve à 20 minutes du centre-ville par transport en commun. Une bonne partie du bien foncier d'un aéroport est en propriété commune – pistes, aires de trafic et zones adjacentes servant de tampon qui génèrent peu de revenus, sauf des droits comme les redevances d'atterrissage.

La valeur des terres qu'occupent un aéroport, estimée selon l'utilisation optimale (dans les régions urbaines, souvent un parc d'affaires industriel), peut être très élevée, dans l'ordre de milliards de dollars pour les plus grands aéroports. Bien que les avantages économiques directs, indirects et induits des aéroports puissent être importants, les revenus générés par l'exploitation aéroportuaire – loyers, redevances d'atterrissage et ainsi de suite – ne correspondent pas aux possibilités du marché du bien sous-jacent. Pourtant, il est rare qu'un aéroport canadien soit désaffecté et utilisé à d'autres fins.

Bien qu'ils s'agissent, d'une certaine façon, d'oligopoles, les forces de la concurrence peuvent exercer une influence sur les affaires des aéroports. Les plus importants aéroports du Canada se croient en concurrence avec les aéroports américains voisins



pour certains secteurs d'activités. Les aéroports plus petits sont souvent en concurrence entre eux pour obtenir des locataires et des transporteurs aériens. Par exemple, une ligne aérienne envisageant une expansion de ses activités à d'autres aéroports peut lancer un appel de propositions à des aéroports, favorisant celles offrant des conditions attrayantes, des loyers abordables et des possibilités de synergies, comme la présence de petits transporteurs régionaux.

Les aéroports situés sur des terrains appartenant encore au gouvernement fédéral sont généralement à l'abri de la réglementation municipale, régionale ou provinciale, de sorte que les règlements locaux en matière d'utilisation des terres peuvent ne pas s'appliquer. Ces aéroports ont leurs propres plans d'aménagement régissant l'utilisation des terres à l'intérieur de leurs limites. Les exploitants d'aéroport canadiens font face à divers défis dans la gestion de leurs biens réels. Plusieurs aéroports connaissent une baisse des activités de l'aviation générale à cause des coûts élevés d'achat et d'exploitation d'un aéronef privé. Ceci affecte la demande d'installations réservées à l'aviation générale et la capacité des locataires actuels desservant les utilisateurs de l'aviation générale de faire face à la hausse des loyers. L'activité de l'aviation commerciale est à la hausse au Canada, plus de vols dans plus d'aéroports, par exemple, par l'entremise d'exploitants affiliés, WestJet et Air Canada augmentent tous deux leur service, particulièrement vers les aéroports plus petits.

Les nouveaux aéronefs sont de plus en plus économiques en carburant, ce qui abaisse les coûts d'exploitation en passagers-milles et

prolonge la distance franchissable des avions. Par conséquent, les vols internationaux peuvent maintenant atteindre des destinations éloignées sans escale, par ex., entre Beijing et Toronto. Ceci réduit la nécessité d'atterrir principalement pour se ravitailler, de sorte que les aéroports construits à cette fin sont maintenant moins achalandés.

Le fret aérien est une source de revenus de plus en plus attrayante pour les aéronefs; un aéronef de passagers peut transporter une cargaison commerciale en plus des passagers et de leurs bagages. C'est l'une des raisons pour lesquelles les transporteurs aériens sont plus sensibles à la quantité de bagages que les passagers peuvent prendre avec eux. Certains gros avions transportent seulement du fret. D'ailleurs, certaines lignes aériennes ne transportent que du fret, par ex., Cargojet, qui exploite une flotte d'aéronefs de fret aérien au Canada. Ces appareils volent souvent dans les périodes creuses de transport de passagers et, étant donné que le fait d'avoir à transporter moins de carburant permet de transporter plus de fret, ils peuvent devoir faire une ou plusieurs escales pour se ravitailler avant d'arriver à une destination que des aéronefs de passagers peuvent atteindre sans escale.

La concurrence entre transporteurs aériens a été forte. Récemment, plusieurs des principales lignes aériennes du monde perdaient de l'argent. La tendance est vers la privatisation des lignes aériennes. À cause des coûts importants des subventions publiques, la consolidation se poursuit et les forces de la concurrence stimulent les efforts de réduction des coûts et de maximisation des recettes. Dans cette conjoncture, les transporteurs aériens

du Canada sont en bonne position, par ex., Skytrax Global Survey a nommé Air Canada la meilleure ligne aérienne d'Amérique du Nord pour la quatrième année consécutive et l'entreprise rentable qu'est WestJet continue de grandir.

Dans les principaux aéroports du Canada, la demande immobilière est forte, l'offre de terrains est limitée et, surtout dans le cas des aéroports situés à proximité des zones commerciales, les valeurs sont élevées. Les aéroports sont reliés entre eux par le réseau en étoile (au Canada, le réseau ressemble davantage à un collier) que favorise la situation économique des lignes aériennes, de sorte qu'il est difficile de déplacer les activités de l'aviation commerciale vers les aéroports régionaux voisins. Certaines activités de l'aviation générale déménagent vers de plus petits aéroports à proximité, mais les possibilités de libérer ainsi des terrains en faveur des utilisateurs commerciaux sont restreintes dans les aéroports achalandés; la centralisation de la gestion de tous les aéroports d'une région pourrait donner lieu à un remaniement de l'espace disponible. Entre-temps, les aéroports achalandés ont rarement la possibilité d'acquérir des terrains; la demande croissante de pistes plus nombreuses et plus longues ajoute des pressions qui réduisent la disponibilité de terrains aux fins de l'aviation commerciale.

Cession des aéroports

À l'origine, le gouvernement fédéral était propriétaire et exploitant des aéroports canadiens. Tout en accordant le contrôle direct sur les transports aériens, ce modèle d'exploitation exigeait l'apport de subventions directes et indirectes à l'exploitation. En 1987, le gouvernement fédéral a entrepris le processus de transfert de la gestion des aéroports de Transports Canada à des administrations aéroportuaires locales (AAL). Les AAL furent créées afin de permettre de transférer du secteur public au secteur privé la responsabilité des industries de soutien du transport. En 1992, les quatre premiers transferts furent effectués à Vancouver, Edmonton, Calgary et Montréal. Les AAL furent administrées par des groupes communautaires du secteur privé, louant à bail l'aéroport du gouvernement fédéral, avec pour mandat de gérer et d'exploiter l'aéroport dans l'intérêt de la collectivité locale et à titre non lucratif.

En 1994, le gouvernement fédéral mit en place la Politique nationale des aéroports (PNA). Des politiques furent créées en se fondant sur les principes suivants :

- les aéroports devraient fonctionner à partir

- des fonds versés par leurs utilisateurs et
- la cession des aéroports à des intérêts locaux améliorera la gestion et les économies de fonctionnement.

La PNA a aussi mis en place le cadre permettant de définir le rôle du gouvernement fédéral face aux aéroports. Les terres sur lesquelles se trouvent les 26 aéroports d'importance nationale constituant le Réseau national des aéroports (RNA) demeurent, dans la plupart des cas, sous propriété fédérale. La responsabilité d'exploiter, de gérer et de développer les aéroports du RNA est transférée à des administrations aéroportuaires locales. Les exploitants locaux seront responsables de la gestion financière et opérationnelle de leur aéroport. La PNA se donne pour mission de transférer les coûts d'exploitation des aéroports canadiens de l'argent des contribuables à celui des utilisateurs des installations. Cette politique a pris naissance dans le contexte des réalités financières au niveau fédéral au début des années 1990 et constitue la source de la grande différence de coûts des opérations de vol généralement signalée par rapport aux aéroports voisins situés aux É.-U. qui continuent, de même que l'industrie de l'aviation, de recevoir des fonds des divers niveaux de gouvernement.

Les aéroports qui desservent moins de 200 000 voyageurs par année sont considérés comme aéroports régionaux ou locaux, sauf s'ils desservent une capitale. La propriété et la gestion des opérations de ces aéroports ont été cédées à des intérêts provinciaux, locaux ou privé. Les transferts ont souvent été pour des sommes nominales, c'est le cas, par exemple, pour l'aéroport d'Abbotsford qui a été transféré pour la somme de 10 \$. La responsabilité financière de ces aéroports, qui fonctionnent généralement sous le seuil de rentabilité, incombe à l'administration aéroportuaire locale, souvent au gouvernement local ou à un organisme local sans but lucratif.

Aujourd'hui, Transports Canada a les responsabilités suivantes :

- fonctions de gestion des biens et des baux pour les aéroports transférés à des administrations aéroportuaires locales,
- normes de sûreté et de sécurité des aéroports,
- certification et réglementation de tous les aéroports,
- administration du Programme d'aide aux immobilisations aéroportuaires,
- soutien du personnel régional de Transports Canada pour la gestion des aéroports régionaux/locaux et éloignés,
- surveillance du rendement continu du secteur aéroportuaire canadien

- négociation du transfert des aéroports régionaux/locaux appartenant à Transports Canada et exploités par Transports Canada.

Au Canada, les aéroports sont désignés par un code de trois lettres, défini par l'Association du transport aérien international (IATA), un groupe professionnel international ayant son siège social à Montréal.

Exemples d'aéroports canadiens.

Aéroport international de Vancouver (YVR)

À l'Aéroport international de Vancouver (YVR), le gouvernement du Canada possède 1 340 hectares de terre qui, depuis 1992, est loué à bail à l'Administration de l'Aéroport international de Vancouver (YVRAA). YVRAA exploite l'aéroport et loue à bail des parcelles de terre à diverses entreprises comme Air Canada, WestJet, plusieurs exploitants d'hydravions et d'importants services de messageries (UPS, FedEx et Purolator). Les autres frais et droits imposés par YVRAA comprennent les redevances d'atterrissage, les frais généraux d'aérogare, les frais de stationnement d'aéronefs, les frais d'amélioration de l'aéroport, les frais de sécurité, les frais de demi-tour, frais de location exclusive annuelle et frais et droits d'utilisation partagée des installations. Sauf en ce qui touche les modalités de location commerciale, de nature confidentielle pour des raisons de concurrence, les plupart des frais et droits sont du domaine public et figurent sur le site Web yvr.ca.

En plus de desservir des vols, l'aéroport de Vancouver est l'hôte de plus de 160 boutiques, services et restaurants, dont plus de 100 sont liés aux activités de l'aéroport. Dans un rapport qu'elle a publié récemment, YVRAA estime que l'aéroport a contribué directement environ 1,9 milliard de dollars à l'économie locale par emplois et quelque 5,3 milliards indirectement.

Aéroport international James Armstrong Richardson (YWG)

L'Aéroport international James Armstrong Richardson (auss appelé Aéroport international de Winnipeg) est le huitième aéroport le plus occupé au Canada en termes de trafic de passagers et l'aéroport international canadien comptant le plus d'années de service. L'Administration de l'aéroport de Winnipeg (WAA) exploite cet aéroport qui fait partie du Réseau national des aéroports de Transports Canada à titre d'aéroport de niveau 2 dans ce réseau. Le gouvernement fédéral a cédé le contrôle de l'aéroport à la WAA le 1er janvier

AÉROPORTS PNA

- Aéroport international de Calgary
- Aéroport de Charlottetown
- Aéroport international d'Edmonton
- Aéroport du Grand Fredericton
- Aéroport international de Gander
- Aéroport international Robert L. Stanfield (Halifax)
- Aéroport d'Iqaluit
- Aéroport international de Kelowna
- Aéroport international de London
- Aéroport international du Grand Moncton
- Aéroport international de Mirabel (Montréal)
- Aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau (Montréal)
- Aéroport international d'Ottawa
- Aéroport international de Prince George
- Aéroport international Jean-Lesage (Québec)
- Aéroport international de Regina
- Aéroport international de St. John's
- Aéroport de Saint John
- Aéroport international John G. Diefenbaker (Saskatoon)
- Aéroport international de Thunder Bay
- Aéroport international Lester B. Pearson (Toronto)
- Aéroport international de Vancouver
- Aéroport international de Victoria
- Aéroport international de Whitehorse
- Aéroport international James Armstrong Richardson (Winnipeg)
- Aéroport international de Yellowknife

1997. La WAA compte à son emploi plus de 160 spécialistes d'aéroport.

C'est un aéroport-pivot pour les transporteurs de passagers Calm Air, Kivalliq Air et Perimeter Airlines et un centre important pour Air Canada Express et WestJet. L'aéroport partage des locaux avec la BFC de Winnipeg dont le principal occupant est la 17^e Escadre. La base est l'hôte de la 402^e Escadre 'City of Winnipeg', du 435^e Escadre de transport et de sauvetage 'Chinthe' et du 440^e Escadre de transport et de sauvetage 'Vampire' stationné à Yellowknife.

Étant donné que Transports Canada (le gouvernement fédéral) est propriétaire des terrains de l'aéroport, les opérations gouvernementales comme la base militaire n'ont pas à louer les installations qu'elles utilisent et exploitent. La WAA exploite l'aéroport et loue des espaces à des restaurants, boutiques, locations de voitures, postes d'essence, Greyhound et services de messageries comme FedEx et Purolator. Comme à la plupart des aéroports, les terrains du gouvernement fédéral sont cédés aux utilisateurs par bail à long terme. De plus, les tarifs d'aéronef et les redevances des services aéronautiques comprennent les droits d'atterrissage, d'atterrissage d'urgence, d'aéronef d'État, d'aéronef à piston, d'avion-école, de passerelle d'embarquement, de chargement au sol, d'utilisation de l'aire de trafic, de pompage d'eaux d'égout, d'utilisation de station de fret, de traitement des passagers et d'amélioration de l'aéroport.

L'aéroport international Richardson fait partie d'un territoire nouvellement créé de 20 000 acres (81 km²) créé par législation provinciale – *CentrePort Canada Act, C.C.S.M. c. C44* – qui offrira des occasions d'investissements dans des centres de distribution, d'entreposage et de fabrication. CentrePort Canada permettra à des entreprises de tirer parti des capacités de manutention de fret de l'aéroport international Richardson, ainsi que de terrains dotés de services publics, situés au centre du continent et reliés au réseau routier et ferroviaire.

Aéroport international de Gander (CYX)

L'aéroport international de Gander (CYX) est situé à Gander (Terre-Neuve-et-Labrador) et est exploité par l'Administration de l'aéroport international de Gander depuis 2001. L'aéroport occupe une superficie de 11 278 acres et est situé juste à l'est du centre-ville de Gander. Son emplacement stratégique le long des routes aériennes entre les Amériques et l'Europe permet à l'aéroport international de

Gander de jouer un rôle majeur comme escale de services techniques pour les transporteurs commerciaux et les aéronefs d'affaires dans leurs activités transatlantiques. Il continue d'abriter le Centre de contrôle de Gander, l'un des deux centres de contrôle de la circulation aérienne dirigeant les voies aériennes de haut niveau au-dessus de l'Atlantique nord. Les lignes aériennes régulières comprennent Air Canada, Air Canada Express, Jazz Air et Exploits Valley Air Services.

L'aéroport international de Gander tire ses revenus de la location de terrains aux agences de location de voitures, aux restaurants et à d'autres entreprises de services aéroportuaires, à des sociétés aérospatiales comme CHC Composites, Briggs Aero et Gander Aerospace Training Centre et à des compagnies de formation, de fabrication, de réparation, d'entreposage et de distribution. Il appert que l'aéroport loue ses terrains à raison de 3 \$/mètre carré et permet aux locataires de construire leurs propres bâtiments et aménagements. L'aéroport loue également 257 000 mètres carrés, soit 63,5 acres de terre, à la Base des forces canadiennes de Gander à moins de 3 \$/mètre carré (les taux de location des terrains aéroportuaires sont exprimés par convention en mesures métriques). D'autres recettes proviennent des lignes aériennes sous forme de location d'espace de comptoir dans l'aérogare, de redevances d'atterrissage, de droits d'accès à l'aérogare, de frais de ravitaillement, de concessions, locations, divers, revenus d'intérêt et de frais d'amélioration de l'aéroport.

Aéroport Jack Garland de North Bay (YYB)

L'aéroport Jack Garland (YYB) appartient à la municipalité de North Bay et se trouve à quelques minutes du centre-ville. Il est desservi par plusieurs transporteurs aériens et exploitants de service d'affrètement ayant des vols quotidiens vers Toronto, Ottawa et Sudbury. YYB fournit un service de raccordement international pour North Bay et les autres collectivités du Nord de l'Ontario. La municipalité de North Bay est propriétaire de l'aéroport depuis 1998 après cession par Transports Canada et la North Bay Jack Garland Airport Corporation en assure l'exploitation depuis 2003. L'aéroport couvre 190 acres et comprend la base du Commandement de la défense aérospatiale de l'Amérique du Nord, un parc d'affaires industriel et quelque 31 commerces indépendants. Des sociétés aérospatiales travaillant à la fabrication ou à l'assemblage,

à l'entretien, à la réparation et à la révision d'aéronefs, à la formation de vol et à la formation postsecondaire en aviation sont établies à l'aéroport.

À l'heure actuelle, des terrains sont à vendre ou à louer dans le parc d'affaires industriel de l'aéroport. Les lots côté piste varient en superficie de 2,2 à 10 acres et les lots côté ville de 1,4 à 10,1 acres.

Évaluations des aéroports

Les tâches d'évaluation touchent essentiellement l'évaluation de location des terrains (loyer foncier) : les tenures à bail constituant le mode d'occupation de prédilection à la plupart des aéroports, étant donné que la plupart des administrations aéroportuaires ne peuvent vendre les terrains à cause des restrictions dans le bail principal. Les aéroports ne relevant pas de la PNA peuvent louer ou vendre des terrains, dépendamment de la nature de l'administration locale et des ententes historiques avec le gouvernement fédéral. Des évaluations de baux améliorés sont parfois requises et se distinguent du terrain sous-jacent. Les baux spécialisés dans les aérogares exigent parfois un travail d'évaluation.

Recherche des données d'évaluation

Certaines administrations aéroportuaires traitent les renseignements en matière de location comme hautement confidentiels au point que les baux contiennent des dispositions en matière de confidentialité. Ailleurs, les données en matière de location sont plus facilement accessibles; dans certains aéroports municipaux, les taux et politiques de location sont affichés en ligne.

Les données sur la location dans les aéroports proviennent de diverses sources. Les taux des loyers et des baux perçus par l'aéroport sous étude et les comparables sont recueillis. Les restrictions d'utilisation sont des considérations importantes dans l'analyse des loyers; les baux consentis par les aéroports sont généralement à long terme et plusieurs baux plus anciens contiennent des dispositions qui affectent le loyer. Un aspect unique dans l'analyse des baux d'aéroport concerne le droit de gestion aéroportuaire perçu par certaines administrations aéroportuaires pour couvrir les frais d'entretien comme l'entretien des pistes que les taxes municipales ne couvrent pas.

Tel que mentionné précédemment, les bâtiments peuvent être loués séparément du terrain sur lequel ils reposent. Il en est parfois ainsi par dévolution, à l'expiration d'un bail initial de location d'un terrain, et que des



améliorations encore utilisables deviennent la propriété de l'administration aéroportuaire. Dans d'autres cas, un locataire à l'aéroport peut sous-louer un bâtiment ou terrain à une tierce partie. Ces sous-locataires paieront le loyer de base plus les frais supplémentaires comprenant le loyer foncier et les droits de gestion aéroportuaire.

L'étude des données sur le marché de l'aéroport peut être compliquée par les restrictions en matière de confidentialité, les autres activités d'affaires (p. ex., une entreprise de location d'automobiles fournit des services aux utilisateurs de l'aéroport et constitue par le fait même un locataire recherché), les considérations de monopole (p. ex., le seul poste d'essence à un aéroport) et ainsi de suite. De plus, les baux aéroportuaires concernent généralement le même propriétaire, de sorte qu'une analyse de la location reposant exclusivement sur les baux à l'aéroport doit vérifier si des facteurs non commerciaux ont une incidence sur les loyers – certains gestionnaires d'aéroport essaient d'encourager l'activité économique à leur aéroport en offrant des loyers à taux réduits ou nominaux, alors qu'à d'autres aéroports, tous les baux se fondent sur les conseils d'un évaluateur indépendant.

Les loyers perçus pour des installations industrielles à l'extérieur de l'aéroport peuvent être pris en considération. Cependant, les ajustements possibles comprennent le loyer foncier, les droits de gestion aéroportuaire et les avantages économiques découlant de l'accès possible assuré à l'intérieur d'un aéronaf.

Développement des loyers fonciers

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) était l'exploitant original de la plupart des aéroports et ses pratiques de location à bail constituent maintenant la base des tenures et loyers aux aéroports. Les locataires recevaient des baux pour sites aménagés et non aménagés, pour de longues durées, normalement 30 ans, les loyers étant rajustés à tous les cinq ans. Dépendamment de leur emplacement et de leur rédacteur, les baux fonciers comportent diverses dispositions en matière de revue des loyers. Une des exigences communes prévoit le rajustement des loyers au niveau du marché, les définitions des loyers courants étant normalement énoncées dans le bail.

On peut recourir à diverses méthodes d'évaluation pour établir des loyers fondés sur le marché :

- Par comparaison directe avec d'autres baux au même aéroport. Une variante de cette méthode consiste à analyser les loyers à

des aéroports comparables. (Les résultats de cette variante peuvent être robustes ou étonnamment faibles, notamment si les aéroports comparables n'établissent leurs loyers qu'en se consultant entre eux – en pareil cas, les loyers peuvent être très inférieurs aux prix du marché).

- Le loyer multiplié par la valeur ($L \times V$) selon la méthode du revenu (R), où $R = V \times L$. La valeur du terrain (généralement dans un parc industriel puisque l'utilisation des terrains à un aéroport est généralement à caractère industriel) comparable à l'aéroport est établie et un taux de rendement fondé sur le marché est appliqué pour calculer le loyer. Il s'agit d'une méthode classique de détermination du loyer.
- La méthode de comparaison directe à d'autres baux fonciers utilisés aux mêmes fins (encore une fois, généralement à caractère industriel). Cette technique peut être très révélatrice à l'égard des loyers fonciers.

Développement des loyers d'amélioration

Hormis les aérogares, le moyen le plus fréquent utilisé par une administration aéroportuaire pour acquérir des améliorations consiste à prendre en main les améliorations apportées par un locataire à l'expiration d'un bail. Un loyer d'amélioration, pour un hangar par exemple, peut être établi par comparaison avec des baux semblables; cependant, les biens comparables à l'extérieur de l'aéroport sont évidemment rares. Les aéroports établissent parfois un loyer foncier pour un emplacement et un loyer distinct pour l'immeuble. Les comparaisons entre loyers sont possibles aux plus grands aéroports. Le loyer multiplié par la valeur, basé sur le coût de remplacement amorti, est aussi une option. Une expertise est requise dans l'établissement des coûts et de la dépréciation des installations aéroportuaires, car ces améliorations à des fins spéciales comportent des considérations particulières. Les portes d'un hangar peuvent être dispendieuses, par exemple, de même que les revêtements en résine d'époxy appliqués sur les planchers des hangars; ces articles ont une courte durée de vie.

Développement des loyers à l'aérogare

Les aérogares abritent divers types de location : bureaux d'agence de location de voitures, restaurants et dépanneurs. Les administrations aéroportuaires établissent les modalités de location à l'aérogare soit par

appel d'offre, soit par comparaison. Certaines administrations limitent l'admissibilité à la location aux intérêts actifs sur le marché local et insistent pour que les prix soient comparables aux prix sur la rue. Ainsi, un restaurant locataire ne peut demander plus pour un repas que ce que demandent les autres restaurants à l'extérieur de l'aéroport sur le marché local.

Conclusion

Les aéroports canadiens contrôlent des biens immobiliers importants; les plus grands aéroports peuvent représenter des activités économiques se chiffrant dans les centaines de millions de dollars, voire dans les milliards de dollars par année. Le travail d'évaluation aux aéroports est intéressant en raison des caractéristiques uniques des aéroports et de certaines des pratiques de gestion qu'un évaluateur peut y observer.

Références

- Airport Devolution: The Canadian Experience.* Brooks, M.R., Prentice, B. Université de Winnipeg.
- Conseil des aéroports du Canada (CAC) <http://www.cacairports.ca/>
- Aéroport de Gander. <http://www.ganderairport.com/>
- http://www.cacairports.ca/english/canadas_airports/index.php
- Aéroport Jack Garland de North Bay. <http://www.northbayairport.com>
- Statistique Canada. <http://www.statcan.gc.ca>
- Transports Canada (1994c), Politique nationale des aéroports. Ottawa : Transports Canada.
- Transports Canada. *Étude sur les aéroports régionaux et les petits aéroports*, <http://www.tc.gc.ca/eng/programs/airports-rs-as-appendixb-415.htm>
- Administration de l'aéroport de Vancouver, *Environmental Management Plan*, Administration de l'aéroport de Vancouver, novembre 2008, http://www.yvr.ca/Libraries/ENV_Docs/YVR_EMP_2009.sflb.asbx
- Administration de l'aéroport de Vancouver, *Vancouver International Airport 2010 Economic Impact Report*, Administration de l'aéroport de Vancouver, mai 2011, http://www.yvr.ca/Libraries/2010_Annual_Report/2011_05_12_Economic_Impact_Summary_FINAL.sflb.asbx.
- Aéroport international James Armstrong Richardson de Winnipeg. <http://www.waa.ca/YVR>. www.yvr.ca
- YVR: *Your Airport 2027 20-Year Master Plan*. Administration de l'aéroport de Vancouver. http://www.yvr.ca/Libraries/Who_We_Are/yvr_masterplan.sflb.asbx



POWER LINE EASEMENTS CAN REQUIRE THOUGHTFUL CONSIDERATION

WITH STEVEN THAIR, AACI, P. APP



EXPROPRIATING AUTHORITIES ARE RARELY INTERESTED IN ANYTHING BUT PAYING A FAIR PRICE FOR THE INTEREST TAKEN.

Steven Thair, AACI, P. App, LL.B. is an appraiser and consultant with Brunsdon Junor Johnson Appraisals Ltd. in Saskatoon. Since earning his designation in 1989, he has served the profession at both the provincial and national levels in such capacities as president of AIC Saskatchewan and as a member or chair of national committees including adjudicating and provincial government liaison. In addition to having numerous real estate related articles published in professional journals and newspapers, he has served as an instructor for courses on USPAP/CUSPAP, the AIC's Alberta Pilot Peer Review Program and insurance loss prevention. His legal practice has benefited his understanding of litigation related appraisal matters. In the past two years, 25% of Steven's appraisal work has involved power line easements and he anticipates that number rising to 50% this year.

What types of property or real estate transactions typically involve power line easements?

ST: Any type of property can be involved. In Saskatchewan, it is a mix of farmland, country residential near the city, and commercial and industrial properties within or near city limits.

Can you give us examples of power line easement projects on which you have worked?

ST: My first experience was with a power line designed to boost power available to the Agrium potash mine. This line ran through country residential land and farmland on the west side of Saskatoon that involved about 40 properties, mostly quarter sections of land. Another assignment involved the widening of an easement for power lines south of North Battleford. An interesting aspect of this assignment was that some of the land was likely to be irrigated. Another project ran north through industrial property in Saskatoon to a bedroom community and

then across country residential acreage sites and farmland.

What appraisal methodology do you use where power line easements are involved?

ST: The direct sales comparison approach is the only approach used, although cost and income approaches may be used for adjustments. The cost approach relates not to the cost of buildings, but to additional farm operating costs resulting from farming around power poles. The land is to be valued in its current situation – not as part of a power line corridor. Values are also to be estimated for injurious affection to nearby property.

What unique challenges do power line easements present to an appraiser?

ST: Some of the challenges include adjusting for increased costs of farmland operations, injurious affection to nearby lands, and estimating supply and absorption rates for country residential



APPRAISERS NEED TO COMMUNICATE FROM THE OUTSET THAT THEIR OBLIGATION IS TO ESTIMATE MARKET VALUE, NOT A VALUE WHICH IS IN THE PERSONAL BEST INTEREST OF THE CLIENT.

property. Another issue is the fact that the range of market value can be very broad. This seems to be due to a lack of knowledge of the marketplace by buyers and sellers, as well as buyer and seller uncertainty over development time for acreages, and even over what development is allowed. Finally, a few of the reports are likely to be the subject of litigation.

Where power line easements are uncommon, there may not be sufficient sales from which to estimate the effect of power lines on land values. However, there are published studies from many parts of the US and Canada that can give some parameters for the effect of power lines on farm and residential land values. Some of these studies have measured the loss in value from a power line as a function of the distance between the home and the power line.

What skill set does an appraiser require where power line easements are involved?

ST: When there are 30-60 properties to appraise, it requires good organizational skill and attention to detail. It also requires thoughtful consideration of the most probable use of a property, e.g., farmland or country residential. The former's value is strongly related to soil quality, the latter not so much. In fact, poor land with bush can be worth more if the demand for home sites is sufficient.

Is there significant demand for appraisal services where power line easements are involved?

ST: There was very little power line construction in Saskatchewan between 1990 and 2011, so there was virtually no demand during those years. While the demand is still not large, it has definitely grown.

What can an appraiser do to promote and grow their business in this particular area of appraisal work?

ST: As well as keeping their ears to the ground for potential power line projects and building a network of contacts with people involved in this area, there is also an online database known as MERX, which provides detailed information on government contracts involving real estate. It can definitely provide good leads for appraisers looking to bid on projects where their expert appraisal services may be needed.

What advice would you give an appraiser thinking of getting into this particular aspect of appraisal work?

ST: Be prepared for a great deal of detail work. Since the reports may be bound for litigation, I try to research every transfer in the area. In Saskatchewan, the Farmland Security Board can provide lists of all transferred farmland, for as many years back as required. Most will be non-arm's length, have buildings that make comparisons almost impossible, or involve swaps or multiple purchases that make comparisons difficult. Therefore, a lot of time is spent acquiring phone numbers and speaking with farmers. The benefit of this work is that the appraiser can be aware of ALL sales. Nonetheless, you need to be prepared to make choices on less sales information than one would like. You can expect there will be gaps and major inconsistencies in the data, since this market is not particularly rational.


But, if you have all sales, it is unlikely anyone can be more convincing. I sometimes say it is a version of the best evidence rule: if you have the best evidence by having

all the sales evidence, then, even if it is scattered and includes uncertainty, your conclusion is going to be as good or better than anyone else's.

If another appraiser has uncovered a bona fide relevant sale that you have missed, that is good news: it is a piece of the missing puzzle. The fact you adjust your final value up or down will not be much of a concern to the expropriating authority because expropriating authorities are rarely interested in anything but paying a fair price for the interest taken.

There is, of course, a second 'side' – the owner's. In my experience, land with farming as its most probable use has a narrower range of value and the owners have fairly realistic expectations. Where the owner believes the land has some potential for subdivision is where expectations of market value can be unrealistic. The highest achievable price that might happen only 5% of the time is not the most probable selling price. Appraisers need to communicate from the outset that their obligation is to estimate market value, not a value which is in the personal best interest of the client.

Where the owner has a home on the land, and the view is going to be marred by a power line, emotions can run high and cash compensation packages can seem too low. The owner often experiences a sense of loss of control, government interference with land rights, and inadequate compensation.

When you have sympathy for a client, and a gut sense that there should be some adjustment for loss of view, you need to be extra careful about making adjustments for loss of view or injurious affection on anything less than solid data. You will be cross-examined on it. 



LES SERVITUDES DES LIGNES ÉLECTRIQUES PEUVENT EXIGER UNE RÉFLEXION APPROFONDIE

AVEC STEVEN THAIR, AACI, P. APP



LES ÉVALUATEURS DEVRAIENT COMMUNIQUER, DÈS LE DÉPART, QUE LEUR OBLIGATION EST D'ESTIMER LA VALEUR MARCHANDE ET NON LA VALEUR QUI EST DANS LE MEILLEUR INTÉRÊT PERSONNEL DU CLIENT.

Steven Thair, AACI, P. App, LL.B. est un évaluateur et consultant chez Brunson Junor Johnson Appraisals Ltd. à Saskatoon. Depuis l'obtention de son titre, en 1989, il a servi la profession tant au niveau provincial que national en qualité de président de l'ICE de la Saskatchewan et de membre ou président de comités nationaux, y compris ceux de l'arbitrage et de relations avec les gouvernements provinciaux. En plus d'avoir publié de nombreux articles sur l'immobilier dans divers journaux et revues professionnelles, il a travaillé en qualité d'instructeur de cours sur les Normes, sur le programme pilote d'examen par les pairs de l'Alberta et sur la prévention des pertes d'assurance. Son travail juridique lui a permis d'approfondir sa compréhension des questions d'évaluation relatives à des litiges. Au cours des deux dernières années, 25 % du travail d'évaluation de Steven a porté sur les servitudes de lignes électriques et il prévoit que cette proportion atteindra 50 % cette année.

Quels genres de propriétés ou de transactions immobilières comportent le plus souvent des servitudes de lignes électriques ?

ST : Cette situation peut se présenter pour tous les types de propriétés. En Saskatchewan, il s'agit surtout d'un mélange de terres agricoles, de résidences à proximité des villes et de propriétés commerciales et industrielles à l'intérieur ou à proximité des limites d'une ville.

Pouvez-vous nous donner quelques exemples de projets de servitudes de lignes électriques sur lesquels vous avez travaillé ?

ST : Ma première expérience portait sur une ligne électrique conçue dans le but de rehausser le courant disponible à la mine de potasse Agrium. Cette ligne passait sur des terrains résidentiels et sur des terres agricoles dans la banlieue ouest de Saskatoon et affectait une quarantaine de propriétés, surtout des quarts de section. Un autre contrat de service concernait l'élargissement d'une servitude afin de permettre le passage de lignes d'alimenta-

tion au sud de North Battleford. Un aspect intéressant de ce travail consistait dans le fait qu'une partie de ces terres allait probablement devoir être irriguée. Un autre projet faisait passer une ligne électrique à travers un parc industriel au nord de Saskatoon en direction d'une banlieue-dortoir puis sur de grands terrains résidentiels et des terres agricoles.

Quelle méthode d'évaluation utilisez-vous dans le cas de servitudes de lignes électriques ?

ST : La méthode de comparaison directe est la seule méthode utilisée, bien que les méthodes du coût et du revenu puissent être utilisées pour procéder à quelques ajustements. La méthode du coût porte, non pas sur le coût des bâtiments, mais plutôt sur les coûts d'exploitation supplémentaires résultant de la nécessité de contourner des poteaux de lignes électriques. Le terrain doit être évalué dans sa situation actuelle – non comme faisant partie d'un corridor de lignes électriques. Les valeurs doivent aussi être estimées en fonction des effets préjudiciables sur la propriété voisine.



Quels défis uniques les servitudes de lignes électriques présentent-elles à un évaluateur ?

ST : Les défis comprennent l'ajustement des frais d'exploitation supplémentaires des terres agricoles, les effets préjudiciables sur les terres voisines et l'estimation des taux d'offre et d'absorption des propriétés résidentielles à la campagne. Une autre difficulté vient du fait que la fourchette des valeurs du marché peut être très large. Ceci semble être attribuable au manque de connaissance du marché par les acheteurs et les vendeurs, ainsi qu'à l'incertitude des acheteurs et des vendeurs quant au temps d'aménagement des grands terrains résidentiels et même quant au genre d'aménagement autorisé. Enfin, on peut s'attendre à ce que quelques rapports fassent l'objet de litiges.

Dans les régions où les servitudes de lignes électriques sont rares, le nombre de ventes permettant d'estimer l'effet des lignes électriques sur la valeur foncière peut être insuffisant. Il existe cependant des études publiées sur plusieurs parties des É.-U. et du Canada qui peuvent fournir certains paramètres sur l'effet des lignes électriques sur la valeur des terres agricoles et résidentielles. Certaines de ces études ont mesuré la perte de valeur causée par une ligne électrique comme étant une fonction de la distance entre la résidence et la ligne électrique.

Quel ensemble de compétences un évaluateur doit-il posséder pour faire l'évaluation de servitudes de lignes électriques ?

ST : Quand on a de 30 à 60 propriétés à évaluer, on doit savoir s'organiser et porter attention aux détails. Il faut aussi réfléchir sur l'utilisation la plus probable d'une propriété, par exemple, terre agricole ou résidence à la campagne. Dans le premier cas, la valeur dépend fortement de la qualité du sol, plus que dans le second cas. D'ailleurs, une terre pauvre et boisée peut valoir davantage si la demande de terrains résidentiels est suffisante.

La demande de services d'évaluation est-elle importante en ce qui a trait aux servitudes de lignes électriques ?

ST : Il y a eu très peu de construction de

lignes électriques en Saskatchewan entre 1990 et 2011, de sorte qu'il n'y avait pratiquement aucune demande au cours de ces années. Bien que la demande ne soit pas encore très forte, elle a certainement augmenté.

Qu'est-ce qu'un évaluateur devrait faire pour promouvoir et élargir ses services dans ce domaine d'évaluation ?

ST : En plus de demeurer à l'écoute de toutes les possibilités de projets de construction de lignes électriques et de développer un réseau de contacts avec des gens travaillant dans ce domaine, on peut aussi consulter une base de données en ligne appelée MERX, qui fournit des renseignements détaillés sur les contrats du gouvernement concernant l'immobilier. Ce site peut certainement fournir de bons « tuyaux » aux évaluateurs qui désirent soumissionner en vue d'obtenir des contrats sur des projets où leurs services d'experts pourraient être requis.

Que conseillerez-vous à un évaluateur qui songe à se spécialiser dans ce domaine d'évaluation particulier ?

ST : Soyez prêt à faire face à une multitude de détails. Étant donné que mes rapports peuvent aller en litige, je m'efforce de documenter tous les transferts qui ont eu lieu dans la région. En Saskatchewan, le Farmland Security Board peut fournir des listes de toutes les terres agricoles qui ont été transférées depuis autant d'années que nécessaire. La plupart de ces transferts sont entre parties liées, ont des bâtiments qui rendent toutes comparaisons pratiquement impossibles ou comportent des échanges ou achats multiples qui rendent les comparaisons difficiles. Par conséquent, il faut être prêt à passer beaucoup de temps à chercher des numéros de téléphone et à parler avec des agriculteurs. L'avantage de ce genre de travail est que l'évaluateur peut être au courant de TOUTES les ventes. Néanmoins, vous devez être prêt à faire des choix en vous fondant sur moins de renseignements de ventes que vous ne le désiriez. Vous pouvez vous attendre à des lacunes et à d'importantes incohérences dans les données parce que ce marché n'est pas vraiment rationnel.

Mais, si vous avez un dossier de toutes les

ventes, il est peu probable qu'une autre opinion soit plus convaincante que la vôtre. Je dis parfois qu'il s'agit d'une version de la règle de la meilleure preuve : si vous avez la meilleure preuve parce que vous avez toutes les preuves de ventes, même si ces preuves sont éparses et incertaines, votre conclusion sera aussi bonne ou meilleure que toute autre conclusion.

Si un autre évaluateur a découvert une vente de bonne foi pertinente qui vous a échappé, c'est une bonne chose : c'est une pièce qui manquait dans le casse-tête. Le fait que vous ajustez la valeur finale vers le haut ou vers le bas est le moindre des soucis de l'autorité expropriante, parce que cette dernière s'intéresse rarement à autre chose que de payer un juste prix pour le bien dont elle prend possession.

Il y a, évidemment, un autre côté, celui du propriétaire. D'après mon expérience, les terres dont l'utilisation la plus probable est à des fins agricoles ont une fourchette de valeurs plus étroite et leurs propriétaires ont des attentes passablement réalistes. Quand le propriétaire croit que son bien pourrait être subdivisé, les attentes quant à la valeur marchande du terrain peuvent être irréalistes. Le prix le plus élevé possible, ne se produisant que dans seulement 5 % des cas, n'est pas le prix de vente le plus probable. Les évaluateurs devraient communiquer, dès le départ, que leur obligation est d'estimer la valeur marchande et non la valeur qui est dans le meilleur intérêt personnel du client.

Quand le propriétaire a une maison sur le terrain et que la vue sera gâchée par la présence d'une ligne électrique, les émotions peuvent prendre le dessus et les offres de dédommagement en espèces peuvent paraître insuffisantes. Le propriétaire éprouve souvent un sentiment de perte de contrôle, une ingérence des gouvernements sur ses droits fonciers et un dédommagement inadéquat.

Quand vous avez de la sympathie pour un client et que vous êtes d'avis qu'un ajustement quelconque devrait être fait en fonction de la perte de panorama, ayez soin de faire des ajustements pour pertes de vue ou de jouissance en vous fondant seulement sur des données fiables. On vous demandera de justifier vos décisions. 🏡



CONFIDENTIALITY AND DISCLOSURE REQUIREMENTS: AN UNEASY TENSION

BY JOHN SHEVCHUK, BARRISTER & SOLICITOR, C.ARB, AACI (HON)



IF THE INFORMATION IS CONFIDENTIAL OR THE SOURCE OF THE INFORMATION IS CONFIDENTIAL, ARE THERE ANY CIRCUMSTANCES IN WHICH THE APPRAISER CAN DISCLOSE THE INFORMATION TO LEGAL COUNSEL?

It is not uncommon for appraisers who are retained as expert witnesses in litigation to possess information received on a confidential basis – either from clients or third parties – that would greatly assist the litigation. It is also not uncommon for appraisers to share such information with legal counsel. The issue arising is the peril the appraiser may confront from this disclosure.

In litigation, appraisers often serve two functions – consultant to legal counsel in the preparation of the case and appraiser in the development of an appraisal that will be presented to a court or other tribunal. In the first instance, the appraiser might have information that could successfully challenge evidence or an opinion provided by the opposing side. In the latter case, the appraiser may want to rely upon the information to support his or her opinion of value. However, if the information is confidential or the source of the information is confidential, are there any circumstances in which the appraiser can disclose the information to legal counsel? Is it possible for the appraiser to disclose only part of the confidential information, e.g., the information, but not the identity of the source; the conclusion flowing from the information, but not the supporting details? These questions require consideration of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice [CUSPAP]* and the applicable rules of evidence and procedure for the court or tribunal determining the case.

For the present purposes, there is a need to distinguish between two broad classes of confidential information. The first class is confidential information provided by a client or former client. Disclosure of such information is addressed in *CUSPAP* under Ethical Standard Comments at **5.10 Disclosure:**

5.10.1 Members pledge to uphold the confidential nature of the appraiser/client relationship.

5.10.3 A member must not disclose information provided by a client on a confidential basis to anyone other than [client-authorized recipients, third parties, if required by law, and an authorized AIC committee].

The commentary suggests that an appraiser is not at liberty to advise legal counsel in an unrelated matter of the existence or the content of information that was provided by a client on a confidential basis without prior approval of that client.

The second broad class of confidential information in this context is that obtained from third parties under the cloak of confidentiality. The Ethical Standard Comments at **5.9 Records** may be relevant in this regard because section 5.9.1 directs an appraiser to have in a work file "... data, information, and documentation necessary to support the appraiser's opinions and conclusions..." Is the standard met if an appraiser's work file does not disclose the source of information on the grounds of confidentiality or,



alternatively, merely refers to the source as confidential? If the confidential information in the work file came from a client not involved in the specific file, has there been a breach of the provisions of **5.10 Disclosure** whether or not the source is identified?

Leaving aside *CUSPAP* and the disclosure issues that arise thereunder, to what extent can an appraiser restrict the disclosure of confidential information during the course of litigation? The short answer is not very much, or, at least, not without risk to the client's case. The ethical duty that may rest on professionals to keep matters confidential will not override those instances where there is a stronger public interest in disclosing information.¹

Canadian courts require a level of disclosure by expert witnesses that condones very few exceptions. As soon as an appraiser's report is tendered as

evidence, pretty much the entirety of the appraiser's file is subject to production, including information received on a confidential basis. The following extract from *Vancouver Community College v. Phillips, Barratt* (1987), 20 B.C.L.R. (2d) 289, although expressed in the context of privilege, indicates the direction the courts have taken in the disclosure of the files of expert witnesses:

27 So long as the expert remains in the role of a confidential advisor, there are sound reasons for maintaining privilege over documents in his possession. Once he becomes a witness, however, his role is substantially changed. His opinions and their foundation are no longer private advice for the party who retained him. He offers his professional opinion for the assistance of the court in its search for the truth. The witness is no longer in

the camp of a partisan. He testifies in an objective way to assist the court in understanding scientific, technical or complex matters within the scope of his professional expertise. He is presented to the court as truthful, reliable, knowledgeable and qualified. It is as though the party calling him says: "Here is Mr. X, an expert in an area where the court needs assistance. You can rely on his opinion. It is sound. He is prepared to stand by it. My friend can cross-examine him as he will. He won't get anywhere. The witness has nothing to hide."

28 It seems to me that in holding out the witness's opinion as trustworthy, the party calling him impliedly waives any privilege that previously protected the expert's papers from production. He presents his evidence to the court

[Continued on page 38]

Can you
spot the
potential
environmental
risks?

We can.

E R I S 

ENVIRONMENTAL RISK INFORMATION SERVICE

**Canada's source for
current and historical
records.**

Database Reports
Fire Insurance Plans
Property Title Search
City Directory Search
Topographic Maps
Aerial Photographs

www.erisinfo.com

Toll Free: 1-888-245-5460 • Email: info@erisinfo.com



EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONFIDENTIALITÉ ET DE DIVULGATION : UN ÉQUILIBRE PRÉCAIRE

PAR JOHN SHEVCHUK, AVOCAT-PROCUREUR, C.ARB, AACI (HON)



SI LES RENSEIGNEMENTS QU'IL POSSÈDE SONT CONFIDENTIELS OU SI LA SOURCE DE CES RENSEIGNEMENTS EST CONFIDENTIELLE, EXISTE-T-IL CERTAINES CIRCONSTANCES DANS LESQUELLES L'ÉVALUATEUR PEUT DIVULGUER L'INFORMATION AU CONSEILLER JURIDIQUE ?

Il n'est pas rare que des évaluateurs convoqués en qualité de témoins experts dans des litiges soient en possession de renseignements reçus en confiance – soit des clients, soit de tierces parties – qui aideraient considérablement à trancher le litige. Il n'est pas rare que ces évaluateurs communiquent ces renseignements aux conseillers juridiques. La question qui se pose concerne le péril auquel l'évaluateur peut s'exposer par suite de cette divulgation.

Dans un litige, les évaluateurs sont souvent appelés à exercer deux fonctions – conseiller un avocat dans la préparation d'une cause et guider l'élaboration d'une évaluation qui sera présentée en cour ou devant un autre tribunal. Dans le premier cas, l'évaluateur peut avoir des renseignements qui pourraient infirmer les preuves ou opinions avancées par la partie adverse. Dans le second cas, l'évaluateur peut vouloir s'appuyer sur ces renseignements pour étayer son opinion au sujet de la valeur. Cependant, si les renseignements qu'il possède sont confidentiels ou si la source de ces renseignements est confidentielle, existe-t-il certaines circonstances dans lesquelles l'évaluateur peut divulguer l'information au conseiller juridique ? Est-il possible à l'évaluateur de divulguer seulement une partie des renseignements confidentiels, par ex., l'information, sans en identifier la source; la conclusion découlant de l'information, sans fournir de détails à l'appui ? Ces questions exigent qu'on

prenne en considération les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* [les Normes] et les règles de preuve et de procédure applicables de la cour ou du tribunal devant trancher l'affaire.

Aux fins des présentes, il y a lieu de distinguer entre deux grandes catégories de renseignements confidentiels. La première catégorie se compose de renseignements confidentiels fournis par un client ou un ancien client. La divulgation de ce genre de renseignements est abordée dans les Normes sous la rubrique Norme relative aux questions d'éthique - Commentaires

5.10 Divulgarion :

- 5.10.1 Les membres s'engagent à protéger la nature confidentielle des relations entre eux et leurs clients.
- 5.10.3 Les membres ne doivent pas révéler les informations fournies par les clients sous le sceau de la confidentialité à d'autres personnes que [les personnes spécifiquement mentionnées au contrat de service par le client, les tiers lorsque les membres sont tenus de le faire par la loi et un comité dûment autorisé de l'Institut].

Le commentaire suggère qu'un évaluateur n'est pas autorisé à conseiller un avocat dans une affaire sans aucun rapport de l'existence ou du contenu de renseignements qui lui ont été fournis en confiance par un client sans autorisation préalable dudit client.



La seconde grande catégorie de renseignements confidentiels dans ce contexte touche les renseignements obtenus de tierces parties sous le couvert de la confidentialité. La Norme relative aux questions d'éthique - Commentaires **5.9 Dossiers** peut être pertinente à cet égard parce que la section 5.9.1 enjoint un évaluateur de conserver dans un dossier de travail « ... toute autre donnée ou information et tout autre document nécessaire pour appuyer les opinions et les conclusions de l'évaluateur ... » La norme est-elle respectée si le dossier de travail de l'évaluateur ne divulgue pas la source de l'information par souci de confidentialité ou, se contente de mentionner que la source est confidentielle ? Si les renseignements confidentiels dans le dossier de travail viennent d'un client qui n'est pas concerné par le dossier en question, y a-t-il infraction aux dispositions énoncées dans **5.10 Divulgation** que la source soit identifiée ou non ?

Si on laisse de côté pour l'instant les Normes et les questions de divulgation qui en découlent, dans quelle mesure un évaluateur peut-il restreindre la divulgation de renseignements confidentiels dans le cours d'un litige ? À vrai dire, pas beaucoup, du moins, pas beaucoup sans risque à la cause du client. Le devoir moral d'un professionnel en matière de confidentialité n'a pas préséance face à un intérêt public plus fort de divulgation de renseignements.¹

Les tribunaux canadiens exigent un niveau de divulgation chez les témoins experts qui n'admet que très peu d'exceptions. Dès que le rapport d'un évaluateur est présenté en preuve, pratiquement tout son dossier devient passible d'examen, y compris les renseignements reçus à titre confidentiel. Le passage suivant extrait de *Vancouver Community College c. Phillips, Barratt* (1987), 20 B.C.L.R. (2e) 289, bien qu'exprimé dans le contexte du privilège, indique la direction que les tribunaux ont prise quant à la divulgation des dossiers de témoins experts :

DANS QUELLE MESURE UN ÉVALUATEUR PEUT-IL RESTREINDRE LA DIVULGATION DE RENSEIGNEMENTS CONFIDENTIELS DANS LE COURS D'UN LITIGE ?

27 Aussi longtemps que l'expert joue le rôle de conseiller confidentiel, il y a de bonnes raisons de maintenir le privilège sur les documents en sa possession. Toutefois, lorsqu'il devient un témoin, son rôle change considérablement. Ses opinions et leur fondement ne sont plus des conseils privés à la partie qui a retenu ses services. Il offre son opinion professionnelle afin d'aider la cour dans sa recherche de la vérité. Le témoin n'est plus dans le camp d'un partisan. Il témoigne de façon objective afin d'aider la cour à comprendre des questions scientifiques, techniques ou complexes relevant de son domaine d'expertise professionnelle. Il est présenté à la cour comme sincère, fiable, bien informé et qualifié. C'est un peu comme si la partie qui l'invite à témoigner disait : « Voici M. X, un expert dans un domaine dans lequel la cour a besoin d'aide. Vous pouvez vous fier à son opinion. Elle est sûre. Il est prêt à l'appuyer. Mon collègue peut le contre-interroger à sa guise. Ce sera en vain. Ce témoin n'a rien à cacher. » (Traduction libre)

28 Il me semble qu'en faisant valoir l'opinion du témoin comme étant digne de confiance, la partie qui le convoque renonce implicitement à tout privilège qui protégeait jusqu'à maintenant la production des documents de l'expert. Il présente sa preuve au tribunal et fait valoir, du moins au début, que la preuve qu'il avance résistera au plus rigoureux contre-interrogatoire. Ceci constitue une renonciation implicite aux documents dont le témoin est en possession et qui sont pertinents à la préparation ou à la formulation des

opinions présentées, ainsi qu'à leur cohérence, fiabilité, qualifications et autres aspects touchant la crédibilité du témoin.² (Traduction libre)

Quand une cour ou autre tribunal respectera-t-il la nature confidentielle des renseignements ? La réponse résulte de l'application d'un test en quatre volets :

1. La communication doit avoir été donnée avec l'assurance qu'elle ne serait pas divulguée.
2. L'élément de confidentialité est essentiel au maintien intégral et satisfaisant de la relation entre les parties.
3. La relation doit être du genre que la collectivité souhaite cultiver.
4. Le tort à la relation causé par la divulgation est plus grand que les avantages de la divulgation dans le litige.³

Il se pourrait que l'avocat plaidant au nom de l'évaluateur parvienne à persuader la cour ou le tribunal que la nature confidentielle des renseignements ou la source de ces renseignements doit être respectée, mais il risquerait, en gagnant cette bataille, de perdre la guerre. À tout le moins, la fiabilité de l'évaluation sera mise en question, ce qui pourrait miner la crédibilité de l'ensemble de l'opinion.

Par conséquent, cette situation soulève la question suivante : dans le contexte d'un litige, comment devrait procéder un évaluateur en possession de renseignements confidentiels ? Le premier point est de savoir si l'évaluateur a l'autorité ou la permission d'informer le conseiller juridique de l'existence de ces renseignements. Le deuxième point concerne l'importance desdits renseignements. Sont-ils d'une pertinence et importance telle que la cause serait compromise sans leur divulgation ? Troisièmement, y a-t-il moyen d'obtenir



ces renseignements par d'autres moyens de manière à contourner l'obstacle de la confidentialité ? Enfin, existe-t-il une forme ou méthode de divulgation qui protégerait la nature confidentielle des renseignements tout en permettant à ceux qui ont besoin de savoir d'en examiner et d'en éprouver la fiabilité ?

Étant donné la gravité des questions soulevées par la nécessité de se fier à des renseignements confidentiels et des dommages que ces renseignements pourraient causer à des clients passés et présents, il incombe aux évaluateurs de peser ces questions avant qu'elles ne se

présentent et de mettre en œuvre des politiques et sauvegardes internes visant à empêcher la divulgation inopportune de renseignements confidentiels.

Cet article est publié dans le but de soulever la discussion. Il ne doit pas être perçu comme un conseil juridique. Toutes les questions relatives aux exigences de divulgation qui s'appliquent aux évaluateurs en général, et aux évaluateurs agissant à titre de témoins experts en particulier, devraient être adressées à des juristes qualifiés.

Renvois

¹ John Sopinka, Sidney N. Lederman,

C.R. et Alan W. Bryant, *The Law of Evidence in Canada* (Toronto : Butterworths, 1992), p. 627.

² Pour lire un exposé sur le rôle des témoins experts, voir *Vancouver Community College v. Phillips Barratt* (1988), 26 B.C.L.R. (2d) 296 (B.C.S.C.). C'est le commentaire judiciaire dans cette affaire et dans d'autres cas semblables au pays qui a entraîné la réforme des règles régissant le témoignage d'experts dans notre système judiciaire.

³ *Slavutych v. Baker*, [1976] 1 S.C.R. 254; R. v. National Post, 2010 SCC 16



and represents, at least at the outset, that the evidence will withstand even the most rigorous cross-examination. That constitutes an implied waiver over papers in a witness's possession which are relevant to the preparation or formulation of the opinions offered, as well as to his consistency, reliability, qualifications and other matters touching on his credibility.²

When will a court or other tribunal respect the confidential nature of information? The answer lies in the application of a four-part test:

1. The communication must originate in confidence that it will not be disclosed.
2. The element of confidentiality is essential to the full and satisfactory maintenance of the relation between the parties.
3. The relation must be one that the community wishes to foster.
4. The injury to a relationship by disclosure is greater than the benefit of disclosure in the litigation.³

It might be possible that legal counsel arguing on behalf of the appraiser can persuade a court or other tribunal that the confidential nature of information or the

source of information is to be respected, but, in winning the battle, the war could be lost. At the very least, the reliability of the appraisal will be called into question with the result that the entire opinion may be undermined.

Therefore, the foregoing begs the question: In a litigation context, how should the appraiser in possession of confidential information proceed? The first question is whether the appraiser has the authority or permission to advise legal counsel that the information exists. The second question might be the importance of the information. Is it of such relevance and materiality that the case will be harmed without it? Third, is there any way to obtain the information through alternate means so that the obstacle of confidentiality can be circumvented? Finally, is there a form or method of disclosure that will safeguard the confidential nature of the information while allowing a fulsome review and testing by those who need to know the reliability of the information?

Given the seriousness of the issues raised by reliance upon confidential information and the potential damage to

former and existing clients, it behooves appraisers to contemplate such issues before they arise and to implement internal policies and safeguards for preventing inappropriate exposure of confidential information.

This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the disclosure requirements for appraisers, generally, and appraisers as expert witnesses, specifically, should be put to qualified legal practitioners.

End Notes

¹ John Sopinka, Sidney N. Lederman, Q.C. and Alan W. Bryant, *The Law of Evidence in Canada* (Toronto: Butterworths, 1992), p. 627.


² For a discussion of the role of expert witnesses see *Vancouver Community College v. Phillips Barratt* (1988), 26 B.C.L.R. (2d) 296 (B.C.S.C.). It was the judicial comment in this case and others like it throughout the country that has led to the reform in the rules governing experts in our court system.

³ *Slavutych v. Baker*, [1976] 1 S.C.R. 254; R. v. National Post, 2010 SCC 16


Help prospective clients easily reach you through


FIND AN APPRAISER >



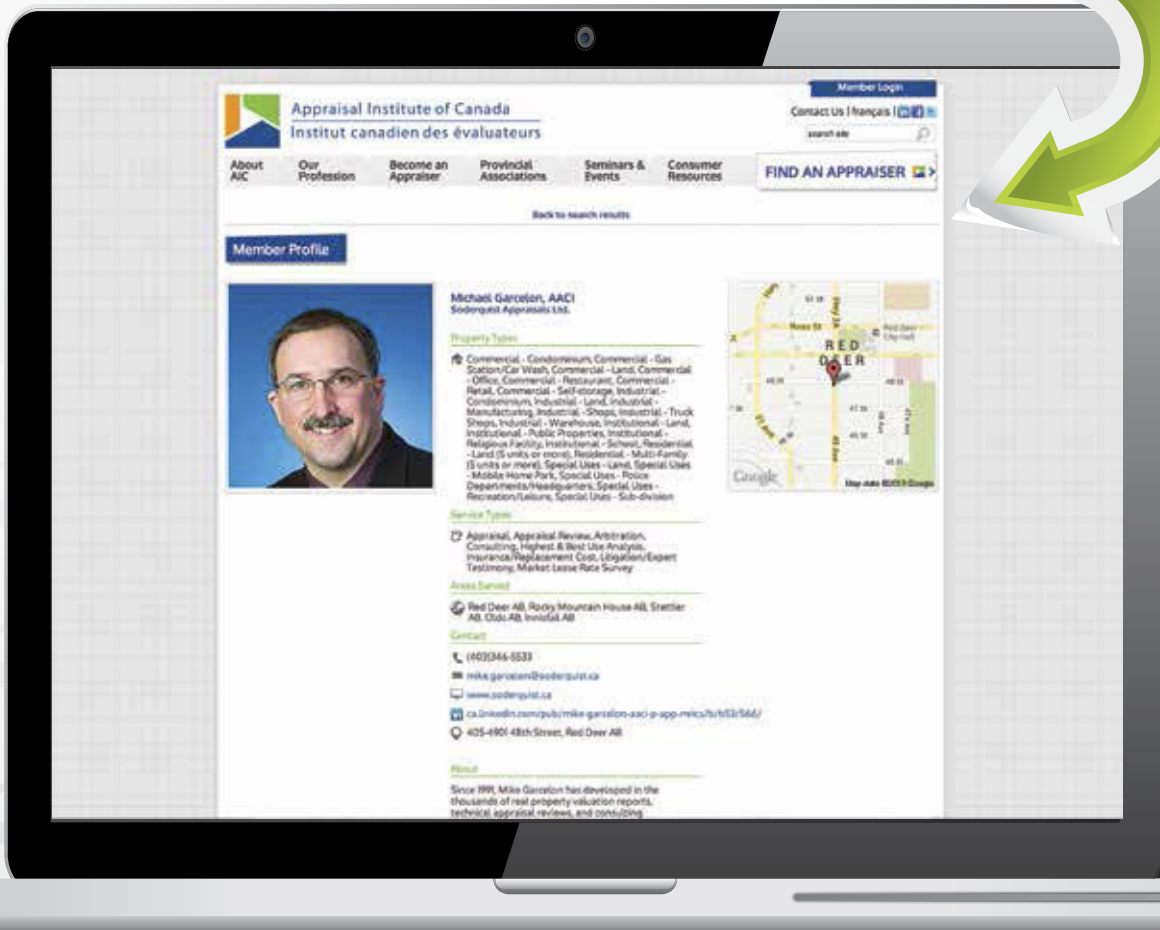
 Have you seen the new **FIND AN APPRAISER** on AIC's new website? Have a look: www.AICanada.ca

 Did you know that designated members can add several property types, services types and all the cities in their territory to the **FIND AN APPRAISER** application?

 Members who have fully updated their profiles, including a small biography, report that already they are seeing results – additional clients are being directed to their offices.

 Log on to the new AIC website and update your profile now. Upload your photo or your company's logo. For assistance see the easy step-by-step guide **HOW TO EDIT YOUR MEMBER PROFILE** at http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/AIC_new_memberprofile.pdf

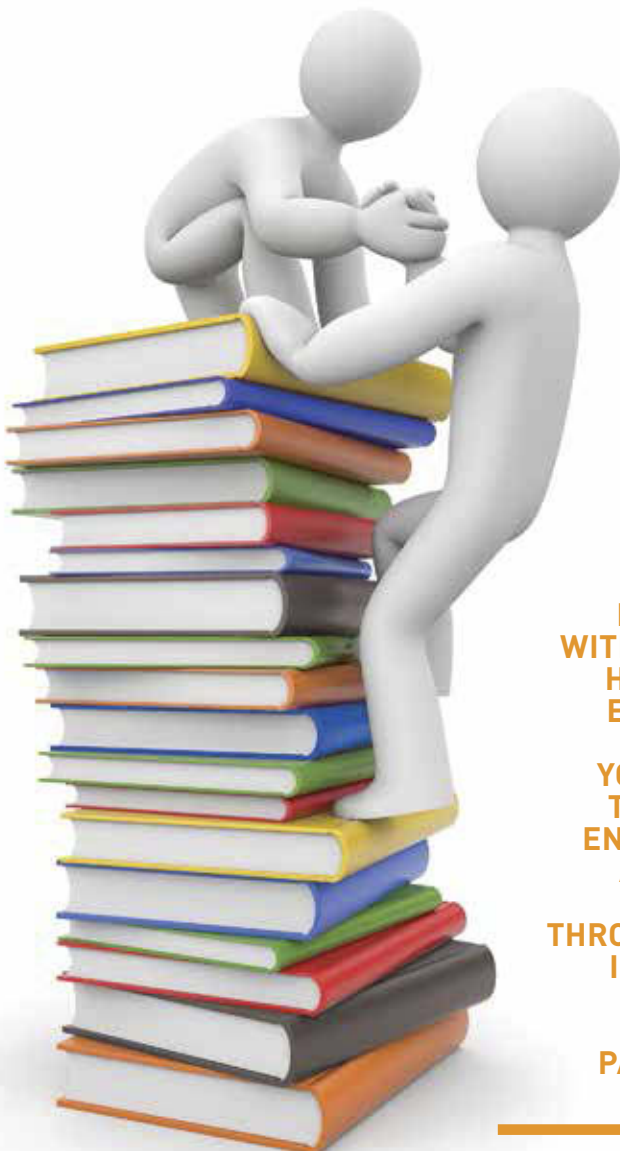
 See how some of your colleagues have fully updated their profiles to optimize what prospective clients see when they look in **FIND AN APPRAISER**:



The screenshot displays the 'FIND AN APPRAISER' interface on the AIC website. At the top, there is a navigation menu with links for 'About AIC', 'Our Profession', 'Become an Appraiser', 'Provincial Associations', 'Seminars & Events', and 'Consumer Resources'. A 'Member Login' button is visible in the top right corner. Below the navigation, a search bar contains the text 'Back to search results'. The main content area shows a 'Member Profile' for Michael Garcelon, AAI, Soderquist Appraisals Ltd. The profile includes a photo of Michael Garcelon, a list of property types (Commercial, Condominium, Commercial - Gas Station/Car Wash, Commercial - Land, Commercial - Office, Commercial - Restaurant, Commercial - Retail, Commercial - Self-storage, Industrial - Condominium, Industrial - Land, Industrial - Manufacturing, Industrial - Shops, Industrial - Truck Stops, Industrial - Warehouse, Institutional - Land, Institutional - Public Properties, Institutional - Religious Facility, Institutional - Schools, Residential - Land (5 units or more), Residential - Multi-Family (5 units or more), Special Uses - Land, Special Uses - Mobile Home Park, Special Uses - Town - Department/Headquarters, Special Uses - Recreation/Leisure, Special Uses - Sub-division), a list of services (Appraisal, Appraisal Review, Arbitration, Consulting, Highest & Best Use Analysis, Insurance/Replacement Cost, Litigation/Expert Testimony, Market Lease Rate Survey), and contact information (Red Deer AB, Rocky Mountain House AB, Stettler AB, 405-4901-48th Street, Red Deer AB). A map of Red Deer, Alberta, is also shown. A large green arrow points from the 'FIND AN APPRAISER' button to the member profile.



PWGSC CHAMPIONS REAL ESTATE CO-OP PROGRAM



BEING INVOLVED WITH THE PROGRAM HAS BEEN A RICH EXPERIENCE FOR ME. MENTORING YOUNG PEOPLE IN THE WORKPLACE ENSURES VITALITY AND CONTINUAL IMPROVEMENT THROUGH LEARNING. I LOOK FORWARD TO CONTINUING MY OFFICE'S PARTICIPATION IN THIS PROGRAM.

Without the co-op program, I probably would not be working here right now," says **Tony Kwan**, Real Estate Advisor for Accommodation and Portfolio Management at Public Works and Government Services Canada (PWGSC). Kwan graduated from the University of British Columbia's Sauder School of Business in 2010 with a B.Com, Real Estate Major, and two work terms under his belt in the Sauder Real Estate Co-op Program. Today, he is completing his Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) designation through the Post Graduate Certificate in Valuation (PGCV) program and looking forward to a career in valuation.

In 2009, for his eight-month co-op term, Kwan worked with **Gary Nakagawa**, Regional Manager, Valuation Program, Pacific Region at PWGSC. "Gary is a champion of the student work experience and getting people involved in the industry," says the Candidate appraiser, adding that Nakagawa insisted that students network at Appraisal Institute of Canada (AIC) events. "The staff at PWGSC is very good at career mentoring."

It was Nakagawa who approached Sauder to suggest that the school add opportunities for students specializing in real estate to its co-op program, thus enabling them to participate in work experience – one eight-month and one four-month term – for university credit. Students can apply to the co-op program



Tony Kwan



Gary Nakagawa



Shawn Toreson



Scott Sutherland



Lynne Murchie



Phil Kempton



Rod Malcolm

at the beginning of their third year of study, the same year in which Sauder offers two courses in valuation. They must have a minimum 72% average and demonstrate aptitude and experience in such areas as teamwork, leadership and other qualities sought by employers.

One of those qualities is an interest in real estate. “I do not have to preach to them about real estate,” says Nakagawa of the 27 students – 20 in the Vancouver office– who have worked at PWGSC as part of the program. “They have already committed the time.” Students are selected by Sauder’s Business Co-op Program through an interview process and then undergo a second round of interviews with prospective employers, who make the final decision.

Shawn Toreson is another of the co-op students who feels fortunate to have had Nakagawa as a mentor. Toreson joined Sauder’s Real Estate Club during his third year so that he could connect with professors and industry contacts. “From there, it was a logical decision to enter the co-op program,” says the Candidate appraiser, who now works with the Altus Group. “You make your decision to go into real estate between second and third year, when you still have little understanding of what it is all about. By doing a work co-op at PWGSC, I hoped to learn more about the industry and whether this was something I wanted to do for the rest of my life.”

Toreson also appreciated the introduction to a professional environment, as did **Scott Sutherland** for whom the experience at PWGSC was also his first office job. “I thought

it would be a great way to gain some practical experience while still going to school,” recalls Sutherland. “The first-hand experience gave me a good introduction to what jobs were available within real estate and within the private and public sectors. At that point, I was figuring things out and the experience made me consider even more strongly a career in valuation.”

In fact, he enjoyed working at PWGSC so much that, after completing the eight-month experience, which starts at the end of the third academic year, he returned for his final four-month stint in the middle of his fourth year. His first experience was in the valuation section, while the second was with a group in the real estate section that dealt with accommodations and portfolio management. Today, he is pursuing his AACI designation and works with Burgess, Cawley Sullivan & Associates Ltd., a commercial real estate appraisal firm operating out of Vancouver.

Along with connecting classroom learning to its application, the students have access to a broad range of learning opportunities. “You get to touch a lot of different asset types,” notes Kwan. “If you are interested in pursuing a career in real estate, it can help you determine an area of specialization.”

Co-op placements help students gain a better sense of what they want to do, along with some of the business contacts to pursue their dreams. “They graduate with 12 months of very relevant experiences,” says **Lynne Murchie**, manager of Sauder’s Business Co-op Programs. “What I love about Public Works is that students not only get great fundamental business and real estate knowledge, but also a wide

exposure to a variety of areas they may not have considered in terms of pursuing a career – areas such as appraisal.”

Phil Kempton, AACI, P.App, concurs. The Regional Manager of the Valuation Program for PWGSC’s Ontario Region aims to give students a taste of different types of work to round out their abilities. The work can involve everything from reviewing real estate market reports, appraisal reports and consulting documents, to writing internal valuation reports, which are then reviewed and discussed with senior employees. Other tasks include conducting market research, supporting the team on expropriation projects, confirming market data by conducting market surveys, and assisting in valuation of federal real estate and leased properties. The experience allows the co-op students to gain valuable understanding of real estate values and trends.

The Toronto office first became involved in the Sauder Real Estate Co-op Program in 2012 and is currently hosting its second student. “My colleague, Gary Nakagawa has been such a fervent champion of the program that we decided to participate,” says Kempton.

PWGSC’s Payments in Lieu of Taxes Program (PILT), Western Region also became involved in the program in 2011, with a total of five students so far. In the Edmonton office, students consider Canadian and global real estate behaviour, including real-world examples that relate directly to their UBC courses. In contrast to the sample data of the academic environment, they conduct research to find and analyze market data related to



STUDENTS NOT ONLY GET GREAT FUNDAMENTAL BUSINESS AND REAL ESTATE KNOWLEDGE, BUT ALSO A WIDE EXPOSURE TO A VARIETY OF AREAS THEY MAY NOT HAVE CONSIDERED IN TERMS OF PURSUING A CAREER – AREAS SUCH AS APPRAISAL.

a specific property or category. Over the past few years, students have filled such positions as leasing-PILT market analyst and real estate service-accommodation market analyst.

“When the students work with me, our most interesting projects include valuation modeling, discounted cash flow land development analyses, and researching/analyzing major commercial market data across Canada,” says Regional Manager **Rod Malcolm**, AACI, P.App. “It always makes my day when students find a challenging property issue and ask for a discussion on why the market behaved the way it did.” They also show interest in discussions on how Canadian valuation jurisprudence provides important guidance to valuation professionals.

He adds that the students have positively influenced the work environment through youthful enthusiasm, great interest in real estate

analysis, curiosity over market behaviour and willingness to consider experienced perspectives. “The students are also quite willing to travel across Canada to seek interesting and challenging opportunities,” says Malcolm.

Nakagawa is pleased to see the program expanding across the country. “These students are eager to learn about real estate in other cities, if a firm is willing to take them on,” he says. “The AIC has a real opportunity to leverage its partnership with UBC and encourage member companies to take part in the program.”

He adds that students in real estate are typically drawn to careers in development. “The more appraisal firms across Canada that hire co-op students, the more exposure there will be for valuation as a viable career option,” he says, noting that graduates regularly come back to boast about the program to the next co-op cohort.

“I believe these students are the future of the industry,” echoes Malcolm. “We try to make them aware of the many opportunities that exist in both the public and private sectors.”

Kwan points out that he would probably not have realized all the advantages of working in the public sector had he not had the opportunity to work as a co-op student at PWGSC. Today, he fulfills the role he shadowed as a student, managing the purchase and sale of Crown land and property, and offering consultation services to government departments on a variety of real estate needs. PWGSC is also subsidizing his pursuit of an AACI designation by paying for his PGCV courses.

“It is in our self-interest at Public Works to be involved in the co-op program,” notes Nakagawa, “even if only a small number of students become part of a badly needed future workforce. We need a strong and mature private sector with a diversity of appraisers. We contract out. We cannot know every market.”

Kempton agrees that the co-op program helps to build a strong and diverse valuation industry and adds that the mentors benefit as much as the mentees. “Often, teaching someone is a way to refresh one’s own knowledge of the subject being taught,” he reflects. “Being involved with the PWGSC-Sauder real estate co-op partnership program has been a rich experience for me. Mentoring young people in the workplace ensures vitality and continual improvement through learning. I look forward to continuing my office’s participation in this program.”

**In 2010 PWGSC was awarded the Employer of the Year Award by Sauder’s Business Co-op Programs.*

You value Canada. We value your business.

Integro Insurance Brokers is proud to partner
with AIC to provide coverage tailored to your needs.
We'll keep you covered and help you minimize your risk.

Contact Patrick Bourk: (416) 619 8097

Patrick.Bourk@integrogroupp.com

INTEGRO

INSURANCE BROKERS

www.integrogroupp.com



TPSGC PARRAINE LE PROGRAMME COOPÉRATIF IMMOBILIER



Sans ce programme de coopération, je ne travaillerais probablement pas ici aujourd'hui », de dire

Tony Kwan, conseiller en affaires immobilières pour le Secteur de la gestion des locaux et du portefeuille de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC). Tony a obtenu son diplôme à l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique en 2010, soit un baccalauréat en sciences commerciales, concentration en immobilier, en plus d'effectuer deux stages de travail dans le Programme coopératif immobilier de Sauder. Il est à compléter son titre AACI (évaluateur accrédité de l'Institut canadien) dans le cadre du Programme de certificat d'études supérieures en évaluation immobilière (CESEI), heureux de se lancer dans la profession d'évaluateur.

Durant son stage coopératif de huit mois en 2009, Tony a travaillé avec **Gary Nakagawa**, directeur régional du Programme d'évaluation de TPSGC pour la région du Pacifique. « Gary est un champion dans l'expérience de travail pour les étudiants et dans la mobilisation des gens du secteur », d'ajouter l'évaluateur stagiaire, précisant que Gary encourageait les étudiants à faire du réseautage aux diverses activités de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). « Les employés de TPSGC excellent dans le mentorat professionnel. »



**LA PARTICIPATION
AU PROGRAMME
DE PARTENARIAT
COOPÉRATIF IMMOBILIER
DE TPSGC-SAUDER FUT
UNE EXPÉRIENCE TRÈS
ENRICHISSANTE POUR
MOI. ACCOMPAGNER
DES JEUNES GENS SUR
LE LIEU DE TRAVAIL,
ASSURE LA VITALITÉ
ET L'AMÉLIORATION
CONTINUE PAR
L'APPRENTISSAGE.
J'ESPÈRE DE TOUT
COEUR QUE MON BUREAU
RESTERA ENGAGÉ DANS
CE PROGRAMME.**



Tony Kwan



Gary Nakagawa



Shawn Toreson



Scott Sutherland



Lynne Murchie



Phil Kempton



Rod Malcolm

C'est Gary qui a suggéré à l'École Sauder d'ajouter à son programme coopératif des opportunités pour les étudiants qui se spécialisent en immobilier, leur permettant de participer à l'expérience de travail – un stage de huit mois et un de quatre mois – donnant droit à des crédits universitaires. Les étudiants peuvent s'inscrire au programme coopératif au début de leur troisième année d'études, la même année où Sauder offre deux cours d'évaluation. Ils doivent avoir une moyenne d'au moins 72 % et démontrer des aptitudes et de l'expérience dans des domaines comme le travail d'équipe et le leadership, ainsi que d'autres qualités recherchées par les employeurs.

L'une de ces qualités est l'intérêt pour le secteur immobilier. « Je n'ai pas à leur prêcher sur l'immobilier », explique Gary en parlant des 27 étudiants (20 au bureau de Vancouver) qui ont travaillé à TPSGC dans le cadre du programme. « Ils y ont déjà consacré le temps. » Après avoir été sélectionnés par les Programmes coopératifs commerciaux de Sauder dans un processus d'entrevues, les étudiants passent une autre ronde d'entrevues auprès d'employeurs potentiels, qui prennent la décision finale.

Shawn Toreson est un des autres étudiants du programme coopératif qui se trouve chanceux d'avoir eu Gary Nakagawa comme mentor. Shawn s'est joint au Club immobilier de Sauder pendant sa troisième année afin de créer des liens avec les professeurs et des contacts dans le secteur. « Dès lors, la décision logique était d'entrer dans le programme coopératif », selon l'évaluateur stagiaire, qui travaille maintenant pour le Groupe

Altus. « Vous décidez de faire carrière en immobilier entre la deuxième et la troisième année quand vous ne comprenez encore que peu de choses à son sujet. En faisant un stage de travail coopératif à TPSGC, j'espérais en apprendre davantage sur le secteur et voir si je voulais faire ça pour le reste de ma vie. »

Shawn a également bien apprécié cette incursion dans un milieu professionnel, tout comme **Scott Sutherland**, pour qui l'expérience à TPSGC était aussi un premier emploi de bureau. « Je pensais que ce serait une excellente façon d'acquérir une expérience pratique tout en poursuivant mes études », se rappelle Scott. L'expérience acquise sur place m'a donné une bonne idée des emplois disponibles dans le secteur immobilier, qu'il soit privé ou public. À ce moment-là, je tâchais de comprendre ce type de travail et l'expérience m'a permis de songer encore plus sérieusement à une carrière en évaluation. »

En fait, il a tellement aimé son passage à TPSGC qu'après avoir terminé le stage de huit mois, qui débute à la fin de la troisième année universitaire, il y est retourné pour faire le dernier stage de quatre mois au milieu de sa quatrième année. Sa première expérience s'est déroulée dans la section de l'évaluation, alors que la seconde a eu lieu dans un groupe de la section immobilière chargé d'administrer les aménagements et le portefeuille. Aujourd'hui, il poursuit l'obtention de son titre AACI en travaillant pour Burgess, Cawley Sullivan & Associates ltée, une société d'évaluation immobilière commerciale située à Vancouver.

Tout en appliquant ce qu'ils apprennent en classe, les étudiants jouissent de nombreuses occasions d'apprentissage. « Vous pouvez aborder plusieurs types d'actifs, fait remarquer Tony Kwan. Si vous souhaitez faire carrière en immobilier, cela peut vous aider à trouver une spécialisation. »

Les placements coopératifs donnent aux étudiants un meilleur portrait de ce qu'ils veulent faire, ainsi que des contacts d'affaires pour réaliser leurs rêves. « Ils décrochent leurs diplômes plus riches de douze mois d'expériences très pertinentes », ajoute **Lynne Murchie**, directrice des Programmes coopératifs commerciaux de Sauder. « Ce que j'aime de Travaux publics, c'est que les étudiants acquièrent non seulement de précieuses connaissances de base en affaires et en immobilier, mais ils sont aussi exposés à des domaines très variés dans lesquels ils n'auraient peut-être pas songé à faire carrière – des domaines comme l'évaluation. »

Phil Kempton, AACI, P.App, partage cette opinion. Le directeur régional du Programme d'évaluation de TPSGC pour la région de l'Ontario veut donner aux étudiants un aperçu de différents types d'emploi pour couronner leurs capacités. Le travail peut concerner tout, allant de l'examen de rapports sur le marché immobilier et de rapports d'évaluation à la consultation de documents, en passant par la rédaction de rapports d'évaluation internes, qui sont alors examinés et débattus avec des cadres supérieurs. D'autres tâches comprennent l'étude du marché, le soutien à l'équipe affectée aux projets d'expropriation, la confirmation



des données du marché en menant des enquêtes sur celui-ci et aider à évaluer des actifs immobiliers fédéraux et des propriétés louées. L'expérience permet aux étudiants du programme coopératif de mieux comprendre les valeurs et les tendances immobilières.

Le bureau de Toronto s'est engagé dans le Programme coopératif immobilier de Sauder en 2012, alors qu'il accueille présentement son deuxième étudiant. « Mon collègue, Gary Nakagawa, était un champion si passionné pour le programme que nous avons décidé d'y participer », note Phil.

Le Programme des paiements versés en remplacement d'impôts (Programme des PERI), région de l'Ouest, s'est également engagé dans le programme en 2011, avec un total de cinq étudiants jusqu'ici. Au bureau d'Edmonton, les étudiants analysent les comportements immobiliers au Canada et à l'étranger, y compris des exemples du monde réel touchant directement leurs cours de l'Université de la Colombie-Britannique. Contrairement aux données-échantillons du milieu universitaire, ils conduisent des recherches pour dégager et analyser les données du marché relatives à une propriété ou une catégorie donnée. Depuis quelques années, les étudiants comblent des postes tels qu'analyste des marchés de location-PERI et analyste des marchés de services-aménagements immobiliers.

« Quand les étudiants travaillent avec moi, nos projets les plus captivants incluent la modélisation de l'évaluation, les analyses d'aménagement de terrain à flux monétaire actualisé et la recherche et l'analyse des données majeures sur le marché commercial à l'échelle du Canada », dit le directeur régional **Rod Malcolm**, AACI, P.App. « Je suis toujours content lorsque mes étudiants trouvent un enjeu stimulant et demandent de discuter pourquoi le marché s'est comporté de telle façon. » Ils aiment également échanger pour voir comment la jurisprudence canadienne en

matière d'évaluation peut servir de guide utile aux évaluateurs professionnels.

Il ajoute que les étudiants ont eu une influence positive sur l'environnement de travail par la fougue de leur jeunesse, leur vif intérêt pour l'analyse immobilière, leur curiosité pour les comportements du marché et leur volonté d'étudier les leçons de l'expérience. « Les étudiants sont aussi très ouverts à voyager au Canada pour chercher des opportunités intéressantes et excitantes », poursuit Rod.

Gary Nakagawa est heureux de voir le programme s'étendre partout au pays. « Ces étudiants ont soif de découvrir l'immobilier dans les autres villes, si une firme est prête à les embaucher, dit-il. L'ICE a une véritable occasion de profiter de son partenariat avec l'Université de la Colombie-Britannique et d'encourager les compagnies membres à prendre part au programme. »

Il ajoute que les étudiants en immobilier s'intéressent habituellement aux carrières touchant le développement. « Plus les sociétés d'évaluation canadiennes embaucheront des étudiants du programme coopératif, plus l'évaluation paraîtra comme un choix de carrière viable », selon lui, notant que les diplômés reviennent fréquemment vanter le programme auprès de la cohorte coopérative suivante.


« Je crois que ces étudiants représentent l'avenir de la profession, renchérit Rod. Nous essayons de les sensibiliser aux nombreuses occasions qui existent, tant dans le secteur public que privé. »

Tony Kwan souligne qu'il n'aurait probablement pas compris tous les avantages de travailler dans le secteur

public s'il n'avait pas eu la chance de faire un stage à TPSGC comme étudiant du programme coopératif. Aujourd'hui, il joue le rôle même qu'il avait observé à titre d'étudiant, administrant l'achat et la vente de terrains et propriétés de la Couronne, en plus d'offrir des services de consultation aux ministères du gouvernement pour une diversité de besoins immobiliers. TPSGC subventionne également la poursuite de son titre AACI en payant ses cours du CESEI.

« C'est aussi dans notre intérêt que Travaux publics participe au programme coopératif », selon Tony, même si un petit nombre d'étudiants viennent se joindre à la future main-d'œuvre dont on a un criant besoin. Il nous faut un secteur privé robuste et mature, composé d'une diversité d'évaluateurs. Nous soustraisons. Nous ne pouvons pas connaître tous les marchés. »

Phil Kempton convient que le programme coopératif aide à établir un secteur d'évaluation solide et varié, ajoutant que les mentors en bénéficient autant que les mentorés. « Souvent, enseigner à quelqu'un est une manière de rafraîchir ses propres connaissances sur le sujet enseigné », dit-il. La participation au programme de partenariat coopératif immobilier de TPSGC-Sauder fut une expérience très enrichissante pour moi. Accompagner des jeunes gens sur le lieu de travail assure la vitalité et l'amélioration continue par l'apprentissage. J'espère de tout cœur que mon bureau restera engagé dans ce programme. »

** En 2010, TPSGC a reçu le Prix de l'employeur de l'année des Programmes coopératifs commerciaux de Sauder. *

LES ÉTUDIANTS ACQUIÈRENT NON SEULEMENT DE PRÉCIEUSES CONNAISSANCES DE BASE EN AFFAIRES ET EN IMMOBILIER, MAIS ILS SONT AUSSI EXPOSÉS À DES DOMAINES TRÈS VARIÉS DANS LESQUELS ILS N'AURAIENT PEUT-ÊTRE PAS SONGÉ À FAIRE CARRIÈRE – DES DOMAINES COMME L'ÉVALUATION.



NEW COMPETENCY PROFILES HELP US STAY AT THE TOP OF OUR GAME

BY DOMINIQUE RACINE-DICKIE, CAE

MANAGER, PROFESSIONAL AFFAIRS



A PANEL OF EXPERTS WAS PUT TOGETHER TO IDENTIFY THE KEY 'CORE' COMPETENCIES AND TARGET LEVELS OF PERFORMANCE REQUIRED OF AACIs AND CRAs IN ORDER TO EXCEL AS REAL PROPERTY EXPERTS.

Have you ever wondered what qualities are needed to make a successful appraiser? Or perhaps you are already well established in your career, but are curious as to what competencies you need to work on in order to be considered for a position with greater responsibility?

Since its founding in 1938, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has had 75 years of being the leader in real estate valuation. Today, AIC continues to distinguish itself as a champion by making all necessary efforts to remain relevant to the ever-changing face of the appraisal profession.

This year, AIC hired the Hay Group to assist in developing a Competency Profile for AACIs and CRAs, relevant to the valuation profession of today and tomorrow. The two profiles were developed following the Hay Group's 'Competency Profiling Approach,' using a rigorously proven facilitation process. A panel of experts, composed of AACIs and CRAs, was put together by AIC to identify the key 'core' competencies and target levels of performance required of AACIs and CRAs in order to excel as real property experts. The process involved:

1. **confirming participants' understanding of the role profiled**, focusing on the 'what' and 'how' of what successful performance looks like, now and in the future;
2. **establishing priority competencies**

with the Hay Group's behavioural and technical competency dictionary using a structured voting process; the expert panel then reached a consensus on the top five 'core' behavioural competencies and 10 technical competencies that contribute to success in the role; these competencies were found to be relevant for the majority of jobs within AACI and CRA roles; and

3. **identifying target levels** using the definitions of the scaled competencies in the dictionaries, keeping **in mind what was important for success for an appraiser with three to five years of experience on the job.** What is the 'desired' target level? It is the highest level of demonstrated competence that adds value in the role and can reasonably be expected of excellent performers in the role.

To validate the findings of the expert panel, two focus groups were formed: one of AACIs and one of CRAs. The focus groups underwent the same precise process as the expert panel and selected their top priority competencies. They were then shown the expert panel's results and a discussion on areas of agreement and/or disagreement took place before the focus groups finalized their output.

There was a high level of consensus between the expert panel and the focus groups on the selected top priority competencies that make up the profiles.

THERE IS A GREAT DEAL OF SIMILARITY BETWEEN THE AACI AND CRA PROFILES AND WHAT DIFFERS FOR SOME COMPETENCIES IS THE TARGET LEVEL REQUIRED FOR SUCCESS.

The information was summarized and brought back to the expert panel to discuss any differences in output from the focus group and a consensus was reached on the competency profiles they wanted to recommend to the Competency Mapping Steering Committee. Once approved by the Steering Committee, the profiles were finalized and presented to the Admissions and Accreditation Committee at its May 10 meeting in Ottawa. The competency profiles were subsequently presented to the AIC Board of Directors for approval at the June meeting in Calgary.

It is interesting to note that there is a great deal of similarity between the AACI and CRA profiles and what differs for some competencies is the target level required for success in their respective role as AACI or CRA.

AIC intends to use these competency profiles as they proceed to:

- examine to what extent our current required programs of study for AACI and CRA achieve the desired target level of each competency of the new profiles – Competency Mapping;
- review the current competency

[Continued on page 50]

List of Competencies	Level required for AACI	Level required for CRA
Behavioural Competencies		
Analytical Thinking (4 competency levels)	Level 3	Level 3
Conceptual Thinking (5 competency levels)	Level 4	Level 3
Decisiveness (4 competency levels)	Level 3	Level 3
Focus on Quality and Details (4 competency levels)	Level 3	Level 3
Client Service Orientation (6 competency levels)	Level 5	Level 4
Technical Competencies (all have 5 competency levels)		
Business Technology Skills	Level 3	Level 3
Market Analysis Skills	Level 4	Level 3
Research Skills	Level 3	Level 3
Writing Skills	Level 4	Level 3
Planning and Organizing Skills	Level 3	Level 3
Knowledge of Property Ownership, Interests and Land Use Controls	Level 3	Level 3
Knowledge of Appraisal Theory and Practices	Level 4	Level 4
Knowledge of Building Pathology and Property Inspection	Level 3	Level 3
Knowledge of Real Estate	Level 4	Level 4
Knowledge of Accounting and Finance Principles and Procedures	Level 3	Level 2

Canadian Cost Estimating Guides

These comprehensive manuals are a **MUST** for estimating replacement costs!

Residential Costing Guide



ESTIMATE REPLACEMENT COST OF SINGLE FAMILY DWELLINGS

- 1 Storey • 1¼ Storey • Raised Ranch
- 2 story • Tri-Level • 2½ Storey
- 1½ Storey • Garages



Agricultural Costing Guide



ESTIMATE REPLACEMENT COST OF AGRICULTURAL USE BUILDINGS

- ✓ Dairy ✓ Poultry ✓ Swine
- ✓ Produce Storage ✓ Horses ✓ Beef
- ✓ Feed Storage ✓ Machinery Storage



ONLINE VERSION AVAILABLE

PLEASE CALL, FAX or EMAIL FOR DETAILS

Toll Free: 877-284-0028

Fax: 519-238-6214

www.douglascostguide.com
karldouglas@hay.net

10341 Pinetree Drive, Grand Bend, ON N0M 1T0

www.douglascostguide.com



LES NOUVEAUX PROFILS DE COMPÉTENCES NOUS AIDENT À DEMEURER EN TÊTE DANS NOTRE DOMAINE D'ACTIVITÉ ET SUR LE MARCHÉ

PAR DOMINIQUE RACINE-DICKIE

DIRECTRICE, AFFAIRES PROFESSIONNELLES



UN GROUPE D'EXPERTS, A ÉTÉ MIS SUR PIED POUR CERNER LES COMPÉTENCES « FONDAMENTALES » ET LES NIVEAUX CIBLES DE RENDEMENT QUE DOIVENT POSSÉDER LES AACI ET LES CRA POUR EXCELLER COMME EXPERTS DE L'IMMOBILIER.

Vous êtes-vous déjà demandé quelles sont les qualités requises pour réussir comme évaluateur ? Ou peut-être êtes-vous déjà bien établi dans votre carrière, mais vous vous demandez quelles compétences vous devriez parfaire pour être jugé admissible à un poste comportant de plus grandes responsabilités ?

Depuis sa fondation en 1938, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) occupe depuis 75 ans une position de leader en évaluation immobilière. Aujourd'hui, l'ICE continue de se distinguer comme champion en déployant tous les efforts nécessaires pour demeurer pertinent dans le domaine sans cesse changeant de la profession d'évaluateur.

Cette année, l'ICE a obtenu l'aide du groupe Hay pour élaborer un profil de compétences pour les AACI et les CRA, pertinent à la profession d'évaluateur présente et future. Les deux profils ont été élaborés en suivant l'approche de profilage des compétences, conçue par le groupe Hay, qui suit un processus d'animation rigoureusement éprouvé. Un groupe d'experts, composé d'AACI et de CRA, a été mis sur pied par l'ICE pour cerner les compétences « fondamentales » et les niveaux cibles de rendement que doivent posséder les AACI et les CRA pour exceller comme experts de l'immobilier. Le processus comprenait les étapes suivantes :

1. **confirmer que les participants comprennent le rôle dont le profil est décrit**, en se concentrant sur le « quoi » et le « comment » d'un rendement réussi maintenant et dans l'avenir;
2. **établir les compétences prioritaires** selon le dictionnaire des compétences comportementales et techniques du groupe Hay en utilisant un processus de vote structuré; le groupe d'experts est alors parvenu à un consensus sur les cinq compétences comportementales et les 10 compétences techniques essentielles qui contribuent au succès dans le rôle donné; ces compétences ont été jugées pertinentes dans l'exécution de la majorité des tâches relevant des rôles d'AACI et de CRA;
3. **fixer des niveaux cibles** au moyen des définitions des compétences retenues dans les dictionnaires, en se rappelant ce qui était important pour le succès d'un évaluateur possédant de **trois à cinq ans** d'expérience de travail. Quel est le niveau cible « désiré » ? C'est le plus haut niveau de compétence démontrée qui ajoute de la valeur au rôle et dont on peut raisonnablement s'attendre de ceux qui exécutent le rôle.

Dans le but de valider les observations du groupe d'experts, deux groupes de consultation ont été formés : un groupe d'AACI et un groupe de CRA. Ces groupes de consultation ont suivi le même processus que le groupe d'experts et ont

LES PROFILS D'AACI ET DE CRA SE RESSEMBLENT BEAUCOUP ET QUE LES DIFFÉRENCES POUR CERTAINES COMPÉTENCES SONT LE NIVEAU CIBLE REQUIS POUR RÉUSSIR DANS LES RÔLES RESPECTIFS D'AACI OU DE CRA.

choisi leurs compétences prioritaires. On leur a ensuite montré les résultats du groupe d'experts et une discussion sur les points de concordance et de désaccord a eu lieu avant que les groupes de consultation ne parviennent à une décision finale.

On constate un consensus entre le groupe d'experts et les groupes de consultation en ce qui a trait aux compétences prioritaires qui constituent les profils. Les renseignements ont été résumés et ramenés au groupe d'experts afin que ce dernier puisse discuter des

différences par rapport aux groupes de consultation et parvenir à un consensus quant aux profils de compétences à recommander au Comité de direction du mappage des compétences. Une fois approuvés par le Comité de direction, les profils ont été finalisés et présentés à la réunion du Comité des admissions et de l'accréditation qui a eu lieu le 10 mai à Ottawa. Les profils de compétences ont ensuite été soumis à l'approbation du Conseil d'administration de l'ICE lors de la réunion de juin à Calgary.

Il est intéressant de noter que les profils d'AACI et de CRA se ressemblent beaucoup et que les différences pour certaines compétences sont le niveau cible requis pour réussir dans les rôles respectifs d'AACI ou de CRA.

L'ICE se propose d'utiliser ces profils de compétences lorsqu'il entreprendra :

- d'examiner dans quelle mesure nos programmes d'études obligatoires actuels pour les AACI et les CRA permettent d'atteindre le niveau cible désiré pour chacune des compétences dans les nouveaux profils – Calibrage des compétences;
- de passer en revue les outils d'évaluation des compétences dans le but d'intégrer les nouvelles compétences dans le processus d'accréditation et d'évaluation de l'ICE;
- de passer en revue le portefeuille de réalisations des membres potentiels (canadiens et internationaux);
- d'élaborer des outils d'autoévaluation par rapport aux compétences requises pour les membres désignés;
- d'élaborer des cours de perfectionnement continu lorsque des lacunes sont constatées;
- d'élaborer des outils pour aider le mentor et les stagiaires tout au long du processus de mentorat; le CAA élabore présentement un module de formation pour les mentors;
- de définir et de distinguer les membres de l'ICE au sein de la profession;
- de rehausser et de cibler les stratégies de marketing et de recrutement.

Cette liste illustre seulement une fraction des nombreuses applications possibles de ce cadre de travail.

Il convient de noter que les profils de compétences peuvent aussi être

Liste des compétences	Niveau requis pour les AACI	Niveau requis pour les CRA
Compétences comportementales		
Raisonnement analytique (4 niveaux de compétence)	Niveau 3	Niveau 3
Pensée conceptuelle (5 niveaux de compétence)	Niveau 4	Niveau 3
Prise de décisions (4 niveaux de compétence)	Niveau 3	Niveau 3
Souci de la qualité et du détail (4 niveaux de compétence)	Niveau 3	Niveau 3
Orientation sur le service au client (6 niveaux de compétence)	Niveau 5	Niveau 4
Compétences techniques (toutes ont 5 niveaux de compétence)		
Compétences en technologie des affaires	Niveau 3	Niveau 3
Compétences en analyse du marché	Niveau 4	Niveau 3
Compétences en recherche	Niveau 3	Niveau 3
Compétences en rédaction	Niveau 4	Niveau 3
Compétences en planification et organisation	Niveau 3	Niveau 3
Connaissance des titres de propriété, des intérêts et du contrôle de l'utilisation des terres	Niveau 3	Niveau 3
Connaissance de la théorie et des pratiques en évaluation	Niveau 4	Niveau 4
Connaissance de la pathologie des immeubles et de l'inspection des propriétés	Niveau 3	Niveau 3
Connaissance de l'immobilier	Niveau 4	Niveau 4
Connaissance des principes et procédures en comptabilité et finances	Niveau 3	Niveau 2



utilisés par nos membres pour mesurer la gestion du rendement, réorienter leur carrière, mettre en lumière les occasions d'apprentissage à des fins de perfectionnement, préparer la planification de la relève et recruter des employés qui s'intégrerait à la culture de l'organisation

en retenant des valeurs et comportements particuliers chez les employés éventuels.

Pour de plus amples renseignements au sujet du cadre de compétences, visitez <http://www.aicanada.ca/library-resources-and-publications/elibrary/2013-elibrary/> Nouveaux profils de compétences de

l'ICE pour les AACI et les CRA - Phil Kempton, AACI, P.App; Ed Saxe, CRA. Si vous avez des commentaires au sujet des Nouveaux profils de compétences, veuillez les transmettre au Comité des admissions et de l'accréditation (CAA) à l'adresse aac@aicanada.ca.



[Continued from page 47]

assessment tools with a view of embedding the new competencies into AIC's accreditation and assessment process;

- review portfolio of accomplishments of prospective members (Canadian and international);
- develop self-assessment tools against the competencies required for designated members;
- develop CPD courses where gaps are identified;
- develop tools to assist mentor and Candidates throughout the mentoring process; the AAC is currently developing a training

module for mentors;

- define and distinguish AIC's members within the profession; and
- enhance and target marketing and recruitment strategies.

This list illustrates only a fraction of the many possible applications of this framework.

It is to be noted that the 'Competency Profiles' can also be used by our membership to measure performance management, to reorient a career, to identify learning opportunities for development purposes, to prepare for succession planning, and to recruit employees who would fit into an

organization's culture by screening for specific values and behaviours from prospective employees.

For additional information on the competency framework, visit <http://www.aicanada.ca/library-resources-and-publications/elibrary/2013-elibrary/> AIC's New Competency Profiles for AACI and CRA - Phil Kempton, AACI, P.App; Ed Saxe, CRA. If you have any comments on the New Competency Profiles, please forward them to the attention of the Admissions and Accreditation Committee (AAC) at aac@aicanada.ca.



The Evolution of Your SIGNATURE



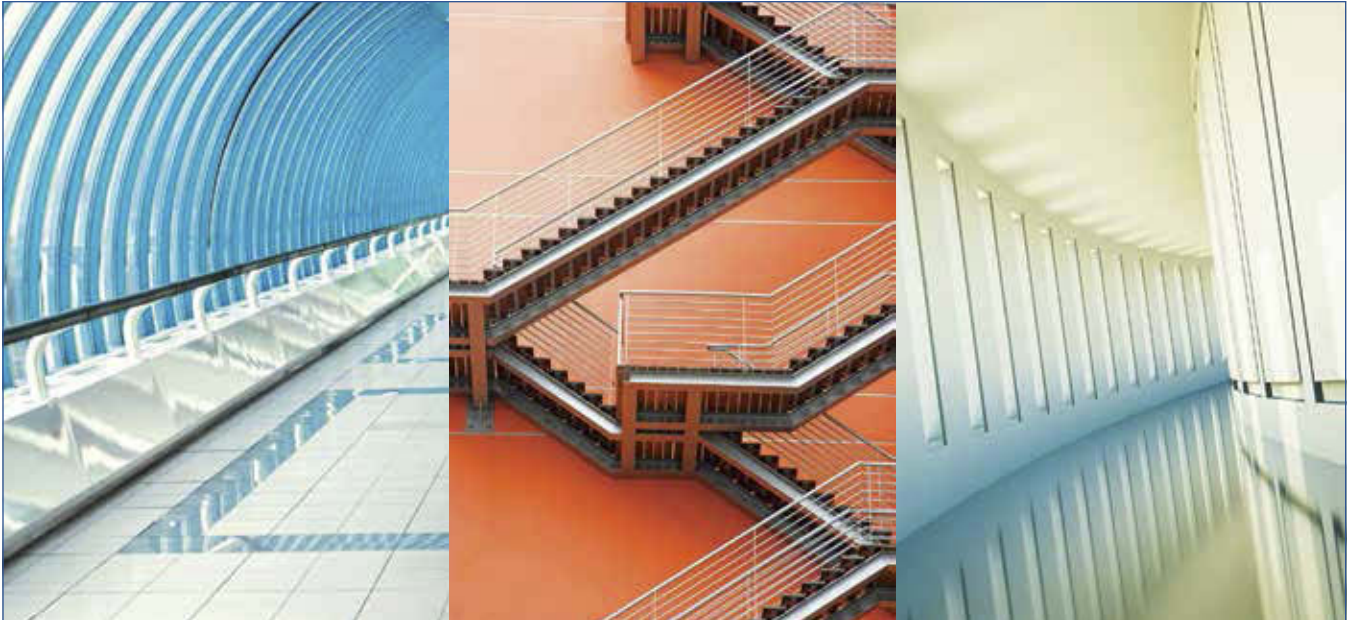
AT NOTARIUS, WE'VE HEARD YOUR STORIES ABOUT REPORT TAMPERING.

Put a stop to it. Call us!

To schedule a live or webcast presentation of our Digital Signature Kit, contact us at 1-888-588-0011.

www.notarius.com/AIC





Introducing...

UBC/AIC Certificate in Residential Valuation (CRV)

The Appraisal Institute of Canada and UBC Real Estate Division are pleased to announce a Certificate Program leading to the Canadian Residential Appraiser (CRA) designation. The Certificate in Residential Valuation (CRV) program is the primary means for AIC candidates to earn the CRA. Candidates with university degrees and who meet the program prerequisites are fast-tracked to the CRA designation. The CRV also introduces a new elective course *Real Estate Business* to help candidates target their employment goals.

To find out more, visit www.realestate.ubc.ca/crv



Contact Us

Toll-free: 1.877.775.7733
Fax: 604.822.1900

Email: cpd@realestate.sauder.ubc.ca
Web: www.realestate.ubc.ca



SAUDER
School of Business

Opening Worlds

WORK PRODUCT REVIEW: A NEW REQUIREMENT FOR DESIGNATION

BY JANICE O'BRIEN EXECUTIVE DIRECTOR, AIC - BC
AND DAN BREWER, AACI, P.APP, VOLUNTEER CHAIR,
ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE



In June 2012, the Appraisal Institute of Canada (AIC) Board approved the inclusion of a review of a Candidate's work product as part of designation requirements to demonstrate the Candidate's experiential competencies through peer review of his or her work product. Through this process, Candidates must satisfactorily comply with all *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* requirements before being deemed eligible to register for the Applied Experience (AE) examination.

Work Product Review (WPR) – Program Goals:

- ✓ to provide a learning experience for the Candidate, co-signer and mentor;
- ✓ to ensure the mentoring program and mentorship has learning objectives;
- ✓ to assist in preparing the Candidate for the AE exam and the Professional Competency Interview (PCI); and
- ✓ to ensure a higher quality Candidate at the end of his or her journey.

The program is meant to be a positive learning experience providing guidance and support to the Candidate, but also offering an opportunity to educate all parties: the Candidate, the co-signer and mentor.

The Admissions and Accreditation Committee (AAC) was tasked with preparing a process to allow the review

utilizing the expertise of peer reviewers. At the January AAC meeting, a working group presented its recommendations to the AAC and the committee endorsed the following concept/process. At the most recent Board of Director's meeting, the AIC Board approved the following:

Effective January 1, 2014

- All new Candidates who *join as of January 1, 2014* will be required to submit three (3) pieces of work product in order to attain designation(s). As part of candidacy, submissions are to be staggered throughout the time spent as a Candidate. Each of the three submissions must receive an acceptable review before proceeding to the next submission and the Candidate is deemed eligible to register for the AE written exam.
- All existing Candidates who *joined before January 1, 2014* will be required to submit one (1) piece of work product in order to attain designation. The work product must receive an acceptable review in order to be deemed eligible to register for the AE written exam.

EXCEPTION: *Candidates who have successfully passed the AE written exam by December 31, 2013 will be exempt from the WPR program.*

The WPR will be conducted by a national peer reviewer and will ensure work product completed and submitted



by the Candidate is being completed in compliance with *CUSPAP*.

Work product is to be submitted electronically only (as a PDF file). All work product will be kept confidential.

Note: Work product that is not completed according to *CUSPAP* for internal company reasons will be required to have an addendum to advise the reviewer what items would be required to improve the report/product and meet *CUSPAP* requirements.

Examples of work product include:

- ✓ single-family dwelling (SFD) – at least one submission to include the cost approach;
- ✓ studies – demonstrating the application of the First Principles of Value;
- ✓ research – demonstrating the application of the First Principles of Value;
- ✓ review and consulting assignments;
- ✓ narrative reports;
- ✓ appraisals – industrial, commercial and investment; and
- ✓ sample appraisals – to show understanding and knowledge of the income approach.

Work product submissions are sent to the national office and forwarded to the peer reviewer. They will be reviewed using the current peer review form. The reviewer's report is provided to the Candidate, with a copy to the co-signer and the mentor for discussion. The provincial affiliate is provided a WPR summary sheet, which will be provided to the PCI examiners.

- ✓ **Each submission should provide evidence of growth, complexity of assignment.**
- ✓ **Recommended that submissions be made as soon as the Candidate enters a co-signing relationship and/or during the mentored AE program, with the last submission toward the end of the AE period.**
- ✓ **Each submission should provide a different focus for report.** (see samples listed above)

WPRs that do not meet the standards will be required to be resubmitted.


This will allow the Candidate the ability to make corrections and learn from mistakes or omissions and resubmit. If, in the reviewer's discretion, the report is found to be deficient, the reviewer will contact the Candidate, co-signer and mentor to discuss the report. This will ensure all parties responsible for providing guidance and professional appraisal support to Candidates are engaged – an opportunity for educating all parties.

Submissions, even those with grievous or significant errors, are not subject to Professional Practice complaints.

As part of the AIC designation requirements, all three WPRs must receive an acceptable review completed prior to the Candidate being approved to register for the AE written exam.

The general turnaround goal will be three to four weeks from submission to WPR results.

As length of candidacy varies, careful planning should be considered to allow for time between submissions. Submissions should be staggered throughout the co-signing and the AE term, with the final submission occurring two or three months prior to the end of the AE term.

For more information on the WPR program, visit: www.AICanada.ca, Accreditation pages in the members section. 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4
President: John F. Wasmuth, AACI, P. App., P.Ag.



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

www.crvg.com

Tel: (780) 424-8856 • Fax: (587) 290-2267
 E-mail: jwasmuth@crvg.com



EXAMEN DU PRODUIT DU TRAVAIL : NOUVELLE EXIGENCE EN MATIÈRE DE TITRE PROFESSIONNEL

PAR JANICE O'BRIEN, DIRECTRICE EXÉCUTIVE, AIC - C.-B.
ET DAN BREWER, AACI, P.APP, PRÉSIDENT BÉNÉVOLE DU CAA



En juin 2012, le Conseil de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a approuvé l'inclusion d'un examen du travail produit par un stagiaire dans le cadre des exigences en matière de titre professionnel. Cette exigence vise à fournir au stagiaire l'occasion de démontrer ses compétences expérientielles au moyen d'un examen par les pairs du travail qu'il produit. Par ce procédé, les stagiaires doivent se conformer de façon satisfaisante à toutes les exigences des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* avant d'être jugés admissibles à passer l'examen d'expérience appliquée (EA).

Examen du produit du Travail (EPT) – Buts du Programme :

- ✓ fournir une expérience d'apprentissage au stagiaire, au cosignataire et au mentor;
- ✓ voir à ce que le programme de mentorat ait des objectifs d'apprentissage;
- ✓ aider à préparer les stagiaires à l'examen d'expérience appliquée (EA) et à l'entrevue relative aux compétences professionnelles (ECP);
- ✓ produire un stagiaire de meilleure qualité en fin de parcours.

Le programme se veut une expérience d'apprentissage positive qui fournit

au stagiaire l'orientation et le soutien nécessaires en plus d'offrir l'occasion d'éduquer toutes les parties concernées : le stagiaire, le cosignataire et le mentor.

Le Comité des admissions et de l'accréditation (CAA) a été chargé de préparer un processus permettant un examen s'appuyant sur l'expertise de pairs chevronnés. À la réunion de janvier du CAA, un groupe de travail a présenté ses recommandations au CAA. Ce dernier a approuvé le concept/processus suivant. À sa plus récente réunion, le Conseil d'administration de l'ICE a approuvé ce qui suit :

En vigueur à compter du 1^{er} janvier 2014

- Tous les nouveaux stagiaires qui se joindront *à partir du 1er janvier 2014* seront tenus de soumettre trois (3) travaux produits dans le but d'obtenir leur(s) titre(s) professionnel(s). Les soumissions doivent être échelonnées sur toute la période passée à titre de stagiaire. Chacune des trois soumissions doit recevoir une note d'examen acceptable avant que le stagiaire ne soit autorisé à procéder à la soumission suivante et ne soit jugé admissible à l'examen écrit d'expérience appliquée (EA).
- Tous les stagiaires existants qui se seront *joins avant le 1er janvier 2014* seront tenus de soumettre un



LES STAGIAIRES DOIVENT SE CONFORMER DE FAÇON SATISFAISANTE À TOUTES LES EXIGENCES DES NORMES UNIFORMES DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE EN MATIÈRE D'ÉVALUATION AU CANADA (NUPPEC) AVANT D'ÊTRE JUGÉS ADMISSIBLES À PASSER L'EXAMEN D'EXPÉRIENCE APPLIQUÉE (EA).

(1) produit de travail afin d'obtenir un titre professionnel. Ce produit de travail doit recevoir une note d'examen acceptable pour que le stagiaire soit jugé admissible à l'examen écrit d'expérience appliquée (EA).

EXCEPTION: *Les stagiaires qui auront passé avec succès l'examen écrit d'expérience acquise (EA) au 31 décembre 2013 seront exemptés des exigences du programme EPT.*

L'EPT sera effectué par un examinateur national du groupe des pairs qui veillera à ce que le travail produit et soumis par le stagiaire soit en conformité des NUPPEC.

Le produit du travail doit être soumis électroniquement seulement (fichier en format PDF). Tout travail soumis sera traité en confidentialité.

Note : Tout travail soumis qui n'est pas complété en conformité des NUPPEC en raison de directives internes de la compagnie devra inclure un addendum avisant l'examineur des points qui devraient être ajoutés pour améliorer le rapport/produit et pour satisfaire aux exigences des NUPPEC.

Exemples de produit de travail :

- ✓ maison unifamiliale – au moins une soumission doit utiliser la méthode du coût;
- ✓ études – démontrant l'application des premiers principes de valeur;
- ✓ recherche – démontrant l'application des premiers principes de valeur;
- ✓ contrats de services d'examen et de consultation;

- ✓ rapports narratifs;
- ✓ évaluations – industrielles, commerciales et placements;
- ✓ échantillons d'évaluations – pour montrer la compréhension et la connaissance de la méthode du revenu.

Les soumissions de produit de travail sont envoyées au bureau national qui les transmet à l'examineur national du groupe des pairs qui en fera l'étude en se fondant sur le formulaire courant d'examen par les pairs. Le rapport de l'examineur est remis au stagiaire, avec copie au cosignataire et au mentor aux fins de discussion. L'affiliée provinciale reçoit un résumé de l'EPT qui sera fourni aux examinateurs de l'ECP.

- ✓ **Chaque soumission devrait faire preuve de croissance et de complexification des tâches.**
- ✓ **On recommande que les soumissions soient présentées dès que le stagiaire entre en relation de cosignature et(ou) durant le programme d'expérience appliquée (EA) avec mentor, la dernière soumission étant présentée à la fin de la période d'expérience appliquée (EA).**
- ✓ **Chaque soumission devrait mettre l'accent du rapport sur un aspect différent** (voir les exemples ci-dessus)

Les EPT qui ne satisfont pas aux normes devront être soumis de nouveau. Ceci donnera au stagiaire la possibilité d'apporter des corrections et d'apprendre de ses erreurs ou omissions et de soumettre de nouveau. Si, à la discrétion de l'examineur, le rapport est jugé déficient, l'examineur


communiquera avec le stagiaire, le cosignataire et le mentor afin de discuter du rapport. Ainsi, toutes les parties responsables de fournir l'orientation et l'encadrement d'évaluation professionnelle aux stagiaires sont engagées et ont l'occasion de recevoir la formation nécessaire.

Les soumissions, mêmes celles contenant des erreurs graves et importantes, ne sont pas assujetties aux plaintes de pratique professionnelle.

En vertu des exigences d'attribution des titres professionnels de l'ICE, les trois EPT doivent être jugés acceptables avant que le stagiaire ne soit jugé admissible à s'inscrire à l'examen écrit d'expérience appliquée (EA).

Le délai d'exécution général sera de trois à quatre semaines entre la présentation de la soumission et les résultats de l'EPT.

Étant donné que la durée des stages varie, on devrait planifier soigneusement les intervalles entre les soumissions. Les soumissions devraient être réparties sur toute la période de cosignature et d'expérience appliquée (EA), la dernière soumission étant présentée deux ou trois mois avant la fin de la période d'expérience appliquée (EA).

Pour de plus amples renseignements au sujet du programme EPT, visitez : www.ICEcanada.ca, pages sur l'accréditation dans la section réservée aux membres. 

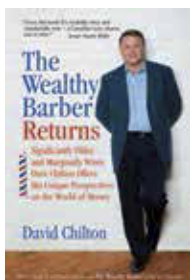


2013 AIC Annual Conference *Recap*

AIC extends a very special thank you to the 2013 Conference Chair, Laurel Edwards, AACI, P.App and her Conference Committee, as well as to the enthusiastic and energetic group of volunteers who dedicated their time and efforts to making our recent Calgary conference a great success.

In June, AIC members from across Canada, along with speakers, sponsors and guests, came together in Calgary for 'AIC 2013 – Harnessing the Energy.' It was a busy four days, with non-stop action from start to finish. The pre-Conference activities started on June 6 with a spectacular day for golf at Calgary's HeatherGlen Golf Club. Many delegates also took advantage of a very informative all-day tour focused on agricultural, energy innovation and technology.

On Thursday evening, everyone came together at the Calgary Westin to enjoy food, drinks and networking at the Welcome Reception. Friday's Conference kick-off featured keynote speaker David Chilton, author of Canada's all-time



best-selling book, *The Wealthy Barber* and star of *Dragon's Den*. All in attendance were very entertained by this sought-after speaker's unique combination of financial knowledge, humor and optimistic life philosophies.

Delegates attended a series of education sessions throughout the conference featuring timely and informative topics as well as practical business solutions offered in various interactive formats. The Admissions and Accreditation Committee (AAC) presented an exposure draft in order to obtain feedback from members on the

direction taken so far in the development of the Applied Experience Program (AEP) Mentoring Handbook for mentors and Candidates. The Highest and Best Uses session was presented in a 'World Café Workshop' format and elicited lots of enthusiastic participation from attendees. AIC also presented its new, hot-off-the-press Competency Profiles for AACIs and CRAs approved at the June 5 Board of Directors meeting. For more information on the conference sessions visit AIC's e-library on our website where you will be able to find several session slide decks.

Friday night's Networking Evening was held at the Wild Wild West Event Centre, where delegates reconnected, dined western style and jumped at the chance to kick up their heels to some good old-fashioned country and western music.

The AGM took place on Saturday and was attended by those at the conference as well as many members across the country who participated as online virtual attendees. The amended By-laws were approved by the membership and a new Board of Directors was elected.

On Saturday evening, delegates gathered for a reception and silent auction benefiting AIC's charity of choice – Habitat for Humanity. Attendees bid on an array of auction items and over \$3,500 was raised for Habitat for Humanity. An announcement was made regarding upcoming initiatives between AIC and Habitat. Members and AIC staff will be participating in three builds this fall – September 10 in Halifax, September 16/17 in Ottawa and October 1 in Winnipeg. These events offer an enormous opportunity for us to give back to the community and show our commitment to a great cause.

Following the reception, all enjoyed the President's Banquet, where AIC's new President, Dan Wilson, AACI, P.App from



AIC Past President, Michael Mendela, AACI, P.App, Fellow presents David Shum, AACI, P.App with his Fellow Certificate



AIC Outgoing President, David Shum, AACI, P.App presents Gregory Bennett, AACI, P.App with his Fellow Certificate



AIC President Dan Wilson, AACI, P.App (l) and AIC Past President David Shum, AACI, P.App (r) with 2013 Presidential Citation recipients, Orville Lim, AACI, P.App; Tyler Beatty, Candidate Member; Pat Cooper, AACI, P.App, Robert Telford, AACI, P.App, and Deana Halladay, CRA. Missing from photo: Garry Doucette, AACI, P.App.

Courtenay, British Columbia thanked outgoing Board members Michael Mendela, AACI, P.App, Fellow, Ontario; John Peebles, AACI, P.App, British Columbia; John Farmer, AACI, P.App, Alberta; and Greg Bennett, AACI, P.App, Fellow, Newfoundland and Labrador. The new Executive was also announced:

- Scott Wilson, AACI, P.App (PE) – President Elect
- Dan Brewer, AACI, P.App (ON) – Vice-President
- Daniel Doucet, AACI, P.App (NB) – Vice-President
- David Shum, AACI, P.App, Fellow (ON) – Past President

Other Board members for 2013-2014 from across Canada are:

- Glen Power, AACI, P.App (NL)
- Richard Colbourne, AACI, P.App (NS)
- Louis Poirier, AACI, P.App (QC)
- Anne Helliker, AACI, P.App (ON)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ON)
- Surinder Pal, AACI, P.App (MB)
- Thomas Fox, AACI, P.App (SK)
- John Manning, AACI, P.App (AB)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (AB)
- Daniel Jones, AACI, P.App (BC)

The Conference closed on Sunday with more innovative educational sessions, followed by an Awards Luncheon and a Town Hall meeting on the AIC Professional Liability Insurance Program.

The Awards Luncheon honored some of AIC's volunteers.

Fellows - The title of Fellow is granted to designated members who have distinguished themselves by their exemplary contributions to the profession. This is demonstrated by a high level of excellence and achievement that has contributed to the advancement of the profession. This year in Calgary Gregory Bennett, AACI, P.App, Newfoundland and Labrador, and Past President David Shum, AACI, P.App, Alberta were recognized for their outstanding volunteer commitment and awarded the title of Fellow.

Presidential Citation - The Presidential Citation is awarded by the Institute

to recognize in a meaningful way an individual or organization who has made a significant contribution to the growth and enhancement of the appraisal profession. This year, outgoing President David Shum recognized the contributions of several AIC volunteers by presenting Citations to British Columbia members, Orville Lim, AACI, P.App, Garry Doucette, AACI, P.App, and Tyler Beatty, Candidate Member, as well as Pat Cooper, AACI, P.App and Robert Telford, AACI, P.App from Alberta, and Deana Halladay, CRA of Manitoba.

The luncheon also provided an opportunity to recognize all who have earned their designation in the past 12 months.

The names of the new AACI and CRA members were highlighted for those in attendance by way of a scrolling PowerPoint presentation. Outgoing President David Shum also recognized those members in attendance who had recently achieved their designation:

AIC extends its thanks to all our sponsors – their commitment and contributions helped make this conference the success that it was. Many thanks to:

Platinum Sponsors



Diamond Sponsors



Gold Sponsors



Silver Sponsors



Bronze Sponsors



Proud publisher of *Canadian Property Valuation* and the Designated Member Source Guide

Contributor Sponsors



- Moore Financial/Manulife Financial Group
- Scotia Private Client Group



RECOGNIZING EXCELLENCE

The Appraisal Institute of Canada is pleased to announce our award winners for 2012-2013. These awards recognize academic excellence achieved by students in appraisal programs delivered through AIC's partners in professional education.



AIC Vice-President Dan Brewer, AACI, P. App presents Inna Malinovska with the Seneca College/AIC Award.

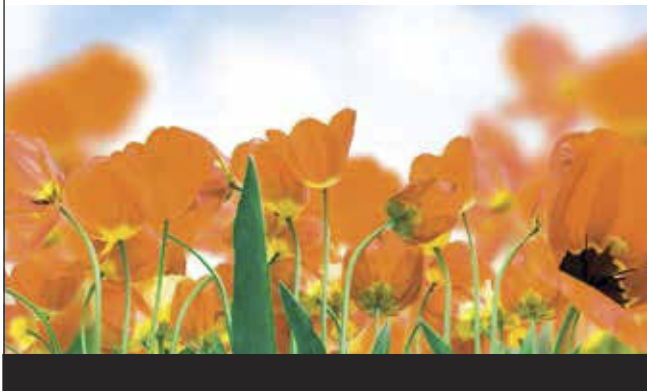
IN MEMORIAM / IN MEMORIAM

The following members of the Appraisal Institute of Canada 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 suivant de l'Institut canadien des évaluateurs 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.

Lionel Chaddock, ACCI, P. App
Wayne Elliot, ACCI, P. App
Michael Knight, CRA

Halifax, NS
Simcoe, ON
Vancouver, BC



2012/2013 AWARDS & WINNERS

UBC/Appraisal Institute of Canada Bursary:

Kristine Liu

A \$1000 bursary presented by AIC to an undergraduate student specializing in the Real Estate Division of the Faculty of Commerce and Business Administration.

UBC/Appraisal Institute of Canada Prize:

Jonah Krochmalnek

A \$500 annual prize presented to the student receiving the highest standing in BUSI 330 offered by the Real Estate Division, Sauder School of Business at the University of British Columbia.

Solidifi "Next Generation" Scholarship – UBC:

Robert Saarna

A \$1000 gift awarded to the student with the highest grade in AIC 399, who is a Candidate member in good standing with the Appraisal Institute of Canada.

Solidifi 'Next Generation' Scholarship – Seneca College:

Hongxue Zhao

Annual \$1000 scholarship presented to an active AIC member in good standing with the highest grade in RPA 306/AIC 400 over one academic year.

University of Guelph/Appraisal Institute of Canada

Scholarship: Lawrie Lerner

A \$1000 scholarship presented to a student registered in the Real Estate and Housing major of the B. Comm degree program at the University of Guelph. This scholarship is awarded to a student who has completed at least 9.0 credits, but no more than 12.5 credits, with a minimum of 70% in the last two full-time semesters.

Seneca College/Appraisal Institute of Canada Award:

Inna Malinovska

An annual \$500 award presented to a graduating student in the Real Property Administration Program (RPA) who has demonstrated academic excellence in RPA 112 and one or more of the additional AIC curriculum courses at the College, has an active interest in the field of real property as a career, and has made valuable contributions to the classroom environment.

Langara College: Eden Superable

Scholarship for Langara College Continuing Studies students enrolled in courses complying with the credit requirements of the Appraisal Institute of Canada. The award recognizes those students whose academic performance is outstanding. The recipient must be working toward the Real Estate Analysis Certificate and have completed a minimum of three courses. Highest mark in Residential Construction.

Jack Warren Scholarship: Tanya Truong

Annual scholarship presented by AIC-BC and available to individuals from across Canada pursuing careers in real estate appraisal.

Résumé

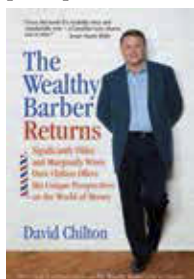
Conférence Annuelle 2013 de l'ICE



L'ICE remercie tout spécialement le président de la Conférence annuelle 2013, Laurel Edwards, AACI, P.App, son comité de conférence ainsi que le groupe de bénévoles dynamiques et enthousiastes qui ont consacré temps et efforts pour faire de la récente conférence de Calgary un succès retentissant.

En juin, les membres de l'ICE de partout au Canada, avec les orateurs, commanditaires et invités, se sont réunis à Calgary pour « ICE 2013 – Maîtriser l'énergie ». Ce furent quatre journées occupées et riches en activités continues, du début à la fin. Les activités précédant la conférence ont débuté le 6 juin avec une magnifique journée de golf au HeatherGlen Golf Club de Calgary. Plusieurs délégués ont aussi pris la journée pour faire une visite très instructive consacrée à l'agriculture, l'innovation énergétique et la technologie.

Jeudi soir, tout le monde s'est retrouvé à l'Hôtel Westin de Calgary pour manger, prendre un verre et faire du réseautage à la réception d'accueil. Vendredi, le coup d'envoi de la conférence a été donné par l'orateur principal David Chilton, auteur du livre



The Wealthy Barber (Le Barbier riche), qui a connu le meilleur succès de vente de tous les temps au Canada, et vedette de l'émission *Dragon's Den*. Toutes les personnes présentes sont tombées sous le charme de cet orateur recherché qui sait marier connaissances financières, humour et philosophies de vie optimistes.

Les délégués ont assisté à une série de séances d'information au cours de la conférence sur des sujets d'actualité et instructifs, de même que des solutions d'affaires pratiques offertes sous diverses formes interactives. Le Comité des admissions et des accréditations (CAA) a présenté un exposé-sondage pour obtenir la réaction des

membres sur l'orientation donnée jusqu'ici à l'élaboration du manuel de mentorat du Programme d'expérience pratique (PEP) pour les mentors et les stagiaires. Présentée sous la forme d'un atelier-café international, la séance « Utilisations optimales » a suscité beaucoup d'enthousiasme chez les participants. L'ICE en a profité pour présenter ses nouveaux « Profils de compétences » pour les AACI et les CRA, approuvés le 5 juin à la réunion du Conseil d'administration. Pour plus d'information sur les séances de la conférence, visitez la bibliothèque électronique de l'ICE dans notre site Web, où vous pourrez trouver plusieurs séries de diapositives pour regarder les différentes séances.

La Soirée de réseautage de vendredi soir s'est déroulée au Wild Wild West Event Centre, où les délégués ont repris contact, soupé à la mode de l'Ouest et sauté sur l'occasion de danser au son de la bonne vieille musique country et western.

L'AGA a eu lieu samedi, accueillant les participants de la conférence ainsi que plusieurs membres de partout au pays assistant à l'assemblée par voie électronique. Les membres ont approuvé les règlements modifiés, avant d'élire le nouveau Conseil d'administration.

Samedi soir, les délégués se sont rassemblés pour une réception et un encan silencieux au profit de l'organisme caritatif choisi par l'ICE, « Habitat pour l'humanité ». Les participants ont misé sur une variété d'articles, permettant d'amasser plus de 3 500 \$ pour « Habitat pour l'humanité ». On a fait une annonce sur les initiatives à venir entre l'ICE et Habitat. Les membres et employés de l'Institut prendront part à trois projets de construction cet automne, le 10 septembre à Halifax, les 16-17 septembre à Ottawa et le 1 octobre à Winnipeg. Ces événements sont d'excellentes occasions pour nous de redonner à la communauté et de démontrer notre engagement pour une bonne cause.



Michael Mendela, ancien président de l'ICE, Fellow, présente à David Shum, AACI, P. App son certificat de Fellow.



Le président sortant de l'ICE, David Shum, AACI, P.App présente à Gregory Bennett, AACI, P.App son certificat de Fellow.



Dan Wilson, AACI, P.App (g) et David Shum, AACI, P. App (d), président sortant de l'ICE avec les récipiendaires de la Citation du président, Orville Lim, AACI, P. App; Tyler Beatty, membre stagiaire; Pat Cooper, AACI, P.App, Robert Telford, AACI, P.App, et Deana Halladay, CRA. Absent : Garry Doucette, AACI, P.App



Après la réception, tous ont bien apprécié le Banquet du président, alors que le nouveau président de l'ICE, Dan Wilson, AACI, P.App, de Courtenay, Colombie-Britannique, a remercié les membres sortants du Conseil Michael Mendela, AACI, P.App, fellow de l'Ontario, John Peebles, AACI, P.App, de la Colombie-Britannique, John Farmer, AACI, P.App, de l'Alberta, Greg Bennett, AACI, P.App, fellow de Terre-Neuve-et-Labrador, avant d'annoncer les membres du nouvel Exécutif :

- Scott Wilson, AACI, P.App (Î.-P.-E.) – Président élu
- Dan Brewer, AACI, P.App (Ont.) – Vice-président
- Daniel Doucet, AACI, P.App (N.-B.) – Vice-président
- David Shum, AACI, P.App, fellow (Ont.) – Président sortant

Voici les autres membres du Conseil pour 2013-2014 à l'échelle du pays :

- Glen Power, AACI, P.App (T.-N.-L.)
- Richard Colbourne, AACI, P.App (N.-É.)
- Louis Poirier, AACI, P.App (Qué.)
- Anne Helliker, AACI, P.App (Ont.)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (Ont.)
- Surinder Pal, AACI, P.App (Man.)
- Thomas Fox, AACI, P.App (Sask.)
- John Manning, AACI, P.App (Alb.)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (Alb.)
- Daniel Jones, AACI, P.App (C.-B.)

La conférence s'est terminée dimanche avec d'autres séances de formation novatrices, suivies d'un dîner de remise de prix et d'une rencontre de discussion publique sur le « Programme d'assurance-responsabilité professionnelle de l'ICE ».

Le Dîner de remise de prix honorait des bénévoles de l'ICE.

Fellow Le titre de fellow est conféré aux membres accrédités qui se sont distingués par leurs contributions exemplaires à la profession, faisant progresser celle-ci en démontrant un haut niveau d'excellence et de réussite. Cette année à Calgary, Gregory Bennett, AACI, P.App, Terre-Neuve-et-Labrador, et le président sortant David Shum, AACI, P.App, Alberta, ont été reconnus pour leur engagement bénévole exceptionnel et ont reçu le titre de fellow.

Citation du président La Citation du président est remise par l'Institut pour honorer de façon significative une personne ou organisation ayant apporté une contribution importante à la croissance et à l'amélioration de la profession d'évaluateur. Cette année, le président sortant David Shum a reconnu la contribution de nombreux bénévoles de l'ICE en remettant des citations aux membres de la Colombie-Britannique Orville Lim, AACI, P.App, Garry Doucette, AACI, P.App, Tyler Beatty, membre stagiaire, Pat Cooper, AACI, P.App, Robert Telford, AACI, P.App, de l'Alberta, et Deana Halladay, CRA, du Manitoba.

Le dîner a également permis de reconnaître toutes les personnes qui ont obtenu leur titre au cours des douze derniers mois.

Nouveaux membres accrédités et désignés

Les noms des nouveaux membres AACI et CRA ont été annoncés aux participants dans une présentation PowerPoint déroulante. Le président sortant David Shum a en outre reconnu les membres présents qui avaient récemment obtenu leur titre :

L'ICE tient à remercier tous ses commanditaires. Leur engagement et leurs contributions ont aidé cette conférence à remporter tout le succès qu'elle a connu. Tous nos remerciements à :

Commanditaires Diamant



Commanditaires Platine



Commanditaires Or



Commanditaires Argent



Commanditaires Bronze



Fier éditeur du magazine *Évaluation immobilière au Canada* et du Guide source des membres accrédités

Commanditaires Donateurs



- Moore Financial/Manulife Financial Group
- Gestion privée Scotia

RECONNAÎTRE L'EXCELLENCE

L'Institut canadien des évaluateurs est heureux d'annoncer les récipiendaires de ses prix pour 2012-2013. Ces prix reconnaissent l'excellence académique des étudiants participant aux programmes d'évaluation livrés par les partenaires de l'ICE en matière d'enseignement supérieur professionnel.

Dan Brewer, AACI, P.App, vice-président de l'ICE, présente à Inna Malinovska le Prix du Collège Seneca/ICE.



2012/2013 PRIX & RÉCIPIENDAIRE

Bourse de perfectionnement de l'Université de la Colombie-Britannique et de l'Institut canadien des évaluateurs :

Kristine Liu

Une bourse de 1 000 \$ est offerte par l'ICE à un étudiant de premier cycle qui effectue une spécialisation à la Division de l'immobilier de la faculté de commerce et d'administration des affaires.

Bourse d'études de l'Université de Guelph et de l'Institut canadien des évaluateurs :

Lawrie Lerner

Une bourse de 1 000 \$ est offerte à un étudiant inscrit à la majeure en immobilier et logement du programme de baccalauréat en commerce de l'Université de Guelph. Cette bourse d'études est remise à un étudiant qui a obtenu au moins 9 crédits, mais pas plus 12,5 crédits, et une note minimale de 70 % dans les deux derniers semestres à temps plein.

Prix de l'Université de la Colombie-Britannique et de l'Institut canadien des évaluateurs :

Jonah Krochmalnek

Un prix de 500 \$ est remis annuellement à un étudiant ayant obtenu la meilleure note dans le cours BUSI 330 offert par la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique.

Prix du Collège Seneca et de l'Institut canadien des évaluateurs:

Inna Malinovska

Un prix annuel de 500 \$ est remis à un étudiant qui termine le programme d'administration de l'immobilier et qui a excellé dans le cours RPA 112 ou dans un ou plusieurs autres cours du programme de l'ICE offerts au Collège, qui s'intéresse activement au domaine de l'immobilier en vue d'en faire une carrière et qui a apporté une contribution précieuse à l'atmosphère de la classe.

Bourse d'études Solidifi « Next Generation/Prochaine génération » de l'Université de la Colombie-Britannique :

Robert Saarna

Un cadeau de 1 000 \$ est remis à un étudiant ayant obtenu la note la plus élevée dans le cours AIC 399 et qui est un membre stagiaire en règle de l'Institut canadien des évaluateurs.

Collège Langara:

Eden Superable

Une bourse d'études pour les études permanentes du Collège Seneca est remise aux étudiants inscrits à des cours respectant les exigences de crédit de l'Institut canadien des évaluateurs. Le prix reconnaît les étudiants dont le rendement académique est exceptionnel. Le récipiendaire doit travailler à l'obtention du certificat d'analyse immobilière et avoir réussi au moins trois cours, en plus d'avoir obtenu la meilleure note en construction résidentielle.

Bourse d'études Solidifi « Next Generation/Prochaine génération » du Collège Seneca:

Hongxue Zhao

Solidifi remet cette bourse d'études annuelle de 1 000 \$ à un membre actif en règle de l'ICE ayant obtenu la meilleure note dans le cours RPA 306 ou AIC 400 au cours d'une année scolaire.

Bourse d'études Jack Warren :

Tanya Truong

Une bourse d'études annuelle est remise par l'Association de la Colombie-Britannique de l'Institut canadien des évaluateurs, alors qu'elle est offerte à toutes les personnes au Canada qui poursuivent une carrière dans le domaine de l'évaluation immobilière.

**AIC DESIGNATIONS GRANTED / DÉSIGNATIONS OBTENUES DE L'ICE**

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period April 20 to July 18, 2013:

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 20 avril au 18 juillet, 2013 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

These members are congratulated on the successful completion of the AACI, P.App designation requirements.

Nous félicitons ces membres pour avoir complété avec succès le programme menant à la désignation AACI, P.App.

ALBERTA

Alyson J. Balfour
Bartosz Jarocki
Nelson F. Karpa
Ryan J. Murphy
Ryan J. Vogt

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Colin Litster
Rebeka Zajac

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Jeffrey Cuzner

ONTARIO

Paula M. Aguiar
Almog Avisror
Bill Boros
Richard B. Clift
Hadley L. Duncan
Benji J. Feldman

Claudia A. Freire
Yu (Liza) Liang
Robert C. Rivington

SASKATCHEWAN

Michael Fox

**PRINCE EDWARD
ISLAND/ ÎLE DE
PRINCE ÉDOUARD**

Shawn A. Rodgerson

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

These members are congratulated on the successful completion of the CRA designation requirements.

Nous félicitons ces membres pour avoir complété avec succès le programme menant à la désignation CRA.

ALBERTA

Jason M. Baldwin
Lorna I. Sarah

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Amanda R. Corrie

**NEWFOUNDLAND /
TERRE NEUVE**

Tyler Bennett

ONTARIO

Eric C. Bonenfant
Calvin Brown
Jennifer C. Doane
Jessica McComb
Liran Tal
Loretta A. Vrzovski

SASKATCHEWAN

Susan Bond

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 20 to July 18, 2013

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 20 avril au 18 juillet, 2013

ALBERTA

George P. Forty
Brian D. Hall
Christopher Hall
Jessie Kent
Richard A.C. Lipton
Robert F. Oracheski
Jason T. Salmon
Jamie Wingrowth

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Sanjeev Batta
Dale A. Beauchamp
Derek Bedard
Alexandra L. Graham
Manson Leung

Sabrina C. Ma
Saeed Pishva
Clara Tsui
Adrian A. Zaldivar

MANITOBA

Leanne Gonzaga
Darrell Grantham
Meenu Khanna
Jean Lejeune
Jamal Torres-Garner

**NEWFOUNDLAND
& LABRADOR/
TERRE NEUVE ET
LABRADOR**

Joanna Masters

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Geoff Coderre
Logan Hicks
Michael Matheson
Rebekah Wetmore

ONTARIO

Alexandra Bremner
Tina Carbonara
Lindsey Carlin
Matthew Cecchini
Sheena Christie
Matt Cox
Giorgio Dinardo
Daniel Grieco
Alexander Grieco

Nicolae Grigori
Jessica Hooper
Pascal Lafrance
David Lee
Alex Manefski
Carl Minicucci
Maureen Moffatt
Chikumbutso Mulenga
Andrea Muraca
Ashvinkumar Patel
Brendan Pyne
Jacalyn Ridley
Hamza Seyed
John Smulders
Julius Tang
Debra Thomlinson
Irina Ushakova

Stefan Van Houtte
Phillip Wagner
Dustin Wall
Qiming Wu
Alex Cao-Ming Zheng

**PRINCE EDWARD
ISLAND/
ÎLE DE PRINCE
ÉDOUARD**

James A. Watson

SASKATCHEWAN

Amber T. Achim
Rowan Henry
Bradley J. Novakowski
Jordan Vanjoff

STUDENTS / ÉTUDIANTS

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

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

ALBERTA

Evan Cvetko

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

John W. Horchik

Viera Janickova
Celene A. Kozuback
Jenny Kwok-Gilmartin
Alexis Tsaparas

MANITOBA

Laurinda Larson
Jana Lerner
Xun Zhou

**NEWFOUNDLAND &
LABRADOR/
TERRE NEUVE ET
LABRADOR**

Angela V. Barron
Dwayne G. Vey

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE**

Philson S. Kempton

ONTARIO

Rodney Dudley

Mohammad Foroutan
Jonathan Gawrys
Tuan Anh (Justin) Nguyen
Simone Samuel
Stephanie Siemens



Market intelligence.

Industry leadership.

National Coverage.

As Canada's most diverse consultants in the industry, Altus has unparalleled expertise in:

- Real estate market forecasting and analysis
- Market information and perspective
- Annual property and portfolio valuation
- Financial due diligence
- Legal support (including expert witness)

Connaissance approfondie du marché.

Leader de l'industrie.

Portée nationale.

À titre de société-conseil canadienne la plus diversifiée de l'industrie, Altus possède une expertise inégalée dans les domaines suivants :

- Analyse et prévisions relatives au marché immobilier
- Renseignements et perspectives sur le marché
- Évaluation annuelle de propriétés et de portefeuilles
- Vérification foncière préalable
- Soutien juridique (notamment témoin expert)

JOIN OUR TOP TALENT CBRE Valuation and Advisory Services

Over the past year, **CBRE Valuation and Advisory Services** has made numerous senior staff additions, attracting some of the best valuation talent in the country. We remain committed to providing the Canadian real estate industry with a unique national offering: **independent valuation services informed by CBRE's best in class research and market data coupled with industry leading expertise and a commitment to the highest level of client service.**

CBRE Valuation and Advisory Services is continuing to grow and is looking for strong professionals across Canada. For more information regarding career opportunities at CBRE, please contact Paul Morassutti.

Paul Morassutti

Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com

CBRE

www.cbre.ca