MORTGAGE FRAUD
FRAUDE HYPOTHÉCAIRE

TRENDS IN COMMERCIAL REAL ESTATE
LES TENDANCES DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

FORCED SALE VALUATION
ÉVALUATION DE VENTE FORCÉE

VOL 57 | BOOK 1 / TOME 1 | 2013

Canadian Property VALUATION ÉVALUATION Immobilière au Canada

PROUD TO ADVANCE THE APPRAISAL PROFESSION

75 YEARS ANS

FIER DE L'AVANCEMENT DE NOTRE PROFESSION

The AIC rented its first permanent office space in the Childs Building, Portage & Main, Winnipeg.

L'ICE loua son premier espace de bureau permanent dans l'édifice Childs au coin de Portage et Main, à Winnipeg.

PM #40008249 Return undeliverable Canadian Addresses to: Appraisal Institute of Canada, 403-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aicanada.ca

THE OFFICIAL PUBLICATION OF THE **APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA**
*PUBLICATION OFFICIELLE DE L'**INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS***

You Know Value... CRAL Adds Value

- **Innovative Technology - 30 Years and Counting -** ACI has been a pioneer, providing innovative tools that save appraisers time and money. Look to ACI to provide the foremost solution in the industry. Visit AppraisersChoice.com for the latest news and information.

- **Beneficial Partnerships -** ACI features solid integration with sketch tools, location maps, flood data, and tools that streamline the appraisal report writing process. It is through these partnerships that ACI appraisers have many options and why ACI is "The Appraiser's Choice."

- **Premier Service -** Toll-free technical support, LIVE chat operators, and over 140 online videos on AppraisersChoice.com provides ACI appraisers with multiple support channels.

- **Best Value -** Hands-down, ACI offers the most comprehensive real estate appraisal software package available in the industry. We invite you to experience ACI's industry-leading appraisal technology and service.

CRAL2010™ Highlights

MapPoint Neighborhood Boundaries
Visually define your subject property's market area and save for future use.

New Forms! Worldwide ERC® Summary Appraisal Report
Now available for relocation experts.

MLS Import eService
Import MLS data directly into your reports with CRAL's Market Conditions eService

Comps Import Transfer MLS Data Directly

COMPARABLE SALES DATA			
T PROPERTY	COMPARABLE NO 1		COMPARA
ur Blvd	148 Armour Blvd		110 Armour
3 / 16	C1392747	/ 23	C1886784
	6/8/2009		9/17/2009
	126400		121500
	50x80		50x80
/ good	1	/ good	1
	2-story		2-story

Save time and effort with CRAL's Market Conditions eService. This service works with most MLS providers.

Neighborhood Boundaries in MapPoint

Easily define shaded portions that represent your subjects' Market Area or Boundary.

Worldwide ERC® Summary Appraisal Report

WORLDWIDE ERC® Worldwide ERC® Sum
THE WORKFORCE MOBILITY ASSOCIATION

Client: Client Name	
Client Address: 123 client address	
City: client state client zip client zip client zip client zip xClientZip	
Transferee: transferee	Owner(s):
Subject Property Address: 12 village	
City: city	
Appraiser Company Name: appraisal company	
Appraiser: xappraiser	Co-appra
Appraiser Address: appr address	
City: appr city	
Ph. #: appr ph	Fax #: appr fax

SALIENT FACTS

The Worldwide ERC® Summary Appraisal Report is now available in CRAL2010™.

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.

A WHOLE NEW WORLD

Raising the Bar in Appraisal Technology

CRAL2010™ $549

All Inclusive New User Package

- Appraisal Forms Library
- Order Tracking
- Photo Management
- Comps Database
- ACI Sketch™
- Digital Signature (1)
- ChoiceCredits™ (250)
- Free PDF Creator
- Premier Plus Service (1 year)
- Concierge Service

800-234-8727 | AppraisersChoice.com

Colliers International

Valuation & Advisory Services

Uncommon Knowledge.

Colliers International Valuation and Advisory Services is comprised of highly experienced valuation and property tax professionals, covering all major markets across Canada to help our clients better understand the value of their assets.

Contact us at +1 855 667 7744.

Notre grande connaissance.

Colliers International - Évaluation et services consultatifs se compose de professionnels en évaluation et en fiscalité municipale hautement qualifiés, présent dans tous les principaux marchés au Canada pour aider nos clients à mieux comprendre et apprécier la valeur de leurs actifs.

Contactez-nous au +1 855 667 7744.

View our Q4 2012 Capitalization Rate Report at collierscanada.com

Voir notre T4 2012 Rapport sur les taux de capitalisation à collierscanada.com

TABLE DES MATIÈRES

CONTENTS

VOL 57 | **BOOK 1 / TOME 1** | 2013

FEATURES / EN VEDETTE

10 **75 MEMORABLE YEARS**
75 ANNÉES MÉMORABLES

18 **FORCED SALE VALUATION**
ÉVALUATION DE VENTE FORCÉE

12 **MORTGAGE FRAUD**
FRAUDE HYPOTHÉCAIRE

22 **ARE YOU A 'REASONABLE APPRAISER?'** ÊTES-VOUS UN « ÉVALUATEUR RAISONNABLE »?

28 **KEY TRENDS IN COMMERCIAL REAL ESTATE** LES GRANDES TENDANCES DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2012 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 repésentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas néces-sairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits reservés 2012 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque form que se soit sans authorisation 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 :

Craig Kelman & Associates

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

MIX
Paper from responsible sources
FSC® C103094
www.fsc.org

COLUMNS / CHRONIQUES

08 **CELEBRATING THE PAST – EMBRACING THE FUTURE**

09 **CÉLÉBRER LE PASSÉ – TOURNÉS VERS L'AVENIR**

34 **HUMAN RESOURCE TRENDS IN THE APPRAISAL INDUSTRY**

36 **TENDANCES DES RESSOURCES HUMAINES AU SEIN DU SECTEUR DE L'ÉVALUATION**

38 **TECHNICAL KNOWLEDGE IS KEY FOR TRIBUNAL APPRAISERS**

41 **LES CONNAISSANCES TECHNIQUES SONT LA CLÉ POUR LES ÉVALUATEURS DÉCISIONNELS**

44 **REAL ESTATE APPRAISAL IN THE UNITED ARAB EMIRATES**

46 **L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE AUX ÉMIRATS ARABES UNIS**

48 **LOVE FOR REAL ESTATE KEEPS DAWOOD FOCUSED**

50 **L'AMOUR DE L'IMMOBILIER MOTIVE DAWOOD**

52 **MODERN TOOLS FOR APPRAISERS**

55 **OUTILS MODERNES POUR LES ÉVALUATEURS**

58 **A RETROSPECTIVE ASSESSMENT**

59 **UNE ÉVALUATION RÉTROSPECTIVE**

61 **NEWS**

61 **NOUVELLES**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES, STUDENTS**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES, ÉTUDIANTS**

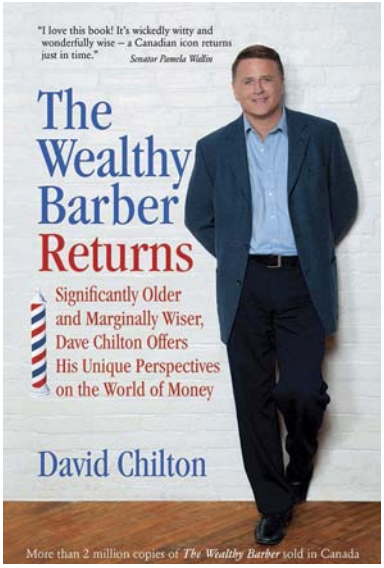
See you in *Calgary*

JUNE 6-9, 2013

The Appraisal Institute of Canada (AIC) and the Appraisal Institute of Canada – Alberta (AIC-AB) are thrilled to be hosting the 2013 Annual Conference in Calgary, Alberta – one of the most vibrant cities on the prairies.

Join Committee Chair, Laurel Edwards, AACI, P.App and the AIC 2013 Conference Committee at Calgary's beautiful Westin Hotel

We have created an educational program rich with content that was determined by audience feedback and by key market trends relevant to appraisers.



DAVID CHILTON

Author of *The Wealthy Barber* & Judge on *CBC's Dragons' Den*

We are very pleased to announce our Keynote Speaker – David Chilton – whose energetic address will harness the attention of all attendees to kick off our conference.

David Chilton, author of Canada's all-time best-selling book, The Wealthy Barber, is among the most sought after speakers in North America. His unique combination of financial knowledge and humor has helped to take the intimidation out of financial planning for millions of Canadians. He is also one of the co-stars of CBC's Dragons' Den.

David Chilton's speeches are not about just money, they are about believing in yourself, overcoming mistakes (many of his are truly hilarious) and, most importantly, perspective – the missing ingredient in many people's financial lives.

Register for AIC's 2013 Conference

www.AICanada.ca

Click **HERE** to return to **TABLE OF CONTENTS**

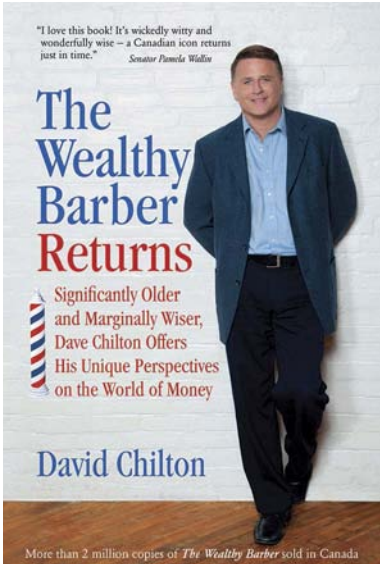
Vous voir à *Calgary*

JUIN 6-9, 2013

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et l'Institut canadien des évaluateurs – Alberta (ICE-ALB.) ont le plaisir de tenir la Conférence annuelle 2013 à Calgary, Alberta, l'une des villes les plus dynamiques des Prairies.

Joignez-vous au président du comité, Laurel Edwards, AACI, P.App, et au Comité de la Conférence 2013 de l'ICE au magnifique hôtel Westin de Calgary.

Nous avons un programme éducatif riche en contenu qui a été établi en fonction des commentaires des participants et des principales tendances du marché que doivent connaître les professionnels de l'évaluation.



DAVID CHILTON

Auteur de l'ouvrage *Un barbier riche* et juge à l'émission *Dragon's Den* du réseau de la *SRC*. Nous avons le plaisir d'annoncer que notre conférencier d'honneur, David Chilton, dont l'allocution dynamique retiendra l'attention de tous, donnera le coup d'envoi à la conférence.

David Chilton, auteur du livre à succès canadien, Un barbier riche, est un conférencier très en demande en Amérique du Nord. Ses connaissances financières uniques et son sens de l'humour ont aidé à simplifier la planification financière pour des millions de Canadiens. Il est aussi l'une des vedettes de l'émission Dragon's Den du réseau de la SRC.

Ses allocutions ne parlent pas simplement d'argent. Elles aident à rétablir la confiance en soi, à surmonter les erreurs (plusieurs des siennes sont plus que drôles) et, à placer toute situation en perspective, l'ingrédient qui manque dans la planification financière de plusieurs.

Inscrivez-vous à la Conférence 2013 de l'ICE

www.ICEcanada.ca

DAVID SHUM, AACI, P. APP
PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

CELEBRATING THE PAST– EMBRACING THE FUTURE

The first edition of the 2013 *Canadian Property Valuation* is one of four issues that will celebrate AIC's 75th Anniversary. Reaching this milestone is a significant accomplishment and one of which we should all be proud! As we move through 2013, we will be marking the history of AIC, reflecting on some of the changes in the profession and the way members carried out their daily work.

AIC's past has created a solid foundation for the future. This column will focus on the plans we have for the next 12 months of AIC's evolution and some of the key changes that members can expect to see to advance the appraisal profession.

The 2013 AIC Professional Liability Insurance program renewal saw the first steps in the implementation of a risk-based premium structure – with surcharges imposed for multiple claimants (a first for AIC) and changes to the program deductible. Looking forward, AIC will continue – in partnership with Integro Insurance Brokers – to further refine the program and move us even closer to a full risk-based premium structure. While this will not happen immediately, changes will continue over the next few years.

When we look at AIC, we see three main pillars that support our work – and help to differentiate our members within the marketplace:

- Marketing and Communications
- Education and Accreditation
- Professional Practice

The spring of 2013 will see the launch of a new AIC website – *www.AICanada.ca* – incorporating an exciting new design and an 'easy to navigate' infrastructure. One of the key goals, in launching the site, is to make access to information quicker and more intuitive. The new website architecture will consolidate all of our members' contact with AIC through a single portal. The new 'Member Profile' section will consolidate membership information, professional development activities, insurance renewal and more into a single page, with a single login.

The new 'Find an Appraiser' tool on *www.AICanada.ca* will provide visitors with a far better insight into the services individual members provide. Members will be able to upload information on the composition of their practice – and, using Google maps – will be able to outline the geographic areas in which they work.

Updated print and online advertising will be launched within target key markets – including lenders, mortgage brokers, realtors and lawyers – with a 'call to action' of contacting AIC members for appraisal and valuation services. These core audiences will see a common message – AIC designated members are the professionals of choice and represent the best option available for those services. All of AIC's advertising, media and public relations and communications activity will direct traffic to the new *www.AICanada.ca.*

The AIC Board of Directors has approved a strategic targeted approach for AIC's advocacy and government relations activities focused on some key audiences, including the House of Commons Standing Committee on Finance and the newly-formed Mortgage Broker Regulators' Council of Canada.

AIC's education program – leading to designation as an AACI or CRA – is recognized, in Canada and around the world, as one of the leaders in the profession. Designated members and Candidates working toward designation can and should be proud of all that AIC designations represent in the marketplace.

That said, it is also recognized that the world of adult education has continued to evolve. New technologies, new processes and changing demographics are just some of the key challenges, and opportunities, facing organizations like AIC. In the coming year, we will be focusing attention on our education process – from admission through designation and beyond – to make sure the AIC program retains its leadership position.

It is also important to acknowledge that AIC's Professional Practice system is a big part of the reason we can promote our members as 'Professionals of Choice.' You all work to a high standard of quality and professionalism and that is what makes us unique in the market. Professional Practice also supports our position as a trusted and respected voice for the profession – dealing with governments, media and other stakeholders.

It is an exciting time to be working with AIC and we look forward to bringing some of these evolutions to bear in our efforts to better serve the membership.

AIC'S PAST HAS CREATED A SOLID FOUNDATION FOR THE FUTURE.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

DAVID SHUM, AACI, P. APP
PRÉSIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE
CHEF DE LA DIRECTION

CÉLÉBRER LE PASSÉ– TOURNÉS VERS L'AVENIR

Le premier numéro de 2013 *d'Évaluation immobilière au Canada* est l'un des quatre numéros qui souligneront le 75e anniversaire de l'ICE. L'atteinte de cette étape est une importante réalisation dont nous devrions tous être fiers ! Alors que 2013 se déroulera, nous retracerons l'histoire de l'ICE en réfléchissant sur certains changements qui ont marqué la profession et sur l'évolution des méthodes de travail de nos membres.

Le passé de l'ICE a préparé des bases solides pour l'avenir. Cette chronique s'attardera à exposer les plans que nous avons pour les douze prochains mois de l'évolution de l'ICE ainsi que certains des changements majeurs que les membres peuvent s'attendre de voir pour faire avancer la profession d'évaluateur.

Le renouvellement du programme d'assurance-responsabilité professionnelle de l'ICE en 2013 montre les premières étapes dans la mise en œuvre d'une structure de primes fondée sur le risque – avec frais supplémentaires imposés aux demandeurs récidivistes (une première pour l'ICE) et des modifications à la franchise du programme. Dorénavant, l'ICE continuera – en partenariat avec les courtiers d'assurance Integro – à parfaire le programme et à nous rapprocher encore davantage d'une structure de primes entièrement fondée sur le risque. Nous n'y parviendrons pas immédiatement, mais les changements continueront d'être apportés dans les prochaines années.

Quand on examine l'ICE, on observe trois piliers qui soutiennent notre travail et qui aident à distinguer nos membres sur le marché :

- Le marketing et les communications
- L'éducation et l'accreditation
- La pratique professionnelle

Au printemps de 2013, nous assisterons au lancement d'un nouveau site Web de l'ICE – *www.ICEcanada.ca* – qui intégrera un tout nouveau design à une infrastructure « facile à naviguer ». Un de nos principaux objectifs, au lancement de ce site, est de rendre l'accès aux renseignements plus rapide et plus intuitif. L'architecture du nouveau site Web regroupera tous les points de contact de nos membres avec l'ICE sous un même portail. La nouvelle section « Profil des membres » regroupera les renseignements du membre, les activités de perfectionnement professionnel, le renouvellement de l'assurance et d'autres données sur une seule page avec entrée en session unique.

Le nouvel outil « Trouver un évaluateur » sur *www.ICEcanada.ca* permettra aux visiteurs de mieux comprendre les services que nos membres fournissent. Les membres seront en mesure de télécharger les renseignements sur la composition de leur pratique et, à l'aide des cartes sur Google, de délimiter les régions géographiques dans lesquelles ils travaillent.

Une nouvelle publicité imprimée et en ligne sera lancée sur des marchés clés soigneusement ciblés – y compris les prêteurs, les courtiers d'hypothèques, les courtiers en immeubles et les avocats – invitant ces derniers à communiquer avec des membres de l'ICE pour tous services d'évaluation. Ces auditoires cibles verront un message commun – les membres accrédités de l'ICE sont des **professionnels de choix** qui constituent la meilleure option disponible pour la prestation de ces services. Toutes ces activités de publicité, de relations médiatiques et publiques et de communications auront pour but de diriger l'audience au nouveau site *www.ICEanada.ca.*

Le Conseil d'administration de l'ICE a approuvé une approche stratégique ciblée de représentation et de relations gouvernementales de l'ICE qui sera axée sur quelques parties prenantes clés, y compris le Comité permanent des finances de la Chambre des communes et le nouveau Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers hypothécaires.

Le programme éducatif de l'ICE – menant aux titres AACI ou CRA – est reconnu au Canada et partout dans le monde comme l'un des meilleures au sein de la profession. Les membres accrédités et les stagiaires aspirant à l'obtention d'un titre peuvent être fiers de ce que représentent les titres de l'ICE sur le marché.

Ceci dit, il faut reconnaître également que le monde de l'éducation des adultes a continué d'évoluer. Les nouvelles technologies, les nouveaux procédés et les changements démographiques sont quelques-uns des principaux défis et occasions auxquels doivent faire face des organisations comme l'ICE. Dans l'année qui vient, nous concentrerons notre attention sur notre processus d'éducation – depuis l'admission jusqu'à l'obtention des titres et au-delà – pour faire en sorte que le programme de l'ICE se maintienne en position de leader.

Il importe aussi de reconnaître que le système de pratique professionnelle de l'ICE contribue largement à faire en sorte que nous puissions promouvoir nos membres comme des « professionnels de choix ». Vous travaillez tous à respecter des normes élevées de qualité et de professionnalisme qui font de nous un élément unique sur le marché. La pratique professionnelle soutient également notre position comme porte-parole fiable et respecté de la profession dans nos rapports avec les gouvernements, les médias et les autres intervenants intéressés.

Nous vivons à une époque où il est passionnant de travailler avec l'ICE et nous avons hâte de mener à bien ces projets qui nous permettront de mieux servir nos membres.

TIMELINE

75 MEMORABLE YEARS

The year was 1938 when a small group of loan inspectors in Winnipeg decided the time was right to form the Appraisal Institute of Canada (AIC). Today, 75 event-filled years later, the AIC is a national organization that represents thousands of professional real estate appraisers from coast to coast and is respected nationally and internationally for its leadership role in advancing the profession.

Throughout this landmark year, the AIC will be reflecting on the people, events and organizational developments that have brought us to where we are today and that have set the stage for continued growth and evolution in the years ahead. Here, in the pages of *Canadian Property Valuation*, we will be celebrating our first 75 years with a timeline of significant events combined with the personal recollections of some of our long-standing members who have experienced first-hand the development of our profession and our Institute. In Book 1, we review the formative years of 1930-1945. In subsequent issues we will cover the Post-War era (1946-1960), the Boom Years (1960-1980), and Today's AIC Takes Shape (1981-2013). Throughout the process, we welcome your comments and contributions as we present our look back at 75 memorable years.

The formative years 1930-1945

1930s
Les années

The interest of land inspectors in land values intensified with the deepening Depression. Associations of loan inspectors flourished in western Canadian cities. One of the most active was the Manitoba Loan Inspectors Association (MLIA) with members from major life insurance, trust and loan companies operating in Manitoba.

L'intérêt porté par les inspecteurs fonciers à la valeur des terres s'intensifia avec la Dépression. Les associations d'inspecteurs des prêts proliféraient dans les villes de l'Ouest canadien. Une des associations les plus actives était la Manitoba Loan Inspectors Association (MLIA) qui comptait des membres de toutes les importantes sociétés d'assurance-vie, de fiducie et de prêt en opération au Manitoba.

Dust Bowl / Bol de poussière

1936

The MLIA convinced the Manitoba Mortgage Loans Association to sponsor a Farm Appraisal Conference in Winnipeg where speaker D. Howard Doane, first president of the American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA) outlines the principles of the American Appraisal System based on the income capitalization approach plus comparative adjustments that led to basic value of productive property. About 200 conference attendees find it to be a system relevant to the appraisal problems plaguing Canadian investors.

La MLIA parvient à convaincre la Manitoba Mortgage Loans Association de parrainer un congrès sur l'évaluation des fermes à Winnipeg où le conférencier principal, D. Howard Doane, premier président de l'American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA) présente un aperçu des principes du système d'évaluation des États-Unis fondé sur une approche de capitalisation du revenu et de rajustements comparatifs servant à évaluer les propriétés productives. Les quelque 200 personnes assistant à la conférence reconnurent que l'application de ce système s'avérait tout aussi pertinente dans la résolution des problèmes d'évaluation qui affligeaient les investisseurs canadiens.

January 29, 1937
Le 29 janvier

MLIA president W.H. Gray proposes that "an organization be formed for the purpose of the development of farm appraisals."

Le président de la MLIA, W.H. Gray, propose qu'« une organisation soit formée dans le but d'élaborer les méthodes d'évaluation des fermes ».

D. Howard Doane

December 1937
Décembre

The Organizing Committee is informed that its application for a Dominion charter had been refused. The new organization meets with members of the MLIA in Winnipeg to adopt a memorandum of agreement allowing for the formation of the Institute as a voluntary organization.

Le comité organisateur est informé que sa demande de charte fédérale a été rejetée. La nouvelle organisation rencontre des membres de la MLIA dans le but de conclure un protocole d'entente permettant la formation de l'Institut à titre d'organisation bénévole.

January 13, 1938
Le 13 janvier

The Committee sets a $5 membership fee, appoints a secretary-treasurer ($50 a year) and arranges to have copies of the constitution distributed to members.

Le comité fixe à 5 $ la cotisation des membres, nomme un secrétaire-trésorier (50 $ par année) et coordonne la distribution de copies de la constitution à ses membres.

W. B. McCutcheon

February 1938
Février

The Appraisal Institute of Canada (AIC) is launched at a 3-day conference in Winnipeg. The first meeting of the Board of Governors elects W. B. McCutcheon as the first president and three vice-presidents – one from each of the Prairie Provinces. The Membership Committee is established to define standards of admission and the Examining Committee is set up to prescribe forms of examinations for members.

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est créé lors d'une conférence de 3 jours à Winnipeg. La première réunion du Bureau des gouverneurs élit W. B. McCutcheon au poste de premier président et trois vice-présidents – un pour chacune des provinces des Prairies. Le Comité des membres est constitué afin de définir les normes d'admission et le Comité d'examen est mis sur pied pour prescrire les formes d'examen pour les membres.

Click **HERE** to return to **TABLE OF CONTENTS**

EN RETRAÇANT

75 ANNÉES MÉMORABLES

C'est en 1938 qu'un petit groupe d'inspecteurs des prêts de Winnipeg décida que le moment était venu de former l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Aujourd'hui, 75 années palpitantes plus tard, l'ICE est une organisation nationale qui représente des milliers d'évaluateurs de biens immobiliers professionnels d'un océan à l'autre et qui est respectée, tant au pays qu'à l'étranger, pour son rôle de leader dans l'avancement de la profession.

Tout au long de cette année repère, l'ICE fera une rétrospective des gens, des événements et des développements organisationnels qui nous ont conduits là où nous sommes aujourd'hui et qui nous ont préparés à poursuivre notre croissance et notre évolution dans les années à venir. Ici-même, dans les pages d'*Évaluation immobilière au Canada*, nous comptons célébrer nos 75 premières années en retraçant les événements marquants et les souvenirs personnels de certains de nos membres de longue date qui ont vécu le développement de notre profession et de notre Institut. Le tome 1 couvre la période de formation des années 1930-1945. Dans des numéros subséquents, nous couvrirons l'après-guerre (1946-1960), les années d'expansion (1960-1980) et l'ICE d'aujourd'hui (1981-2013). Tout au long de ce cheminement, nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires et contributions alors que nous vous livrons notre rétrospective de ces 75 années mémorables.

formation des années 1930-1945

1939

The Board of Governors is increased to 30 members from nine, plus the secretary-treasurer – five members from each of Regina, Saskatoon, Calgary and Edmonton and 10 from Winnipeg. It approves a standard definition of appraisal for the guidance of members and the public: "The basic value of a rural property is its worth derived from earnings under typical operation and from location and other economic and home uses. The calculation of net earnings on a rental basis simplifies the process and s conducive to accuracy." The AIC also strengthens ties with ASFMRA in the US. An affiliation agreement specifies that all AIC members who passed the American examinations will be awarded a fellowship certificate by the AIC and will be entitled to use the ARA designation 'Accredited Rural Appraiser' of the ASFMRA.

Le nombre de membres du Bureau des gouverneurs passe de neuf à 30, plus le secrétaire-trésorier – cinq membres chacun de Regina, Saskatoon, Calgary et Edmonton et 10 de Winnipeg. Le Bureau des gouverneurs approuve une définition normalisée de l'évaluation pour guider ses membres et le public : « La valeur de base d'une propriété rurale est calculée à partir des gains provenant de son exploitation, de son emplacement ainsi que d'autres facteurs économiques et utilisations de la résidence. Le calcul des gains nets sur une base de location simplifie le processus et contribue à l'exactitude. » Aussi, l'ICE renforce ses relations avec l'ASFMRA aux É.-U. Un accord d'affiliation précise que tous les membres de l'ICE qui ont passé les examens de l'organisme américain recevront un certificat de l'ICE et seront autorisés à utiliser la désignation ARA (Accredited Rural Appraiser) de l'ASFMRA.

1940

AIC members are involved in a variety of committees – Editorial, Yields, Prices, Lease Rates, Membership Examinations, Affiliations, Conference Arrangements, and a new committee to study urban appraising with the goal of establishing an urban section within the AIC.

Les membres de l'ICE participent à divers comités : Affiliations, Organisation de la conférence et un nouveau comité chargé d'étudier l'évaluation en milieu urbain dans le but d'établir une section urbaine au sein de l'ICE.

1942

The AIC passes its first code of ethics and the first Canadian qualifying examinations are held.

L'ICE adopte son premier code de déontologie et tient ses premiers examens de qualification canadienne.

April 1942 Avril

A member code of ethics is adopted and the designation Accredited Rural Appraiser (ARA) is adopted to distinguish those members who had qualified by examination specifying the province in which the member qualified. The ARA becomes the highest earned designation.

Un code de déontologie des membres est adopté et la désignation d'évaluateur rural accrédité (Accredited Rural Appraiser - ARA) est adoptée afin de distinguer les membres qui s'étaient qualifiés par examen en précisant la province dans laquelle le membre s'était qualifié. L'ARA devient la plus haute désignation pouvant être obtenue.

1943

Qualifying examinations are held in Saskatoon consisting of three days of a field inspection, preparation of a written appraisal report and an oral grilling by a panel of academics and seasoned practitioners. Members are obliged to sign and swear to a Code of Ethics.

Des examens de qualifications ont lieu à Saskatoon. Ils consistent en trois jours d'inspection sur le terrain, de préparation d'un rapport d'évaluation écrit et d'un examen oral devant un groupe d'universitaires et de praticiens chevronnés. Les membres sont tenus de signer une copie du Code de déontologie et de prêter serment.

The first six members of the Appraisal Institute of Canada to pass American examinations and qualify for the use of the Accredited Rural Appraiser (ARA) were (top l-r) Joseph R. Racine, Howard B. Sommerfield, William Jeffrey Smith, Arthur R. Judson, Henry J. Siemens and Cecil R. Bradford.

Les six premiers members de l'ICE à passer les examens américains et à se qualifier pour utiliser le titre d'Accredited Rural Appraiser (ARA) furent (en haut de g. à d.) Joseph R. Racine, Howard B. Sommerfield, William Jeffrey Smith, Arthur R. Judson, Henry J. Siemens et Cecil R. Bradford.

PROUD TO ADVANCE THE APPRAISAL PROFESSION

75 YEARS ANS

FIER DE L'AVANCEMENT DE NOTRE PROFESSION

FEATURE ARTICLE

Mortgage Fraud

RED FLAGS AND WARNING SIGNS FOR VALUATION EXPERTS

By Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App,
Director-Counsellor, Professional Practice

"***March is Fraud Prevention Month.*** Fraud-related offences are now thought to be as profitable as drug-related offences, estimated at between $10 and $30 billion annually in Canada by the RCMP's Commercial Crime Branch. The majority of these crimes are not committed by kids at their computers, 80% or more of the work is conducted by criminal organizations.

Fraud should concern all Canadians because it de-stabilizes our national economy while strengthening organized crime groups. The impact on individuals, families and businesses is devastating: retirement savings, homes, businesses – and, in some cases, lives – have all been lost. The only good news is that the majority of frauds can be prevented by identifying the methods used by fraudsters. The more you know about a fraud, the less likely you are to fall for it."[1]

Mortgage fraud occurs when someone ***deliberately misrepresents information*** at one point or another along the loan application process. This can include, but is certainly not limited to, falsified income statements, letters of employment, borrower identification, property information, ownership and/or occupancy information.

Rules of ethical conduct are common and come from the obligations that arise from being a profession. Appraisal Institute of Canada (AIC) members are expected to provide quality services within their areas of competence and in compliance with the Institute's *Code of Conduct, Code of Ethics* and the Ethics and Appraisal Standards under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. Compliance with *CUSPAP* is the AIC's contract and our members' contract with the public we serve. This article is not intended to be a lecture on ethics, however, ethical conduct is very much a matter of the individual conscience. It is about moral duty and obligation, about our fundamental values as individuals and as professional appraisers. ***When fraud occurs, this suggests a fundamental shift or change in one's beliefs and values.***

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Fraud is often driven by one or all of the following:[2]

- ***Greed*** – the desire to improve one's financial situation through an opportunity (e.g., to quickly make money), sometimes at someone's expense.
- ***Rationalization*** – the logic behind one's action for committing fraud.
- ***Opportunity*** – a situation that presents itself and allows one to achieve his or her goal (financial or other).

The question then becomes: Which comes first? The chicken or the egg? The ***opportunity*** or the ***greed*** or the ***rationalization***?

Mortgage fraud is clearly recognized in residential real estate and, unfortunately, is easier to commit because of the simplicity of the real estate process. Most Canadians aspire to homeownership and, sadly, fraudsters prey on vulnerable consumers and create 'fairy tale' opportunities to make that dream come true – at a cost (financial and emotional) to the new homeowner.

Commercial real estate transactions are more complex, undergo financial scrutiny by the purchasers and their team of experts, and do not typically get negotiated as quickly as residential properties – a commercial deal can take months or longer to get negotiated and closed. That said, commercial real estate fraud is more sophisticated and the outcome can be catastrophic.

"FRAUD AFFECTS ALL OF US AND INDUSTRY MEMBERS MUST WORK TOGETHER TO COMBAT IT."[3]

In the fall of 2012, the AIC was invited to participate in a couple of initiatives regarding mortgage fraud. AIC had the opportunity of being a panelist at the CMHC-led discussion on fraud prevention in real estate valuation at the CAAMP Fraud Summits in Toronto and Calgary, and of lecturing on the same topic at the Canadian Police College, as part of a week-long course for police officers involved in the investigation of mortgage fraud.

A question that came up during these discussions is whether the AIC sees occurrences of valuation fraud by appraisers. The reality is not so much valuation fraud by appraisers as the risk of appraisers being *used as 'bait'* in a mortgage fraud operation. Why? Because someone needs a market value to determine the loan to be advanced on a property. With the changes to the Residential Mortgage Underwriting Guidelines introduced by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) in June 2012, which made provisions for mortgage insurers and Federally Regulated Financial Institutions (FRFIs) to obtain more on-site appraisals, a qualified appraisal professional:

- provides the assurance that the subject property does in fact exist;
- validates and reports the property and neighbourhood characteristics required for lending institutions to make sound underwriting and risk-mitigating decisions; and,
- provides an unbiased and independent assessment of the market value of the subject property.

What follows are red flags and warning signs for valuation experts. These do not suggest fraud, but are key signs to watch for when being requested to complete or completing an appraisal assignment.

Be vigilant, be diligent.

Consider occupancy fraud

- Find out who is living in the home, the owner or a tenant?
- If a tenant is the occupant, how long has the tenant been there?
- If vacant, how long has the unit been vacant?

These questions also apply to commercial tenants.

- How long did the commercial tenant lease the space and why is the space now vacant?
- Who is the tenant – is it just a storefront for something else?
- Interview the owner to get details on the property.
- Sometimes the client asks that the appraiser not speak to the owner. Ask why?
- Is the owner aware that his/her property is being refinanced?
- The client does not want a full appraisal, just a drive-by and no property photos, and is vague about the applicant or the occupant.

Sales and listing history of the subject

- Look for an appraisal that reports a pending sale – has it closed?
- Some fraudsters report false transactions at inflated valuations in an attempt to influence the appraiser and the valuation.
- The purchase price is higher than the list price.
- The selling price appears high in comparison to the neighbourhood value range.
- The previous sale price of the subject property was substantially lower within a short time frame.
- The property changed ownership several times over a short period of time with price increases on each sale.
- In reviewing listings, offers to purchase, etc., the parties are 'undisclosed,' identified as 'Care of Listing Broker,' or 'nominee.'
- The property was listed for a very short period of time (i.e., 24-48 hours) or the listing was cancelled prior to the sale (therefore, the true sale price is unknown).
- All or many units in a building are sold at the same time with coinciding possession dates.

Identity theft – protect your signature and your designation

We have all heard of identity theft. Unfortunately, it also happens within our offices. A colleague today can be a competitor tomorrow.

- Members are reminded to protect their signatures, especially their digital signature, and to password-protect their systems, data and files.
- Protect your designation and your credentials. Under *CUSPAP*, any AIC member who signs **any report** must identify their designation or membership status (AACI, CRA or AIC Candidate member).

Misrepresented information

The client

- requests that the appraiser keep everything confidential and not approach others involved in the transaction for information;
- withholds key and relevant information; and
- wants 'once renovated/as if complete' value, but does not provide specifications or details on work to be completed.

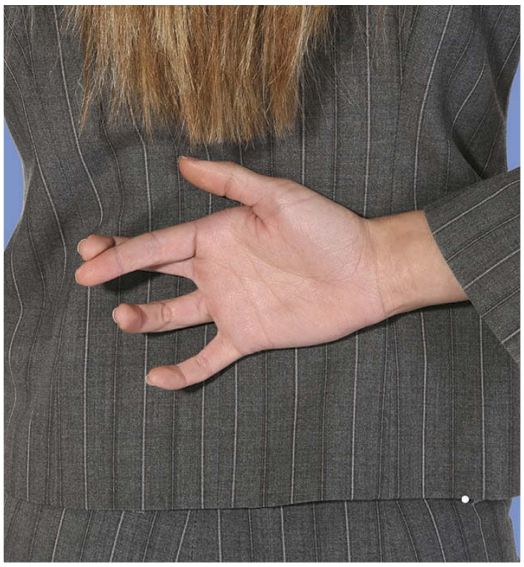
Client-appraiser relationship

The client

- ordering the appraisal indicates the property value expected;
- is a new client and mentions that he/she has not been happy with the services of other appraisal companies and would like you to do their appraisal work from now on;
- tries to influence the appraiser with the explicit or implicit promise of additional work if the current appraisal value meets their request; and
- gives the appraiser select information in an attempt to influence them.

Preventing appraisal and mortgage fraud

- Know the borrower, the client and the intended users.
- Know the market you are working in, economic trends, buyers' profiles.
- Research and validate the data, do the cross-reference checks.
- Look for signs of data manipulation, misrepresentation and / or inconsistency of information.
- Be wary of requests for quick turnarounds. Take the time to do your research, to analyze the data.



Supplementary sources of information:

CAAMP -
Canadian Association of Accredited Mortgage Professionals:
http://mortgageconsumer.org/how-to-prevent-and-protect-yourself-from-mortgage-fraud

Canada Guaranty:
http://www.canadaguaranty.ca/lenders/mortgage-fraud-prevention/

CMHC - Canada Mortgage and Housing Corporation:
http://www.cmhc-schl.gc.ca/en/co/buho/plmayomo/plmayomo_004.cfm

Competition Bureau Canada:
http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/h_00122.html

FCAC – Financial Consumer Agency of Canada:
http://www.fcac-acfc.gc.ca/eng/media/pressrelease/posting-eng.asp?postingId=310

Genworth MI Canada:
http://investor.genworthmicanada.ca/English/site-tools/information-safety/default.aspx

RCMP - Royal Canadian Mounted Police:
http://www.rcmp-grc.gc.ca/scams-fraudes/month-mois-eng.htm

End notes

[1]*http://www.rcmp-grc.gc.ca/news-nouvelles/2012/03-01-frau-eng.htm*
[2]Fraud Preventaion in Commerical Real Estate Valuation, Vernon Martyn, Appraisal Institute 2011
[3]Canada Mortgage and Housing Corporation:
http://www.cmhc.ca/en/hoficlincl/moloin/rean/rean_017.cfm

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

ARTICLE DE FOND

Fraude hypothécaire

SIGNES AVERTISSEURS ET MISES EN GARDE POUR LES EXPERTS EN ÉVALUATION

Par Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App,
Directrice-Conseillère, Pratique professionnelle

« ***Mars est le mois de la prévention de la fraude.*** Le Service divisionnaire des infractions commerciales de la GRC estime que les infractions en matière de fraude, totalisant entre 10 et 30 milliards de dollars par année au Canada, sont maintenant aussi payantes pour leurs auteurs que les infractions en matière de drogue. La majorité de ces crimes ne sont pas imputables à des jeunes informaticiens puisque 80 % ou plus sont l'œuvre d'organisations criminelles.

Tous les Canadiens devraient se méfier de la fraude parce qu'elle déstabilise notre économie nationale tout en renforçant les groupes faisant partie du crime organisé. Les répercussions sur les particuliers, les familles et les entreprises sont dévastatrices : des économies de retraite, des maisons, des entreprises et – dans certains cas des vies – ont été perdues. La seule bonne nouvelle dans cette affaire est le fait que la majorité des fraudes peuvent être évitées en identifiant les méthodes utilisées par les fraudeurs. Plus vous comprenez la fraude, moins vous risquez d'en être victime.[1]

Il y a fraude hypothécaire quand quelqu'un ***fournit délibérément des renseignements inexacts*** à un moment quelconque du processus de demande de prêt. Cette fausse représentation comprend, notamment mais certes non exclusivement, la falsification des déclarations de revenu, des attestations d'emploi, de l'identité de l'emprunteur, des renseignements sur la propriété, sur son propriétaire et sur ses occupants.

Les règles d'éthique sont monnaie courante et découlent des obligations qui se rattachent à toute profession. On s'attend à ce que les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) fournissent des services de qualité dans leurs domaines de compétence et en conformité du code de déontologie de l'Institut, du code d'éthique professionnelle et des Normes d'éthique et d'évaluation relevant des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC). La conformité des NUPPEC fait partie du contrat de l'ICE et du contrat de nos membres envers le public qu'ils desservent. Le présent article n'a pas la prétention de s'instituer en exposé sur l'éthique professionnelle; toutefois, un comportement éthique est avant tout une affaire de conscience personnelle. C'est une question de devoir moral et d'obligation, une question de valeurs fondamentales comme particuliers et comme évaluateurs professionnels. ***Une fraude laisse entrevoir un glissement ou changement fondamental dans les croyances et valeurs d'une personne.***

La fraude est souvent motivée par un ou plusieurs des facteurs suivants :[2]

- ***L'avarice*** – le désir d'améliorer sa situation financière par une opportunité (c.-à-d., gagner de l'argent rapidement) parfois aux dépens d'autrui.
- ***La rationalisation*** – la logique derrière les gestes posés pour commettre une fraude.
- ***L'opportunité*** – une situation qui se présente et qui permet à quelqu'un d'atteindre son but (financier ou autre).

La question devient alors la suivante : qu'est-ce qui vient en premier, l'œuf ou la poule, l'***opportunité*** ou la ***cupidité*** ou la ***rationalisation***?

La fraude hypothécaire est clairement reconnue dans le secteur immobilier résidentiel où, malheureusement, elle est plus facile à commettre en raison de la simplicité du processus immobilier. La plupart des Canadiens aspirent à devenir propriétaires. Les fraudeurs exploitent les consommateurs vulnérables en créant des opportunités de « conte de fées » pour réaliser leur rêve – aux frais (financiers et émotionnels) du nouveau propriétaire.

Les opérations immobilières commerciales sont plus complexes, sont examinées de plus près par les acheteurs et leur équipe d'experts et ne sont pas normalement négociées aussi rapidement que les opérations immobilières résidentielles – la négociation et la conclusion d'une opération commerciale peut prendre des mois et même plus. Ceci dit, une fraude immobilière dans le secteur commercial est plus élaborée et son résultat peut être catastrophique.

« LA FRAUDE A DES CONSÉQUENCES SUR NOUS TOUS ET LES INTERVENANTS DU SECTEUR DOIVENT UNIR LEURS EFFORTS POUR LA COMBATTRE. »[3]

À l'automne de 2012, l'ICE a été invité à participer à deux initiatives concernant la fraude hypothécaire. L'ICE a eu l'occasion de siéger sur un groupe d'experts au colloque convoqué par la SCHL sur la prévention de la fraude dans le domaine de l'évaluation immobilière lors du Sommet sur la fraude de l'ACCHA qui ont eu lieu à Toronto et à Calgary, et de présenter un exposé sur ce même sujet au Collège canadien de police dans le cadre d'un cours d'une semaine à l'intention des agents de police affectés aux enquêtes sur la fraude hypothécaire.

Une question qui a été soulevée lors de ces discussions a été de savoir si l'ICE a relevé des cas de fraudes d'évaluation perpétrées par des évaluateurs. À vrai dire, le risque n'est pas tellement que des évaluateurs commettent des fraudes d'évaluation, mais plutôt qu'ils *servent d'appât* dans une opération de fraude hypothécaire. Pourquoi ? Parce que quelqu'un a besoin d'une valeur marchande pour déterminer le montant d'un prêt à avancer sur une propriété. Par suite des modifications aux Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels apportées par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) en juin 2012, modifications qui établissent des dispositions exigeant que les assureurs hypothécaires et les Institutions financières fédérales reglémentées (IFFR) obtiennent davantage d'évaluations sur place, un évaluateur professionnel qualifié :

- fournit l'assurance que la propriété en objet existe réellement;
- confirme et fait rapport des caractéristiques de la propriété et du voisinage requises pour que les établissements de prêt prennent des décisions éclairées en matière de souscription et d'atténuation des risques;
- fournit une évaluation impartiale et indépendante de la valeur marchande de la propriété en objet.

Le tableau ci-dessous fait ressortir des signes avertisseurs et les mises en garde pour les experts en évaluation. Ils ne signalent pas nécessairement une fraude, mais ils servent d'indicateurs que l'évaluateur doit surveiller quand on lui demande de procéder à une évaluation ou quand il procède à une évaluation.

Soyez vigilants, soyez diligents.

Considérer une fraude en matière d'occupation

- Vérifiez qui habite la maison, le propriétaire ou un locataire ?
- Si l'occupant est un locataire, depuis quand est-il l'occupant ?
- Si le logement est vacant, depuis quand est-il vacant ?

Ces questions s'appliquent également aux locataires commerciaux.

- Pendant combien de temps le locataire commercial a-t-il loué le local et pourquoi ce local est-il maintenant vacant ?
- Qui est le locataire – est-ce simplement une devanture pour autre chose ?
- Interviewez le propriétaire pour obtenir plus de détails sur la propriété.
- Le client demande parfois que l'évaluateur ne parle pas avec le propriétaire. Demandez pourquoi?
- Le propriétaire est-il au courant du refinancement de sa propriété ?
- Le client ne veut pas une évaluation complète, seulement une évaluation de l'extérieur sans photos et il est vague au sujet du demandeur ou de l'occupant.

Historique des ventes et inscriptions de la propriété en objet

- Faites une recherche d'une évaluation qui fait état d'une vente en suspens – l'affaire a-t-elle été conclue?
- Certains fraudeurs rapportent de fausses opérations à des valeurs gonflées dans le but d'influencer l'évaluateur et le résultat de l'évaluation.
- Le prix d'achat est plus élevé que le prix d'inscription.
- Le prix de vente semble élevé en comparaison de la fourchette des valeurs du voisinage.
- Le prix de vente antérieur de la propriété en objet était nettement plus bas il n'y a pas très longtemps.
- La propriété a changé de propriétaire à plusieurs reprises sur une courte période avec augmentation du prix à chaque vente.
- À l'étude des inscriptions, offres d'achat, etc., les parties sont « non divulguées », « aux soins du courtier » ou « mandataire ».
- La propriété a été inscrite pour une très courte période (24-48 heures) ou l'inscription a été annulée avant la vente (de sorte que le prix de vente réel n'est pas connu).
- Toutes les unités ou plusieurs des unités d'un immeuble sont vendues en même temps avec dates de possession coïncidentes.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Vol d'identité – Protégez votre signature et votre désignation

Nous avons tous entendu parler du vol d'identité. Hélas, il se produit aussi dans nos bureaux. Un collègue aujourd'hui peut être un concurrent demain.

- Nous rappelons aux membres de protéger leurs signatures, surtout leur signature numérique, et de protéger leurs systèmes, leurs données et leurs dossiers par mot de passe.
- Protégez votre désignation et vos titres de compétence. En vertu des NUPPEC, tout membre de l'ICE qui signe tout rapport doit indiquer sa désignation ou son statut de membre (AACI, CRA ou membre stagiaire de l'ICE).

Renseignements dénaturés

Le client

- Demande à l'évaluateur la confidentialité absolue et de ne pas approcher les autres parties concernées dans le but d'obtenir des renseignements.
- Retient des renseignements essentiels et pertinents.
- Veut une valeur « une fois rénovée » ou « comme si achevée » sans fournir de devis ou de détails sur les travaux à effectuer.

Relation client-évaluateur

Le client

- Demandant l'évaluation indique la valeur attendue de la propriété.
- Est un nouveau client qui mentionne qu'il n'est pas satisfait des services des autres bureaux d'évaluation et qu'il aimerait désormais vous confier ce travail.
- Essaie d'influencer l'évaluateur par des promesses explicites ou implicites d'autres travaux si la valeur d'évaluation en objet satisfait sa demande.
- Donne à l'évaluateur des renseignements précis dans le but de l'influencer.

Prévention de la fraude d'évaluation et d'hypothèque

- Connaissez l'emprunteur, le client et les utilisateurs prévus.
- Connaissez le marché dans lequel vous travaillez, les tendances économiques, les profils des acheteurs.
- Vérifiez et validez les données, vérifiez les renvois.
- Soyez aux aguets de signes de manipulation, de fausse représentation des données et /ou d'incohérence des renseignements.
- Méfiez-vous des demandes à très court délai d'exécution. Prenez le temps nécessaire pour faire votre recherche, pour analyser les données et pour justifier votre analyse et votre valeur marchande finale.

SOYEZ VIGILANTS, SOYEZ DILIGENTS.

Sources de renseignements supplémentaires :

ACCHA - Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités :
http://mortgageconsumer.org/how-to-prevent-and-protect-yourself-from-mortgage-fraud

Canada Guaranty :
http://www.canadaguaranty.ca/lenders/mortgage-fraud-prevention/

SCHL – Société canadienne d'hypothèques et de logement :
http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/aclo/plgeprhy/plgeprhy_004.cfm

Bureau de la concurrence Canada :
http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/h_00122.html

ACFC – Agence de la consommation en matière financière du Canada :
http://www.fcac-acfc.gc.ca/eng/media/pressrelease/posting-eng.asp?postingId=310

Genworth MI Canada:
http://investor.genworthmicanada.ca/English/site-tools/information-safety/default.aspx

GRC – Gendarmerie royale du Canada :
http://www.rcmp-grc.gc.ca/scams-fraudes/month-mois-eng.htm

Notes

[1] *http://www.rcmp-grc.gc.ca/news-nouvelles/2012/03-01-frau-fra.htm*

[2] Fraud Prevention in Commercial Real Estate Valuation, Vernon Martyn, Institut des évaluateurs, 2011

[3] Société canadienne d'hypothèques et de logement: *http://www.cmhc.ca/en/hoficlincl/moloin/rean/rean_017.cfm*

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

The request for a 'forced sale' valuation

By Iain Hyslop, AACI, P. App
Volunteer Chair, Standards Sub-Committee

Requests for appraisals with the estimated value to be based on a 'forced sale' premise are common. These requests are usually to assume a shorter than typical marketing period, sometimes with limited marketing efforts. Although these tend to occur more often in declining real estate markets, they can arise for a number of reasons.

Situations involving property owners wishing to sell quickly for reasons of financial distress, to satisfy a legal claim, or simply to liquidate in order to move can result in a request to provide a forced sale valuation. However, typical requests are generally from lenders undertaking a foreclosure action or seeking a court ordered sale. In these situations, the objective may be recovery of an outstanding mortgage balance rather than obtaining market value, avoiding loss in value during a declining market, limiting further loss and mitigating additional costs associated with a prolonged marketing period, or all of these.

It is important to understand that, despite these differences in comparison to an unconstrained market value appraisal, valuation principles and market value remain fundamental. The term 'forced sale value' is not a concept separate from market value, but it simply implies a form of marketing conditions that are less favourable to the seller than those set out in the definition of market value and usually requiring hypothetical conditions and extraordinary assumptions. Further to this premise, in circumstances involving financial distress, the party being forced to sell may be an unwilling seller, hence creating circumstances where the seller is in a disadvantaged bargaining position contrary to the willing buyer/willing seller concept.

'Forced sale value' is not a concept separate from market value, but it simply implies a form of marketing conditions that are less favourable to the seller than those set out in the definition of market value and usually requiring hypothetical conditions and extraordinary assumptions.

The most common hypothetical conditions and extraordinary assumptions arise from the requirement that the property be sold within an unusually short period, thereby limiting reasonable market exposure and recognizing the specific needs of a party other than the property owner. In these circumstances, proper marketing may not be possible.

The term 'forced sale value' is loosely used. There is no recognized definition, however, 'liquidation value' and 'distress sale' are generally synonymous with the concept of forced sale, whereby all imply a reduced sale period and a compulsion to sell.

Dealing with requests for forced sale valuations can be tricky. Care must be taken to first have clear terms of reference with the client and second to create a report that does not have misleading content or results, or appear to favour the client. Initial discussions should include an understanding of the objectives of the client and reasons why a forced sale value is required. In this regard, it is wise to have an agreement specifically identifying the proposed marketing

[Continued on page 20]

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

La demande d'évaluation de « vente forcée »

Par Iain Hyslop, AACI, P. App
Bénévole, Président du sous-comité sur les normes

Les demandes d'évaluation où la valeur estimée repose sur la prémisse d'une « vente forcée » sont courantes. Ces demandes supposent une période de mise en marché plus courte, parfois avec des efforts de mise en marché limités. Même si elles tendent à se produire plus souvent dans les marchés immobiliers à la baisse, elles peuvent se produire pour un certain nombre de raisons.

Les cas où les propriétaires souhaitent vendre rapidement pour surmonter des difficultés financières, s'acquitter d'une réclamation fondée en droit ou simplement liquider afin de déménager peuvent entraîner une demande d'évaluation de « vente forcée ». Mais la demande typique provient en général des prêteurs qui entreprennent une action en forclusion ou qui cherchent à obtenir une vente ordonnée par la cour. Dans ces situations, l'objectif peut être de recouvrer l'encours d'une hypothèque plutôt qu'obtenir une valeur marchande, éviter une perte de valeur dans un marché en déclin, limiter d'autres pertes et réduire les coûts additionnels associés à une période de mise en marché prolongée, ou toutes ces choses à la fois.

Il faut comprendre que malgré ces différences par rapport à l'estimation de la valeur dans un marché sans contraintes, les principes d'évaluation et de la valeur marchande demeurent fondamentaux. Le terme « valeur de vente forcée » n'est pas une notion distincte de la valeur marchande, mais suppose simplement un ensemble de conditions de mise en marché moins favorables pour le vendeur que celles décrites dans la définition de la valeur marchande et nécessitant généralement des conditions hypothétiques et des hypothèses extraordinaires. En plus de cette prémisse, dans les situations de difficultés financières, la partie « forcée de vendre » peut être un vendeur réticent, créant des circonstances où il se retrouve en position de négociation affaiblie, contrairement à la notion d'acheteur/vendeur consentant.

Les conditions hypothétiques et hypothèses extraordinaires les plus courantes découlent de l'exigence voulant que la propriété soit vendue durant une période inhabituellement courte, limitant par conséquent l'exposition raisonnable au marché et reconnaissant les besoins particuliers d'une partie autre que le propriétaire. Dans ces situations, la mise en marché adéquate peut se révéler impossible.

Le terme « valeur de vente forcée » n'est pas une notion distincte de la valeur marchande, mais suppose simplement un ensemble de conditions de mise en marché moins favorables pour le vendeur que celles décrites dans la définition de la valeur marchande et nécessitant généralement des conditions hypothétiques et des hypothèses extraordinaires.

Le terme « valeur de vente forcée » est utilisé librement. Il n'existe pas de définition reconnue, mais les termes « valeur de liquidation » et « vente sur saisie-gagerie » équivalent habituellement à une option de vente forcée où tout suppose une période de vente réduite et une compulsion à vendre.

Traiter les demandes d'évaluation de vente forcée peut être délicat. On doit définir clairement les paramètres avec le client, puis rédiger un rapport dont le contenu ou les résultats ne seront pas trompeurs ou qui semble favoriser le client. Les discussions initiales doivent inclure

une compréhension des objectifs du client et des raisons qui le forcent à demander une valeur de vente forcée. À cet égard, il est sage de s'entendre pour spécifier exactement la période de mise en marché proposée sur laquelle doit reposer l'estimation de la valeur. Même pour une évaluation de vente forcée, la période de mise en marché proposée doit être raisonnable.

L'envergure du travail doit apparaître clairement dans le rapport, qui doit comporter une discussion adéquate de la valeur marchande et montrer comment les circonstances de vente supposées dans le rapport diffèrent des conditions réelles, avec les raisons de la vente forcée proposée. Une déclaration audacieuse à l'effet que la valeur rapportée n'est pas la valeur marchande serait utile. La note de pratique 12.16.6 des NUPPEC stipule : « Un travail d'évaluation portant sur l'estimation d'une valeur distincte de la valeur marchande pourrait être trompeur s'il est préparé isolément sans tenir compte de la valeur marchande. »

En ce qui touche le processus d'évaluation, la méthodologie appropriée doit commencer par une estimation de la valeur marchande en conditions normales. Un ajustement peut être élaboré selon les conditions qui prévalent sur le marché, y compris le nombre de propriétés concurrentielles inscrites pour la vente, la durée d'exposition des inscriptions existantes sur le marché, les tendances à savoir si le nombre d'inscriptions concurrentielles augmente ou diminue sur le marché et si l'on peut projeter l'augmentation ou la réduction des activités de vente. On peut se référer à des transactions qui ont eu lieu en situation de vente forcée, mais il faut s'en servir avec prudence et après les avoir étudiées attentivement.

Ces types de contrats de service peuvent aussi être difficiles à exécuter si la propriété a été négligée ou si elle se détériore.

On doit bien réfléchir avant d'accepter un mandat nécessitant une évaluation de vente forcée. Toutes les limitations, hypothèses et déclarations visant la valeur marchande et les déviations de la valeur marchande doivent être communiquées clairement et de façon très évidente pour le lecteur du rapport d'évaluation.

Reconnaissant que les évaluations préparées sur la base de ces prémisses sont souvent soumises à un tribunal et qu'une valeur de vente forcée pourrait sembler impartiale en faveur du vendeur par rapport au propriétaire, il importe encore plus que la justification et les conclusions décrites dans le rapport soient bien appuyées.

Ces types de mandats peuvent facilement soulever des problèmes imprévus, la clareté dans tous les aspects du processus d'évaluation, des instructions initiales jusqu'à l'achèvement du rapport, aidera également à réduire la possibilité d'une réclamation contre le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle.

Voici quelques références importantes aux NUPPEC :

Définition 2.58 – La valeur... Dans la pratique de l'évaluation, la valeur doit toujours être qualifiée (valeur marchande, valeur de liquidation, valeur à titre d'investissement, valeur locative, etc.).

Norme d'évaluation – Règle 6.2.6 –Préciser la durée d'exposition raisonnable liée à une opinion sur la valeur marchande.

Norme d'évaluation – Commentaire 7.7 – Délai d'exposition

Note de pratique 12.16 – Valeur

Note de pratique 12.20 – Délai d'exposition

Note de pratique 12.31.2 – Hypothèses extraordinaires

On invite également les membres à se reporter au Bulletin de prévention des réclamations sur les évaluations « pouvoir de vente », dans la section des membres du site Web de l'ICE. ■

FORCED SALE

[Continued from page 18]

period upon which the value estimate is to be based. Even for a forced sale valuation, the proposed marketing period must be reasonable.

Terms of reference should be clearly outlined in the report, with an adequate discussion of market value and how the selling circumstances as assumed in the report differ from actual conditions, along with reasons for the proposed forced sale. A bold statement to the effect that the reported value is not market value would be advisable. CUSPAP practice note 12.16.6 states, "An appraisal assignment for an estimate of value other than market value could be misleading if prepared in isolation without reference to market value."

With respect to the valuation process, appropriate methodology should start with an estimate of market value based upon normal circumstances. A discount factor can be developed on the basis of prevailing market conditions including the extent of competitive properties listed for sale, the length of market exposure of existing listings, trends in terms of whether the number of competitive listings are increasing or declining, and whether sales activity can be projected to be increasing or decreasing. Reference can be made to transactions that occurred under forced sale circumstances, however, these should be used with caution and thoroughly investigated.

These types of assignments can also be challenging if the property has been neglected or is deteriorating.

Assignments requiring forced sale valuations must be considered carefully before being accepted. All limitations, assumptions and statements regarding market value and deviations from market value should be communicated clearly and be readily evident to any reader of the appraisal report.

Recognizing that valuations prepared on this basis are often submitted to court, and that a forced sale value could appear to be biased in favour of the seller over the property owner, it is even more important that reasoning and conclusions outlined in the report be well supported.

These types of assignments can easily present unforeseen problems, hence, clarity in all aspects of the appraisal process from initial instructions to completion of the report will also help to reduce the possibility of a claim against the Professional Liability Insurance Fund.

Important *CUSPAP* references are as follows:

Definition 2.58 – Value…In appraisal practice value must always be qualified, e.g. – market value, liquidation value, investment value, rental value.

Appraisal Standards Rule 6.2.6 – Provide an analysis of reasonable exposure time limited to a market value opinion.

Appraisal Standards Comment 7.7 – Exposure time

Practice Note 12.16 – Value

Practice Note 12.20 – Exposure time

Practice Note 12.31.2 – Extraordinary assumptions

Members are also encouraged to refer to the *Claims Prevention Bulletin* on Power of Sale Appraisals in the Members Section of the AIC website. ■

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

MNP LLP

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. valuators, 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.

ACCOUNTING › CONSULTING › TAX

MNPvaluations.ca

ARE YOU A 'REASONABLE APPRAISER?'

BY DAVID BABINEAU, AACI, P. APP, FELLOW
VOLUNTEER, APPEAL SUB-COMMITTEE

A search for the phrase 'how to be a reasonable appraiser' on *Google* will get over 3,000,000 results in about half a minute. However, the first result is a link to the 2012 version of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. After reading this article, I believe you will agree that the *CUSPAP* provides Appraisal Institute of Canada (AIC) members with the first step on the path to becoming a reasonable appraiser. The concept of the reasonable appraiser was introduced to our membership in the first version of the *CUSPAP*, which came into effect on January 1, 2001. It contained a definition of reasonable appraiser as follows:

> *REASONABLE APPRAISER: one who maintains a level of performance that would be acceptable to the professional practice peer group.*

In an attempt to provide clarity on this issue, the definition of 'reasonable appraiser' was amended and is included in the 2012 version of the *CUSPAP* as follows:

> ***Definition 2.50*** *- REASONABLE APPRAISER: means an appraiser that provides appraisal, appraisal review and consulting services within an acceptable standard of skill and expertise, and based on rational assumptions.*

The phrase reasonable appraiser is at the core of our *Standards*. It is the test of record in professional practice matters and has been referred to, either directly or indirectly, in a number of court decisions. 'Reasonable appraiser' (or 'reasonable appraisers') is cited numerous times in the current version of the *CUSPAP* as follows:

> ***Definition 2.3*** *- ACCEPTED APPRAISAL STANDARDS: this is a level of professional practice qualifications that affect current appraisal teachings, experience and work performance that* ***reasonable appraisers*** *would consider to be justified.*
>
> ***Section 3.6.2*** *- Jurisdiction relates to the legal authority to legislate, apply or interpret law at either the federal, provincial or local levels of government. It is misleading not to identify the part or parts disregarded and the legal authority justifying this action. In every case, it is ultimately the responsibility of the appraiser and not the client or other intended users, to determine whether the use of jurisdictional exception is appropriate. It is unethical for a member to complete an assignment that a* ***reasonable appraiser*** *could not support.*
>
> ***Ethics Standard Rule 4.2.5*** *- to knowingly complete an assignment that a* ***reasonable appraiser*** *could not support;*
>
> ***Appraisal Standards – Comments - 7.16.2*** *- In the process of collecting and verifying relevant information, the appraiser must perform this function in a manner consistent with* ***reasonable appraiser*** *standards. All three approaches require the collection of comparable data. The decision to inspect comparables*

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

and the extent of verification of data will be determined by the scope of the assignment, but, in all cases, the appraiser must conform to ***reasonable appraiser*** *standards.*

Appraisal Standards – Comments - 7.18.1 *- Excluding any of the three traditional approaches to value that would be considered pertinent under the* ***reasonable appraiser*** *standard, constitutes an Extraordinary Limiting Condition that requires disclosure with reasoning. The exclusion of a relevant approach must not result in a report that is misleading.*

Appraisal Standards – Comments - 7.19.1 *- Reasoning requires the logical review, analyses and interpretation of the data in a manner that would support the conclusion, not mislead the reader and be to a level consistent with the* ***reasonable appraiser*** *standard.*

Review Standard – Comments - 9.1.2 *- The function of reviewing an appraisal requires the preparation of a separate review report by an appraiser performing the review, setting forth the results of the review process. Appraisers must take steps meeting the* ***reasonable appraiser*** *test to protect the integrity of transmitted reports, including a digital signature security feature for reports transmitted electronically.*

Consulting Standard – Comments - 11.2.2 *- Appraisers must take steps meeting the* ***reasonable appraiser*** *test to protect the integrity of transmitted reports, including a digital signature security feature for reports transmitted electronically.*

Practice Notes – 12.17.1 - Scope of Work *- Refers to the due diligence undertaken by the appraiser including the terms of reference from the client… The Scope Section of the report should reflect the circumstances of each particular assignment. An appraiser must have sound reasons to support the scope of work decisions, and must be prepared to support the decision to exclude any information or procedure that would appear to be relevant to the client, an intended user or the* ***reasonable appraiser****.*

Practice Notes – 12.40.1 - Responsibility *- Significant participation and significant professional assistance are terms that are best delineated through the* ***reasonable appraiser*** *test.*

Practice Notes – 12.39 *- Agreement for Sale/Option/Listing/Prior Sales - In the analysis of the sales history of the subject property, a member must exercise due diligence, but, this need not necessarily include a search of the public record. The necessity for a search of the public record will depend on the nature and scope of the assignment, according to the* ***reasonable appraiser*** *standard.*

As previously mentioned, the reasonable appraiser standard is the test of record in professional practice matters. Quoting from Section 5.22.1 of the Consolidated Regulations of the Appraisal Institute of Canada (July 2012):

> *The standard of review to be applied when considering alleged breaches of the CUSPAP Ethics, Appraisal, Review or Consulting Rules and Comments, to be applied is that of the reasonable appraiser. This means a reasonable appraiser is an appraiser that provides appraisal, appraisal review and consulting services within an acceptable standard of skill and expertise, and based on rational assumptions.*

While Section 5.22.1 refers to the scope of a professional practice investigation, the same test will also apply in the adjudication of any alleged breaches of the *CUSPAP* Ethics, Appraisal, Review or Consulting Rules and Comments. In other words, the level of performance expected of a member of the Appraisal Institute of Canada is that of a 'reasonable appraiser' and for obvious reasons pleading ignorance of the *CUSPAP* is not a recommended defence.

Also as previously mentioned, the reasonable appraiser standard has been referred to, either directly or indirectly, in a number of court decisions. A quote from the decision in *Kokanee Mortgage MIC Ltd. v. Concord Appraisals Ltd. 2000 BCSC [Kokanee] 1197* at para. 55, follows:

> *…real estate appraisal is a matter of judgement and not a precise science. However…a person relying on…an appraisal is…entitled to expect that judgement to be exercised* ***within acceptable standards of skill and expertise, and to be based on rational assumptions****.*

The emphasized words from the *Kokanee* decision formed the foundation for the new wording in the AIC's definition of a 'reasonable appraiser' set out earlier in this article.

Therefore, as both the AIC's Professional Practice Committees and the courts expect our members to provide their appraisal services within an acceptable standard of skill and expertise, it would be logical to conclude that at a minimum a reasonable appraiser should take the time to become very familiar with the *CUSPAP*. Again, the *CUSPAP* can provide some of the best advice on how a reasonable appraiser should practice.

Some suggested best practices to ensure you act as a reasonable appraiser are as follows:

- Read the *CUSPAP* and use it as a reference document whenever you have a question regarding best practices. If you download the *CUSPAP* in PDF format, you can leave a copy on your desktop and search for a word or phrase in the document at a moment's notice – it will be time well spent. In particular, the Comments and the Practice Notes, which were written by our peers, provide some of the best advice on how a reasonable appraiser should practice. The Comments and the Practice Notes will be amended and added to over time in response to emerging issues, so review them on a periodic basis.
- In addition to the *CUSPAP*, review other publications that are available on the AIC website such as the *Professional Excellence Bulletins* (formerly known as the *Claims Prevention Bulletins*). They provide excellent advice and guidance on how the reasonable appraiser should treat a number of real life appraisal problems. For example, there are bulletins on

[Continued on page 26]

ÊTES-VOUS UN « ÉVALUATEUR RAISONNABLE » ?

PAR DAVID BABINEAU, AACI, P. APP, FELLOW
BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS

Une recherche de la phrase « how to be a reasonable appraiser » [*comment être un évaluateur raisonnable*] sur *Google* donnera environ 3 000 000 de résultats en une demi-seconde. Cependant, le premier résultat est un lien vers la version 2012 des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC). Après avoir lu le présent article, je pense que vous conviendrez avec moi que les NUPPEC servent, pour les membres de l'ICE, de première étape pour devenir des évaluateurs raisonnables. La notion de l'« évaluateur raisonnable » a été présentée à nos membres dans la première version des NUPPEC, entrée en vigueur le 1er janvier 2001. Elle contenait la définition suivante d'un « évaluateur raisonnable » :

> *ÉVALUATEUR RAISONNABLE : personne qui maintient un niveau de rendement qui serait acceptable à son groupe de pairs au sein de leur pratique professionnelle.*

Afin de clarifier la question, la définition d'un « évaluateur raisonnable » a été modifiée et apparaît dans la version 2012 des NUPPEC, comme suit :

> ***Définition 2.50*** *- ÉVALUATEUR RAISONNABLE : signifie un évaluateur qui fournit des services d'évaluation, d'examen d'évaluation et de consultation fondés sur des hypothèses rationnelles et selon une expertise et une compétence acceptables.*

Le terme « évaluateur raisonnable » est au cœur de nos Normes. C'est le test de référence pour les questions touchant la pratique professionnelle que l'on a invoqué, directement ou indirectement, dans de nombreuses décisions juridiques.

« Évaluateur raisonnable » (ou « évaluateurs raisonnables ») apparaît plusieurs fois dans la présente version des NUPPEC, comme suit :

> ***Définition 2.3*** *- NORMES GÉNÉRALEMENT RECONNUES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION : il s'agit du niveau de qualifications en matière de pratique professionnelle qui touchent les enseignements, l'expérience et le rendement professionnel actuels que des* ***évaluateurs raisonnables*** *estimeraient justifiés.*
>
> ***Paragraphe 3.6.2*** *- La question de juridiction est liée à la base juridique permettant de légiférer, d'appliquer ou d'interpréter les lois fédérales, provinciales ou municipales. Il serait trompeur de ne pas signaler la (les) partie(s) faisant l'objet d'une exception juridictionnelle et la base juridique sur laquelle cette exception repose. Dans chaque cas, il incombe à l'évaluateur et non au client ou à tout autre utilisateur prévu de déterminer si l'utilisation d'une exception juridictionnelle est appropriée. Il est contraire à l'éthique pour un membre*

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

*de compléter un travail qui ne peut être appuyé par un **évaluateur raisonnable**.*
***Règle de norme d'éthique 4.2.5** - de produire sciemment un contrat de service que des **évaluateurs raisonnables** ne pourraient pas appuyer;*
***Norme d'évaluation – Commentaires - 7.16.2** - Lorsqu'il recueille et vérifie les informations pertinentes, l'évaluateur doit le faire de façon conforme à la norme relative à l'« **évaluateur raisonnable** ». Les trois méthodes exigent la collecte de données comparables. La décision relative à la pertinence d'étudier les données comparables et de vérifier les données dépendra de la portée du contrat de service. Dans tous les cas, toutefois, l'évaluateur doit se conformer à la norme relative à l'« **évaluateur raisonnable** ».*
***Norme d'évaluation – Commentaires - 7.18.1** - L'exclusion de l'une quelconque des trois méthodes traditionnelles d'estimation de la valeur marchande qui serait considérée comme pertinente en vertu de la norme relative à l'« **évaluateur raisonnable** » constitue une condition limitative exceptionnelle qui doit être divulguée et justifiée. L'exclusion d'une méthode pertinente ne doit pas rendre le rapport trompeur.*
***Norme d'évaluation – Commentaires - 7.19.1** - Il s'agit de l'examen, de l'analyse et de l'interprétation logique des données d'une façon qui appuie les conclusions, n'induit pas le lecteur en erreur et est conforme à la norme relative à l'« **évaluateur raisonnable** » .*
***Norme d'examen – Commentaires - 9.1.2** - L'examen d'une évaluation requiert la préparation d'un rapport séparé d'examen par l'évaluateur responsable de mener l'examen et dans lequel seront décrits les résultats du processus d'examen. Les évaluateurs doivent prendre des mesures conformes au test de « **l'évaluateur raisonnable** » afin de protéger l'intégrité des rapports transmis, y compris une signature numérique comme mesure de sécurité pour les rapports transmis électroniquement.*
***Norme de consultation – Commentaires - 11.2.2** - Les évaluateurs doivent prendre des mesures conformes au test de « **l'évaluateur raisonnable** » afin de protéger l'intégrité des rapports transmis, y compris une signature numérique comme mesure de sécurité pour les rapports transmis électroniquement.*
***Notes sur la pratique – 12.17.1 - Envergure du travail** - Il s'agit de la diligence raisonnable dont fait preuve l'évaluateur et du mandat reçu du client… la section du rapport relative à l'étendue des travaux doit tenir compte des circonstances de chaque affectation en particulier. L'évaluateur doit avoir de bonnes raisons pour justifier ses décisions sur l'étendue des travaux et doit être prêt à justifier la décision d'exclure des renseignements ou des procédures qui sembleraient pertinents pour le client, un utilisateur prévu ou l'« **évaluateur raisonnable** » .*
***Notes sur la pratique – 12.40.1 - Responsabilité** - Le test de l'« **évaluateur raisonnable** » permet le mieux de définir les conditions se rapportant à la participation et à l'aide professionnelle importantes.*
***Notes sur la pratique – 12.39 - Accord de vente, option, inscription, et opérations antérieures de ventes** - Lors de l'analyse de l'historique de ventes du bien visé, le membre doit procéder à une vérification au préalable, sans qu'une vérification des dossiers publics soit nécessaire. La nécessité d'une telle vérification dépendra de la nature et de la portée de l'affectation, selon la norme de **l'évaluation raisonnable** de la région où est situé le bien visé.*

Comme nous l'avons déjà mentionné, la norme de l' « évaluateur raisonnable » est le test de référence pour les questions touchant la pratique professionnelle. Citons l'alinéa 5.22.1 des Règlements consolidés de l'Institut canadien des évaluateurs (juillet 2012) :

> *Lors d'allégations d'infractions aux règles et commentaires des NORMES relativement aux services d'évaluation, d'examen et de consultation, la norme qui s'appliquera relativement aux activités d'examen est celle d'un « **évaluateur raisonnable** ». Un évaluateur raisonnable est celui qui fournit des services d'évaluation, d'examen des évaluations et de consultation fondés sur des hypothèses rationnelles et dont le niveau de compétence et d'expertise est acceptable.*

Alors que l'aliéna 5.22.1 évoque la portée d'un examen de la pratique professionnelle, le même test s'appliquera également à l'adjudication de toute infraction aux règles et commentaires des NORMES relativement aux services d'évaluation, d'examen et de consultation. Autrement dit, le niveau de rendement attendu d'un membre de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) est celui d'un « évaluateur raisonnable » et, pour des raisons évidentes, plaider l'ignorance des NUPPEC n'est pas une défense recommandée.

Comme nous l'avons aussi déjà mentionné, la norme de l'« évaluateur raisonnable » a été invoquée, directement ou indirectement, dans de nombreuses décisions juridiques. Voici un extrait de la décision rendue dans la cause Kokanee Mortgage MIC Ltd. c. Concord Appraisals Ltd. 2000 BCSC [*Kokanee*] 1197 au para. 55 :

> *… l'évaluation immobilière est une question de jugement et non une science exacte. Toutefois... une personne comptant sur... une évaluation est... en droit de s'attendre à ce que ce jugement soit exercé **selon des normes acceptables de compétence et d'expertise, et qu'il s'appuie sur des hypothèses rationnelles**.*

Les mots soulignés dans la décision *Kokanee* constituent la fondation du nouveau libellé de la définition de l'ICE visant un « évaluateur raisonnable » décrite plus haut dans cet article.

Par conséquent, comme les comités sur la pratique professionnelle de l'ICE autant que les tribunaux s'attendent à ce que nos membres fournissent leurs services d'évaluation selon des normes acceptables de compétence et d'expertise, il serait logique de conclure qu'à tout le moins, un « évaluateur raisonnable » doit prendre

ÊTES-VOUS UN « ÉVALUATEUR RAISONNABLE » ?

le temps de bien se familiariser avec les NUPPEC. Encore une fois, les NUPPEC peuvent apporter certains des meilleurs conseils sur la manière dont un « évaluateur raisonnable » doit exercer sa profession.

Voici quelques suggestions de pratiques exemplaires pour vous assurer d'agir comme un « évaluateur raisonnable » :

- Lisez les NUPPEC et utilisez-les comme document de référence quand vous avez une question sur les pratiques exemplaires. Si vous téléchargez les NUPPEC en format PDF, vous pouvez en laisser une copie sur votre bureau et y chercher un mot ou une phrase à tout moment – ce sera du temps bien employé. Plus particulièrement, les Commentaires et les Notes sur la pratique, rédigés par nos pairs, donnent certains des meilleurs conseils sur la manière dont un « évaluateur raisonnable » doit exercer sa profession. Les Commentaires et les Notes sur la pratique seront modifiés et ajoutés au fil du temps pour refléter les nouveaux enjeux, examinez-les donc régulièrement.
- Outre les NUPPEC, consultez d'autres publications disponibles dans le site Web de l'ICE, comme les Bulletins d'excellence professionnelle (anciennement appelés Bulletins sur la prévention des réclamations). Ils donnent de précieux conseils et directives sur la façon dont un « évaluateur raisonnable » doit aborder de vrais problèmes posés par l'évaluation. Par exemple, il existe des bulletins expliquant comment procéder avec les immeubles partiellement complétés, les questions de conflit d'intérêts et les évaluations « pouvoir de vente ». Visitez le site Web de l'ICE pour obtenir la liste complète des bulletins offerts.
- Suivez l'évolution de notre profession en lisant la revue Évaluation immobilière au Canada, la publication officielle de l'Institut canadien des évaluateurs. Elle propose de nombreux articles et chroniques qui vous donneront de judicieux conseils et directives pour devenir un « évaluateur raisonnable ». Par exemple, le dernier numéro de la revue (volume 6, livre 4, 2012) présente des articles sur l'examen des évaluations, l'« exception juridictionnelle » et l'examen par les pairs. Ce sont tous des enjeux que doit connaître un « évaluateur raisonnable ».
- Prenez le temps de lire les communiqués et autres avis que vous recevez de l'ICE. Même si cela semble difficile à faire dans le monde exigeant où nous vivons, le temps investi sera bien employé si un article que vous lisez vous prévient d'un piège possible ou vous offre la solution à un problème frustrant. C'est la voie de la prudence que doit suivre un « évaluateur raisonnable ».

En résumé, il nous appartient en tant que professionnels de conserver un niveau de compétence et d'expertise qui serait acceptable tant pour nos pairs que pour le grand public. J'espère que le présent article a bien démontré qu'une meilleure compréhension des NUPPEC doit être la première étape dans l'entretien programmé de votre réputation en tant qu'« évaluateur raisonnable ». ◆

ARE YOU A 'REASONABLE APPRAISER?'

CONTINUED FROM PAGE 21

how to deal with partially completed buildings, conflict of interest issues and Power of Sale appraisals. For a complete list of bulletins, visit the AIC website.

- Keep up to date with developments in our profession by reading the *Canadian Property Valuation* magazine, the official publication of the AIC. This magazine contains a number of columns and articles that will provide sound advice and guidance to the reasonable appraiser. For example, in the last issue of the magazine (Volume 6, Book 4, 2012), there were articles dealing with appraisal review, jurisdictional exception and peer review. These are all issues of which the reasonable appraiser should be aware.
- Take the time to read the *Communiqués* and other notices you receive from the AIC. While this may appear difficult to do in the demanding world we live in, the time invested will be well spent if something you read alerts you to a potential pitfall or if it provides you with a solution to a vexing problem. This is the prudent path that a reasonable appraiser should follow.

In summary, it is up to us as professionals to maintain a level of skill and expertise that would be acceptable to both our peers and the public at large. I hope this article has provided evidence that a better understanding of the *CUSPAP* should be the first step in the scheduled maintenance of your reputation as a reasonable appraiser. ◆

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

UBC Real Estate Division

Professional Development Courses

www.realestate.ubc.ca

Today's successful real estate professional is creative, analytical, adaptable, and committed to lifelong learning. The Real Estate Division at UBC's Sauder School of Business offers a series of short online professional development courses aimed at real estate practitioners' continuing education needs.

All UBC Real Estate Division continuing professional development (CPD) courses are offered through distance education in **self-study** format or as a **live online webinar**. Completion of a CPD course will earn you a UBC award of completion, plus **guaranteed credits** towards the Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development (AIC CPD) requirements.

Topics offered include:

- Valuing Green Properties: Residential and Commercial
- Financial Reporting: Real Property Appraisal and IFRS
- Requests for Proposals (RFPs) – Winning Strategies
- Exposure & Marketing Time: Valuation Impacts
- Adjustment Support in the Direct Comparison Approach
- Residential Appraisal Basics / Commercial Appraisal Basics
- Valuation of Property Impairments and Contamination
- Speciality Valuation: Agricultural, Multi-Family, Business Enterprise, Submerged Land, Hotel, Office, Seniors Facilities, Machinery and Equipment Valuation
- Creative Critical Thinking
- Decision Analysis
- Highest and Best Use Analysis
- Appraisal Review
- Lease Analysis
- Urban Infrastructure
- Expropriation Valuation

Coming soon!

- Reserve Fund Study

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

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

THE UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA

KEY TRENDS IN COMMERCIAL REAL ESTATE CAN IMPACT VALUATION IN CANADA

Sheila Botting, AACI (Hon.)

IF THESE SMALL BUSINESS OWNERS WERE MOTIVATED TO UNDERTAKE MORE INVESTMENT AND RISK, THEY COULD CREATE EVEN MORE BUSINESS OPPORTUNITIES, PROSPERITY AND ULTIMATELY JOBS. JOBS AND BUSINESS GROWTH DRIVE THE DEMAND FOR COMMERCIAL AND RESIDENTIAL REAL ESTATE.

Over the past year, Sheila Botting, Senior Practice Partner, Client Cabinet & National Leader, Deloitte Real Estate, has significantly contributed to the discourse on productivity within the Canadian marketplace. Sheila takes a unique approach and suggests that commercial real estate can be used as the catalyst to bridge the productivity gap in question.

Canada's productivity is declining relative to the US

Canada's productivity, measured by the output per hour, has been widening compared with the US since 1981 and the gap currently sits at 23%. Despite the many positive trends, including Canada's steady population and employment growth, companies both large and small continue to lag behind their US counterparts. Ultimately, this gap will start to seriously affect Canada's standard of living and this does not bode well for the future.

A Deloitte study found that small business owners in Canada rate themselves at 47% on the risk behaviour index compared to 58% for small US companies. Yet, the small firms, often labeled as 'gazelles,' that represent 5% of all firms, create 43% of the jobs. "If these small business owners were motivated to undertake more investment and risk, they could create even more business opportunities, prosperity and ultimately jobs," say Botting. "Jobs and business growth drive the demand for commercial and residential real estate."

Other factors that contribute to the widening gap include a tendency for Canadian businesses to shy away from competition, as evidenced by Canada's poor export intensity compared to other parts of the world. Furthermore, Canada's investment in information and communication technology lags in three key sectors: mining, oil and gas, manufacturing (a proxy for industrial space), and the financial sector (a proxy for office space). The only exception is the retail sector, where investment in information and technology is translated into productivity. "In retail, we are actually outperforming the US," says Botting.

Online shopping will impact retail real estate market

Canadian retailers have outperformed US retailers by 6% in terms of productivity. Deloitte's research indicates that this is largely in response to the aggressive US retailers who have come to Canada over the last decade, forcing the entire marketplace to enhance its retail offerings.

During Deloitte's annual Red Door Survey, conducted prior to the holiday season in 2012, 70% of consumers surveyed stated that they would use their smart phone or tablet to look for products online, while 55% indicated that they would purchase a product online. "If you research a product on a mobile device and then you walk into a store, your whole path to purchase is very different," says Botting. Store metrics, such as the potential realignment of in-store transactions, may drive space decisions.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Botting points to Staples, which has decided to shift towards more e-commerce. Target has stated that it will combine its e-commerce component with its brick and mortar store to provide consumers with a multi-channel experience. Other retailers are carefully evaluating their store models to ensure that their Canadian footprint is optimized to include the wide range of channels available to consumers to purchase goods and services.

"Every retailer is taking a different approach based on their individual performance metrics," notes Botting. "There is not one general theme." If there is any commonality at all, it is this idea of an omni-channel opportunity for consumers to make purchases anywhere, anytime, for any product or any service. This complete control by consumers is not necessarily downsizing the stores, but it is changing the format and path to purchase. Every store is creating a different business model for delivering to the customer."

Warehouse distribution markets have benefitted from enhanced retail performance

Trends are changing in the industrial real estate market as well. Nowhere is that more evident than in Toronto, where vacancy rates are lower than in most of the US. "For the most part, our industrial space is delivered to the market on a just-in-time basis," explains Botting. "So, typically, demand for space tends to equal construction of new space. Right now, vacancy rates are a little higher than we would like, but they are still reasonable – just above the 6% rate across the marketplace." Most of the new construction and development in Canada has centred around the supply-chain, namely that part of the industrial market that provides warehouse and storage for consumer products. As a result of the tremendous retail growth over the past decade, the warehouse distribution sector has boomed.

Re-shoring of manufacturing may bring jobs to Canada, but meaningful strategies required

Deloitte has also conducted research on the future of manufacturing in Canada. The current discussion centres around re-shoring of companies that moved from North America to Asia to take advantage of cheaper cost structures. However, with increasing labour costs, particularly in China, growing supply chain costs and risks, some companies are choosing to bring back highly specialized manufacturing to North America. A Deloitte US study shows the potential for 3.8 million net new jobs could be recaptured and, by extrapolation, based on market size and metrics, it is possible for some 350,000 jobs to be created in Canada.

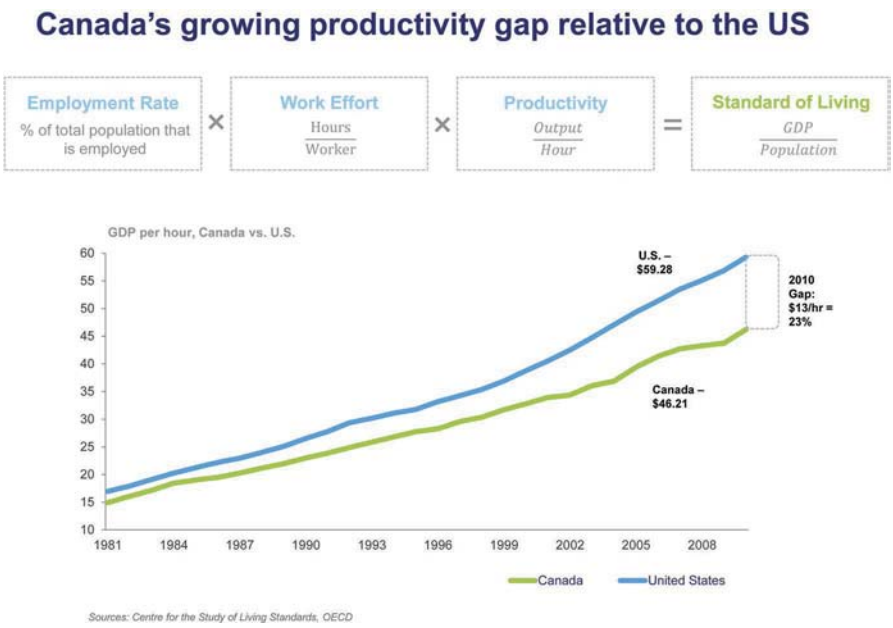
In order to benefit from this market opportunity, Canadian governments and businesses alike must aggressively pursue prospective companies and provide a favourable business environment within Canada. It is no longer acceptable to simply answer phone or email requests; rather, governments and businesses must develop specific investment strategies to tackle very specific market segments. This includes target marketing, site selection analytics, business development, real estate campaigns/availability, tax incentives and numerous other mechanisms to drive toward capturing market opportunity. Otherwise, prospective companies will choose to move elsewhere to take advantage of opportunities provided by other countries and other markets in the aggressive global marketplace.

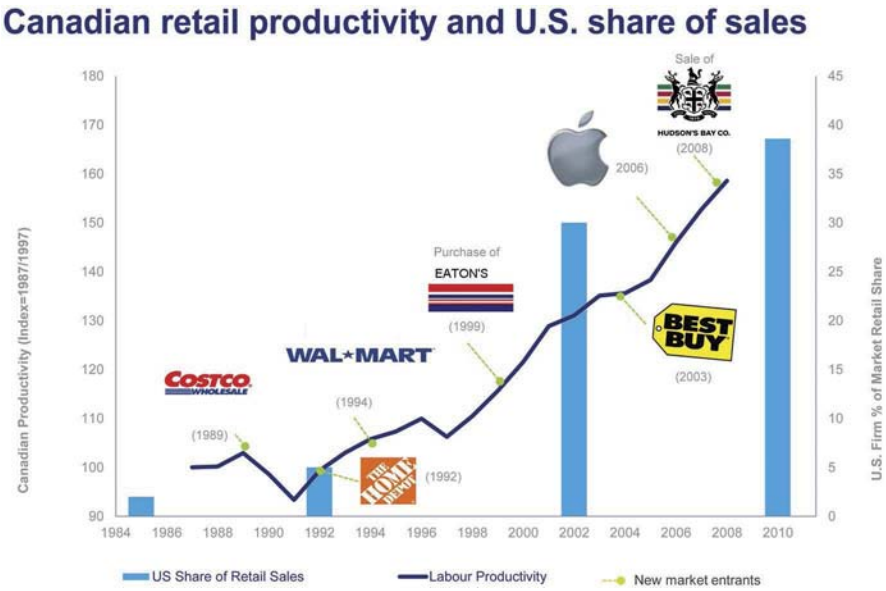
Canadian office markets continue to have low vacancy rates, yet tenant demand is changing

"When it comes to office space, vacancy rates in Canada are among the lowest we have ever had," says Botting, quoting rates of 4-5% in many downtowns across Canada. "For the most part, our rates are coming down. The pension funds that own the big buildings have been conservative in their approach to new development, making the balance between demand and supply manageable from an investment perspective."

In metropolitan Toronto, the vacancy rate for commercial office space is 6.8%, largely because of the balance between the landlord and tenant market. In downtown, that rate is 4.3%, a situation very much in the landlord's favour. As a result of that low rate, 3.7 million square feet is being developed, between 2014 and 2016, to meet demand from tenants.

However, on closer examination, the same productivity issues come into play. Using financial services or the banks as proxies for office space in Toronto reveals





a productivity increase of 1.86% between 2000 and 2009. By comparison, the US boasted a rate of 3.53%, Australia at 3.94% and the UK at 4.2%. "Peel back that layer and it comes back to the fact that Canadian financial services are only spending 42% of what the US is spending on information and technology," notes Botting. "We are not making the investments that we need to make in order to drive productivity."

She points out that relocating to a new office space allows a business to completely transform its business operations and invest more in information and communication technology, and at the same time, drive down the cost of its real estate. "At the same time, this creates a much more productive work environment," says Botting. In fact, Deloitte is using this very approach to redevelop a number of its office locations across Canada including St John's, Sherbrooke, Montreal, Toronto, Winnipeg, Regina and Langley, to name a few.

Office tenants who go to market compare the cost of office space – taking into account space efficiency, building performance, build-out cost, net-gross rent, cost per person, space cost per person and space cost per revenue – against major business elements, such as recruitment and retention, brand, office space design, sustainability and public transit access. "It is all about productivity," explains Botting. "How do you weigh out your office costs against your productivity gains?"

"One of the major issues," she continues, "is that, when you run through the way we use space today, you may find that employees only sit in their desks 30% to 40% of the time. It is not that office space is unnecessary but rather the design is completely changing. You can actually compress your space requirements with a more efficient design. Ultimately, like with retail, it is all about how technology allows the employee to work anywhere, any place, anytime."

According to Botting: "Workplace utilization studies across major North American Central Business Districts show that employees sit in their seats and average of 9% of the time. Individual companies report up to 30-40% of the time a seat is used. This means that our office vacancy rates, when measured by the tenant, are far greater than reported by building owners. Appraisers need to understand the true utilization of office space by the building's tenants in order to truly understand valuation implications. For tenants, relocating to new space helps them to transform the workplace and drive productivity growth along with employee satisfaction."

Employees now have options. On any given day, they might be working remotely or in a meeting room, collaborating with colleagues, at their desks, in teaming environments, etc… "Then you layer those possibilities among the different generations," says Botting. "The boomers, the veterans, the GenX and millenials all have different work styles. That means that the office work environment becomes a very different place. In all of our buildings, we have to look at how we can accommodate the new ways of working."

In terms of the real estate industry, this means that buildings have to be future-proofed for flexible processes that allow businesses to be more competitive, both nationally and internationally. "It means that we need to become much more creative and innovative, using our real estate relocations to invest and reinvest back into our businesses," says Botting.

Conclusion: appraisers need to develop an understanding of tenants to properly value real estate

For appraisers, this means an even deeper appreciation for the fact that not all buildings are created equal, with pricing differentials widening as businesses significantly alter the way they use their space over the next decade. This trend has implications for the entire market. "Office, retail and institutional-grade assets continue to be of high priority for institutional investors," says Botting. "They are a great cash flow opportunity for your pensioners, be they owners of REITs or pension funds."

Appraisers need to understand the specific real estate asset and, more importantly, the tenant's demand and perspective for the asset. It is not sufficient to assume a lease renewal, as many tenants may reduce their footprint, or relocate to drive toward the cost savings and productivity enhancement through workplace transformation in their business operating models. This makes the appraiser's job that much more demanding, and highlights the requirement to specialize in an asset class and marketplace where possible.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

LES GRANDES TENDANCES DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL QUI AURONT UNE INCIDENCE SUR L'ÉVALUATION AU CANADA

Sheila Botting, AACI (Hon.)

SI CES PROPRIÉTAIRES DE PETITES ENTREPRISES ÉTAIENT MOTIVÉS À INVESTIR ET RISQUER DAVANTAGE, ILS POURRAIENT CRÉER ENCORE PLUS DE DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX, DE PROSPÉRITÉ ET EN BOUT DE LIGNE PLUS D'EMPLOIS. LA MULTIPLICATION DES EMPLOIS ET DES ACTIVITÉS COMMERCIALES STIMULE LA DEMANDE DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL ET RÉSIDENTIEL.

Au cours de la dernière année, Sheila Botting, associée de pratique principale, cabinet client et leader nationale, Deloitte Immobilier, a contribué de façon significative au discours sur la productivité dans le marché canadien. Sheila adopte une approche plutôt originale et avance que l'immobilier commercial peut servir de catalyseur pour combler l'écart de productivité en question.

La productivité du Canada en baisse par rapport aux États-Unis

La productivité du Canada, mesurée par la production à l'heure, s'est éloignée comparativement aux États-Unis depuis 1981 et l'écart se situe présentement à 23 %. Malgré les nombreuses tendances positives – y compris la population et l'emploi stables au Canada, la croissance ainsi que les entreprises, petites et grandes, sont toujours derrière leurs contreparties américaines. En fin de compte, cet écart commencera à affecter gravement le niveau de vie au Canada, ce qui augure mal pour l'avenir.

Une étude réalisée par Deloitte montre que les propriétaires de petites entreprises au Canada se donnent 47 % pour l'indice du comportement de risque, par rapport à 58 % chez les petites entreprises américaines. Pourtant, les petites firmes, souvent étiquetées comme des « gazelles » et qui représentent 5 % de toutes les firmes, créent 43 % des emplois. « Si ces propriétaires de petites entreprises étaient motivés à investir et risquer davantage, ils pourraient créer encore plus de débouchés commerciaux, de prospérité et en bout de ligne plus d'emplois », note Sheila. La multiplication des emplois et des activités commerciales stimule la demande dans le secteur de l'immobilier commercial et résidentiel ».

D'autres facteurs contribuant à l'agrandissement de l'écart comprennent une tendance des compagnies canadiennes à éviter la concurrence, illustrée par le faible volume d'exportations du pays comparativement à d'autres régions du monde. Qui plus est, l'investissement du Canada dans les technologies de l'information et de la communication tirent de l'arrière dans trois secteurs clés : mines, huile et gaz, fabrication (un indicateur de l'espace industriel) et dans le secteur financier (un indicateur de l'espace à bureaux). La seule exception est le commerce de détail, où l'investissement dans les technologies de l'information et de la communication se traduit en productivité. « Dans le commerce de détail, nous connaissons en fait plus de succès que les États-Unis », ajoute Sheila.

Le magasinage en ligne aura un impact sur le marché de l'immobilier au détail

Les détaillants canadiens ont mieux performé que leurs vis-à-vis américains, à 6 % de plus pour la productivité. La recherche effectuée par Deloitte indique que c'est principalement en réaction aux détaillants agressifs des États-Unis qui sont venus au Canada depuis une dizaine d'années, forçant le marché entier à offrir de meilleurs produits au détail.

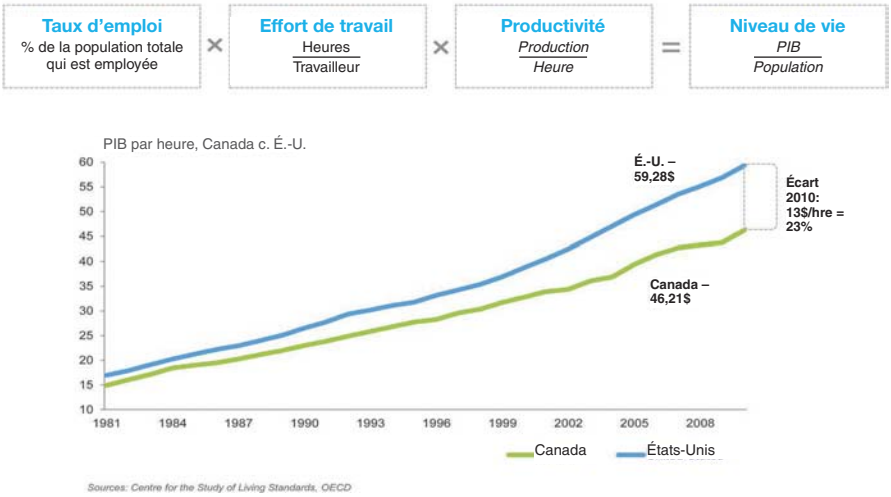
Durant l'enquête intitulée Red Door Survey qu'a menée Deloitte avant les fêtes de fin d'année 2012, 70 % des consommateurs interrogés ont déclaré qu'ils utiliseraient leur téléphone intelligent ou leur tablette pour chercher des produits en ligne, alors que 55 % indiquaient qu'ils achèteraient un produit en ligne. « Si vous cherchez un produit sur un appareil mobile et que vous entrez ensuite dans un magasin, toute votre démarche d'achat est très différente », explique Sheila. La métrique des établissements commerciaux, tel le réalignement potentiel des transactions en magasin, peut entraîner des décisions sur l'aménagement de l'espace. Sheila prend comme exemple Staples, qui a décidé de faire plus de commerce virtuel. De son côté, Target a déclaré qu'il combinera sa composante de commerce virtuel à son magasin traditionnel pour offrir aux consommateurs une expérience à voies multiples. D'autres détaillants évaluent soigneusement leurs modèles de magasin afin d'assurer que leur empreinte canadienne soit optimisée pour inclure la grande variété de canaux disponibles aux consommateurs pour acheter des biens et services.

« Chaque détaillant a une approche différente basée sur des paramètres de rendement individuels », analyse Sheila. Il n'y a pas de thème général. S'il existe quelque communité, c'est la notion d'une opportunité multivoie permettant au consommateur d'acheter, partout et à toute heure, n'importe quel produit ou service. Ce contrôle complet des consommateurs ne réduit pas nécessairement l'espace des magasins, mais il change le format et la façon d'acheter. Chaque magasin crée un modèle d'affaires différent pour livrer ses produits au consommateur ».

Le marché des centres de distribution a profité du meilleur rendement au détail

Les tendances changent également dans le marché de l'immobilier industriel. Nulle part est-ce plus évident qu'à Toronto, où les taux d'inoccupation sont plus bas que dans presque tous les États-Unis. « Dans la plupart des cas, notre espace industriel est livré au marché sur une base juste-à-temps, continue Sheila. Ainsi donc, la demande d'espace tend à suivre la construction de nouveaux espaces. En ce moment, les taux d'inoccupation sont un peu plus hauts que nous souhaiterions, mais ils sont quand même raisonnables – juste un peu plus de 6 % à travers le marché ». La majorité des nouvelles constructions et des développements au Canada s'articule autour de la chaîne d'approvisionnement, soit cette partie du marché industriel qui fournit les installations d'entreposage et de stockage des produits de consommation. La très forte croissance du commerce de détail depuis une décennie a entraîné dans son sillage le secteur des centres de distribution.

Écart de productivité croissant du Canada par rapport aux É.-U.



La production qui revient au Canada peut créer certains emplois au pays, mais il faut des stratégies cohérentes à cet égard

Deloitte a également mené une recherche sur l'avenir de la fabrication au Canada. Le débat actuel concerne le retour des entreprises qui avaient quitté l'Amérique du Nord pour l'Asie afin de profiter de structures de coûts moins lourdes. Cependant, avec les coûts de main-d'œuvre qui augmentent, particulièrement en Chine, en plus des coûts associés à la chaîne d'approvisionnement et aux risques à la hausse, certaines compagnies décident de ramener la fabrication hautement spécialisée en Amérique du Nord. Une étude menée par Deloitte aux États-Unis montre que l'on pourrait possiblement récupérer 3,8 millions de nouveaux emplois nets et, en extrapolant à partir des paramètres et de la taille du marché, il est possible que quelque 350 000 soient créés au Canada.

Pour profiter de ce débouché, les gouvernements et les entreprises du pays doivent poursuivre énergiquement des entreprises potentielles et établir des conditions qui leur sont favorables au Canada. Il ne suffit plus de répondre simplement aux demandes de renseignements par téléphone ou par courriel; les gouvernements et les entreprises doivent plutôt élaborer des stratégies d'investissement spécifiques pour s'attaquer à des segments de marché très particuliers. Cela comprend la définition des marchés-cibles, l'analyse de la sélection des emplacements, la prospection de clientèle, les campagnes immobilières ou la disponibilité des biens immobiliers, les incitations fiscales, de même que plusieurs autres mécanismes visant à saisir les occasions de capturer des marchés. Autrement, les compagnies potentielles préféreront s'installer à l'étranger pour profiter des opportunités offertes par d'autres pays et d'autres segments d'un marché international plus agressif.

Le marché canadien des bureaux montre encore des faibles taux d'inoccupation, pourtant les demandes des locataires changent

« Quand nous parlons d'espaces à bureaux, les

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

taux d'inoccupation au Canada sont parmi les plus bas que nous ayons jamais eus », de dire Sheila, citant des taux de 4 à 5 % dans plusieurs centres-villes du pays. « De façon générale, nos taux sont à la baisse. Les fonds de pension qui détiennent les grands édifices sont conservateurs dans leur approche des nouveaux développements, faisant l'équilibre entre l'offre et le demande gérables du point de vue de l'investissement ».

Dans la communauté urbaine de Toronto, le taux d'inoccupation pour les espaces à bureaux commerciaux est à 6,8 %, surtout à cause de l'équilibre entre propriétaires et locataires sur le marché. Au centre-ville, le taux se situe à 4,3 %, une situation qui favorise largement les propriétaires. Ce faible taux entraînera le développement de 3,7 millions de pieds carrés, de 2014 à 2016, pour répondre à la demande des locataires.

Toutefois, en y regardant de plus près, les mêmes questions de productivité entrent en jeu. En prenant les services financiers et les banques pour jauger l'espace à bureaux disponible à Toronto, on constate que la productivité a augmenté de 1,86 % de 2000 à 2009. En comparaison, les États-Unis jouissaient d'un taux de 3,53 %, l'Australie 3,94 % et le Royaume-Uni 4,2 %. « Enlevez cette couche et ça revient au fait que les services financiers canadiens dépensent seulement 42 % de ce que les États-Unis consacrent à l'information et à la technologie », déplore Sheila. Nous ne faisons pas les investissements requis pour stimuler la productivité. »

Elle souligne que la relocalisation dans un nouvel espace à bureaux permet à une entreprise de transformer complètement ses opérations commerciales et d'investir davantage dans les technologies de l'information et de la communication et, par la même occasion, de réduire ses coûts immobiliers. « En même temps, ça crée un milieu de travail beaucoup plus productif », dit Sheila. En fait, Deloitte emploie cette approche même pour redévelopper plusieurs de ses emplacement de bureaux à travers le Canada, incluant St. John's, Sherbrooke, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina et Langley, pour ne nommer que ceux-là.

Les locataires de bureaux qui vont sur le marché comparent les coûts des espaces à bureaux – considérant l'efficacité spatiale, le rendement de l'immeuble, le coût de construction, le loyer net-brut, le coût par personne, le coût de l'espace par personne et le coût de l'espace par revenu – contre des éléments commerciaux majeurs comme le recrutement et la conservation du personnel, la marque, la conception des espaces à bureaux, la durabilité et l'accès aux transports en commun. « Ce sont toutes des choses qui touchent la productivité, précise Sheila. « Comment estimez-vous les coûts de vos bureaux par rapport à vos gains de productivité ? »

« L'un des grands enjeux, poursuit-elle, c'est que, lorsque vous examinerez la façon dont on utilise l'espace aujourd'hui, vous constaterez peut-être que les employés ne s'assoient à leur bureau que 30 à 40 % du temps. Ce n'est pas que l'espace à bureaux est inutile, mais plutôt que la conception change complètement. Vous pouvez en réalité compresser vos exigences spatiales avec un concept plus efficace. En bout de ligne, comme pour le commerce de détail, tout se résume à la façon dont la technologie permet à l'employé de travailler n'importe où, dans n'importe quel endroit et à toute heure. »

Selon Sheila : « Les études sur l'utilisation du lieu de travail dans les grandes zones d'affaires centrales en Amérique du Nord révèlent que les employés sont assis à leur place en moyenne 9 % du temps. Des compagnies individuelles rapportent qu'une chaise est occupée de 30 à 40 % du temps. Cela veut dire que nos taux d'inoccupation des bureaux, lorsque mesurés par les locataires, sont beaucoup plus élevés que les taux rapportés par les propriétaires d'immeubles. Les évaluateurs doivent connaître la véritable utilisation des espaces à bureaux par les locataires d'un immeuble pour comprendre vraiment les implications de l'évaluation. Pour les locataires, la relocalisation dans un nouvel espace les aide à transformer les lieux de travail et à augmenter la productivité, de même que la satisfaction des employés. »

Les employés ont maintenant des choix. Quel que soit le jour, ils peuvent travailler à distance ou dans une salle de réunion, collaborer avec des collègues, dans leurs bureaux, des environnements d'équipe, etc. « Puis, vous stratifiez ces possibilités parmi les différentes générations », analyse Sheila. Les baby-boomers, les vétérans, la génération X et la génération du millénaire ont tous des styles de travail différents. Cela signifie que le milieu de travail au bureau change radicalement d'allure. Dans tous nos immeubles, nous devons examiner comment nous pouvons accommoder les nouvelles façons de travailler. »

Pour ce qui est du secteur immobilier, cela veut dire que les immeubles doivent être préparés pour le futur afin que des processus flexibles permettent aux entreprises d'être plus compétitives, tant à l'échelle nationale qu'internationale. « Cela implique que nous devons devenir bien plus créatifs et novateurs, utiliser nos relocalisations immobilières pour investir et réinvestir dans nos entreprises », continue Sheila.

Conclusion : les évaluateurs doivent comprendre davantage les besoins des locataires pour estimer correctement la valeur des biens immobiliers qu'ils occupent

Pour les évaluateurs, cela équivaut à beaucoup mieux apprécier le fait que tous les immeubles ne sont pas créés égaux, avec des différentiels de prix qui s'élargissent alors que les entreprises changeront considérablement la manière dont elles utiliseront leurs espaces dans les dix prochaines années. Cette tendance a des implications pour l'ensemble du marché. « Les actifs de bureaux, de commerces au détail et d'institutions continuent d'être hautement prioritaires pour les investisseurs institutionnels », note Sheila. Ils représentent une excellente opportunité de flux d'encaisse pour vos pensionnés, qu'ils détiennent des sociétés de placement immobilier ou des fonds de pension ».

Les évaluateurs doivent comprendre l'actif immobilier particulier et, encore plus, la demande et la perspective du locataire devant cet actif. Il ne suffit pas de présumer qu'un bail sera renouvelé, alors que plusieurs locataires peuvent diminuer leur empreinte ou se relocaliser pour réduire leurs coûts et augmenter leur productivité en transformant le lieu de travail dans leurs modèles d'opérations commerciales. Cela rend le travail de l'évaluateur beaucoup plus exigeant et met en relief la nécessité de se spécialiser dans une catégorie d'actifs et un marché dans la mesure du possible.

AN OUTLOOK REPORT: HUMAN RESOURCE TRENDS WITHIN THE APPRAISAL INDUSTRY

What impact will the exodus of the baby-boomers have on the appraisal industry?

What skills and competencies are needed by the new generation of appraisers?

How can employers be sure to attract the best and the brightest talent while also ensuring a smooth transition?

The Appraisal Institute of Canada (AIC) embarked on a national study of organizations that employ appraisers to identify the Human Resource (HR) trends within the appraisal industry.

RETIREMENT IS INCREASING THE DEMAND FOR EXPERIENCED APPRAISERS

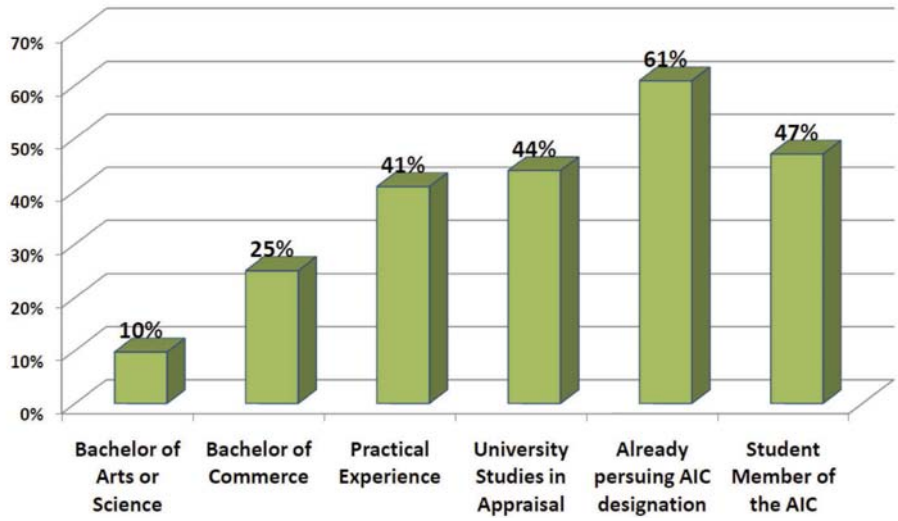
There is a demographic imperative facing the Canadian appraisal profession over the next 10 years that will require a renewal of our workforce. Over one-third (38%) of designated appraisers are already over the age of 55. While some, especially in the private sector, continue working after the age of 65 (most do not); currently only 6% of the active membership is over 65.

With retirement opportunities within the public sector as well as an increase in market demand for appraisal services, it is estimated that over 1,100 designated appraisers will be required over the next five years.

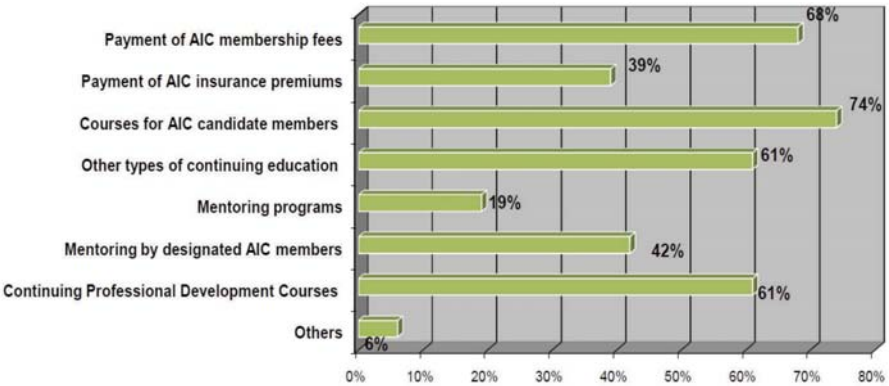
DESIGNATED APPRAISERS IN DEMAND

Within large employers such as appraisal consulting firms, large real estate companies and public utilities, 76% of participants indicated that they will need to hire designated appraisers within the next year. Among smaller employers, such as small appraisal firms, 97% of participants indicated that they will need appraisers within the next year.

Perhaps recognizing the need to replace senior personnel who may retire, more than



Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS



EIGHT OUT OF EVERY TEN LARGE EMPLOYERS (81%) INDICATED THAT THEY WILL BE SEEKING NEW EMPLOYEES WITH APPRAISAL EXPERTISE OVER THE NEXT 1-5 YEARS.

three-quarters of large employers (81%) are keen to hire AACI designated professionals. Small employers, many of whom are designated members themselves are somewhat more likely to hire AIC Candidates.

Six out of 10 of all employers (61%) indicated that when they hire students, it is very important that they are already pursuing an AIC designation; 47% indicated that it was important to be a student member of the AIC, and 44% indicated it was important to be in university studies in appraisal.

KEY COMPETENCIES NEEDED BY APPRAISERS

With the growing complexity of the real property industry, in addition to an evolving knowledge of appraisal methods, large employers are looking for:

- critical thinking, research and report writing;
- analytical skills using statistical techniques;
- development of property assessments skills;
- ability to understand and interpret legislation; and
- additional database analytics and other IT skills.

RECRUITMENT TECHNIQUES FOR NEW TALENT

Three-quarters (79%) of large employers are likely to recruit internally. Over half (51%) will use on-line sites. Meanwhile, the majority of smaller employers (57%) will use their AIC membership benefit to post job opportunities on the *AICanada.ca* site. One-third (36%) will use other on-line sites.

EMPLOYERS WILLING TO SUPPORT THEIR STAFF TO ACHIEVE DESIGNATION

Most large employers provide support to ensure their staff obtain an AIC designation, including paying for membership fees, insurance premium, and continuing education requirements. However, one area for improvement is supporting mentorship programs. This is problematic given that those who are currently mentoring may be retiring soon.

EMPLOYERS HIRING STUDENTS INTERESTED IN BECOMING DESIGNATED

Over 60% of employers, both large and small, indicate that they will hire students with the intention of having them designated. Furthermore, one-third of employers indicate that they would have openings for co-op students over the next five years.

Employers identified a range of positions for new AIC candidates, including: appraiser trainee; research and data mining; data analysis and appraisal methodology; clerical, data entry; cost analysis; project coordination/management; or, business development

THE KEY 'TAKE-AWAYS'

Although many employers may not be facing shortages of professional staff right now, this reality will be changing as baby-boomers consider retirement. Employers need to proactively plan their human resources to ensure they can replace the appraisal expertise of the AIC designated members that are leaving.

Mentorship and co-op programs will help to transfer valuable appraisal knowledge. In addition, supporting existing staff interested in obtaining their designation is a way to add more depth to the current appraisal staff contingent. Furthermore, ensuring new hires have a designation should become an important prerequisite in the recruiting process.

ABOUT THE SURVEY

The employer survey was based on a multiple lines of evidence approach. This included in-depth interviews and an online survey of the 35 of the largest employers of AIC members. This was augmented by results from the membership survey including from those who self-identified as having employment responsibility. The membership study results are based on an on-line survey of active members conducted from June 20- 29, 2012. A total of 1,054 completed responses were obtained. This represents a 26% response rate and results are considered accurate to within +/- 3%, 19 times out of 20. The study was conducted by Douglas Meredith and Associates, consultants specializing in business research and strategy.

UN RAPPORT SUR LES PERSPECTIVES : TENDANCES DES RESSOURCES HUMAINES AU SEIN DU SECTEUR DE L'ÉVALUATION

Quel impact l'exode de la génération du baby-boom aura-t-il sur le secteur de l'évaluation ?

De quelles aptitudes et compétences la nouvelle génération d'évaluateurs a-t-elle besoin ?

Comment les employeurs peuvent-ils attirer avec succès les meilleurs talents tout en assurant une transition en douceur ?

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a entrepris une étude nationale des organisations qui emploient des évaluateurs dans le but de dégager les tendances des ressources humaines (RH) dans le secteur de l'évaluation.

LES RETRAITES AUGMENTENT LA DEMANDE POUR DES ÉVALUATEURS D'EXPÉRIENCE

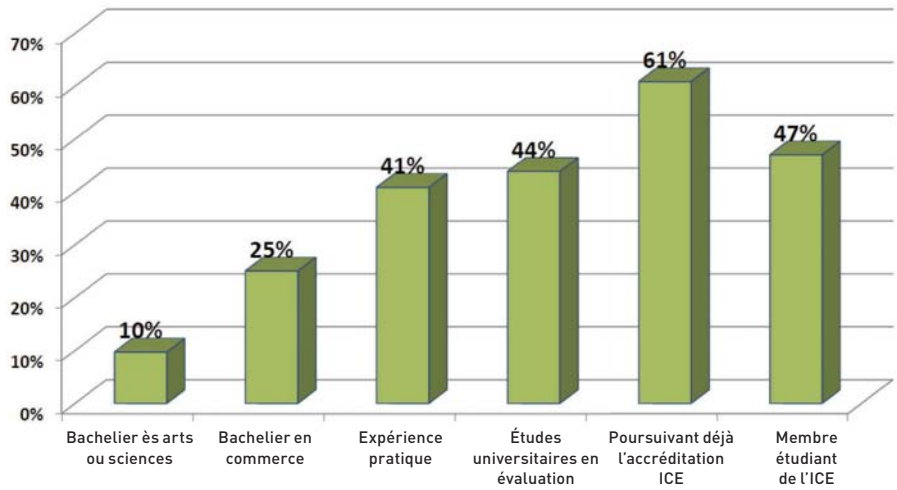
La profession d'évaluateur au Canada fera face à un impératif démographique au cours des 10 prochaines années, ce qui nécessitera le renouvellement de notre main-d'œuvre. Plus du tiers (38 %) des évaluateurs accrédités ont déjà plus de 55 ans. Alors que certains, en particulier dans le secteur privé, continuent de travailler après l'âge de 65 ans (la plupart ne le font pas), présentement seulement 6 % des membres actifs ont plus de 65 ans.

Avec les opportunités de retraite dans le secteur public ainsi que la demande croissante sur le marché pour des services d'évaluation, on estime qu'il faudra plus de 1 100 nouveaux évaluateurs accrédités au cours des cinq prochaines années.

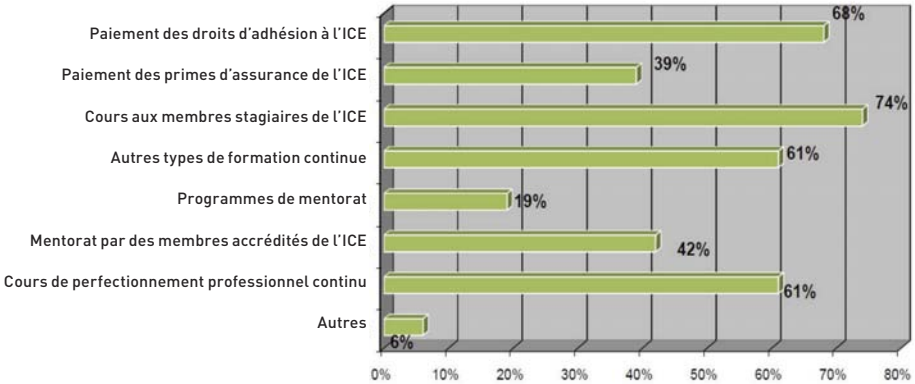
ÉVALUATEURS ACCRÉDITÉS EN DEMANDE

Chez les employeurs importants comme les sociétés de consultants en évaluation, les grandes sociétés immobilières et les services d'utilité publique, 76 % des participants ont indiqué qu'ils devront embaucher des évaluateurs accrédités l'an prochain. Parmi les employeurs moins importants comme les petites sociétés d'évaluation, 97 % des participants ont indiqué qu'ils auront besoin d'évaluateurs au cours de la prochaine année.

HUIT GRANDS EMPLOYEURS SUR DIX (81 %) ONT INDIQUÉ QU'ILS CHERCHERONT DE NOUVEAUX EMPLOYÉS SPÉCIALISÉS EN ÉVALUATION D'ICI UN À CINQ ANS.



Click **HERE** to return to **TABLE OF CONTENTS**



Peut-être parce qu'ils reconnaissent le besoin de remplacer le personnel supérieur susceptible de prendre sa retraite, plus de trois quarts des grands employeurs (81 %) sont désireux d'embaucher des professionnels accrédités AACI. Les petits employeurs, dont plusieurs sont eux-mêmes des membres accrédités, seront probablement plus enclins à embaucher des membres stagiaires de l'ICE.

Six employeurs sur dix (61 %) ont indiqué que lorsqu'ils embauchent des étudiants, il est très important que ceux-ci poursuivent déjà leur accréditation de l'ICE; 47 % ont indiqué qu'il était important d'être membre étudiant de l'ICE, alors que 44 % ont indiqué qu'il était important de faire des études universitaires en évaluation.

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES AUX ÉVALUATEURS

Le secteur de l'immobilier de plus en plus complexe et les connaissances en évolution sur les méthodes d'évaluation font en sorte que les grands employeurs cherchent ce qui suit :

- pensée critique, recherche et rédaction de rapports;
- compétences d'analyse reposant sur des techniques statistiques;
- perfectionnement des compétences en matière d'évaluation des propriétés;
- capacité de comprendre et interpréter la loi; et
- compétences d'analyse des bases de données et autres compétences de TI.

TECHNIQUES DE RECRUTEMENT DES NOUVEAUX TALENTS

Trois quarts (79 %) des grands employeurs sont susceptibles de recruter à l'interne. Plus de la moitié (51 %) utiliseront des sites en ligne. Pendant ce temps, la majorité des employeurs plus petits (57 %) profiteront de leur appartenance à l'ICE pour afficher les possibilités d'emploi sur le site AICanada.ca. Un tiers (36 %) utiliseront d'autres sites en ligne.

EMPLOYEURS DISPOSÉS À AIDER LEUR PERSONNEL À OBTENIR L'ACCRÉDITATION

La plupart des grands employeurs fournissent un soutien pour assurer que leur personnel obtienne l'accréditation de l'ICE, y compris en payant les droits d'adhésion, les primes d'assurance et les exigences de formation continue. Mais un domaine qui reste à améliorer est le soutien aux programmes de mentorat. C'est un problème, car les personnes qui assurent présentement le mentorat prendront peut-être bientôt leur retraite.

EMPLOYEURS EMBAUCHANT DES ÉTUDIANTS INTÉRESSÉS À DEVENIR ACCRÉDITÉS

Plus de 60 % des employeurs, grands et petits, indiquent qu'ils embaucheront des étudiants qu'ils ont l'intention de faire accréditer. De plus, un tiers des employeurs indiquent qu'ils auraient des possibilités d'emploi pour les étudiants participant au Programme d'enseignement coopératif cours des cinq prochaines années.

Les employeurs ont dégagé une gamme de postes pour les nouveaux membres stagiaires de l'ICE, incluant : évaluateur stagiaire; recherche et forage de données; analyse de données et méthodologie d'évaluation; travail de bureau, saisie de données; analyse des coûts; coordination/gestion de projet; ou prospection de clientèle.

CE QU'IL FAUT SURTOUT RETENIR

Même si beaucoup d'employeurs ne connaissent peut-être pas encore de pénuries d'employés professionnels, cette réalité changera alors que les membres de la génération du baby-boom songent à prendre leur retraite. Les employeurs se doivent de planifier proactivement leurs ressources humaines pour assurer le remplacement de l'expertise en évaluation des membres accrédités de l'ICE qui partiront.

Les programmes de mentorat et de coopération favoriseront le transfert des précieuses connaissances en matière d'évaluation. En outre, soutenir les gens à son emploi souhaitant obtenir leur accréditation est une façon d'ajouter de la profondeur au contingent actuel du personnel d'évaluation. Qui plus est, assurer que les nouveaux employés détiennent une accréditation devrait devenir un prérequis important dans le processus de recrutement.

À PROPOS DE L'ENQUÊTE

L'enquête réalisée auprès des employeurs reposait sur une méthode des recoupements, incluant des entrevues en profondeur et une enquête en ligne questionnant 35 des plus grands employeurs des membres de l'ICE. À cela s'ajoutait les réponses de l'enquête auprès des membres, y compris ceux qui ont déclaré volontairement avoir des responsabilités d'emploi. Les résultats de l'étude sur les membres reposent sur une enquête en ligne auprès des membres actifs réalisée entre le 20 et le 29 juin 2012. On a obtenu un total de 1 054 réponses. Cela représente un taux de réponse de 26 %, alors que les résultats sont jugés exacts dans une marge de plus ou moins 3 %, 19 fois sur 20. L'étude a été réalisée par Douglas Meredith and Associates, consultants spécialisés en recherche et stratégie commerciales.

FOR TRIBUNAL APPRAISERS, TECHNICAL KNOWLEDGE IS THE KEY TO SUCCESS

WITH LARRY DYBVIG, AACI, P. APP
VOLUNTEER, PEER REVIEW SUB-COMMITTEE
INSTRUCTOR, PROFESSIONAL PRACTICE SEMINAR

THE CLIENT NEEDS TO UNDERSTAND WHAT THE APPRAISER CAN DO FOR IT IN THE CAPACITY OF AN EXPERT, AND ADVOCACY IS NOT PART OF THAT ROLE.

Larry Dybvig, AACI, P. App is the owner and president of Grover, Elliott & Co. Ltd., a commercial real estate firm in Vancouver. He has been a member of the Appraisal Institute of Canada (AIC) since 1977 and earned his AACI designation in 1984. He has served on the AIC's National Governing Council as well as on numerous national and provincial committees. He is a certified instructor with AIC and is an instructor in real estate and course consultant with the University of British Columbia. Larry is also a designated member of the Appraisal Institute (US) and the Royal Institute of Chartered Surveyors.

1. What does the term 'tribunal' mean relative to the appraisal profession?

LD: 'Tribunal' is a generic term meaning something that has the power to determine or judge. There are many kinds of tribunals. It can be a provincial, territorial, or federal court; or a private 'court' such as arbitration. Within the appraisal profession, it can involve a quasi-judicial entity such as a court of revision, assessment appeal board, or a utilities review commission. Tribunal work can extend to alternate dispute mechanisms such as mediation.

2. What is your involvement in tribunal appraisal work?

LD: Several of our company's appraisers regularly work on various tribunal matters, typically having perhaps 20 or 30 files on the go at a time (these files tend to have a long life, sometimes extending over four or five years.). The BC government recently appointed me to our provincial Assessment Appeal Board, and I find it very interesting to see things from the other side of the fence.

3. What types of property or real estate situations/ transactions typically involve tribunal work?

LD: A tribunal can involve a wide variety of property types, and they do not always involve transactions 'gone wrong.' However, the most common tribunal work involves house appraisals for mortgage defaults and divorces, where the judge needs advice as to property value.

Often, the file involves a property impairment such as contamination or defect – either undisclosed when a property transacted or developing because of the actions of a third party. Sometimes, the assignment involves a straightforward valuation with no impairment issues, e.g., tribunal work is common for expropriations and as part of assessment appeals. I have handled several assignments for provincial utility review commissions to answer questions about the valuation effects of construction projects proposed by regulated utilities, usually involving high voltage electrical facilities.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

A COMMON SERVICE BEFORE A TRIBUNAL IS THAT OF AN EXPERT WITNESS... BELIEVED TO HAVE EXPERTISE AND SPECIALIZED KNOWLEDGE IN A PARTICULAR SUBJECT BEYOND THAT OF THE AVERAGE PERSON.

By their nature, tribunals involve the resolution of disputes, and the advocacy of each party's interest is inherent to the process. Both sides try to represent their views to the finder of fact (the judge). The judge might retain and instruct the appraiser (with the costs paid by the parties), however, it is far more common that each party hires, instructs, and pays its own appraiser. The intended user of the report is the judge, who is looking for credible, independent, unbiased advice from the experts. This creates a conflict that the appraiser must carefully manage. The client needs to understand what the appraiser can do for it in the capacity of an expert, and advocacy is not part of that role.

4. Can you give examples of projects you have worked on where a tribunal setting was involved?

LD: When the Vancouver condominium market was at its peak, the assessment rose on our downtown department stores because the land was more valuable for condominium development than for department stores. The owner of an historic store property hired us to look at its value for assessment purposes. We found that heritage preservation controls made it difficult to convert the property for condominium development, such that highest and best use was for continuation of the commercial department store use. We presented our findings at a mediation ordered by the Assessment Appeal Board, and the assessor agreed to reduce the assessment.

Another time, a litigation matter required that I review the work of an appraiser where the value loss to a residential property arising from a burst water main was at issue. I prepared a report on the suitability of the analysis in that report, pointing out shortcomings in the value loss methodology employed supported by citations from recognized appraisal texts and peer reviewed journal articles. The matter proceeded to trial, and I testified.

A third example involved a site contaminated by sodium chloride – simple road salt, which, in high concentrations, can cause soil and groundwater problems. My role was that of a third appraiser. I reviewed the draft reports of our client's appraiser, who was local and familiar with the subject marketplace, but who had no tribunal experience.

I provided him with feedback in the form of a peer review. I prepared a report that described the peer review, and set out my comments on the final reports. At the trial, I helped counsel understand the qualifications of an expert for the other side, and provided background on the way development profit is determined. To preserve my ability to testify in rebuttal (which I ultimately never did), I did not enter the courtroom, but spent two days in a witness room, meeting with counsel at breaks and in the evening to do my work.

5. What role does an appraiser typically play in a real estate situation where a tribunal is involved?

LD: A common service before a tribunal is that of an expert witness, i.e., a witness accepted by the court as an expert, who by virtue of education, training, skill, or experience, is believed to have expertise and specialized knowledge in a particular subject beyond that of the average person, sufficient that others may officially and legally rely upon the witness's specialized (scientific, technical or other) opinion about an evidence or fact issue within the scope of his or her expertise, referred to as the expert opinion, as an assistance to the fact-finder.

Tribunal work can entail an expert report, involving a point-in-time valuation, or a variety of non-valuation consulting assignments. For example, when a plaintiff complains about losing money when a vendor refuses to close an agreed sale, the law can require that the plaintiff demonstrate that a reasonable effort was made to mitigate the losses by trying to find a replacement property. An appraiser might complete a search for substitutes and provide an expert report as to what was available as a mitigation purchase.

Other expert report types might include a feasibility study, highest and best use study (such as required to evaluate the eligibility of a CRA for insurance coverage on a property that may or may not be a one-to-four unit residence) and a technical review of the work of another appraiser to evaluate its suitability for the matter before the tribunal. The most common expert report prepared after a valuation is a technical review.

Appraisers prepare many expert reports but testify on few. That is good. Often, the root of a dispute before a tribunal is the failure of one or both parties to communicate. Consequently, each has no objective understanding of the rationale underlying the other party's position. The legal system has many rules intended to ensure the exchange of information by both sides in aid of settlement. The first objective of an appraiser producing an expert report is to provide a report that deals clearly and credibly with the issues at hand and

THE FIRST OBJECTIVE OF AN APPRAISER PRODUCING AN EXPERT REPORT IS TO PROVIDE A REPORT THAT DEALS CLEARLY AND CREDIBLY WITH THE ISSUES AT HAND AND LAYS OUT LOGICAL ANALYSES, OPINIONS, AND CONCLUSIONS.

lays out logical analyses, opinions, and conclusions.

Tribunal work involves many activities other than expert witness services. In complex matters, parties might retain a 'third appraiser,' independent of their expert. This third appraiser assists the client and its counsel in understanding valuation issues and in couching their arguments. Common third appraiser functions would be to review the work of the first appraiser, providing commentary to the client or perhaps even peer-review guidance to that appraiser. The third appraiser might compare and contrast the various expert valuation reports to be submitted to the tribunal in order to clarify key elements of agreement and disagreement.

Another role involves providing assistance in presenting the appraisal evidence of the client, and in testing the appraisal evidence of the other side. This requires advanced knowledge of appraisal standards, the peer-reviewed body of professional appraisal knowledge, and in generally accepted appraisal practice. In this capacity, an appraiser would help develop questions, assist with research, and so forth. This might entail attendance at trial and meeting with counsel at breaks to review matters arising from testimony presented. The third appraiser might not enter the courtroom, but simply be available to assist in presenting appraisal related arguments and exhibits.

6. What unique challenges does working in a tribunal setting present to an appraiser?

LD: I can think of three: the conflicts inherent in the advocacy situation, the expectation that your work will be rigorously challenged in rebuttal and cross examination, and the consequence that the work requires a higher level of knowledge, experience, and diligence. As an example of the latter, while an appraiser might make his or her own investigations into land use planning for a first mortgage appraisal, a planner might be retained to deal with the same question when a tribunal appearance is contemplated.

7. What are the rewards and/or drawbacks to working in a tribunal setting?

LD: Perhaps the biggest reward is that the work makes you "learn your stuff." The files can be interesting, as can be the people for whom you work. As for drawbacks, the cross-examination exercise is stressful, because the objective of the advocate for the other side is to discredit you and your evidence. That is why many appraisers will not do this type of work.

8. What skill set does an appraiser require in situations involving a tribunal?

LD: As a foundation, a good tribunal appraiser needs an above average level of knowledge in valuation theory and practice, good research skills, and strong report writing capability. At the end of the day, your success is judged on the credibility you have with the judge, so equally important are the 'soft' skills needed to present your opinion in your report and support it in testimony.

9. Is there significant demand for appraisal services where a tribunal setting is involved?

LD: Except for the larger communities, I would say no, at least not for the conventional, point-in-time expert reports on value. In most marketplaces, tribunal work tends to be done mostly by a handful of appraisers, and, for those people, it can be a material part of their practice. Some people in public practice, such as senior assessors with the provincial agencies, spend much of their time in tribunal work.

10. What can appraisers do to expand their involvement in tribunal work?

LD: The first thing would be to develop the necessary skill set – advanced knowledge and experience, and good research and report writing skills. You become known by your work, and that leads to word of mouth promotion, the best kind. It is also a good idea to belong to the organizations involved in tribunal work such as provincial expropriation associations, the International Right of Way Association, and so forth. Becoming involved in appraisal education helps – I get many referrals from appraisers who attend the courses I teach.

11. What advice would you give an appraiser thinking of getting into appraisal work involving tribunals?

LD: It is a valuable component of your practice – it sharpens your skills, expands your expertise, and can help raise your profile. It also expands your pool of clientele – there are law firms for whom I started out doing tribunal work, and from which I now receive a host of non-tribunal work.

It is important for an appraiser to understand the setting of a tribunal, the functions of the judge, and the legal framework under which he or she works. I found the courses of our provincial Arbitration and Mediation Institute to be most helpful and highly recommend them to valuers interested in tribunal work.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

POUR LES ÉVALUATEURS DÉCISIONNELS, LES CONNAISSANCES TECHNIQUES SONT LA CLÉ DU SUCCÈS

AVEC LARRY DYBVIG, AACI, P. APP

BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DE L'EXAMEN PAR LES PAIRS
INSTRUCTEUR, SÉMINAIRE SUR LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE

LE CLIENT DOIT COMPRENDRE CE QUE L'ÉVALUATEUR PEUT FAIRE POUR LUI EN SA QUALITÉ D'EXPERT ET QUE SON RÔLE N'EST PAS DE LE DÉFENDRE.

Larry Dybvig, AACI, P. App, est propriétaire et président de Grover, Elliott & Co. Ltd., une société immobilière commerciale à Vancouver. Membre de l'Institut canadien des évaluateurs depuis 1977, il a obtenu son titre AACI en 1984. Il a servi au Conseil d'administration national de l'ICE, de même qu'à plusieurs comités nationaux et provinciaux. Il est moniteur accrédité de l'ICE et instructeur en immobilier et consultant de cours à l'Université de la Colombie-Britannique. Larry est aussi membre désigné de l'Appraisal Institute et du Royal Institute of Chartered Surveyors.

1. Que signifie le terme ‹ décisionnel › par rapport à la profession d'évaluateur ?

LD: ‹ Décisionnel › est un terme générique évoquant l'autorité d'un tribunal capable de déterminer ou trancher une question. Il existe plusieurs sortes de tribunaux. Il peut s'agir d'un tribunal provincial, territorial ou fédéral; ou encore d'un ‹ tribunal › privé comme l'arbitrage. Dans la profession d'évaluateur, cela peut être une entité quasi-judiciaire telle une cour de réformation, une commission d'appel des évaluations ou une commission d'examen des services publics. Le travail décisionnel peut aussi s'étendre à d'autres mécanismes de règlement des différends tels que la médiation.

2. Quelle est votre implication dans le travail d'évaluateur décisionnel ?

LD: Plusieurs évaluateurs de notre compagnie travaillent régulièrement sur diverses questions décisionnelles, ayant habituellement peut-être 20 ou 30 dossiers actifs à la fois (ces dossiers tendent à vivre longtemps, parfois jusqu'à plus de cinq ou six ans). Le gouvernement de la Colombie-Britannique m'a récemment nommé à notre Commission provinciale d'appel des évaluations, et je trouve très intéressant de voir l'autre côté.

3. Quels types de propriétés ou de situations/transactions immobilières intéressent généralement le travail décisionnel ?

LD: Un tribunal peut viser des types de propriétés très variés, qui ne supposent pas toujours des transactions qui ont ‹ mal tourné ›. Cependant, le travail décisionnel touche le plus souvent l'évaluation de maisons dans les cas de défaut de paiement d'hypothèque et de divorce où le juge a besoin de recevoir des avis sur la valeur des propriétés.

Fréquemment, le dossier concerne l'affectation d'une propriété, comme une contamination ou une imperfection, qu'elle ait été cachée lors de la transaction de la propriété ou qu'elle se développe suite aux actions d'une tierce partie. Il arrive parfois que l'affectation concerne une évaluation régulière, sans aucun problème de dégradation, p. ex. le travail décisionnel est courant pour les expropriations et dans le cadre des appels d'évaluations. J'ai complété plusieurs mandats pour des commissions provinciales d'examen des services publics afin de répondre à des questions sur

les effets d'une évaluation de projets de construction proposés par des services publics réglementés comportant souvent des installations électriques haute tension.

De par leur nature, les tribunaux s'occupent de régler des différends, et la défense des intérêts de chaque partie est inhérente au processus. Les deux côtés tentent de représenter leurs points de vue auprès de l'arbitre des faits en litige (le juge). Le juge pourrait mandater et instruire l'évaluateur (les coûts étant défrayés par les parties), mais il arrive beaucoup plus souvent que chaque partie embauche, donne direction à et paye son propre évaluateur. L'utilisateur prévu du rapport est le juge, qui cherche des avis dignes de foi, indépendants et impartiaux de la part des experts. Cela crée un conflit que l'évaluateur doit gérer soigneusement. Le client doit comprendre ce que l'évaluateur peut faire pour lui en sa qualité d'expert et que son rôle n'est pas de le défendre.

UN SERVICE SOUVENT RENDU DEVANT UN TRIBUNAL EST CELUI DU TÉMOIN EXPERT... EST RÉPUTÉ DÉTENIR UNE EXPERTISE ET DES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES SUR UN SUJET DONNÉ DÉPASSANT CELLES DE LA PERSONNE MOYENNE.

4. Pouvez-vous donner des exemples de projets auxquels vous avez travaillé où il existait un contexte décisionnel ?

LD: Lorsque le marché des condominiums était le plus actif à Vancouver, l'évaluation foncière de nos grands magasins du centre-ville a augmenté, parce que les terrains étaient plus intéressants pour le développement de condominiums que pour les grands magasins. Le propriétaire d'un magasin historique a retenu nos services pour en estimer la valeur marchande à des fin d'évaluation foncière. Nous avons constaté que les mesures de préservation du patrimoine rendaient difficile de convertir la propriété au développement de condominiums, à tel point que nous avons déterminé qu'il valait mieux conserver la vocation commerciale d'un grand magasin pour l'utilisation optimale. Nous avons présenté nos conclusions lors d'une médiation ordonnée par la Commission d'appel des évaluations et l'évaluateur foncier a accepté d'abaisser la valeur.

Une autre fois, un litige nécessitait que j'examine le travail d'un évaluateur où la perte de valeur d'un immeuble résidentiel causée par le bris d'une conduite principale d'eau était en question. J'ai rédigé un rapport sur la pertinence de l'analyse de son rapport, en indiquant les lacunes de la méthode employée pour estimer la perte de valeur et en m'appuyant sur des citations de textes d'évaluation reconnus et d'articles de revues à comité de lecture. L'affaire a donné lieu à un procès, où j'ai livré mon témoignage.

Dans un troisième exemple, un site était contaminé par du chlorure de sodium – du simple sel de voirie – qui, à fortes concentrations, peut causer des problèmes au sol et à l'eau souterraine. Mon rôle était celui de troisième évaluateur. J'ai examiné les rapports préliminaires de l'évaluateur de notre client, qui était de la localité et familier avec le marché en question, mais qui n'avait aucune expérience avec les tribunaux. Je lui ai fourni une rétroaction sous forme d'examen par un pair. J'ai rédigé un rapport décrivant cet examen, avant d'énoncer mes remarques sur les rapports finals. Lors du procès, j'ai aidé l'avocat à comprendre les qualifications d'un expert pour la partie adverse, puis lui ai expliqué comment l'on détermine le profit du développement. Pour préserver mon habileté à témoigner en contre-preuve (ce que je n'ai pas eu à faire), je ne suis pas allé dans la salle d'audience, mais j'ai passé deux jours dans une salle des témoins où j'ai rencontré l'avocat durant les pauses et le soir pour travailler.

5. Quel rôle un évaluateur joue-t-il dans une situation immobilière où un tribunal doit intervenir ?

LD: Un service souvent rendu devant un tribunal est celui du témoin expert, c'est-à-dire un témoin accepté par la cour à titre d'expert qui, en vertu de ses études, sa formation, ses compétences ou son expérience, est réputé détenir une expertise et des connaissances spécialisées sur un sujet donné dépassant celles de la personne moyenne, suffisamment pour que les gens puissent se fier officiellement et légalement à l'opinion spécialisée (scientifique, technique ou autre) du témoin à propos d'une preuve ou d'un fait qui tombe dans son champ d'expertise, évoquée comme l'opinion experte qui aide l'arbitre à juger les faits en litige.

Le travail décisionnel peut demander la rédaction d'un rapport d'expert, comprenant une évaluation ponctuelle, ou une variété de mandats de consultation non liées à l'évaluation. Par exemple, si un demandeur prétend avoir perdu de l'argent parce que le vendeur a refusé de conclure une vente convenue, la loi peut exiger que le demandeur démontre qu'un effort raisonnable a été fait pour atténuer les pertes en essayant de trouver une propriété de remplacement. Un évaluateur pourrait compléter une recherche de substituts et fournir un rapport d'expert sur les propriétés qui étaient disponibles pour l'achat. D'autres types de rapport d'expert peuvent inclure une étude de faisabilité, une étude d'utilisation optimale (comme celle requise pour évaluer l'admissibilité d'un CRA à la protection sur une propriété qui peut être ou non un immeuble d'un à quatre logements) et un examen technique du travail d'un autre évaluateur pour évaluer sa pertinence quant à la question soumise au tribunal. Le rapport d'expert que l'on rédige le plus fréquemment après une évaluation est un examen technique.

Les évaluateurs préparent beaucoup de rapports d'experts, mais témoignent rarement à leur sujet, ce qui est bon signe. Souvent, la cause d'un différend devant un tribunal est le défaut de communiquer de l'une ou des deux parties. Par conséquent, chacune ne comprend pas objectivement les raisons qui sous-tendent la position de l'adversaire. L'appareil judiciaire possède de nombreuses règles conçues pour assurer le

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

partage de l'information entre les deux parties pour favoriser le règlement. Le premier objectif d'un évaluateur rédigeant un rapport d'expert est de fournir un rapport qui traite de manière claire et crédible des questions soulevées et qui présente des analyses, des opinions et des conclusions logiques.

Le travail décisionnel engendre beaucoup d'activités autres que les services de témoin expert. Dans les affaires complexes, les parties pourraient embaucher un ‹ troisième évaluateur ›, indépendant de leur expert. Ce troisième évaluateur aide le client et son avocat à comprendre les problèmes d'évaluation et à étoffer leur argumentation. Des fonctions courantes du troisième évaluateur seraient d'examiner le travail du premier évaluateur, fournir des commentaires au client ou peut-être même les conseils d'un pair au premier évaluateur. Le troisième évaluateur pourrait comparer et contraster les différents rapports d'évaluation spécialisée qui seront soumis au tribunal afin de bien clarifier les principaux points d'entente et de désaccord.

Un autre rôle consiste à fournir une assistance pour présenter la preuve d'évaluation du client et tester la preuve d'évaluation de la partie adverse. Cela requiert des connaissances avancées sur les normes d'évaluation, soit le bloc de connaissances en matière d'évaluation professionnelle jugées par les pairs et la pratique de l'évaluation généralement reconnue. En cette qualité, un évaluateur aiderait à élaborer les questions, appuierait les recherches, et ainsi de suite. Cela pourrait l'amener à assister à un procès et rencontrer l'avocat durant les pauses pour examiner les questions soulevées par les témoignages. Le troisième évaluateur pourrait s'abstenir d'aller en salle d'audience, se tenant simplement disponible pour aider à présenter les arguments et les preuves matérielles liés à l'évaluation.

6. Quels défis particuliers le travail en contexte décisionnel pose-t-il à un évaluateur ?

LD: J'en vois trois : les conflits inhérents à la situation de défense, la certitude que votre travail sera rigoureusement remis en question en contre-preuve et contre-interrogatoire, de même que la conséquence que votre travail exige un haut niveau de connaissances, d'expérience et de diligence. Pour illustrer ce dernier point, alors qu'un évaluateur pourrait mener sa ou ses propres enquêtes sur la planification de l'utilisation d'un terrain pour l'évaluation d'une hypothèque de premier rang, on pourrait embaucher un planificateur pour traiter de la même question si l'on envisage de comparaître devant le tribunal.

7. Quels sont les bénéfices et/ou les désavantages du travail en contexte décisionnel ?

LD: Le plus grand bénéfice est probablement que ce travail vous « apprend votre matière ». Les dossiers peuvent être intéressants, tout comme les gens pour qui vous travaillez. Pour ce qui est des désavantages, un contre-interrogatoire est stressant, car le but de l'avocat de la partie adverse est de vous discréditer, en même temps que vos éléments de preuve. C'est pourquoi beaucoup d'évaluateurs ne font pas ce genre de travail.

8. De quelles compétences un évaluateur a-t-il besoin dans les situations impliquant un tribunal ?

LD: Comme fondation, un bon évaluateur décisionnel a besoin d'un niveau de connaissances théoriques et pratiques plus élevé que la moyenne en matière d'évaluation ainsi que de bonnes compétences en recherche et en rédaction de rapport. Quand tout a été dit, votre succès dépend de votre crédibilité auprès du juge : il est donc aussi important d'avoir les compétences générales requises pour exprimer votre opinion dans votre rapport et pour l'appuyer dans votre témoignage.

9. Existe-t-il une grande demande pour des services d'évaluation en contexte décisionnel ?

LD: Sauf pour les plus grandes communautés, je dirais que non, du moins pas pour les rapports d'expert ponctuels conventionnels sur la valeur. Dans la plupart des marchés, le travail décisionnel tend à être effectué le plus souvent par une poignée d'évaluateurs, pour qui ce travail peut représenter une partie importante de leur pratique. Certaines personnes en pratique publique, comme les évaluateurs principaux d'organismes provinciaux, consacrent la majorité de leur temps au fonciers travail décisionnel.

10. Que peuvent faire les évaluateurs pour s'engager dans le travail décisionnel ?

LD: La première chose serait d'acquérir l'ensemble de compétences nécessaires – connaissances avancées et expérience, de même que de bonnes compétences en recherche et en rédaction de rapport. Vous devenez connu pour votre travail, ce qui vous fait profiter d'une promotion de bouche à oreille, la meilleure qui soit. C'est également une bonne idée d'appartenir à des organisations engagées dans le travail décisionnel, comme les associations provinciales d'expropriation, l'International Right of Way Association, et ainsi de suite. L'implication dans l'éducation sur l'évaluation est utile – j'obtiens de références des évaluateurs qui assistent à mes cours.

11. Que conseilleriez-vous à un évaluateur qui songe à se lancer dans le travail d'évaluation impliquant les tribunaux ?

LD: C'est une composante précieuse de votre pratique, aiguisant vos compétences, élargissant votre expertise et pouvant contribuer à rehausser votre image. Elle agrandit en outre votre bassin de clients – des cabinets d'avocats pour qui j'ai commencé par faire du travail décisionnel me confient maintenant beaucoup de travail non lié aux tribunaux.

Il est important pour un évaluateur de comprendre le contexte d'un tribunal, les fonctions du juge et le cadre légal dans lequel il travaille. J'ai trouvé les cours de notre Institut provincial d'arbitrage et de médiation des plus utiles et je les recommande fortement aux évaluateurs qui s'intéressent au travail décisionnel.

REAL ESTATE APPRAISAL IN THE UNITED ARAB EMIRATES

WITH PAUL MACPHERSON, AACI, P.APP

THE AACI HAS ASSISTED ME IN PERFORMING FEASIBILITY ANALYSES, INVESTMENT PROPOSALS, OPERATIONAL REVIEWS, AND VALUATIONS THROUGHOUT MY CAREER.

A conversation with Paul Macpherson, AACI, P. App, President & Managing Director, Whitbread Hotels & Restaurants International, Dubai, United Arab Emirates (UAE). Paul has been an active member of the Appraisal Institute of Canada (AIC) since 1989 and earned his designation in 2000.

CPV: What is the status of the appraisal profession in your particular country/marketplace?

PM: Increasingly within the UAE, valuation firms are setting up in Dubai and Abu Dhabi. Over the last decade, many appraisal firms have come to realize that they cannot effectively service clients in the UAE from offices in markets like London and Singapore that are a seven-hour flight away. Given the huge real estate initiatives being undertaken in Abu Dhabi, Dubai, Doha, and Saudi Arabia, as well as other markets in the Gulf Corporate Council (GCC) countries, there are great opportunities for AACIs to be engaged in exciting and challenging real estate projects.

Within the hotel sector, the fact that the number of qualified valuation firms and experts has been limited is surprising for two reasons. First, the burgeoning hotel sector requires increasingly more hotel experts for feasibility and valuation. Second, hotels are a hugely exciting segment of the real estate industry. The travel industry is booming in the UAE, with some of the world's top airlines (e.g., Emirates Airlines, Etihad Airways, Qatar Airways) continually entering into new markets with great load factors. In fact, by 2020, the World Tourism & Travel Council anticipates that Dubai will surpass Heathrow Airport (London) in passenger movements.

Thanks to sunshine most of the year, interesting history, culture, food and entertainment, and some of the best hotels in the world (e.g., Jumeirah Burj Al Arab), visitor arrivals continue to grow rapidly. The corporate market keeps expanding as well, with new businesses from around the globe securing a presence in the Middle East (e.g., Tim Hortons). With the excitement and challenges of the hotel industry, I remain surprised there are not more qualified AACI professionals internationally, in general, and in the UAE, in particular.

CPV: What are the appraisal-related trends in your country/marketplace?

PM: The similarities to those in Canada are the principles. Whether it is a small marina on Vancouver Island or a luxury resort in the Maldives, the principles of property evaluation, historical and projected income stream analysis, the importance and integrity of valuation technique, and the reliability of financial measures remain critical. At the same time, the differences in the approach to zoning, land use, licensing, employee compensation, buyer and seller mentalities, emerging market

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Dubai Burj Al Arab Hotel

economics, corruption and business risk assessment make for a hugely exciting, and often challenging, process.

CPV: What was your career path to becoming an AIC member?

PM: After completing my Bachelor of Commerce (Finance) at the University of British Columbia, I contemplated completing a second degree. The idea of doing an MBA was not appealing, as it, like Commerce, was somewhat generalist in nature. I had long been interested in real estate – hotels in particular – and had a keen interest in finance, so an AACI designation with the Appraisal Institute of Canada proved to be an attractive option. The designation has come in very useful over the years.

CPV: How has the AACI designation assisted you during your career?

PM: Having been involved in the hotel industry for 25 years, it is clear that understanding the development, operations and valuation, and real estate aspects of hotels is critical to making informed decisions. The AACI has assisted me in performing feasibility analyses, investment proposals, operational reviews, and valuations throughout my career. In 1993, my wife and I moved to Hong Kong where a friend and I ran what was the largest hotel consulting firm at the time. With a host of nationalities working for us, we conducted a full range of hotel projects from Japan to New Zealand. Elements of what I had learned in completing my AACI came into play in all of the projects we conducted because, at the end of the process, the principle initiative was always to maximize real estate value.

One interesting project involved assessing the feasibility of including a luxury hotel at the top of Taipei 101. To review the space, we had to take the construction elevator – which was hanging on the side of the half-completed building – to the 87th floor on an extremely windy day. Two other interesting projects included assessing a resort site in the Philippines, while being protected by machine gun-wielding security due to a dispute with a previous owner regarding the status of the site's sale, and having to save our architect from a river in Indonesia after he fell in during a site review. Then there was the time when I hid under a mattress in the bathtub as a hurricane came through the Virgin Islands while I was conducting a development proposal for a resort.

NOTARIUS
Serving professionals
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

Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE AUX ÉMIRATS ARABES UNIS

AVEC PAUL MACPHERSON, AACI, P.APP

LA DÉSIGNATION AACI M'A AIDÉ À FAIRE DES ANALYSES DE FAISABILITÉ, DES PROPOSITIONS D'INVESTISSEMENT, DES EXAMENS OPÉRATIONNELS ET DES ÉVALUATIONS TOUT AU LONG DE MA CARRIÈRE.

Un entretien avec Paul Macpherson, AACI, P. App, président et directeur général, Whitbread Hotels & Restaurants International, Dubaï, Émirats arabes unis (ÉAU). Paul est membre actif de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) depuis 1989 et il a obtenu sa désignation en 2000.

CPV : Quel est le statut de la profession d'évaluateur dans votre pays/marché particulier ?

PM : De plus en plus aux Émirats arabes unis (ÉAU), les firmes d'évaluation ouvrent des bureaux à Dubaï and Abu Dhabi. Durant la dernière décennie, plusieurs firmes d'évaluation ont compris qu'elles ne peuvent pas servir efficacement les clients des ÉAU à partir de bureaux situés dans des marchés comme Londres et Singapour, à sept heures de vol. Étant donné les gigantesques projets immobiliers entrepris à Abu Dhabi, Dubaï, Doha et en Arabie Saoudite, de même que d'autres marchés dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (GCG), beaucoup d'excellents débouchés s'offrent aux AACIs qui souhaitent travailler à des projets immobiliers stimulants et ambitieux. Dans l'industrie hôtelière, le fait que le nombre de firmes et d'experts qualifiés en évaluation ait été limité est surprenant, pour deux raisons.

D'abord, l'industrie hôtelière bourgeonnante requiert plus d'experts en hôtels que jamais auparavant pour la faisabilité et l'évaluation. Ensuite, les hôtels sont un segment extrêmement excitant du secteur immobilier. L'industrie du voyage est florissante aux ÉAU, où l'on trouve quelques-uns des plus gros transporteurs aériens au monde (p. ex. Emirates Airlines, Etihad Airways, Qatar Airways) perçant continuellement de nouveaux marchés avec d'excellents coefficients de remplissage. En fait, d'ici 2020, le World Tourism & Travel Council prévoit que Dubaï dépassera l'aéroport d'Heathrow (Londres) dans les mouvements de passagers.

Le soleil brillant presque toute l'année, l'histoire fascinante, la culture, la nourriture et le divertissement, de même que certains des meilleurs hôtels de la planète (p. ex. le Jumeirah Burj Al Arab) attirent de plus en plus de visiteurs. Le marché des entreprises croît aussi rapidement, avec de nouvelles compagnies à l'échelle du monde qui viennent assurer leur présence au Moyen-Orient (p. ex. Tim Hortons). Avec l'effervescence et les défis de l'industrie hôtelière, je suis étonné qu'il n'y ait pas plus de professionnels AACI qualifiés à l'échelle internationale, de manière générale et plus particulièrement aux ÉAU.

CPV : Quelles sont les tendances de l'évaluation dans votre pays/marché ?

PM : Les similitudes avec celles du Canada sont les principes. Que l'on parle d'une petite marina à l'île de Vancouver ou d'un luxueux centre de villégiature

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Dubai Burj Al Arab Hôtel

dans les Maldives, les principes de l'évaluation immobilière, l'analyse des flux de rentrées historiques et projetés, l'importance et l'intégrité de la technique d'évaluation et la fiabilité des mesures financières demeurent critiques. Dans le même temps, les différences d'approche dans le zonage, l'utilisation du terrain, l'octroi de permis, la rémunération du personnel, les mentalités d'acheteur/vendeur, l'économie des marchés émergents, la corruption ainsi que l'évaluation du risque commercial ouvrent plusieurs avenues des plus excitantes et offrent souvent des défis à relever.

CPV : Comment votre carrière vous a-t-elle amené à devenir membre de l'ICE ?

PM : Après avoir complété mon Baccalauréat en commerce (Finances) à l'Université de la Colombie-Britannique, j'ai contemplé l'obtention d'un second diplôme. L'idée de faire une MBA ne m'attirait pas, car à l'instar du commerce, elle était de nature plutôt généraliste. Je m'intéressais depuis longtemps à l'immobilier – les hôtels en particulier – et beaucoup aux finances, alors la désignation AACI de l'Institut canadien des évaluateurs s'est révélée une option attrayante et me fut très utile au fil des ans.

CPV : Comment la désignation AACI vous a-t-elle aidé dans votre carrière ?

PM : Évoluant dans le monde de l'hôtellerie depuis 25 ans, je peux dire qu'il est essentiel de comprendre le développement, les opérations et l'évaluation, ainsi que les aspects immobiliers touchant les hôtels, pour prendre des décisions éclairées. La désignation AACI m'a aidé à faire des analyses de faisabilité, des propositions d'investissement, des examens opérationnels et des évaluations tout au long de ma carrière. En 1993, mon épouse et moi sommes allés vivre à Hong Kong où, avec un de mes amis, j'ai exploité ce qui était alors le plus important cabinet-conseil en hôtellerie. Avec des employés de nombreuses nationalités, nous avons mené une gamme complète de projets hôteliers, du Japon à la Nouvelle-Zélande. Des notions que j'avais acquises dans l'obtention de ma désignation AACI sont entrées en jeu dans tous les projets que nous avons menés parce qu'en bout de ligne, l'objectif premier était toujours d'optimiser la valeur immobilière.

Un projet intéressant consistait à évaluer la faisabilité de construire un hôtel de luxe en haut de la tour Taipei 101. Pour inspecter l'espace, nous avons dû prendre l'ascenseur de chantier – accroché sur le côté de l'édifice à demi-achevé – jusqu'au 87e étage par une journée très venteuse. Deux autres projets intéressants incluaient l'évaluation d'un site de villégiature aux Philippines, sous la protection de gardes de sécurité armés de mitraillettes suite à un différend avec un propriétaire précédent concernant le statut de vente du site, et quand nous avons tiré notre architecte de la rivière où il était tombé lorsque nous inspections un site en Indonésie. Puis, il y a eu la fois où je me suis caché sous un matelas dans la baignoire lorsqu'un ouragan a balayé les îles Vierges alors que je préparais une proposition pour développer un centre de villégiature.

LOVE FOR REAL ESTATE KEEPS DAVID DAWOOD FOCUSED ON HIS GOAL

WITH DAVID DAWOOD, CRA

THE GOOD THING ABOUT BEING AN APPRAISER IS THAT THERE REALLY IS NO EXPIRATION DATE. I HAVE TOLD MY COLLEAGUES THAT I HOPE TO BE DOING THIS INTO MY 80s.

CPV: What is your educational and work experience background?

DD: I wanted to be an archeologist. At 19, I enrolled at Carleton University to study under the late Dr. Mary Louise Mussell in the Classics Department. Under her guidance, I went to Jordan to work as a trench supervisor on the Roman Aqaba Project, NC State University. This was followed by employment at the Museum of Civilizations in Ottawa where I helped Dr. Brian Gordon with his efforts analyzing pre-historic rice patties of the Yangtze Basin, China before the Three Gorges Dam was built. I graduated with a BA (Honours) in 2000 and moved to Halifax to pursue a masters of history (MA). It soon became evident that history and archeology was not as profitable as I had imagined when I was 19. Having worked as a flight attendant in university, I accepted a permanent position in 2000. In 2003, my wife and I started a property investment company. We buy low- to medium-density residential buildings that produce average income, refurbish them, raise the rents, and increase their value.

CPV: What motivated you to choose the appraisal profession?

DD: I always loved real estate. In 2008, the Halifax flight attendant base closed, so I went looking for new opportunities within the real estate field. Years before, a friend in England told me the story of a young boy who had found an antique cup and a few dirty coins. When he went to sell the cup, the pawnbroker would only give him a good price if he threw in the coins. The next day, when the youngster passed the pawnshop, he saw the pawnbroker drinking tea out of the antique cup. He walked into the store and saw the coins inside the display case, each of them on sale for 20 times the price of the cup. This story always impressed upon me the importance of accurate valuations. One of the roles of the appraiser is to safeguard not only lending institutions, but also any property owner from unscrupulous people like the pawnbroker in the story. I knew the owner of Kempton Appraisals Ltd. (KAL) from church and had used their services in the past. I approached the owner about becoming an appraiser and eventually I was hired by the firm.

CPV: You achieved your CRA designation fairly quickly. How did you go about pursuing your designation?

DD: It is such a well mapped out program that if you follow the steps, have good mentors and a good administrator, it is fairly straightforward. It is hard work, but straightforward.

CPV: Who has helped or is still helping you in your career journey? Has there been a mentor or mentors? What has been the impact of having a mentor?

DD: Davida Mackay CPS, the Executive Director and Registrar of the Nova Scotia

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

Real Estate Appraisers Association (NSREAA), saved me quite a bit of time. She always kept me informed of any deadlines and AIC developments. The most difficult parts of the program, besides the CRA Demo, are the AIC Applied Experience Written Examination and the Professional Competency Interview. Both took months of preparation, and both were grueling. The good thing about my mentors was that they never pulled any punches when it came to work product and made every day of the Applied Experience Program grueling as well. Phil Kempton AACI, P. App, Fellow, FRI and Paul Young B. Com, AACI, P. App used an adversarial method and challenged me on absolutely everything for 18 months. It was like defending yourself in front of a litigator every time you handed in an assignment. To their credit, the process worked, and it prepared me for the realities of the industry.

CPV: What are your career aspirations?

DD: I would like to become an AACI, P. App. I am currently enrolled in the Applied Experience Program. The goal is to be designated in four years. There is so much liability to being a commercial appraiser that I will take my time. Valuing a $20 million mixed commercial/residential building in downtown Halifax is a lot more involved than working on a semi-detached house in the suburbs. I plan to complete one or two courses a year. The good thing about being an appraiser is that there really is no expiration date. I have told my colleagues that I hope to be doing this into my 80s.

CPV: Do you see any barriers or roadblocks to your career path?

DD: I usually see roadblocks as a challenge to uncover opportunities. Although I am very new, it seems to me that opportunities abound in our industry. An October 11, 2012 article in the *Globe and Mail* indicated there might be a worry over the use of databases by the Canadian Mortgage and Housing Corporation (CMHC) that may be a cause of rising home prices. This worry may drive up demand for the traditional appraisal. Coupled with obvious strides in technology and potential increases in productivity, the future seems bright and encouraging.

WHILE A CANDIDATE, MY MENTORS MAY HAVE BEEN SURPRISED AT HOW OFTEN I SPOKE UP.

CPV: While still a Candidate, you chose to attend the NSREA AGM. Why did you feel that was important?

DD: You have to get involved because, if you do not, you are letting other people make decisions for you. While a Candidate, my mentors may have been surprised at how often I spoke up.

CPV: Do you see being involved with the AIC as an important part of your career?

DD: I have four wonderful children ages 10 months to seven years and plan to spend as much time with them as possible when not at work or studying. Children spell the word love as T.I.M.E. I plan to give most of it to them in the near future. As for the AIC, yes I believe it is important and hope very much to be involved in various roles once my kids are a little bit older.

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

L'AMOUR DE L'IMMOBILIER MOTIVE DAVID DAWOOD À POURSUIVRE SES OBJECTIFS!

AVEC DAVID DAWOOD, CRA

LE BON CÔTÉ D'ÊTRE UN ÉVALUATEUR EST QU'IL N'Y A VRAIMENT AUCUNE DATE D'EXPIRATION. J'AI DIT À MES COLLÈGUES QUE J'ESPÈRE EXERCER LA PROFESSION MÊME OCTOGÉNAIRE.

EIC : Quelles sont vos antécédents scolaires et vos expériences de travail ?

DD : Je rêvais d'être un archéologue. À 19 ans, je me suis inscrit à l'Université Carleton pour suivre les cours de feue la Dre Mary Louise Mussell à la faculté de lettres classiques. Sur ses conseils, je suis allé travailler en Jordanie comme superviseur de tranchées dans le projet Aqaba romaine de l'Université d'État de la Caroline du Nord. Par la suite, j'ai travaillé au Musée canadien des civilisations à Ottawa, où j'aidais le Dr Brian Gordon à analyser de galettes de riz préhistoriques trouvées dans le bassin Yangtze, en Chine, avant la construction du barrage des Trois Gorges. J'ai obtenu un B.A. avec spécialisation en 2000 et suis allé vivre à Halifax afin de poursuivre une maîtrise en histoire (M.A.). J'ai vite compris que l'histoire et l'archéologie ne m'avaient pas été aussi profitables que je l'imaginais à 19 ans. Ayant travaillé comme agent de bord alors que j'étais à l'université, j'ai accepté un poste permanent en 2000. Trois ans plus tard, mon épouse et moi avons ouvert une société d'investissement immobilier. Nous achetons des immeubles résidentiels de faible à moyenne densité produisant un revenu moyen, nous les remettons à neuf et haussons les loyers afin d'augmenter leur valeur.

EIC : Qu'est-ce qui vous a motivé à choisir la profession d'évaluateur ?

DD : J'ai toujours aimé l'immobilier. En 2008, la base des agents de bord d'Halifax ayant fermé ses portes, j'ai cherché des débouchés dans le secteur immobilier. Des années auparavant, un ami d'Angleterre m'avait raconté l'histoire d'un jeune garçon qui avait trouvé une tasse antique et quelques pièces de monnaie sales. Quand il est allé vendre la tasse, le prêteur sur gages ne voulait lui donner un bon prix que s'il joignait les pièces de monnaie à son offre. Le lendemain, lorsque le jeune est passé devant le bureau de prêts sur gages, il a vu le prêteur boire du thé dans la tasse antique. Il est entré dans l'établissement et a regardé les pièces de monnaie dans le cabinet d'étalage, chacune en vente dix fois plus cher que le prix de la tasse ! Cette histoire m'a toujours rappelé l'importance d'une évaluation exacte. L'un des rôles de l'évaluateur est de protéger non seulement les institutions prêteuses, mais aussi les propriétaires des gens sans scrupules comme le prêteur sur gages de l'histoire. Je connaissais le propriétaire de la société Kempton Appraisals ltée (KAL), qui fréquentait mon église et dont j'avais déjà utilisé les services. Je lui ai dit que je songeais à devenir évaluateur et sa société m'a plus tard embauché.

EIC : Vous avez obtenu votre désignation CRA assez rapidement. Comment vous y êtes-vous pris ?

DD : C'est un programme tellement bien conçu que si vous suivez les étapes, avec de bons mentors et un bon administrateur, c'est assez simple. Il faut travailler fort, mais ça reste simple.

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

EIC : Qui vous a aidé ou vous aide encore dans votre cheminement de carrière ? Y a-t-il eu un ou plusieurs mentors ? Quel fut l'impact d'un mentor ?

DD : Davida Mackay CPS, directrice exécutive et registraire de la Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA), m'a fait épargner beaucoup de temps. Elle m'a tenu au courant de toutes les échéances et de tous les développements à l'ICE. Les parties les plus difficiles du programme, à part la démonstration CRA, sont l'examen écrit d'expérience pratique de l'ICE et l'entrevue de compétence professionnelle. Les deux ont pris des mois de préparation et les deux étaient éprouvants. Une bonne chose : mes mentors ne m'ont permis aucun passe-droit en ce qui concerne les produits du travail et ont fait de chaque jour du programme d'expérience appliquée un vrai défi à relever. Phil Kempton AACI, P. App, Fellow, FRI et Paul Young B. Com, AACI, P. App ont employé la méthode de l'adversaire et ont mis à l'épreuve sur absolument tout pendant 18 mois. C'était comme si vous deviez vous défendre devant un avocat plaidant chaque fois que vous remettiez une affectation. Je dois leur rendre crédit, car le processus a fonctionné et m'a préparé à affronter les réalités du secteur immobilier.

EIC : À quoi aspirez-vous durant votre carrière ?

DD : J'aimerais devenir un AACI, P. App. Je suis présentement inscrit au programme d'expérience appliquée. Mon but est d'être désigné dans quatre ans. Il y a tellement de responsabilités dans l'évaluation commerciale que je vais prendre mon temps. Évaluer un immeuble commercial/résidentiel mixte de 20 millions $ au centre-ville d'Halifax est beaucoup plus exigeant qu'estimer la valeur d'une maison jumelée en banlieue. J'espère compléter un ou deux cours par année. Le bon côté d'être un évaluateur est qu'il n'y a vraiment aucune date d'expiration. J'ai dit à mes collègues que j'espère exercer la profession même octogénaire.

QUAND J'ÉTAIS STAGIAIRE, MES MENTORS ONT PEUT-ÊTRE ÉTÉ SURPRIS DE VOIR À QUELLE FRÉQUENCE J'EXPRIMAIS MON OPINION.

EIC : Voyez-vous des obstacles ou difficultés dans votre avancement professionnel ?

DD : Je vois habituellement un obstacle comme l'occasion de découvrir une possibilité. Même si je suis tout nouveau, il me semble que les opportunités abondent dans notre secteur. Le 11 octobre 2012, un article du *Globe and Mail* indiquait que certains craignent de voir le prix des maisons augmenter si la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) utilise des bases de données. Cette crainte pourrait favoriser la demande pour des évaluations traditionnelles. Avec les progrès évidents de la technologie et les augmentations potentielles de productivité, l'avenir semble prometteur et encourageant.

EIC : Même encore stagiaire, vous avez décidé d'assister à l'assemblée générale annuelle de la NSREA. Pourquoi était-ce important pour vous ?

DD : Vous devez vous impliquer, parce que si vous ne le faites pas, vous laissez les autres décider à votre place. Quand j'étais stagiaire, mes mentors ont peut-être été surpris de voir à quelle fréquence j'exprimais mon opinion.

EIC : Voyez-vous votre engagement avec l'ICE comme une partie importante de votre carrière ?

DD : J'ai quatre merveilleux enfants, âgés de dix mois à sept ans, et je veux passer le plus de temps possible avec eux lorsque je ne travaille ou n'étudie pas. C'est avec les lettres T.E.M.P.S. que les enfants épellent le mot amour. Je compte leur en donner la plus grande partie dans un avenir rapproché. Pour ce qui est de l'ICE, oui je crois que c'est important et j'espère m'engager dans une variété de rôles quand mes enfants auront un peu grandi.

Experience our new online
interactive edition

www.aicanada.ca

MEASURING UP — MODERN TOOLS FOR APPRAISERS

BY JEFF GODFREY, AACI, P. APP
STRAND & GODFREY APPRAISALS LTD., CASTLEGAR, BC
VOLUNTEER, ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE
VOLUNTEER, CPV MAGAZINE TECH TALK COLUMN

THOUGH THE OLD TAPE MEASURE IS A GREAT AND PROVEN DATA COLLECTOR, PERHAPS IT IS TIME TO TRY SOMETHING NEW.

Since the dawn of society, the ability to measure commodities has been important for the protection of fair trade, not to mention civility. It took thousands of years to standardize 'weights and measures' and this history is filled with cheating, accusation and retribution – it makes for interesting reading.

In the field, most appraisers are primarily interested in the measurement of length, one of the seven basic units of measure defined by the *International System of Units (SI) (http://www.bipm.org/en/si/base_units/)*. Officially, a metre "is the length of the path of travelled light in a vacuum during a time interval of 1/299,792,485 of a second." Though you may never need to impress your friends with this trivia, the point is, we have come a long way in the past few millennia. A metre defined this way is the same everywhere in the world and is not dependent on the length of a king's arm or the height of a donkey. The measurement of length leads us to the secondary units of area (length x width), volume (area x height) slope (rise/run) and now, with GPS, geographic location including elevation.

The act of measuring length, for an appraiser, can be as simple as unrolling a tape measure along a wall and recording the indicated length. We have all done this throughout our careers. But, can we improve on the tape measure, and do we want to?

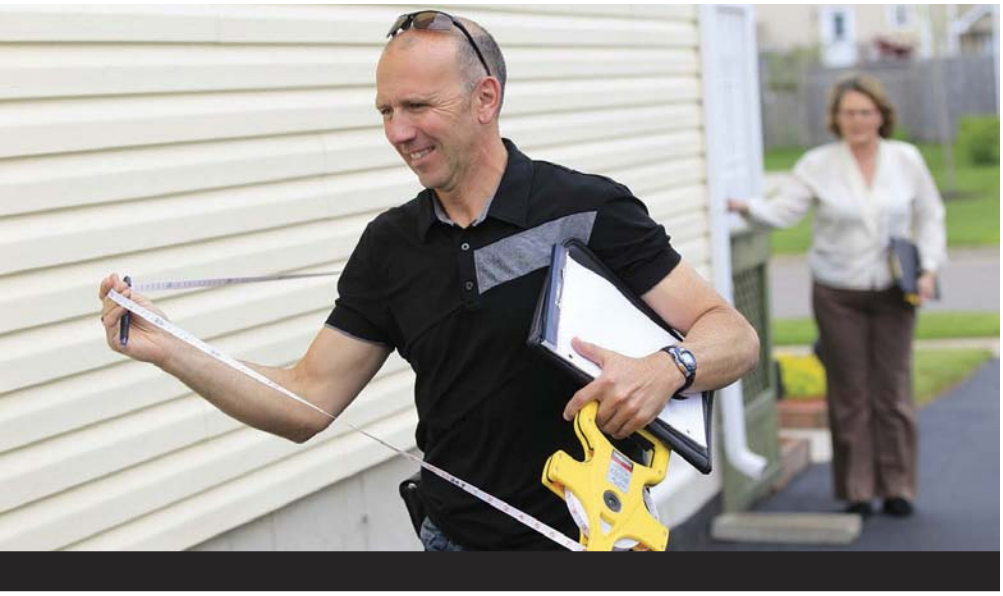
There is no doubt that steel tapes are simple, inexpensive, portable and reliable. But, they cannot be used well to measure height, nor can they measure some walls that are obstructed or difficult to walk along. When used in the interior of a building to record floor plans, finding a place to hook the tape or keeping it from dropping onto items in the room make it a clumsy tool. Every tape I have owned eventually got dirty or rusty and I have broken a few, at seemingly the most inopportune times. The biggest drawback to the tape measure, though, is the time it takes when dozens of measurements are required.

I have tried many times over the years to render my tape measure at least partially obsolete. I started with a sonic or sonar measuring device. In theory, it is a great idea – a sonar signal is bounced off a target and the device calculates distance by timing the return signal. But, the three of four devices I have tried have all left me frustrated. I never seemed to get the same reading twice and the accuracy dropped significantly as the distance to be measured increased beyond 25' or so. Though some had a laser guide, I was never sure if it was measuring to the point I thought it was because the sonar signal is so wide. They now all sit in a drawer.

Next was the measuring wheel. Though never used for critical exterior building measurements, it was great for some floorplan measurements and for yard improvements like pavement, sidewalks and fencing. When doing rent surveys in retail and office environments, it was the least disruptive and it was relatively fast.

About 18 months ago, I bought a laser tape measure – a Leica Disto D5. After measuring dozens of buildings and rooms,

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS



I can tell you it is one of the most efficient field tools I have ever owned. It allows me to measure precise distance horizontally, vertically or at an angle. It calculates area, volume and slope and can add and subtract multiple segments. It displays the last four measurements and records the last 20. It has a range of 650 feet, is water resistant and has a built-in video viewfinder for aiming in bright sunlight.

I can now measure interior dimensions, including height, very quickly and precisely without walking around the room or the obstacles in it. No more dragging a dirty tape over furniture. If the opposite wall is obstructed at instrument level, I shoot above it and the device reads the slope and length of the hypotenuse and calculates the horizontal distance.

Even a wall with only outside corners, like an exterior wall of a square building, can be measured with a laser device. You can use an adhesive target to stick to outside corners or a reflector on a stake – I carry a few large post-it notes on my clipboard. You can also shoot past the corner to a distant wall, fence or object, then walk to end of the wall you want to measure, hit the 'subtract' button and shoot to that distant object again. The 'equals' function calculates the wall length. With some advanced laser tape measures, you can measure a wall you are facing from a standoff location (the side yard, parking lot, across the street). By using the triangulation tools and a function that finds the shortest distance between you and the wall (and therefore a 90 degree reference point), the device can complete the pythagorean calculation and display the wall length automatically. This last method is very slick, but you have to practice standoff measuring to get accuracy and precision. The owner's manual for my unit recommends a tripod to do this – not the most practical solution, but, if I am measuring a very large building, I have brought the tripod along and it works very well.

Laser tape measures range in price from $100 to well over $600. The Leica Disto D5 costs somewhere between $400 and $450. I know that buys a lot of tape measures, but it has paid for itself with its speed, accuracy and ease of use. It has also improved my appetite for collecting field data - I now collect more than the basic and essential building and yard data, and I collect it very quickly. We recently purchased the Leica D2 for less than $200 and it has many of the same features as the D5. The deluxe version, the D8 has Bluetooth connectively and works with a Google Android app to transfer and draw dimensions on your smartphone. It can also load data directly into excel on a laptop.

2013 now available!

Canadian Cost Estimating Guides

These comprehensive manuals are a MUST for estimating replacement costs!

Residential Costing Guide

BROKERS ADJUSTERS UNDERWRITERS!

ESTIMATE REPLACEMENT COST OF SINGLE FAMILY DWELLINGS
• 1 Storey • 1¾ Storey • Raised Ranch • 2 story • Tri-Level • 2½ Storey • 1½ Storey • Garages

DOUGLAS COST GUIDES INC

Agricultural Costing Guide

ESTIMATE REPLACEMENT COST OF AGRICULTURAL USE BUILDINGS
✓ Dairy ✓ Poultry ✓ Swine
✓ Produce Storage ✓ Horses ✓ Beef
✓ Feed Storage ✓ Machinery Storage

DOUGLAS COST GUIDES INC

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 NOM 1T0

www.douglascostguide.com

THE PRESENT TECHNOLOGY IS EXCITING ENOUGH, BUT THE FUTURE LOOKS EVEN BRIGHTER.

The laser tape has become my most used measuring device, but to round out my toolkit, I include:

- a GPS unit with uploaded property boundaries for larger properties (and for geo-tagging photos and recording inspection tracks);
- Google Earth Pro for measuring yard areas, fencing, forested or hillside areas, potential new lots, etc. (see my earlier columns);
- Trimble's SketchUp (free, formerly owned by Google), which can be used for modelling buildings, roads, partial takings, etc. and which dovetails with Google Earth for geographically accurate, virtual model placement, in 3D – designers and architects are using SketchUp modelling and a vast and growing warehouse of buildings and objects is available at http://sketchup.google.com/3dwarehouse/ (find a building you like and try opening it in Google Earth); and
- AutoCAD (computer assisted drafting) to measure and analyze professional digital drawings that are supplied by engineers, architects and surveyors.

The present technology is exciting enough, but the future looks even brighter. Imagine placing a scanner in a room or in a yard and having it measure, record and render the structures for you (*http://www.youtube.com/watch?v=WJoaksSKaOo*). How about launching your own personal UAV (unmanned aerial vehicle) with LIDAR (Light Detection and Ranging) scanners to collect data for 3D structure or terrain modelling (*http://www.youtube.com/watch?v=XHhbOnLRKIk*)? Both ideas seem to be a realistic possibility for the near future.

One of the first times I used the Leica Disto D5, I set the timer and placed it on the floor to measure the ceiling height. The building owners waited breathlessly for something to happen, then asked me what the device was. I jokingly told them it was a new device to measure market value and that I was now finished the inspection and the analysis. Thankfully, such a machine has not been invented yet to replace us. Until it is, we will still be compiling essential data in the field and most of us will be looking for modern tools to increase the accuracy and efficiency of that fieldwork. Though the old tape measure is a great and proven data collector, perhaps it is time to try something new.

ERIS
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

À LA HAUTEUR – OUTILS MODERNES POUR LES ÉVALUATEURS

PAR JEFF GODFREY, AACI, P. APP
STRAND & GODFREY APPRAISALS LTÉE, CASTLEGAR, C.-B.
BÉNÉVOLE, COMITÉ DES ADMISSIONS ET DE L'ACCRÉDITATION
BÉNÉVOLE, REVUE EIC, TECHNO COIN

MÊME SI LE BON VIEUX RUBAN À MESURER EST EXCELLENT ET ÉPROUVÉ POUR RECUEILLIR DES DONNÉES, IL EST PEUT-ÊTRE TEMPS D'ESSAYER QUELQUE CHOSE DE NOUVEAU.

Depuis la nuit des temps, la capacité de mesurer les marchandises est importante pour la protection du commerce équitable, pour ne pas dire de la civilité. Il a fallu des milliers d'années pour standardiser les ‹ poids et mesures ›, et cette histoire est pleine de tricheries, d'accusations et de châtiments – c'est une lecture des plus intéressante.

Sur le terrain, la plupart des évaluateurs veulent avant tout mesurer la longueur, l'une des sept unités de mesure de base définies par le *Système international d'unités (SI) (http://www.bipm.org/fr/si/base_units/)*. Officiellement, un mètre « est la longueur du trajet parcouru dans le vide par la lumière pendant une durée de 1/299 792 458 de seconde ». Vous n'aurez peut-être jamais besoin d'impressionner vos amis avec cette question anecdotique, mais le point c'est que nous avons parcouru beaucoup de chemin depuis quelques millénaires. Un mètre défini de cette façon est le même partout dans le monde et ne dépend pas de la longueur du bras d'un roi ou de la hauteur d'un âne. La mesure de la longueur nous mène aux unités secondaires de surface (longueur x largeur), de volume (surface x hauteur) de pente (hauteur/course) et maintenant, avec le GPS, l'emplacement géographique, incluant l'élévation.

L'acte de mesurer la longueur, pour un évaluateur, peut être aussi simple que de dérouler un ruban à mesurer le long d'un mur et de noter la mesure indiquée. Nous l'avons tous fait depuis le début de nos carrières. Mais pouvons-nous améliorer l'exercice du ruban à mesurer, et voulons-nous le faire ?

Pas de doute que les rubans d'acier sont simples, bon marché, portables et fiables. Mais ils ne sont pas commodes pour mesurer la hauteur et inutiles pour mesurer certains murs obstrués ou difficiles à longer. Quand on l'utilise à l'intérieur d'un immeuble pour enregistrer des plans d'étage, trouver un endroit où accrocher le ruban ou l'empêcher de tomber sur des objets de la pièce en font un outil mal adapté. Tous les rubans que j'ai possédés ont fini par devenir sales ou rouillés et j'en ai brisé quelques-uns, apparemment aux moments les plus inopportuns. Mais le principal désavantage du ruban à mesurer est le temps requis lorsqu'il faut prendre des douzaines de mesures.

Au cours des années, j'ai souvent tenté de rendre mon ruban à mesurer au moins partiellement désuet. J'ai commencé avec un appareil de mesure acoustique. En théorie, c'est une excellente idée : un signal sonore se réfléchit sur une cible et l'appareil calcule la distance en mesurant le temps que prend le signal pour revenir à la source. Mais les trois ou quatre appareils que j'ai essayés m'ont causé bien des frustrations. Je n'arrivais jamais à obtenir la même lecture deux fois et leur précision diminuait considérablement lorsque la distance à mesurer dépassait environ 25 pieds. Même si certains appareils avaient un guide laser, je n'étais jamais certain s'ils mesuraient le point que je voulais, parce que le signal

sonore est tellement large. Tous les appareils dorment aujourd'hui dans un tiroir.

Ensuite est venue la roue de mesure. Même si elle ne servait jamais à prendre des mesures critiques à l'extérieur des immeubles, elle était parfaite pour certaines mesures de plan d'étage et pour des améliorations de cours comme les pavages, trottoirs et clôtures. En faisant des études de loyers, dans les environnements de vente au détail et de bureaux, la roue était la moins dérangeante et elle était assez rapide. Cependant, elle était quand même malcommode et ne pouvait servir que lorsque la grande précision n'était pas importante. Elle était difficile à utiliser sur les surfaces inégales et quand il fallait contourner des obstacles sur le plancher, la précision diminuait encore plus. Encore une fois, je ne pouvais pas mesurer la hauteur au-delà de ma portée.

Il y a environ 18 mois, j'ai acheté un appareil de mesure au laser – un Leica Disto D5. Après avoir mesuré des douzaines d'immeubles et de pièces, je peux vous dire que c'est l'un des appareils de terrain les plus efficaces que j'ai jamais possédés. Il me permet de mesurer la distance précise horizontalement, verticalement ou en angle. Il calcule la surface, le volume et l'inclinaison, en plus de pouvoir ajouter et soustraire des segments multiples. Il affiche les quatre dernières mesures et enregistre les 20 dernières. Il a une portée de 650 pieds, est résistant à l'eau et possède un viseur vidéo intégré pour viser en plein soleil.

Je peux maintenant mesurer les dimensions intérieures, incluant la hauteur, très rapidement et avec précision, sans marcher dans la pièce ou contourner ses obstacles. Plus besoin de glisser un ruban sale sur le mobilier. Si le mur opposé est obstrué au niveau de l'appareil, je vise au-dessus de l'obstacle et l'appareil lit l'inclinaison et la longueur de l'hypoténuse, puis calcule la distance horizontale.

Même un mur à angles saillants seulement, comme le mur extérieur d'un immeuble carré, peut être mesuré avec un appareil au laser. Vous pouvez placer une cible adhésive sur les angles saillants ou un réflecteur monté sur piquet – j'ai toujours quelques gros papillons adhésifs sur ma planchette à pince. Vous pouvez aussi viser un mur, une clôture ou un objet éloigné au-delà du coin, puis marcher jusqu'au bout du mur que vous désirez mesurer, appuyer sur le bouton ‹ soustraire › et viser de nouveau cet objet éloigné. La fonction ‹ égale › calcule la longueur du mur. Avec certains appareils de mesure au laser avancés, vous pouvez mesurer un mur auquel vous faites face à partir d'un endroit situé à distance (cour latérale, stationnement, de l'autre côté de la rue).

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

LA PRÉSENTE TECHNOLOGIE EST DÉJÀ EXCITANTE, MAIS CELLE DU FUTUR LE SERA ENCORE PLUS.

En utilisant les outils de triangulation et une fonction qui trouve la distance la plus courte entre le mur et vous (et donc un point de référence à 90 degrés), l'appareil peut compléter le calcul de Pythagore et afficher automatiquement la longueur du mur. Cette méthode est très ingénieuse, mais vous devez vous exercer à la mesure à distance pour obtenir une mesure exacte et précise. Le guide d'utilisation de mon appareil recommande un trépied dans ce cas – ce n'est pas la solution la plus pratique, mais si je dois mesurer un très gros immeuble, j'apporte le mien et il fonctionne très bien.

Le prix d'un appareil au laser varie de 100 $ à plus de 600 $. Le Leica Disto D5 coûte entre 400 $ et 450 $. Je sais qu'on peut acheter plusieurs appareils avec cette somme, mais le mien s'est payé lui-même grâce à sa vitesse, sa précision et sa facilité d'emploi. Cela m'a aussi donné plus de plaisir à recueillir des données sur le terrain : je recueille maintenant plus que les données de base et les données essentielles d'un immeuble et de sa cour extérieure et ce, très rapidement. Nous avons récemment acheté un Leica D2 pour moins de 200 $ et il possède plusieurs des mêmes caractéristiques que le D5. La version de luxe, le D8, est compatible avec Bluetooth et fonctionne avec une application Android sur Google pour transférer et tracer des dimensions sur votre téléphone intelligent. Il peut également charger des données directement dans un document Excel sur un ordinateur portatif.

L'appareil au laser est celui dont je me sers le plus souvent, mais pour compléter ma boîte à outils, j'inclus :

- un GPS avec les lignes de propriété chargées pour les plus grandes propriétés (et pour géomarquer des photos et enregistrer des voies de visite);
- Google Earth Pro pour mesurer des surfaces de cours, des clôtures, des surfaces boisées ou vallonnées, des nouveaux terrains potentiels, etc. (voir mes chroniques antérieures);
- SketchUp de Trimble (gratuit, détenu avant par Google), qui peut servir à modéliser des immeubles, des routes, des prises en possession partielle, etc., et qui se raccorde à Google Earth pour obtenir un modèle virtuel en 3D géographiquement précis – les concepteurs et les architectes utilisent la modélisation SketchUp, alors qu'un stock de plus en plus vaste d'immeubles et d'objets est disponible à *http://sketchup.google.com/3dwarehouse/* (trouvez un immeuble que vous aimez et essayez de l'ouvrir dans Google Earth); et
- AutoCAD (dessin assisté par ordinateur) pour mesurer et analyser des dessins numériques professionnels fournis par des ingénieurs, des architectes et des arpenteurs.

La présente technologie est déjà excitante, mais celle du futur le sera encore plus. Imaginez un peu : on place un scanneur dans une pièce ou dans une cour et il mesure, enregistre et rend toutes les structures pour vous en trois dimensions *(http://www.youtube.com/watch?v=WJoaksSKaOo)*. Et si vous lanciez votre propre UAV (un véhicule aérien sans pilote) équipé avec des scanneurs LIDAR (pour la détection et la télémétrie par ondes lumineuses) pour recueillir des données et obtenir des modèles de structures ou de terrains en 3D. *(http://www.youtube.com/watch?v=XHhbOnLRKIk)* ? Les deux idées semblent être des possibilités dans un avenir rapproché.

Une des premières fois que j'ai pris le Leica Disto D5, j'ai réglé la minuterie et déposé l'appareil sur le plancher pour mesurer la hauteur du plafond. Les propriétaires attendaient, médusés, que quelque chose se produise, puis m'ont demandé à quoi servait l'appareil. À la blague, je leur ai dit qu'il pouvait estimer la valeur marchande de leur propriété et que j'avais maintenant terminé l'inspection et l'analyse. Dieu merci, on n'a pas encore créé une telle machine pour nous remplacer ! Jusque là, nous continuerons à compiler des données essentielles sur les propriétés et la plupart d'entre nous chercherons des outils modernes pour rendre ce travail sur le terrain plus précis et plus efficace. Même si le bon vieux ruban à mesurer est excellent et éprouvé pour recueillir des données, il est peut-être temps d'essayer quelque chose de nouveau.

A RETROSPECTIVE ASSESSMENT

BY NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.APP
AIC MEMBER SINCE 1993

GET INVOLVED AND MAKE YOUR MARK ON THE ADVANCEMENT OF THE APPRAISAL PROFESSION AND THE APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA.

By the time this article gets published, I will have completed my first year as the Director, Professional Practice, a senior management position at the Appraisal Institute of Canada (AIC) national office. In June of last year, I was also appointed Counsellor, Professional Practice, which means wearing two hats. As the Director-Counsellor, Professional Practice (PP), my role involves:

- being AIC's first point of contact for consumer and member enquiries relating to PP;
- providing advice to members on AIC's standards of professional practice, as well as general business and appraisal practice issues;
- being the liaison between and supporting the Professional Practice Committee and its sub-committees (Standards, Investigating, Adjudicating, Appeal, Peer Review);
- leading the PP seminar instructors;
- overseeing the mandatory PP Seminar;
- representing the AIC and Professional Practice at speaking opportunities with provincial and local chapters and various industry initiatives; and,
- liaising with the provincial associations and affiliates on PP issues, to name a few.

As a subject matter expert, I am often called upon by the CEO and the other business lines (Education, Communications and Marketing, Governance/Advocacy) for advice and expertise.

As I take a ***retrospective*** look at my first year, much has been accomplished:

- increased communication to members on appraisal practice issues that impact the day-to-day operations through the new Professional Practice Matters column in the CPV magazine and Communiqués;
- a more collaborative disciplinary process with members;
- ongoing support and expertise for AIC advocacy initiatives with key industry stakeholders;
- publication of a *Consumer Guide on Understanding the Residential Appraisal Process* and a Professional Excellence Bulletin on Appraisal Review;
- publication of several articles in *CPV* magazine;
- development of the new one-day Professional Practice Seminar (to be launched by June 2013);
- increased cross-functional activities, collaboration and communication between the PP Committee and its sub-committees, and all AIC committees;
- increased collaboration with key stakeholders, namely in the area of fraud prevention in real estate valuation; and,
- the list goes on.

I remember the first National Board meeting I attended last February, sitting as an observer and listening to the Directors discuss, debate, challenge and raise key issues impacting the members, the

[Continued on page 60]

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

UNE ÉVALUATION RÉTROSPECTIVE

PAR NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.APP
MEMBRE DE L'ICE DUPUIS 1993

J'INVITE LES MEMBRES À S'IMPLIQUER ET À IMPRIMER LEUR MARQUE POUR L'AVANCEMENT DE LA PROFESSION D'ÉVALUATEUR ET L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS.

Quand le présent article sera publié, j'aurai complété ma première année comme directrice en pratique professionnelle, un poste de cadre supérieur au Bureau national de l'ICE. En juin dernier, j'ai aussi été nommée conseillère en pratique professionnelle, ce qui signifie que je porte deux chapeaux. À titre de directrice-conseillère en pratique professionnelle (PP), mon rôle consiste en ce qui suit :

- Être le premier point de contact de l'ICE pour les demandes de renseignements faites par les consommateurs et par les membres concernant la PP;
- Donner des conseils aux membres sur les normes de pratique professionnelle de l'ICE, ainsi que sur les enjeux touchant les affaires en général et la pratique de l'évaluation;
- Assurer la liaison et le soutien du Comité sur la pratique professionnelle et de ses sous-comités (Normes, Enquête, Adjudication, Appel, Examen par des pairs);
- Diriger les instructeurs du séminaire de PP;
- Superviser le séminaire de PP obligatoire;
- Représenter l'ICE et la pratique professionnelle lors d'occasions de prononcer des allocutions devant des chapitres provinciaux et locaux, et lors d'initiatives variées de l'industrie; et
- Faire la liaison avec les associations et affiliés provinciaux sur les différents enjeux touchant la PP, pour ne nommer que ces fonctions.

En tant que spécialiste en la matière, je suis souvent sollicitée par le chef de la direction et par les autres branches d'activité (Éducation, Communications et marketing, Gouvernance/Représentation), qui désirent obtenir conseils et expertise.

En faisant la ***rétrospective*** de ma première année, je constate que beaucoup de travail a été accompli.

- Meilleure communication aux membres sur les questions relatives à l'évaluation ayant une incidence sur les opérations quotidiennes à travers la nouvelle chronique Parlons pratique professionnelle dans la revue EIC ainsi que dans les communiqués;
- Un processus disciplinaire plus collaboratif avec les membres;
- Soutien permanent et expertise pour les projets de représentation de l'ICE, avec des intervenants clés de l'industrie;
- Publication d'un Guide du consommateur pour mieux comprendre le processus de l'évaluation résidentielle et d'un Bulletin d'excellence professionnelle sur l'examen d'évaluations;
- Publication de nombreux articles dans la revue EIC;
- Développement du nouveau Séminaire de pratique professionnelle d'un jour (inauguré d'ici le mois de juin 2013);
- Plus d'activités interfonctionelles, de collaboration et de communication entre le Comité de la PP et ses sous-comités, et tous les comités de l'ICE;
- Collaboration accrue avec les intervenants clés, à savoir pour la prévention de la fraude dans l'évaluation immobilière;
- Et ainsi de suite.

Je me rappelle la première réunion du Conseil national à laquelle j'ai assisté en février dernier, siégeant comme observatrice et écoutant les administrateurs discuter, débattre, mettre au défi et soulever des enjeux importants intéressant les membres, la profession et l'ICE. À la fin de la première journée de réunions, j'étais à la fois impressionnée et admirative devant la passion des administrateurs et le forum respectueux où les travaux ont pris place. L'environnement dans lequel travaillent nos membres a changé au cours des années et, parfois, la vitesse des changements exige de l'ICE et de nos membres qu'ils s'adaptent rapidement et stratégiquement. Sous le leadership du Conseil national, des Conseils provinciaux et des cadres supérieurs du Bureau national, les bénévoles aident à mener à bien les réalisations. ***Ils sont une véritable inspiration !***

Intitulé « Entre membres », le présent article parle de moi en tant que membre reconnaissant la ***valeur contributive*** des membres bénévoles qui servent sur les comités et conseils ou qui offrent simplement leur aide de façon ponctuelle et que j'ai eu le plaisir de croiser depuis un an. Rien de ce qui a été accompli et de ce l'on fait actuellement en ce qui touche la pratique professionnelle et les autres branches d'activité ne serait possible sans l'engagement, l'ardeur, l'expertise et les connaissances de ces experts bénévoles d'une qualité exceptionnelle. Un ***Merci*** très sincère à tous les membres bénévoles, que vous soyez actifs à l'échelle nationale, provinciale ou locale – c'est grâce à ***vous*** que ça tourne rondement.

Dans le dernier numéro de la revue EIC (livre 4, 2012), le président David Shum indiquait que 5 % des membres donnent du temps en une qualité ou l'autre. Avec le président Shum et en tant que membre, j'invite les autres membres, qu'ils soient actifs, retraités, stagiaires ou désignés, à ***s'impliquer et à imprimer leur marque*** pour l'avancement de la profession d'évaluateur et l'Institut canadien des évaluateurs.

MEMBER TO MEMBER

[Continued from page 58]

You'll appraise more than farmland

Expand your expertise and appraise some of Canada's most advanced commercial and industrial assets while working for a great organization. Send your resumé to richard.hayes@fcc.ca and quote valuations 999 in the subject line.

Vous évaluerez plus que des terres agricoles.

Élargissez votre champ de compétences et évaluez certains des biens commerciaux et industriels les plus sophistiqués au Canada, tout en travaillant pour une société extraordinaire. Faites parvenir votre curriculum vitæ par courriel à richard.hayes@fac.ca en indiquant Évaluations 999 dans la ligne objet.

Farm Credit Canada
Financement agricole Canada
Canada

profession and AIC. I walked away at the end of the first day of meetings both impressed and awestruck by the dedication and passion of the Directors and the respectful forum in which the discussions took place. The environment in which our members work has changed over the years and, at times, the pace at which the changes occur require AIC and our members to adapt quickly and strategically. Under the leadership of the national and provincial Boards and senior management at national office, the volunteers help make things happen. ***They are an inspiration!***

Titled 'Member-to-Member,' this article is about me as a member acknowledging the ***contributory value*** of the volunteer members who serve on committees and Boards, or simply offer to help on an ad-hoc basis, and whose paths I have had the opportunity to cross over the past year. None of what has been accomplished and gets accomplished in the area of Professional Practice and the other business lines would be possible without the commitment, the passion, the expertise and the knowledge of such quality expert volunteers. A heartfelt ***Thank You*** to every volunteer member at the national, provincial and local levels – ***you*** make the wheels go round.

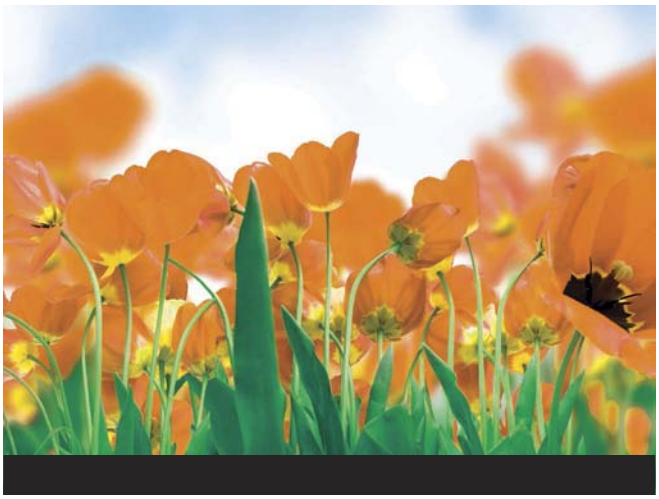
In the last issue of *CPV* magazine (Book 4 2012), President David Shum referred to 5% of the membership that volunteers in some capacity or another. Along with President Shum, and as a member, I would like to extend an invitation to the rest of the membership, active or retired, Candidate or designated, to ***get involved and make your mark*** on the advancement of the appraisal profession and the Appraisal Institute of Canada.

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.

Melodie Ateah, CRA	**Victoria Beach, MB**
Viateur Berube, CRA	**Fort Saskatchewan, AB**
William Cochran, CRA	**Kamloops, BC**
Drew Egerton, AACI, P. App (Retired/Retraité)	**London, ON**
Archie Keith Goble, CRA	**Waterford, ON**
Allan D. Poapst, AACI, P. App	**Winnipeg, MB**



PGCV GRADS / DIPLÔMÉS DU CESEI

Since 2003, the Appraisal Institute of Canada (AIC), with its education partner, the Real Estate Division, Sauder School of Business, University of British Columbia, has offered the UBC Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV) leading to AIC's AACI designation.

This program presents a unique opportunity for graduates who hold a business degree, or a degree with a business focus from a Canadian university to earn a prestigious post-graduate certificate in real property valuation, while fulfilling the educational requirements for designation by AIC.

For more information on admission and requirements for the UBC/AIC post-graduate certificate in Real Property Valuation, visit AIC's website. This year AIC congratulates 69 graduates on their achievements:

Depuis 2003, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec son partenaire en éducation, la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique, offre le Certificat d'études supérieures de l'U.C.-B. en évaluation immobilière (CESEI) menant au titre AACI de l'ICE.

Ce programme offre aux étudiants qui détiennent un diplôme en commerce ou un diplôme avec concentration dans un domaine connexe d'une université canadienne, l'occasion unique d'obtenir un prestigieux certificat d'études supérieures en évaluation immobilière, tout en répondant aux exigences pédagogiques menant aux titres que décerne l'ICE.

Pour plus d'information sur l'admissibilité et les exigences liées au certificat d'études supérieures en évaluation immobilière de l'ICE/U.C.-B., veuillez consulter le site Web de l'ICE. Cette année, l'ICE félicite 69 diplômés pour leurs réalisations pédagogiques :

David Appiah
Sarah Archibald
Marshall Behrns
Leah Byklum
Alan Cahoon
Eric Chan
Timothy-James Charles
Jimmy Cheung
Guy Chiasson
Jeff Cuzner
Astrid De Bruyn
Jason Fletcher
Nancy Flockton
Michael N. Gillis
Chris Gulson
Sarah Hsu
Kathryn Hutchinson
Shanna James
C. Dean Jordan
Mandeep Kandola
Marcus Kormann
Chelsea Lee
Scott Little
Sean Patrick Lonar
Katrina Lum
Brian H.M. Marshall
Geoff Michell
Inderjit Nijjar
Rob Norton
Erin Katherine O'Brien
Tyler Odell
Philip H.J. Pantling
Shawn A. Rodgerson
Joanna Romanowska
Eric Roy
Parveen Singh
Katie Snell
Ryan Vogt
Jonathan Watts
Jason Wharram
Jason B. Kempston
Adam Payn
Phil Stone
Matthew Andrews
Justin Caul
Jeffery Cheong
Josh Hadley
Chris Hall
Christina Infanti
Edward W, Karn
Matt Koskinen
Della Schmidt
Katya Teslenko
Brandon T. Wilcox

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 October 27, 2012 to January 31, 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 27 octobre, 2012 au 31 janvier, 2013 :

AACI, P.APP

Accredited Appraiser Canadian Institute

We welcome and congratulate these individuals as fully accredited members of the Institute through the granting of their AACI, P.App designation.

Accueillons et félicitons comme membres pleinement accrédités de l'Institut et leur accordons avec fierté la désignation AACI, P.App.

ALBERTA
Michael J. deJong
Ning Zheng

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE
Brian Arthur Lightfoot
Femi Rufus

QUEBEC/QUÉBEC
Caiti Morgan

SASKATCHEWAN
Samantha M. Lawrek

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
Marty W. Haldene

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE
Edward E. Villeneuve

NOVA SCOTIA/ NOUVELLE ÉCOSSE
Doreen Allison

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 27, 2012 to January 31, 2013:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 27 octobre, 2012 au 31 janvier, 2013 :

ALBERTA
Nathan Bowie
Paul Christensen
Laszlo Deri
Ashley Jerome
Mark Krysinski
Jim Lawrence
Wing Shan Leung
Jiannan Max Ma
Cathy McLennan
Balraj Singh Randhawa
Corinne Schertzer
Rony Tharakan
Hywel Williams
Doug Wilson
Michael Yakiwchuk

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE
Travis D. Archibald
Arthur Chan
Christina Dhesi
Liisa Roleen Peitso
Jon Vliegenthart
Rick Woolley

INTERNATIONAL
Symon Clarke

MANITOBA
Vitali Ichine
C. Dean Jordan
Randean M. McDonald-Jackson
Scott Sullivan
Steven Yurkiw

NEWFOUNDLAND & LABRADOR/ TERRE NEUVE ET LABRADOR
Adam Hawley
Kirk Norine

NOVA SCOTIA/ NOUVELLE ÉCOSSE
Faith Flanagan

ONTARIO
Pamela Aitken
Olen Boynton
Corrie Denomme
Vishal Dhawan
Jennifer Dik
Jane Doe
Laura Dumais
Amie Katherine Duquette
John Fraccaro
Kristine Guenther
Chander Handa
Ken Karchmar
Michael Krasic
Michael Lee
Tzu-Hao Lin
Scott Macovi
DawnLee McKenzie
Stephen Mitchell
Morgan Monaghan
Kyle Pagetto
Mark Quinton
John Sheppard
Trevor Sidwell
Stefano Tarantino
Adam Thompson
Nicole Valmar
Marc Watters
Graham Wilson

PRINCE EDWARD ISLAND/ ÎLE DE PRINCE ÉDOUARD
Aaron MacDougall

SASKATCHEWAN
Danielle A. Gates

STUDENTS / ÉTUDIANTS

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

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

ALBERTA
Donald S. Brown

BRITISH COLUMBIA/ COLUMBIE-BRITANNIQUE
Taylore Lea

MANITOBA
Paul W. Graham
Shannon Liznick

ONTARIO
In Suk Jung
Daejung Winston Kim
Paul Lavoie
Timothy S. Listes-Spensieri
Joshua Reidak
David Ross Bannerman

QUEBEC/QUÉBEC
Emanuel Da Silva

Click HERE to return to TABLE OF CONTENTS

altusgroup.com groupealtus.com

AltusGroup

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)

---

info@altusgroup.com
416.641.9500

Research, Valuation and Advisory
Realty Tax Consulting
Cost Consulting and Project Management
Geomatics
ARGUS Software

Recherche, évaluation et services-conseils
Services-conseils en impôt foncier
Consultation en analyse des coûts et gestion de projets
Géomatique
ARGUS Software

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

CBRE Limited, Real Estate Brokerage