

ACCREDITATION PROCESS UNDER REVIEW

Examen stratégique du processus  
d'accréditation

REGRESSION ANALYSIS

L'analyse de régression

NEW RESIDENTIAL APPRAISAL FORM

Nouveau formulaire  
d'évaluation résidentielle



Canadian Property

VOL 57 | BOOK 2 / TOME 2 | 2013

# VALUATION ÉVALUATION

## Immobilière au Canada

*Injurious*  
▶ Affection Claims

*Reclamations pour*  
▶ troubles de jouissance

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

PROUD TO  
ADVANCE  
THE APPRAISAL  
PROFESSION

75  
YEARS ANS

FIER DE  
L'AVANCEMENT  
DE NOTRE  
PROFESSION



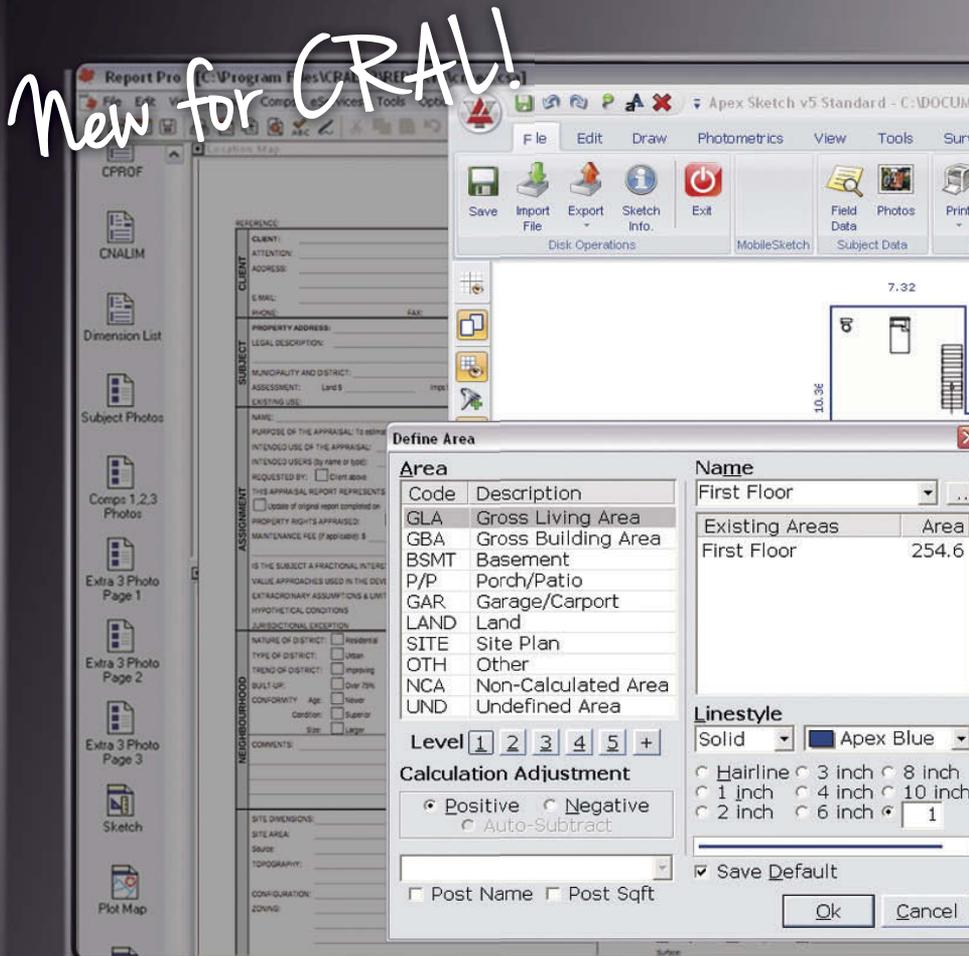
# What's New in CRAL Report Pro?

## NEW Appraisal Institute of Canada Forms Available

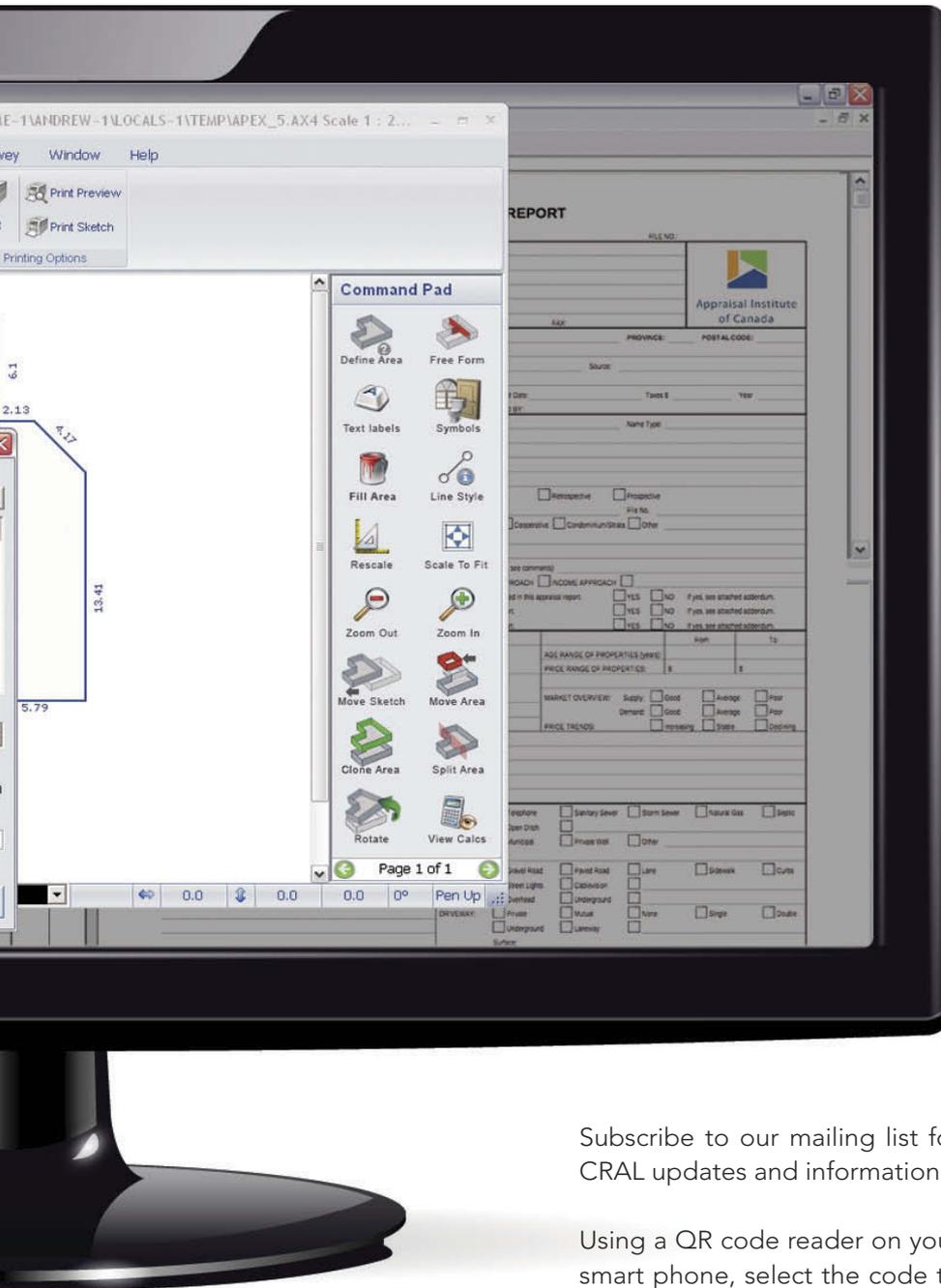
The Appraisal Institute of Canada's (AIC) new redesigned Residential Form is now available for CRAL. The new Residential Form provides AIC members with more flexibility to customize their appraisal reports with the scope of work and requirements.

## Neighborhood Boundaries

Easily define shaded portions that represent your subjects' market area or boundary.



need help? e-mail [support@aciweb.com](mailto:support@aciweb.com)



### NEW Apex V5 for CRAL - Intuitive Floor Plan Sketching

Draw areas with ease using the same familiar interface. Create a floor plan using your keyboard or trace an existing image using photometrics.

Apex seamlessly integrates with Report Pro™ and can be installed alongside any existing sketching software. All menu items and commands are intuitive and familiar. Even your first time drawing electronic floor plans is fairly easy with Apex.

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

Apex V5 training is available via webinar. Visit [aciweb.com](http://aciweb.com) and click on the **Training** tab for dates and times.

Subscribe to our mailing list for CRAL updates and information.

Using a QR code reader on your smart phone, select the code to visit our site.



**800.234.8727 | [ACIweb.com](http://ACIweb.com)**

Colliers International

# Valuation & Advisory Services



Highly efficient service,  
creative solutions.

Un service de haut rendement,  
des solutions créatives.

Colliers International Valuation and Advisory Services combines extensive industry knowledge with advanced technology to produce high quality appraisals, on time and on budget.

Colliers International Évaluation et Services consultatifs allie une connaissance approfondie de l'industrie et une technologie de pointe pour produire des évaluations de qualité supérieure, respectant délai et budget.

Contact us at +1 855 667 7744.

Contactez-nous au +1 855 667 7744.



View our Q1 2013  
Capitalization Rate Report at  
[collierscanada.com](http://collierscanada.com)

Voir notre Rapport T1 2013  
sur les taux de capitalisation à  
[collierscanada.com](http://collierscanada.com)



# TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 57 | BOOK 2 / TOME 2 | 2013

## FEATURES / EN VEDETTE



# 06

**75 MEMORABLE YEARS —  
THE POST-WAR ERA 1946-1960**  
75 ANNÉES MÉMORABLES —  
L'APRÈS-GUERRE 1946-1960



# 12

**CHAMPIONS OF THE NEW  
RESIDENTIAL APPRAISAL FORM**  
CHAMPIONS DU NOUVEAU  
FORMULAIRE D'ÉVALUATION  
RÉSIDENTIELLE



# 38

**THE ROLE AND CHALLENGES  
OF THE IVSC ADVISORY FORUM**  
LE RÔLE ET LES DÉFIS DU  
FORUM CONSULTATIF DE L'IVSC



# 18

**REGRESSION ANALYSIS**  
L'ANALYSE DE RÉGRESSION



# 33

**INJURIOUS AFFECTATION CLAIMS**  
RÉCLAMATIONS POUR  
TROUBLES DE JOUISSANCE

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2013 by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada. Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2013 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

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

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

Director - Marketing and Communications: Sheila Roy, Ottawa  
Communications Officer: Mary-Jane Erickson, Ottawa

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



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

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

## COLUMNS / CHRONIQUES

10 **THE CONTINUED ADVANCEMENT  
OF OUR PROFESSION**

28 **RETAINING OBJECTIVITY IS  
CRITICAL FOR AN EXPERT WITNESS**

42 **ACCREDITATION PROCESS  
UNDERGOES MAJOR  
STRATEGIC REVIEW**

46 **A FOOL WITH A TOOL IS STILL A FOOL**

50 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,  
STUDENTS**

11 **L'AVANCEMENT CONTINU  
DE NOTRE PROFESSION**

30 **DEMEURER OBJECTIF EST CRITIQUE  
POUR UN TÉMOIN EXPERT**

44 **EXAMEN STRATÉGIQUE MAJEUR DU  
PROCESSUS D'ACCREDITATION**

47 **UN ABRUTI AVEC  
UN OUTIL RESTE UN ABRUTI**

50 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,  
ÉTUDIANTS**



TIMELINE

# 75 MEMORABLE YEARS

THE POST-WAR ERA 1946-1960

PROUD TO  
ADVANCE  
THE APPRAISAL  
PROFESSION

75  
YEARS ANS

FIER DE  
L'AVANCEMENT  
DE NOTRE  
PROFESSION

Welcome to Part II in our celebration of the Appraisal Institute of Canada's 75th anniversary. In the previous issue of *Canadian Property Valuation*, we highlighted the Formative Years from 1930-1945, as the AIC transformed from a group of Manitoba individuals interested in learning more about appraising rural properties to a formal, multi-province organization with a Board of Governors, specialty committees, a Code of Ethics, designations and qualifying examinations. We now proudly present the Post-War Era from 1946-1960, which will be followed in subsequent issues with the Boom Years (1961-1980) and Today's AIC Takes Shape (1981-2013). We welcome your comments and contributions as we reflect on our amazing journey.

## 1946

Post-war Canada requires different appraisal skills than those required for the Depression and war years. The action is now in industrial, commercial and residential development in urban communities. The theme for the 1946 conference emphasizes urban appraising. The AIC begins to wind down its affiliation with the ASFMRA and initiates closer relations with the American Institute of Real Estate Appraisers, a group with an urban orientation.

## 1953

Based on exams of the American Institute, the first Canadian examinations are set.

## 1955

The Veterans' Land Administration (VLA) insists that the AIC program be the required professional standard in the VLA. This results in a major influx of new members.

## 1956

The AIC rents its first permanent office facilities in the Childs Building at the corner of Portage and Main in Winnipeg. At its AGM, the membership passes a resolution that there would be one designation for accredited members, both urban and rural – Appraisal Institute Member Accredited (AIMA). By June of 1956, the Council substitutes Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI) as the AIMA was found to conflict with that of other organizations.

London, Ontario's James Egerton is the first president from outside Winnipeg.



Our first Executive Director William Mulock is hired in 1957.



Jack MacDonald becomes the first public servant to be chosen as AIC president.

### A \$ WENT A LONG WAY

	1946	1950	1955	1959
New Car :	\$1,400	\$1,650	\$1,950	\$2,200
Gasoline (\$/gal.) :	\$0.21	\$0.26	\$0.29	\$0.30
New House :	\$12,500	\$14,500	\$17,500	\$18,500
Annual Salary :	\$3,150	\$3,600	\$5,000	\$5,500



City of Toronto Archives, Globe and Mail fonds, Fonds 1266, Item 98646

1938 - W.B. McCutcheon, AACI, P. App  
 1939 - H.M. Morrison, MAI  
 1940 - F.W. Gulland  
 1941 - W.J. Smith, AACI, P. App  
 1942 - W.H. Gray  
 1943 - H.R. Glover  
 1944 - C.N. Rogers, AACI, P. App  
 1945 - A.R. Purchase

1946 - G.C. Elliott, AACI, P. App  
 1947 - H.M. Morrison, MAI  
 1948 - A.R. Judson, AACI, P. App  
 1949 - J.S. McPherson  
 1950 - T.A. McFarlen, AACI, P. App  
 1951 - E.R. Ransby  
 1952 - G.M. Bowes, AACI, P. App  
 1953-54 - V.E. Driver, AACI, P. App

1955 - I. Cristall, AACI, P. App  
 1956 - A. Turpie, AACI, P. App  
 1957-58 - J.A. MacDonald  
 1959 - D.G. Edmond, AACI, P. App  
 1960 - J.W. Egerton, AACI, P. App  
 (Encadré - Citations)

**AIC PRESIDENTS 1938-1960**

**1957**

**October**

The first Executive Director, William N. Mulock, is hired at a salary of \$5,000 to take charge of AIC affairs which, until then, were handled by volunteers.

The first issue of *Appraisal Institute Magazine (AIM)* is published.

A new Ethics Committee is struck to draw up terms of reference for a more effective code of ethics.

The first AGM held outside of Western Canada takes place in Hamilton. The election of Jack MacDonald as president marks a shifting influence within AIC membership. While the early leaders are predominantly from the real estate investment sector, new leadership shifts to real estate agents, dealers and appraisers. MacDonald is the first public servant to be chosen as AIC president. His appointment recognizes the reality of the mixed economy developing in Canada and the growing involvement of all three tiers of government in financial affairs and real estate. Housing, Veterans Affairs, Public Works, Trade and Commerce and Taxation all require expert staff to render opinions on the value of real property to protect the public interest.

**1958**

Membership stands at 1247 – 55% with government departments, 27% with mortgage and trust companies and other financial institutions, and 18% are realtors. Membership is now spread across Canada. The four original prairie chapters have expanded to 20 and are located in all provinces but PEI and Newfoundland.

An affiliation agreement is negotiated with Canadian Association of Real Estate Boards (CAREB) to recognize AIC and encourage CAREB members to take the Institute's course of study, while AIC helps to provide the real estate appraisal education CAREB desires for its membership.

Large numbers of AIC candidates earn their MAI designation with the American Institute of Real Estate Appraisers. AIC recognizes the designation as equivalent and grants the AACI without further examination.

We broadened our reach with the first issue of our national magazine.



**1959**

The Institute's national office moves to the Electric Railway Chambers in Winnipeg, which projected a clean, modern image in keeping with that of the AIC.

**February 10, 1959**

The AACI designation is protected as a registered certification mark.

20 years after the AIC's founding, the national Ethics Committee reports to Council on its first infraction of the Code of Ethics.



To keep up with our growth, we re-locate in Winnipeg's Electric Railway Chambers.

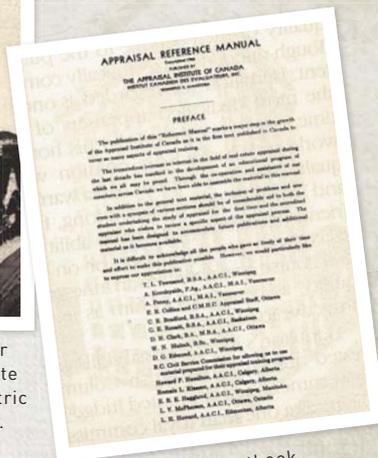
**1960**

London, Ontario's James W. Egerton is elected as the first president from outside Winnipeg.

AIC publishes its first official textbook, the *Appraisal Reference Manual*, and various universities across the country offer their extension facilities if AIC provides lecturers and course materials. The availability of these courses across Canada attracts more members and reinforces the AIC's prominence.

**April 11, 1960**

Letters Patent are granted and AIC has the Dominion charter recognizing it as a non-profit corporation.



Our first official textbook is published in 1960.

# 75 ANNÉES MÉMORABLES

L'APRÈS-GUERRE 1946-1960

PROUD TO  
ADVANCE  
THE APPRAISAL  
PROFESSION

75  
YEARS ANS

FIER DE  
L'AVANCEMENT  
DE NOTRE  
PROFESSION

Bienvenue au chapitre 2 de notre célébration du 75<sup>e</sup> anniversaire de l'Institut canadien des évaluateurs ! Dans le dernier numéro de la revue *Évaluation immobilière au Canada*, nous avons rappelé les années de formation 1930-1945, alors que l'ICE est passé d'un groupe de personnes du Manitoba désireuses d'en apprendre davantage sur l'évaluation des propriétés rurales à une organisation officielle active dans plusieurs provinces, dotée d'un Conseil des gouverneurs, de comités spécialisés, d'un Code d'éthique, de désignations et d'exams de qualification. C'est avec beaucoup de fierté que nous présentons maintenant les années de l'après-guerre, 1946-1960, suivies dans les prochains numéros des années d'expansion (1961-1980) et de l'ICE d'aujourd'hui (1981-2013). Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires et contributions alors que nous retraçons les pas de notre fantastique voyage.

## 1946

Le Canada de l'après-guerre demande des compétences d'évaluation différant de celles de la grande dépression et des années de conflit. On s'occupe maintenant de développement industriel, commercial et résidentiel dans les communautés urbaines. Le thème de la conférence de 1946 met en relief l'évaluation urbaine. L'ICE réduit progressivement son affiliation avec l'ASFMRA et poursuit des relations plus étroites avec l'American Institute of Real Estate Appraisers, un groupe plus orienté vers les centres urbains.

S'inspirant des examens administrés par l'American Institute, on établit les premiers examens canadiens.

## 1953

L'Office de l'établissement agricole des anciens combattants (OEAAC) insiste pour que le programme de l'ICE devienne la norme professionnelle obligatoire à l'OEAAC, ce qui entraîne un grand afflux de nouveaux membres.

## 1955

L'ICE loue ses premiers bureaux permanents dans l'édifice Childs, angle Portage et Main à Winnipeg. Lors de leur AGA, les membres adoptent une résolution voulant que l'on crée une désignation pour les membres accrédités, tant urbaine que rurale, soit Appraisal Institute Member Accredited (AIMA). En juin 1956, le Conseil remplace la désignation par Accredited Appraiser Canadian Institute (AACI), car la désignation AIMA entre en conflit avec celle d'autres organisations.

James Egerton de London, Ontario, est le premier président venant de l'extérieur de Winnipeg.



Notre premier chef de la direction, William Mulock, a été engagé en 1957.

Jack MacDonald devient le premier fonctionnaire à occuper la présidence de l'ICE.



### CE QUE VALAIT LE \$

	1946	1950	1955	1959
Voiture neuve :	1 400 \$	1 650 \$	1 950 \$	2 200 \$
Essence (\$/gal.) :	0,21 \$	0,26 \$	0,29 \$	0,30 \$
Maison neuve :	12 500 \$	14 500 \$	17 500 \$	18 500 \$
Salaire annuel :	3 150 \$	3 600 \$	5 000 \$	5 500 \$



City of Toronto Archives, Globe and Mail fonds, Fonds 1266, Item 98646



Nous avons accru notre portée avec le premier numéro de notre revue nationale.

1938 - W.B. McCutcheon, AACI, P. App  
 1939 - H.M. Morrison, MAI  
 1940 - F.W. Gulland  
 1941 - W.J. Smith, AACI, P. App  
 1942 - W.H. Gray  
 1943 - H.R. Glover  
 1944 - C.N. Rogers, AACI, P. App  
 1945 - A.R. Purchase

1946 - G.C. Elliott, AACI, P. App  
 1947 - H.M. Morrison, MAI  
 1948 - A.R. Judson, AACI, P. App  
 1949 - J.S. McPherson  
 1950 - T.A. McFarlen, AACI, P. App  
 1951 - E.R. Ransby  
 1952 - G.M. Bowes, AACI, P. App  
 1953-54 - V.E. Driver, AACI, P. App

1955 - I. Cristall, AACI, P. App  
 1956 - A. Turpie, AACI, P. App  
 1957-58 - J.A. MacDonald  
 1959 - D.G. Edmond, AACI, P. App  
 1960 - J.W. Egerton, AACI, P. App  
 (Encadré - Citations)

**PRÉSIDENTS DE L'ICE 1938-1960**

**1957**

**Octobre**

Le premier directeur exécutif, William N. Mulock, est embauché à un salaire de 5000 \$ pour prendre en main les affaires de l'ICE qui, jusque là, avaient été administrées par des bénévoles.

On publie le premier numéro de l'*Appraisal Institute Magazine (AIM)*.

Un nouveau Comité sur l'éthique est mis sur pied afin d'élaborer le cadre de référence régissant un Code d'éthique plus efficace.

La première AGA tenue à l'extérieur de l'Ouest canadien se déroule à Hamilton. L'élection de Jack MacDonald à la présidence marque une influence inédite au sein des membres de l'ICE. Alors que les premiers dirigeants proviennent surtout du secteur de l'investissement immobilier, le nouveau leadership se trouve de plus en plus parmi les agents, les courtiers et les évaluateurs immobiliers. M. MacDonald est le premier fonctionnaire choisi comme président de l'ICE. Sa nomination reflète la réalité de l'économie mixte qui se développe au Canada et la participation croissante des trois paliers de gouvernement aux affaires financières et à l'immobilier. Le logement, les anciens combattants, les travaux publics, les échanges et le commerce, de même que la taxation, requièrent tous un personnel expert pour rendre des opinions sur la valeur des biens immobiliers de manière à protéger l'intérêt public.

**1958**

L'organisation compte 1247 membres : 55 % provenant de ministères gouvernementaux, 27 % de sociétés de prêts hypothécaires, de fiducie et autres institutions financières, et 18 % du secteur du courtage en valeurs immobilières. On trouve aujourd'hui des membres à travers tout le Canada. Les quatre chapitres originaux des Prairies sont maintenant au nombre de vingt, répartis dans toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve.

On négocie un contrat d'affiliation avec l'Association canadienne des chambres d'immeuble (ACCI) afin de reconnaître l'ICE et d'encourager les membres de l'ACCI à suivre le programme d'études de l'Institut, tandis que l'ICE aide à fournir la formation en évaluation immobilière que souhaite l'ACCI pour ses membres.

Un grand nombre de stagiaires obtiennent leur désignation MAI de l'American Institute of Real Estate Appraisers. Reconnaisant son équivalence, l'ICE accorde la désignation AACI sans plus d'examen.

**1959**

Le bureau national de l'Institut déménage dans l'édifice Electric Railway Chambers à Winnipeg, qui voulait projeter une image soignée et moderne, tout comme celle de l'ICE.

**Le 10 février 1959**

La désignation AACI reçoit une protection en tant que marque de certification déposée.

Vingt ans après la fondation de l'ICE, le Comité national sur l'éthique présente au Conseil un rapport sur la première infraction au Code d'éthique.

**1960**

James W. Egerton, de London, Ontario, est élu comme premier président à l'extérieur de Winnipeg.

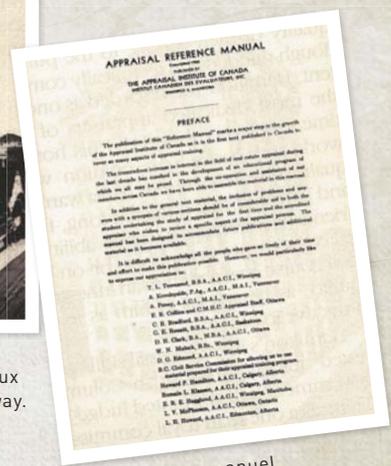
L'ICE publie son premier manuel officiel, intitulé *Appraisal Reference Manual*, alors que différentes universités du pays offrent leurs installations de formation continue si l'ICE veut bien y dépêcher des chargés d'enseignement et du matériel de cours. La disponibilité de ces cours à l'échelle du pays attire d'autres membres et augmente d'autant l'importance de l'ICE.

**Le 11 avril 1960**

L'ICE reçoit ses lettres patentes et possède une charte fédérale qui la reconnaît comme une corporation sans but lucratif.



Suite à notre expansion, nous avons déménagé dans les locaux de la Winnipeg's Electric Railway.



Notre premier manuel officiel est publié en 1960.

DAVID SHUM, AAI, P. APP  
PRESIDENT

# THE CONTINUED ADVANCEMENT OF OUR PROFESSION

This year, I have had the privilege of representing Appraisal Institute of Canada (AIC) members, nationally and internationally while working alongside Board colleagues to leverage new opportunities and address core issues and membership concerns. I have also enjoyed working with AIC's national and provincial staff who effectively managed key issues, enabling the Board to focus on strategic decisions.

A few things have become very clear.

- Internationally AIC is highly respected as an established professional association in Canada and an authority in real property appraisals.
- Our volunteers are extremely dedicated with the interests of their constituents and the whole membership at heart.
- AIC staff has the expertise and knowledge to help AIC achieve our strategic goals and vision.

We have a diverse membership from different regions with unique market conditions; we have a vast range of experience; and, we specialize in various property types and services. But we all strive to produce quality valuation reports and provide intelligent insight on real property issues; we are proud of our designations and our Association; and, we are committed to our profession.

My goal as president has been to continue taking AIC along a course that appreciates our differences and leverage our similarities to collaboratively advance our profession.

I am confident that we are moving in the right direction and have made significant strides to advance our profession this year. Some highlights include:

- **Professional Practice:**
  - o The Standards Sub-committee released the 2012 *CUSPAP* and the 2014 version is being drafted.

- o The Consolidated Regulations are being revised
- o There has been continuous improvement to the Complaint Resolution Process.
- o The new AIC residential form has been released.
- o There has been a greater commitment to educating members on *CUSPAP* and professional practice matters
- o Our Professional Liability Insurance Program is moving towards becoming a risk-based program.
- o A one-day online Professional Practice Seminar was implemented to reduce cost and improve access.
- o A Quebec pilot-project was implemented to assist AIC members with co-signing qualified non-AIC members.

• **Accreditation and Assessment:**

- o We are redefining the core competencies and competency mapping for AACIs and CRAs to secure our professional reputation
- o We have benchmarked AIC policies/programs to ensure our accreditation and assessment process is aligned to other professional organizations and AIC remains 'leading-edge'.
- o The Mentoring Program has been reviewed to further define roles and responsibilities
- o A Peer Review Process has been developed to review Candidate Members' work product.

• **Marketing and Communications:**

- o The website has been redesigned to represent our membership more effectively and implement more functionality in the 'Find an Appraiser' tool.

- o A recruitment and corporate initiatives advertising campaign has been created and implemented.
- o Our publications now offer greater access to information in both official languages.
- o New communication tools such as webinars are improving communication with our members.
- o There is a continued commitment to work collaboratively with the provincial affiliates to ensure brand consistency and excellent member service.
- **Governance:**
  - o AIC has implemented a new committee structure to streamline our governance model. New terms of reference have been drafted to outline objectives, responsibilities and committee requirements.
  - o The AIC *By-laws* and *Articles of Continuance* have been updated to align and comply with Industry Canada's new *Not-for-profit Corporations Act*.

As I hand the reins over to President-Elect, Dan Wilson, AAI, P.App, there are some key opportunities for AIC. We will continue to move forward by assessing programs, evaluating what is working, and ensuring we watch market conditions to bring the best services to our members to help them succeed. The key to success will be listening to our members.

Thank you all for your support and guidance this year as well as sparking important discussions on what is best for the AIC membership. Through these discussions, we can grow stronger as a national organization – working towards advancing our profession. 

DAVID SHUM, A.A.C.I., P. APP  
PRÉSIDENT

# L'AVANCEMENT CONTINU DE NOTRE PROFESSION

Cette année, j'ai représenté les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) aux paliers national et international. Collaborant avec mes collègues du Conseil pour optimiser les nouvelles occasions et aborder les enjeux qui préoccupent les membres, j'ai eu le plaisir de travailler avec le personnel national et provincial de l'ICE qui a assuré la bonne gestion des enjeux clés, permettant au Conseil de concentrer sur les décisions stratégiques.

Quelques éléments sont devenus très clairs.

- À l'échelle internationale, l'ICE est hautement respecté comme association professionnelle au Canada, et autorité en matière d'évaluation immobilière.
- Nos bénévoles sont extrêmement dévoués, ayant à cœur les intérêts de leurs mandants et de tous les membres.
- Le personnel possède l'expertise et les connaissances pour réaliser les objectifs du plan stratégique et la vision d'avenir de l'ICE.

Nous avons une diversité de membres provenant de différentes régions qui présentent des conditions de marché uniques. Nous possédons une vaste expérience et sommes spécialisés dans plusieurs types de biens et de services immobiliers. Mais nous tentons tous de produire des rapports d'évaluation de grande qualité et de brosser un portrait intelligent des enjeux immobiliers. Nous sommes fiers de nos titres et de notre Association, et sommes déterminés à faire avancer notre profession.

Mon but comme président a été de continuer à mener l'ICE sur un chemin où nous pouvons apprécier nos différences et tirer profit de nos similitudes, tout en favorisant collectivement notre profession.

Je peux affirmer que nous sommes sur la bonne voie et que nous avons fait de grands progrès pour améliorer notre profession cette année. Voici quelques faits saillants :

## • Pratique professionnelle :

- o Le Sous-comité sur les normes a publié les *NUPPEC* 2012 et en prépare la version 2014.
- o On révisé présentement les Règlements consolidés de l'ICE.
- o Le processus de résolution des plaintes a connu une amélioration constante.
- o Le nouveau formulaire résidentiel de l'ICE a été publié.
- o Nous sommes encore plus déterminés à éduquer les membres sur les *NUPPEC* et les questions touchant la pratique professionnelle.
- o Notre programme d'assurance-responsabilité professionnelle sera bientôt axé sur les risques.
- o Un Séminaire de pratique professionnelle d'un jour en ligne a eu lieu pour réduire les coûts et améliorer l'accès.
- o Un projet pilote a eu lieu au Québec pour aider les membres de l'ICE à cosigner pour les non-membres qualifiés.

## • Accréditation et évaluation :

- o Nous sommes à redéfinir les compétences de base et la grille de compétences pour les évaluateurs accrédités A.A.C.I. et C.R.A. pour solidifier notre réputation professionnelle.
- o Nous avons étalonné les politiques et programmes de l'ICE pour que notre processus d'accréditation et d'évaluation s'aligne avec celui d'autres organisations professionnelles et pour que l'ICE demeure à l'avant-garde.
- o Le programme de mentorat a été révisé pour mieux définir les rôles et responsabilités de chacun.
- o Nous avons développé un processus d'examen par les pairs pour analyser le travail des membres stagiaires.

## • Marketing et communications :

- o Nous avons réaménagé le site Web dans le but de mieux représenter nos membres et de rendre l'outil « Trouver un évaluateur » plus fonctionnel.
- o Nous avons élaboré et implanté une campagne publicitaire de recrutement et d'entreprise.
- o Nos publications sont désormais plus accessibles dans les deux langues officielles.
- o De nouveaux outils de communication tels les webinaires améliorent le contact avec les membres.
- o Nous sommes toujours déterminés à collaborer avec tous nos affiliés provinciaux pour assurer la cohérence de la marque et l'excellence des services aux membres.

## • Gouvernance :

- o L'ICE a restructuré ses comités pour rationaliser son modèle de gouvernance, et rédigé de nouveaux mandats pour confirmer les objectifs, les responsabilités, et les exigences des comités.
- o Nous avons mis à jour les règlements et les statuts de prorogation de l'ICE en conformité à la nouvelle Loi canadienne sur les organisations à but non lucratif d'Industrie Canada.

Comme je passe la barre au président élu, Dan Wilson, A.A.C.I., P.App, l'ICE a de grands débouchés à exploiter. Nous poursuivrons notre analyse des programmes, notre évaluation de ce qui fonctionne bien et notre surveillance du marché pour offrir les meilleurs services à nos membres et les aider à réussir. La clé du succès consistera à écouter nos membres.

Merci à tous et à toutes pour votre appui et vos conseils cette année et pour les importantes discussions tenues dans les meilleurs intérêts des membres de l'ICE. Ces échanges nous rendent plus forts comme organisation nationale et nous permettent de faire avancer notre profession. 

# CHAMPIONS OF THE NEW residential appraisal form

BY CHRISTINE HANLON

In 2010, when the Appraisal Institute of Canada (AIC) executive approached Form Sub-Committee Chair **Dan Brewer**, AACI, P. App about revising the residential appraisal form, he knew exactly who to call. From 2001 to 2004, **Garry Doucette**, AACI, P. App had spent countless hours creating the Institute's first-ever standardized electronic version of the form (Full Form 04/04).

"But now our rules and Regulations had changed," explains Brewer, "and those changes needed to be reflected in the form."

Some of those changes reflected new regulations established by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) Canada and under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*; others resulted from the *Personal Information Protection and Electronic Documents Act (PIPEDA)*.

"The intent was also to increase compliance to AIC rules and, hopefully, reduce claims and liabilities," notes Brewer, a National Board Director who has worked both as a litigator and national investigator.

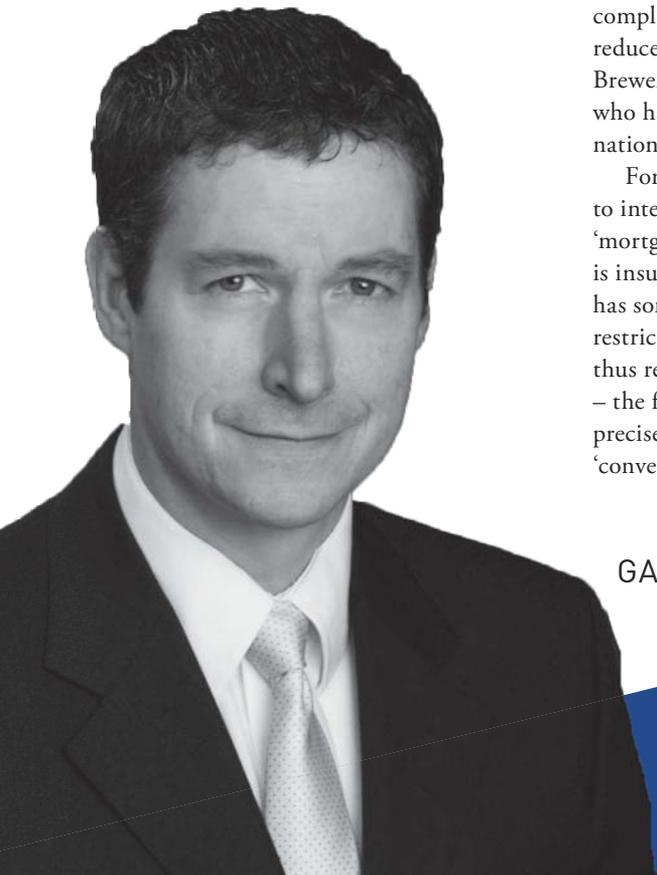
For instance, in the section dedicated to intended use of the report, indicating 'mortgage financing' or simply 'financing' is insufficient. Yet, to date, that is what has sometimes been entered. In order to restrict the use and intent of the report – thus reducing liability and risk exposure – the form needed to *demand* a more precise specification of purpose, such as 'conventional first mortgage financing'.

"It is important that appraisers protect themselves from having potential second, third and fourth mortgages registered on the property at their expense," explains Brewer.

To prompt appraisers to be more specific, the form had to be modified. Such changes required technical expertise. That is where Doucette came in. Between 2001 and 2004, the father of two had devoted hundreds of hours getting the form online, all while working full-time as an appraiser in Port Alberni and completing the requirements for his AACI designation. Now that it was time for modifications, Doucette was not about to drop the ball.

Despite the fact that Brewer was based in Southern Ontario, half a continent away, the pair worked together on the project for two years, culminating in a revised appraisal form prepared for launching in early 2013. They established a process that involved regular emails, phone calls, research and implementation.

Much like Doucette had done in the lead-up to the first online form, the two



GARRY DOUCETTE

*"Banks rely on us to be their eyes and ears and to supply them with information...with the new form, there is an addendum for every different circumstance."*



started by conducting extensive consultation with members and stakeholders, including chartered banks, credit unions, the mortgage insurance sector, Canadian Mortgage and Housing Corporation, and Canada Revenue Agency. A letter was sent to the Canadian Bankers Association advising them that the form would be updated and asking them for their suggestions. Feedback was helpful and some of it was incorporated into the new form.

“Thanks to all the work that was completed leading up to 2004, the consultation process did not take as long this time,” notes Doucette. “We would propose a change and discuss it; I would make the change and send it off to Dan. Then, when we had a draft, we would circulate it and gather feedback.”

Meanwhile, Brewer worked on new wording to reflect *PIPEDA* legislation (encapsulated in the first clause of the new form). The privacy legislation is very clear on how information can and cannot be shared. If an appraiser provides a report to anyone other than the intended user or client, all third party information must be redacted. Non-compliance, Brewer points out, is not an option.

The new clause not only protects the rights of clients, but of appraisers as well. “Some organizations have been scraping data out of appraisal reports, something which is not permitted based on the service providers to which we subscribe,” explains Brewer.

Other important changes involved ensuring the form complies with the 2012 *CUSPAP* Standards. For instance, the new form also requests specific

information such as source data, to ensure appraisers are identifying from where they obtained their information.

“Each of us as a member is responsible for ensuring that the reports we produce are compliant,” says Brewer. “There is an assumption that the residential appraisal form itself complies with these *Standards*. Now we have added a lot more content that, at least from an investigative, compliance, and liability point of view, provides some assurance.”

He notes that another addition has been a clause placing the onus back on lenders to perform the due diligence for which they are responsible. Clause 16 reads: “Where the intended use of this report is for financing or mortgage lending, and in accordance with the Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada (OSFI) *Residential Mortgage Underwriting Practices and Procedures B-20* (June 2012), it is the intended user’s responsibility to grant mortgage loans on the basis of the borrower’s demonstrated willingness and capacity to service his/her debt obligations.” The input from all of the previously mentioned stakeholders affirms the design and primary use of the form as a critical part of the mortgage/underwriting process for the lending institutions in Canada. Therefore, the form is primarily to be used for financing and may not necessarily be appropriate for other intended uses.

Doucette and Brewer also changed the organization and format of the document. Soon to be available from the three major software providers in

Canada, the new residential appraisal form prints on letter-sized rather than legal-sized paper. Also, the section for the cost approach – which was a 4”X4” square on the old form – has now been removed from the body of the report and made into an addendum.

“That is a huge step forward,” notes Doucette. “In a lot of cases, when appraising a residential property, the cost approach is not applicable.” Because estimating depreciation is so subjective, this approach can be fraught with peril for the appraiser. Often, the land value is guessed rather than supported. The addendum provides plenty of room for the appraiser to write a detailed explanation in cases when the cost approach is appropriate to use. A second addendum provides ample space for those using the income approach. As requested by the Form Sub-Committee of the Standards Committee, Doucette and Brewer also added a Progress Inspection Report for new construction.

DAN BREWER

**“The intent was also to increase compliance to AIC rules and, hopefully, reduce claims and liabilities.”**





## Core changes to the new form

1. The new form requires a more precise specification of purpose in the section dedicated to the intended use of the report.
2. In keeping with privacy legislation on how information can and cannot be shared, new wording in the form makes it clear that if an appraiser provides a report to anyone other than the intended user or client, all third party information must be redacted.
3. To ensure compliance with CUSPAP standards, the new form requests specific information to ensure appraisers are identifying the source of their information.
4. A clause has been added to the form that places the onus on lenders to perform the due diligence for which they are responsible.
5. The new form makes it clear that it is primarily to be used for financing and may not necessarily be appropriate for other intended uses.
6. For ease of use, the new form now prints on letter-sized rather than legal-sized paper.
7. The section for the cost approach has been removed from the body of the report and made into an addendum that provides sufficient room to write a detailed explanation. A second addendum does likewise for appraisers using the income approach.
8. A progress inspection report has been added for new construction.

*“It is important that appraisers protect themselves from having potential second, third and fourth mortgages registered on the property at their expense.”*

“Banks rely on us to be their eyes and ears and to supply them with information,” explains Doucette. “With the new form, there is an addendum for every different circumstance. I am pretty excited about that.”

He admits that residential property appraisal is his passion. After stints as a carpenter, bookkeeper, tree planter, logger, and forestry engineer – among other jobs – Doucette worked as a real estate agent for five years before starting a career in valuation. “An appraiser in our office was desperate for help, so I came forward,” he recalls. “He saw something in me that would make a good appraiser.”

That was in 1991. For a while, he worked both jobs, but the juggling soon became too difficult. As soon as he was able to perform valuations on his own, he started appraising full-time. Doucette focused on residential appraisals until the work started to diminish. After earning his AACI designation in 2003, he concentrated exclusively on commercial appraising until his partner (a CRA) retired in 2008.

Now, he is back to his first love, working as a residential appraiser for PCAG Property Advisors Inc. “That is where my heart is,” confirms Doucette, who also works as a beta tester for Alamo Inc.’s WinTotal appraisal software. “I like getting out and meeting people. I also enjoy getting to work with technology and software systems. That is where I am most happy.”

Good thing that is the case, because Doucette is not finished working on the AIC forms quite yet. The Institute has now asked that he and Brewer update the drive-by form.

Along with this next update, Brewer will also be devoting some time to completing a guide to the new residential appraisal form, a project on which he has

been working throughout the revision process. “There is some teaching that has to go along with the launch of this new form,” he says, adding that the guide will also help lenders better understand what appraisers do.

At the same time, his mandate on the Forms Sub-Committee has been extended to include a review of the relocation industries form. So his work as a volunteer is far from over. But that is the way he has always liked it. During his 35-year career as a fee appraiser, he has been an active volunteer with the AIC.

“Appraising has been my passion,” says Brewer. “The consulting side of the business has always been very dear to me. There is probably no appraisal I have not looked at or no type of property I have not done.”

He continues to be involved in a variety of assignments, from islands to plazas, from cash flow analyses to expropriations, litigations and mortgage work. As one of four appraisers with Appraisers Canada Inc., he works out of two offices – in Richmond Hill and Barrie. His assignments also take him all across Southern Ontario. Over the past few years, he has earned his Reserve Fund and Personal Property Appraisal accreditations.

His daughter recently followed in his footsteps, graduating from Seneca College with a certificate in real estate administration. She is one of four adult children and three grandchildren with whom Brewer enjoys spending time when he is not working or volunteering in the profession he holds so dear. The many hours he puts in are not a sacrifice, but a labour of love. “I have not stopped volunteering for over 20 years,” he says, adding that he has no plans for stopping in the near future. “I still get up each and every day loving what I do.” 

# CHAMPIONS DU NOUVEAU formulaire d'évaluation résidentielle

PAR CHRISTINE HANLON

**E**n 2010, lorsque le Comité exécutif de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a contacté le président du sous-comité des formulaires, **Dan Brewer**, AACI, P. App, pour discuter la révision du formulaire d'évaluation résidentielle, il savait exactement à qui s'adresser. De 2001 à 2004, **Garry Doucette**, AACI, P. App, n'avait pas compté les heures pour créer la première version électronique normalisée du formulaire à être utilisée par l'Institut (formulaire complet 04/04).

« Mais aujourd'hui, nos normes de pratique professionnelle et l'environnement dans lequel évoluent nos membres ont changé, d'expliquer Brewer, et le formulaire se devait de refléter ces changements. »

Certains changements faisaient suite à la nouvelle ligne directrice sur la tarification résidentielle émise par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada (BSIF) en juin 2012 ainsi qu'à la dernière édition des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) de l'ICE, alors que d'autres résultaient de la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE) en tant que moyen d'améliorer la pratique de l'évaluation dans son ensemble.

« Nous voulions aussi rehausser la conformité aux règles de l'ICE, en espérant réduire le nombre de plaintes, de réclamations et de responsabilités », note Brewer, un directeur du Conseil national qui a siégé à titre bénévole au sous-comité national d'enquête et qui travaille dans le domaine du contentieux pour les fins d'assurance responsabilité professionnelle.

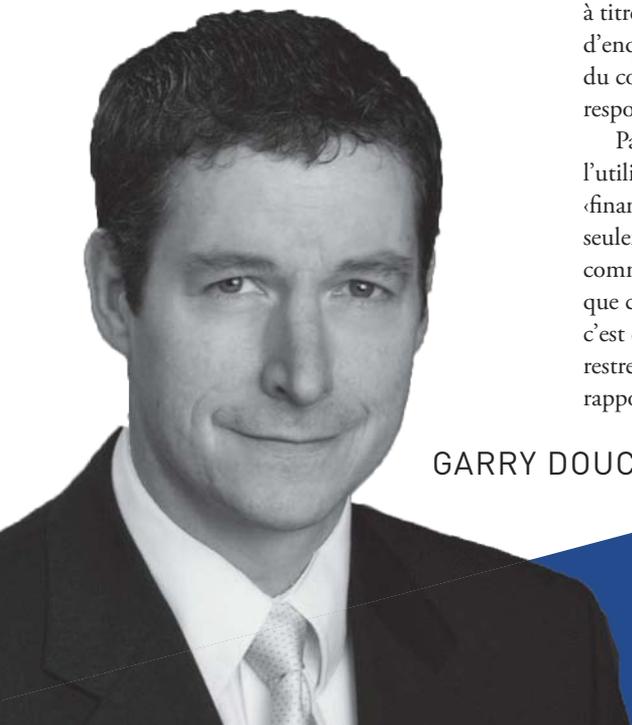
Par exemple, dans la section visant l'utilisation prévue du rapport, indiquer « financement d'hypothèque » ou seulement « financement » est considéré comme insuffisant en raison du risque que cela pose. Mais jusqu'à présent, c'est ce que l'on a parfois saisi. Afin de restreindre l'utilisation et l'intention du rapport – réduisant ainsi la responsabilité

et l'exposition aux risques, le formulaire devait exiger une utilisation plus précise, comme la mention « financement d'hypothèque de premier rang conventionnelle ».

« Il est important que les évaluateurs se protègent contre les hypothèques de second, troisième et quatrième rangs qui pourraient être enregistrées sur la propriété à leur dépens », prévient Brewer.

Pour inciter les évaluateurs à être plus spécifiques, il fallait modifier le formulaire. De telles modifications demandaient une expertise technique. C'est là que Garry Doucette est entré en jeu. De 2001 à 2004, le père de deux enfants avait consacré des centaines d'heures à la mise en ligne du formulaire, en travaillant à temps plein comme évaluateur à Port Alberni et en complétant les exigences de son titre AACI. Le temps venu d'apporter les modifications, Doucette n'allait pas rater l'occasion.

Même si Brewer travaillait dans le sud de l'Ontario, à un demi-continent de son partenaire, ils ont collaboré au projet pendant deux ans, ce qui a culminé par un formulaire d'évaluation révisé prêt à être inauguré au début de 2013. Le duo a fixé un processus comprenant des activités régulières de communication par courriel et par téléphone, de recherche et de mise en œuvre.



GARRY DOUCETTE

*« Les banques comptent sur nous pour voir et entendre ce qui se passe et les en informer... le nouveau formulaire comporte un addenda pour toutes les situations possibles. »*



S'inspirant beaucoup de ce que Doucette avait fait pour développer le premier formulaire en ligne, les deux hommes ont commencé par mener des consultations exhaustives auprès des membres et des intervenants, incluant les banques à charte, les caisses populaires, le secteur de l'assurance hypothèque, dont la Société canadienne d'hypothèques et de logement et l'Agence du revenu du Canada. Une lettre a été envoyée à l'Association des banquiers canadiens pour les informer de la mise à jour prochaine du formulaire et pour leur demander des suggestions. Sa rétroaction a été utile et une partie s'est retrouvée dans le nouveau formulaire.

« Grâce à tout le travail accompli jusqu'en 2004, le processus de consultation n'a pas été aussi long cette fois, remarque Doucette. Nous proposons une modification et en discussions, j'apportais la modification et l'envoyait à Dan. Puis, quand nous avons une ébauche, nous la faisons circuler et récoltions les réactions. »

Pendant ce temps, Brewer rédigeait le nouveau texte reflétant la LPRPDE (encapsulé dans la première clause du nouveau formulaire). Les lois sur la protection de la vie privée sont très claires sur la manière dont les renseignements peuvent ou non être partagés. Si un évaluateur fournit un rapport à toute autre personne que l'utilisateur ou le client prévu, tous les renseignements de tiers doivent en être supprimés. La non-conformité n'est pas une option, selon Brewer.

La nouvelle clause protège non seulement les droits des clients, mais également ceux des évaluateurs. « Certaines organisations ont supprimé des données dans les rapports d'évaluation, ce qui n'est pas permis selon les fournisseurs de services auxquels nous souscrivons », explique Brewer.

D'autres importantes modifications consistaient à s'assurer que le formulaire est conforme aux NUPPEC 2012. Par exemple, le nouveau formulaire demande aussi des renseignements spécifiques, comme la source des données, pour faire en sorte que les évaluateurs précisent où ils ont obtenu leurs renseignements.

« Chacun de nous en tant que membre a la responsabilité de s'assurer que les rapports que nous produisons sont conformes, note Brewer. On présume que le formulaire d'évaluation résidentielle respecte lui-même ces Normes. Nous avons maintenant ajouté beaucoup plus de contenu qui, du moins pour ce qui touche les enquêtes, la conformité et la responsabilité, donne une certaine assurance. »

Il fait remarquer qu'un nouvel élément est la clause rappelant aux prêteurs que c'est à eux qu'il incombe d'exercer la diligence raisonnable. La clause 16 se lit ainsi : « Quand l'utilisation prévue de ce rapport est le financement ou le prêt hypothécaire, et en conformité avec la Ligne directrice B-20 du Bureau du surintendant des institutions financières Canada (BSIF) : Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels (juin 2012), l'utilisateur prévu est responsable d'accorder les prêts hypothécaires en fonction de la volonté manifeste et de la capacité de l'emprunteur d'acquitter ses dettes. » [traduction libre] La contribution des tous les intervenants déjà mentionnés confirme le but et l'utilisation principale du formulaire comme partie critique du processus d'hypothèque/tarification pour les établissements de crédit au Canada. Le formulaire doit donc principalement servir au financement et n'est pas nécessairement approprié à d'autres fins prévues.

Doucette et Brewer ont en outre modifié l'organisation et le format du

document. Bientôt disponible chez les trois principaux fournisseurs de logiciels du Canada, le nouveau formulaire d'évaluation résidentielle s'imprime sur du papier format lettre plutôt que du papier format légal. De plus, la section sur la méthode du coût (un carré de 4 po x 4 po dans l'ancien formulaire) n'apparaît plus dans le corps du rapport, mais a été transformée en addenda de format lettre.

« C'est un grand pas en avant, se réjouit Doucette. Il arrive fréquemment que la méthode du coût ne s'applique pas dans l'évaluation d'un immeuble résidentiel. » Comme il est tellement subjectif d'estimer la dépréciation, cette méthode peut être très périlleuse pour l'évaluateur. Souvent la valeur d'un terrain est devinée plutôt que fondée. L'addenda donne beaucoup d'espace à l'évaluateur pour expliquer en détail les cas où il est approprié d'employer la méthode du coût. Un deuxième addenda fournit assez d'espace à l'évaluateur qui préfère la méthode du revenu. Pour répondre à la demande du sous-comité des formulaires du Comité des normes, Doucette et Brewer ont aussi ajouté un Rapport d'inspection de l'avancement des travaux pour les nouvelles constructions.

DAN BREWER



**« Nous voulions aussi rehausser la conformité aux règles de l'ICE, en espérant réduire le nombre de plaintes, de réclamations et de responsabilités »**



« Les banques comptent sur nous pour voir et entendre ce qui se passe et les en informer, poursuit Doucette. Le nouveau formulaire comporte un addenda pour toutes les situations possibles, ce que je trouve formidable ! »

Il avoue que l'évaluation des immeubles résidentiels est sa passion. Après avoir été charpentier, commis comptable, planteur d'arbres, bûcheron et ingénieur forestier, entre autres emplois, Doucette a travaillé comme agent immobilier durant cinq ans avant de débiter sa carrière en évaluation. « Un jour, un évaluateur du bureau avait désespérément besoin d'aide, que j'ai proposé de lui apporter, se rappelle-t-il. Cet homme a vu que je possédais quelque chose qui ferait de moi un bon évaluateur. »

C'était en 1991. Il a exercé les deux emplois pendant un certain temps, mais jongler avec ceux-ci est vite devenu trop difficile. Aussitôt qu'il a pu réaliser des évaluations de façon autonome, il a commencé à le faire à plein temps. Doucette s'est concentré sur l'évaluation résidentielle jusqu'à ce que ce travail commence à diminuer. Après avoir décroché son titre AACI en 2003, il s'est consacré exclusivement à l'évaluation commerciale jusqu'à ce que son partenaire (un CRA) prenne sa retraite en 2008.

Maintenant revenu à ses premières amours, il est évaluateur résidentiel pour la compagnie PCAG Property Advisors Inc. « C'est là qu'est mon cœur », confirme Doucette, qui est également testeur bêta pour le logiciel d'évaluation WinTotal de la compagnie Alamode Inc. « J'aime aller rencontrer des gens, en plus de travailler avec la technologie et les systèmes informatiques. C'est ce qui me rend le plus heureux. »

Bonne chose, puisque Doucette n'en n'a pas encore fini avec les formulaires de l'ICE. L'Institut a maintenant demandé à Brewer et lui de mettre à jour le formulaire d'inspection sommaire.

Avec cette prochaine mise à jour, Brewer consacrera aussi du temps à compléter un guide pour le nouveau

formulaire d'évaluation résidentielle, un projet dont il s'est occupé durant tout le processus de révision. « Il faudra faire un peu d'enseignement en inaugurant ce nouveau formulaire », dit-il, ajoutant que le guide permettra en outre aux prêteurs de mieux comprendre ce que font les évaluateurs.

En même temps, son mandat au sous-comité des formulaires a été élargi pour inclure la révision du formulaire de l'industrie de la réinstallation. Son œuvre bénévole est donc loin d'être achevée. Mais c'est ainsi qu'il a toujours aimé faire les choses. Durant ses 35 ans de carrière à titre d'évaluateur à honoraires, il a été un bénévole actif à l'ICE.

« L'évaluation me passionne depuis longtemps, confie Brewer. Le côté consultation du domaine m'a toujours été très cher. Il n'y a probablement aucune évaluation que je n'ai pas examinée ou aucun type de propriété que je n'ai pas évalué. »

Il s'implique encore dans une variété d'affectations, allant des îles aux centres commerciaux, en passant par les analyse de flux d'encaisse, les expropriations, les litiges et le travail touchant les hypothèques. L'un des quatre évaluateurs chez Appraisers Canada Inc., il a deux bureaux, un à Richmond Hill et l'autre à Barrie. Ses affectations le font aussi voyager dans tout le sud de l'Ontario. Depuis quelques années, il a obtenu ses titres Reserve Fund et Personal Property Appraisal.

Sa fille a récemment commencé à suivre ses traces, terminant ses études au Collège Seneca avec un certificat en administration des biens immobiliers. Elle est l'un des quatre enfants adultes et trois petits-enfants avec qui Brewer aime beaucoup passer du temps quand il ne travaille pas ou ne fait pas de bénévolat dans la profession qu'il affectionne tant. Le grand nombre d'heures qu'il donne n'est pas un sacrifice, mais un acte d'amour. « Je n'ai pas arrêté de travailler bénévolement depuis 20 ans », dit-il, ajoutant qu'il n'a pas l'intention de le faire dans le futur immédiat. « Je me lève encore chaque matin en adorant ce que je fais. » 

## Principales modifications au nouveau formulaire

1. Le nouveau formulaire requiert une spécification plus précise sur l'utilisation prévue du rapport.
2. Conformément aux lois sur la protection de la vie privée quant à la manière dont les renseignements peuvent ou non être partagés, le nouveau libellé du formulaire indique clairement que si un évaluateur fournit un rapport à toute autre personne que l'utilisateur ou le client prévu, tous les renseignements de tiers doivent en être supprimés.
3. Pour assurer la conformité aux NUPPEC, le nouveau formulaire demande des renseignements spécifiques faisant en sorte que les évaluateurs précisent où ils ont obtenu leurs renseignements.
4. Une clause a été ajoutée pour rappeler aux prêteurs que c'est à eux qu'il incombe d'exercer la diligence raisonnable.
5. Le nouveau formulaire indique clairement qu'il doit principalement servir au financement et qu'il n'est pas nécessairement approprié à d'autres fins prévues.
6. Pour plus de commodité, le nouveau formulaire s'imprime maintenant sur du papier format lettre plutôt que du papier format légal.
7. La section sur la méthode du coût n'apparaît plus dans le corps du rapport, mais a été transformée en addenda de format lettre contenant assez d'espace pour écrire une explication détaillée. Un deuxième addenda sert la même fonction pour les évaluateurs qui préfèrent la méthode du revenu.
8. Un Rapport d'inspection de l'avancement des travaux a été ajouté pour les nouvelles constructions.



# THE APPLICATION OF MULTIVARIATE REGRESSION ANALYSIS IN EXPROPRIATION MATTERS

By George Canning, AACI, P.App, Canning Consultants Inc., London, ON





Injurious affection can be the most difficult form of land compensation to prove before any court of law.

The claim for compensation is a right under the law, but that does not mean entitlement. In many cases, compensation is not quantifiable because of the insufficient quantities of data, the complexities of data analysis and the unfamiliarity with advanced methods needed to allow the data to 'speak.' In these cases, the right to compensation may conclude as 'difficult to prove' or 'not enough data' and, subsequently, be filed in the 'still wondering' cosmos of fragmented exploratory data analysis.

This article delves into the principle use of multivariate regression analysis as it relates to land compensation issues and a brief introduction about another form of data analysis when data tends to be 'thin.' It is intended to aid real estate practitioners wanting to use more advanced methods of data analysis in solving injurious affection claims. This is not a statement that the use of these tools will guarantee the claimant's right to compensation, but they will give the real estate expert a more detailed look at the data when the paired sales method provides no useful conclusions.

Land compensation claims for such injurious affection issues as loss of parking, reduction in front yard setbacks, increased traffic flow, loss of view, subsurface rights and even application of the traditional 'before' and 'after' method are real estate problems that can be handled by using multiple regression analysis.

### The problems of data analysis

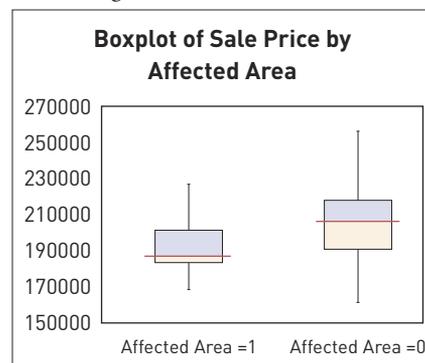
Data is found in the marketplace and it tends to have irregular patterns of behaviour. What you think the data is trying to say and what is really occurring are often two separate issues. Without proper real estate data analysis, the answer to an injurious affection claim maybe buried beneath a pile of raw property attributes. In order to 'clear the clutter,'

a multiple regression analysis 'run' may inform the real estate practitioner the true basis for the claim and the appropriate amount of settlement. Conversely, the claiming of 'loss' may not be present and becomes quite apparent through more 'robust' testing of the sales data.

The problem with real estate data stems from the fact it is unstructured and is both found in a numeric and a non-numeric format. However, the underlying function of real estate data analysis is to reduce uncertainty. The more certain that your real estate data is behaving in a particular way, the better the decisions regarding its value, or the particular effect a property variable is having on explaining injurious affection loss.

Regression analysis is not perfect, but it has strong attributes that make this a desirable option regarding substantiating injurious affection claims or their denial.

**First, it helps one to organize the data and allows for the exploration of the most rudimentary form of data analysis: graphing.** The following is a good example of using graphs to help describe data. However, caution is required since visual presentations can be misleading.



The red lines in the above box plot are the average selling price of two sets of data. One is land that is affected by a contaminant and the second is without. The observation is that land affected sold for approximately \$187,000, while the non-affected land sold for \$205,000. After applying all the property attributes to the data set, it was concluded that there was

little difference in price. Here are some cautionary notes. Numeric data analysis should go hand in hand with a visual presentation of the data. An arguable point is the reverse of that statement. The use of an average price from a grouping of data only without the graph is dangerous. Seeing the shape of the data might suggest that average is not a meaningful number and the more appropriate expression would be the median or mode. That is why no appraiser should rely on 'the average yearly price of houses sold' from any MLS system, for example. The average number given is just a number.

This number becomes more relevant when the boundaries of the average price and the attributes that cause these differences to occur are known. It is like saying "all land is the same because it is just dirt."

**Second, it can be used to explore the relationship between variables.** As appraisers, we sometimes think certain variables are the ones that drive various types of real estate property prices. By simply exploring your data through a regression program, you may find the opposite to be quite true. Income is not always the driving force behind 'income producing properties,' for example. Sometimes, data attributes can interact with one another and result in displays of property characteristics never possibly imaged. However, similar property attributes can throw the data picture off because one is trying to dominate the other.

**Third, the most striking feature of multiple regression analysis is its ability to hold constant all variables while it explores each single variable independently.**

Although the regression analysis formula can be expressed in several different ways, its basic function has not changed since it was invented by Sir Francis Galton in 1820.

$$Y = AX + B$$

Here, the above equation can be modified to add countless variables as follows.

$$Y=a+b_1*X_1 +b_2*X_2 +...$$

The  $b_1*X_1$  could represent house size, while the  $b_2*X_2$  could represent house age. It can go to infinity and the number of variables used in the equation is directly related to the amount of data. That is what makes regression analysis such a powerful data tool. As the model assigns a coefficient or number to each variable, it holds all others still. It would be the equivalent of freezing five house sales and the appraiser walking in each house and observing a plaque card for each property attribute with its value written upon it.

Below is a case dealing with the 'taking' of a road widening. In this expropriation matter, there were two injurious affection possibilities or potential claims: (1) a loss in value because of a decrease front yard setback, and (2) a loss in value as a result of increased traffic flow. The following graphs denote a distinct pattern to these claims.

The graph on the left shows the regression line with a negative slope as traffic counts increase from left to right. While traffic counts are increasing, sale price on the 'Y' axis is decreasing. The graph on the right shows the regression line with a positive slope as setbacks decrease along the 'X' axis from left to right. The corresponding sale price on the 'Y' axis shows a decrease in value as setbacks decrease. However, how does the actual data output match what the graphs are eluding to?

### Output of the regression run

Regression analysis is not about making a red line through two sets of data. The above two graphs illustrate the relationship between two variables (setbacks and traffic volume) against sale price. It would be in error to draw a line up from traffic counts and then over to sale price for an indication of loss. That is an inaccurate method of analysis, because the above graphs are only telling us that there is a strong relationship between these two variables and sale price. Perhaps it is nothing more than a spurious relationship between setbacks and traffic volume against sale price. However, there are a number of other property characteristics that need to be included in the regression analysis that should form part of the 'regression run' that might also explain these relationships.

The following was the 'regression run' of the database, which consisted of 81 observations representing similar (not identical) properties to that of the subject property.

### Traffic counts

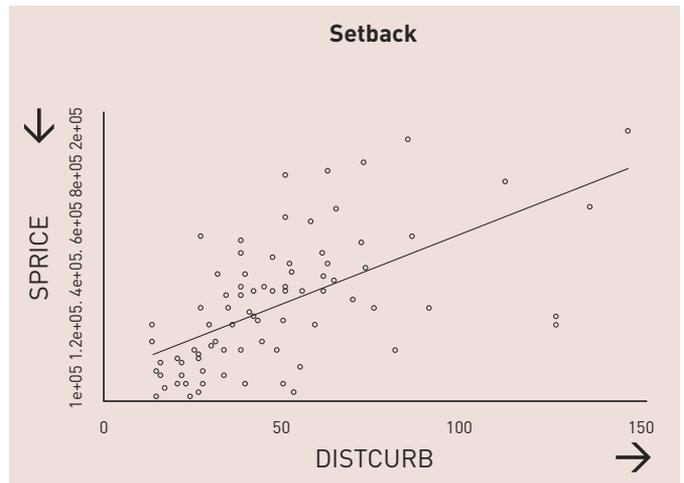
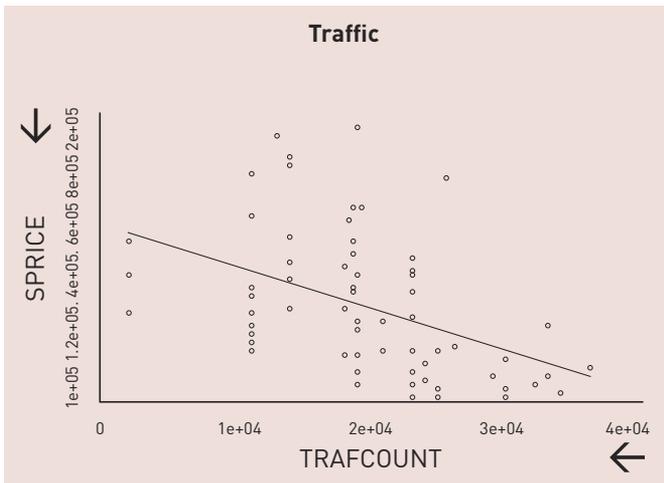
The effect of traffic counts on the data is shown by the coefficient  $-6.729380E-6$ . The 'T' statistic is shown as  $-4.410$ . Both of these numbers are a negative because the increase in traffic volume is having a negative impact on sale price.

The 'T' statistic is simply a measure of significance. In other words, how confident

is the valuer that the results of the coefficient  $-6.729380E-6$  are statistically meaningful and did not appear simply by random chance? As a rule of thumb, a 'T' score greater than two would indicate that the outcome obtained is not due to random chance. This is verified by the p-value  $-0.000$ . P values are probabilities and are generally set for a 5% level. A number above 5% would mean that the coefficient obtained by the regression model would have most likely appeared by chance. Therefore, a p-value below 5.0% would indicate that the coefficient was the result of something other than chance. The p-value of 0.000 for the traffic count coefficient is less than 5.0%

The  $-6.729380E-6$  is in scientific notation and really means that, for every change in one traffic count, sale price decreased by  $.000006729380$  dollars in sale price. If we use 10,000 cars as a base, this figure would change to 0.06729. If we wanted to convert this latter figure to a percentage, this number would be multiplied by 100% as follows:  $0.06729 \times 100\% = 6.729\%$  (round to 6.73%). This means that, for every change in 10,000 car traffic counts, sale price fell by 6.73%. In the case of the subject property, the traffic counts prior to the 'taking' are 23,000 cars per day, which will increase over time to 33,000 cars. This is a difference of 10,000 cars.

Therefore, the value of the subject property would be negatively impacted by



## Coefficient Estimates

Label	Estimate	Std. Error	t-value	p-value
Constant	11.5199	0.0577072	199.626	0.0000
2STOREY	0.0358734	0.0340218	1.054	0.2954
BIAMEN	0.0157254	0.00609579	2.580	0.0120
DISTCURB	0.00177144	0.000644770	2.747	0.0077
IGPOOL	0.0942743	0.0343829	2.742	0.0078
INTCOND_SUP	0.0572483	0.0307974	1.859	0.0673
LFA_SF	0.000195715	0.0000444733	4.401	0.0000
LOTAREA	3.508517E-6	2.017961E-6	1.739	0.0866
MASON_EXT	0.0657378	0.0239863	2.741	0.0078
STSCAPE_SUP	0.0528603	0.0265032	1.994	0.0501
TRAFRCOUNT	-6.729380E-6	1.525865E-6	-4.410	0.0000

R Squared:	0.754984
Sigma hat:	0.088847
Number of cases:	81
Number of cases used:	80
Degrees of freedom:	69

6.73%. There are two points to consider in the application of the 6.73% to the subject property. The first point is that the increase in traffic volumes will not occur immediately. This would mean that, at the effective date of the appraisal, the 6.73% should be discounted, since the increased traffic count would not occur until the future. The valuer has elected to apply the full effect of traffic counts to the subject property, since these future traffic counts are only estimates. The second point is that the impact of the increase in traffic counts, as well as the other influencing variables, would be applied to the subject property based upon the 'residual' value of the property (after the value of the land 'taken' and any disturbance damages are subtracted from the value of the subject property 'before' the 'taking').

### Setback

The variable setback indicated a coefficient of 0.00177144. The 'T' statistic is shown as a 2.747. The p-value is 0.0077. The coefficient of 0.00177144 can be expressed as a percentage by multiplying by 100%. Therefore, the effect of setbacks on sale price is  $0.00177144 \times 100\% = .177144\%$ . This means that, for every foot of decrease

in the setback, sale price was impacted by that amount. The subject property will have 33 feet less setback 'after' the 'taking.' The percentage impact is 33 feet  $\times .177144\% = 5.85\%$ .

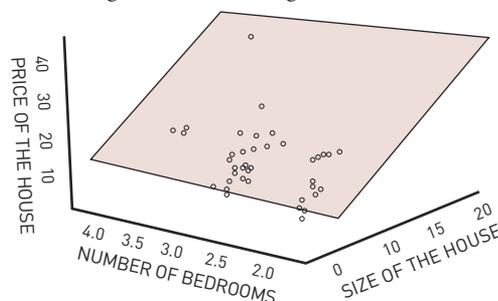
Regression analysis has concluded that there is supporting market evidence that the subject property will suffer some 'injurious affection' as a result of the 'taking.' Doubt is critical in expropriation cases. The Land Compensation Board is very clear on 'doubt.' In the New Law of Expropriation, on page 10-150, paragraph 1.7, it states;

*"If any doubt exists as to when the fact of injurious affection become known to a claimant, such doubt must be resolved in favour of the claimant. Where a witness on cross-examination admitted that he felt that some damage had accrued from the first, the Board observed that there was no indication as to what was meant by the witness in using the term 'from the first.' In the absence of definite evidence as to when the damage was sustained or became known to the claimant, the claim for injurious affection can be allowed."*

In the above case, the matter was settled and compensation awarded to the landowner without going to arbitration or the OMB.

What does a multi-variate regression graph look like?

If one were to see a graphic display of a multiple regression analysis, it would look something like the following:



The above series of dots represents number of bedrooms and house sizes being conditioned against sale price. The red box is the regression line. The line is three-dimensional because we are dealing with a number of variables. In fact, the technology to display a regression line against many more variables has not been invented as of the writing of this article.

A problem of regression analysis is that it is a data hog. Since there are many variables or property characteristics that can cause or explain price differentials, there has to be a corresponding amount of data per each variable. If you have too many variables and not enough sales data, you run into the problem of 'degrees of freedom.' This is a fancy phrase that basically says one is asking too much from the data.

As a result, regression will allocate a penalty. As a rule of thumb, for every variable selected there should be seven to 10 sales.

Most appraisers would say that they are lucky enough to find five to 10 sales that might yield evidence regarding an injurious affection claim or the lack thereof. In those cases, the use of a qualitative and quantitative method known as 'quality point' might be the tool to use. The best example of this is in the textbook Property Valuation and Analysis, Second Edition, by RTM Whipple, published by Lawbook Co. 2006, ISBN

#0 455 22394 7. A little closer to home is the book Readings in Canadian Real Estate, Fourth Edition, by Gavin Arbuckle and Henry Bartel, Captus University Publications, BSN #1-55322-062-5. There is an article entitled The Contemporary Direct Comparison Approach to Value” written many years ago by myself on the topic of dealing with small data bases using ‘quality point.’

#### Learn more about these advanced tools

Before running out and buying a shelf full of books on regression analysis, one is advised to take smaller steps and begin with books that deal with basic statistics and rudimentary data analysis. There are two reasons for this:

1. Statistics has its own language and you need to understand it.
2. Exploratory data analysis can reduce any good appraiser’s legs to jelly really

fast. It will take you on a journey of self-discovery, not only on how you think about data, but its method of presentation and, most importantly, what the data is telling you.

*If you want to learn more about regression analysis, please refer to the Regression Analysis Publications sidebar in the interactive electronic edition of Canadian Property Valuation (www.aicanada.ca).*

#### Conclusions

Sophisticated real estate markets and claims of loss under the Expropriation Act need strong diagnostic tools to sort the ‘wheat’ from the ‘chaff.’ Regression modeling has its place in deciphering complex real estate problems. It is also fair to say that regression analysis is not easily applicable in every injurious affection case. Analyzing the outputs can be challenging, particularly in those cases where there is a

marginal evidence for a claim. It can be complex, but so is the world of real estate data. Data does not reveal its secrets easily and even after ‘running’ a few regressions, it might show that the claim for injurious affection may be apparent, weak, or non-existent. At least with regression analysis, the real estate expert is closer to uncovering the truth based upon strong analytical skills.

It has often been said that the ‘simplest’ explanation of loss as a result of injurious affection is best presented so that arbitrators, judges and chairpersons can understand it. From my perspective, that statement has no significance, because we are living in a time where large blocks of data are readily available through the Internet. Conversations with American appraisers who deal in condemnation (land compensation claims) indicate that lawyers are heading back to school to get a better understanding of the use of data analysis, particularly regression analysis. Interesting reads include *Statistical Evidence in Litigation* by Will Yancey, PhD; *Multiple Regression in Legal Proceedings*, 80 Columbia Law Review 702, by Franklin M. Fisher; or *Statistics for Lawyers and Law for Statisticians*, 89 Michigan Law Review, by David H. Kaye.

I believe there is nothing more simple than the use of graphics to explain or defend a claim of injurious affection. However, the mathematics is needed to support the compensable amount.

Whether one likes statistics or not, they are gaining considerable momentum in the world of real estate analysis. For example, in some data analysis courses I recently took through COURSEA, there were 55,000 people taking primary courses on the topic.

Data analysis allows the practitioner to see real estate data patterns that were unthinkable 10 years ago. They afford glimpses to the makeup of data and how property variables aid in explaining variances in sale prices. After all, is that not the job of the real estate practitioner? 

## 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](mailto:jwasmuth@crvg.com)



# APPLICATION DE L'ANALYSE DE RÉGRESSION MULTIVARIÉE AUX QUESTIONS D'EXPROPRIATION

Par George Canning, AACI, P.App, Canning Consultants Inc., London, Ontario

L'effet préjudiciable peut être la forme d'indemnisation foncière la plus difficile à prouver devant une cour de justice. La réclamation d'une indemnisation est un droit prévu par la loi, mais ne signifie pas l'admissibilité. Souvent, l'indemnisation n'est pas quantifiable en raison des données insuffisantes, des complexités de leur analyse et de la méconnaissance des méthodes avancées requises pour faire « parler » les données. Dans ces cas, le droit à une indemnisation peut aboutir à la conclusion « difficile à prouver » ou « pas assez de données » et, subséquemment, être classé dans le cosmos « encore à figurer » de l'analyse de données exploratoires fragmentées.

Le présent article traite de la principale utilisation d'une analyse de régression multivariée en ce qui concerne les questions d'indemnisation foncière, en plus de présenter brièvement une autre forme d'analyse de données quand celles-ci tendent à être « minces ». J'ai rédigé cet article pour aider les professionnels de l'évaluation qui veulent utiliser des méthodes d'analyse de données plus sophistiquées afin de résoudre les réclamations pour effet préjudiciable. Je ne prétends pas que l'emploi de ces outils garantira au demandeur le droit à une indemnisation, mais ils broseront pour l'expert immobilier un portrait plus détaillé des données lorsque la méthode de comparaison directe ne produit pas de conclusions utiles.

Les réclamations d'indemnisation foncière pour des questions d'effet préjudiciable telles que perte de stationnement, réduction de la marge de recul d'une cour avant, augmentation du débit de circulation, perte de vue, droits d'exploitation souterraine et application cohérente de la méthode traditionnelle « avant » et « après », sont des problèmes immobiliers pouvant être résolus grâce à l'analyse de régression multiple.

### Problèmes posés par l'analyse de données

Les données se trouvent sur le marché et elles tendent à se comporter de façon irrégulière. Ce que vous croyez que les données tentent de dire et ce qui survient en réalité sont souvent deux choses distinctes. Sans une analyse appropriée des données

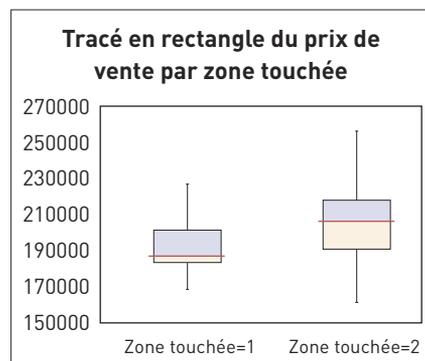
immobilières, la réponse à une réclamation pour effet préjudiciable peut être ensevelie sous une pile d'attributs de propriété bruts. Afin de « disperser le brouillard », la réalisation d'une analyse de régression multiple peut fournir au professionnel de l'évaluation les motifs prépondérants de la réclamation et le montant approprié du règlement. Inversement, l'admissibilité de la réclamation pour « dommage » peut être absente, mais apparaîtra au grand jour en testant les données de vente de façon plus « robuste ».

Le problème avec les données immobilières découle du fait qu'elles ne sont pas structurées et s'expriment à la fois sous forme numérique et non numérique. Toutefois, la fonction sous-jacente d'une analyse de données immobilières est de réduire l'incertitude. Une plus grande certitude sur le comportement des données immobilières permet de prendre de meilleures décisions sur leur valeur et améliore l'incidence particulière d'une variable de propriété sur l'explication d'un dommage pour effet préjudiciable.

L'analyse de régression n'est pas parfaite, mais elle possède d'excellents attributs qui en font une option souhaitable pour prouver le bien-fondé des réclamations pour effet préjudiciable ou pour les rejeter.

**Premièrement, elle aide à organiser les données et permet d'explorer la forme la plus élémentaire d'une analyse de données : le graphique.** L'image suivante est un bon exemple d'emploi de graphiques pour aider à décrire des données. Mais il faut faire attention, car les présentations visuelles peuvent être trompeuses.

Tracé en boîte du prix de vente par superficie affectée



Les lignes rouges du tracé en rectangle ci-dessus représentent le prix de vente

moyen pour deux jeux de données. Le premier représente les terrains affectés par un contaminant et le second les terrains non affectés. On constate que les terrains affectés se sont vendus pour environ 187 000 \$, alors que les terrains non affectés se sont vendus pour 205 000 \$. Après avoir appliqué tous les attributs de propriété au jeu de données, on a conclu qu'il n'y avait pas beaucoup de différence entre les prix. Voici quelques mises en garde. L'analyse de données numériques devrait aller de pair avec leur présentation visuelle. On pourrait défendre l'opposé de cette affirmation. Le recours au prix moyen d'un groupe de données sans un graphique est risqué. Voir la forme des données pourrait donner à penser que la moyenne n'est pas représentative et qu'une expression plus adéquate serait la médiane ou le mode. C'est pourquoi aucun évaluateur ne devrait se fier au « prix annuel moyen des maisons vendues » d'un système inter-agences (i.e. MLS), par exemple. Le prix moyen donné n'est qu'un nombre.

Ce nombre devient plus pertinent quand on connaît les limites du prix moyen et des attributs causant ces différences. C'est comme si l'on disait « tous les terrains sont pareils parce qu'ils ne sont que de la terre ».

**Deuxièmement, l'analyse de régression peut servir à explorer le rapport qui existe entre les variables.** En tant qu'évaluateurs, nous pensons parfois que seulement certaines variables spécifiques influencent le prix des propriétés immobilières. Une simple exploration de vos données à l'aide d'un programme de régression vous permettra peut-être de constater que le contraire est aussi vrai. Le revenu n'est pas toujours le seul élément moteur des « propriétés à revenus », par exemple. Parfois, les attributs des données interagissent et produisent l'affichage des caractéristiques de propriété n'ayant possiblement jamais été mises en images. Cependant, des attributs de propriété similaires peuvent fausser le portrait des données, car l'une essaie de dominer l'autre.

**Troisièmement, le trait le plus frappant d'une analyse de régression multiple est sa capacité d'assurer la stabilité de toutes les variables en explorant chacune d'elles de manière indépendante.**

Même si la formule de l'analyse de régression peut s'exprimer de plusieurs façons différentes, sa fonction de base n'a pas changé depuis son invention par Sir Francis Galton en 1820.

$$Y = AX + B$$

Il est possible de modifier l'équation ci-dessus en lui ajoutant d'innombrables variables, comme dans l'exemple ci-dessous.

$$Y = a + b_1 * X_1 + b_2 * X_2 + \dots$$

L'élément  $b_1 * X_1$  pourrait représenter les dimensions de la maison, alors que  $b_2 * X_2$  pourrait représenter son âge. Ça pourrait aller à l'infini et le nombre de variables utilisées dans l'équation est directement lié à la quantité de données. C'est ce qui fait de l'analyse de régression un outil de données si puissant. Le modèle attribue un coefficient ou un nombre à chaque variable, faisant en sorte que tous les autres demeurent stables. Cela équivaldrait à geler la vente de cinq maisons, alors que l'évaluateur les visitant verrait une plaque montrant la valeur de chaque attribut de la propriété.

Ci-dessous apparaît le cas traitant de la « prise en possession » pour l'élargissement d'une voie de circulation. Cette expropriation soulevait deux possibilités d'effet préjudiciable ou deux réclamations potentielles : 1) perte de valeur due à une réduction de la marge de recul de la cour avant; et 2) perte de valeur due à une augmentation du débit de circulation. Les graphiques suivants dénotent un modèle distinctif de ces réclamations.

Le graphique de gauche montre la ligne de régression à pente négative, alors qu'augmentent les recensements de la circulation de gauche à droite. Même si



L'analyse de régression n'est pas parfaite, mais elle possède d'excellents attributs qui en font une option souhaitable pour prouver le bienfondé des réclamations pour effet préjudiciable ou pour les rejeter.

les recensements de la circulation sont en hausse, le prix de vente sur l'axe « Y » diminue. Le graphique de droite montre la ligne de régression à pente positive, alors les marges de recul diminuent le long de l'axe « X » de gauche à droite. Le prix de vente correspondant sur l'axe « Y » montre une baisse de valeur quand les marges de recul décroissent. Mais comment les données réelles produites équivalent-elles à ce que les graphiques évoquent ?

### Résultats de l'exécution de régression

L'analyse de régression ne consiste pas à tracer une ligne rouge à travers deux jeux de données. Les deux graphiques ci-dessus illustrent le rapport entre deux variables (marges de recul et débit de circulation) par rapport au prix de vente. Ce serait une erreur de tracer une ligne vers le haut à partir des recensements de la circulation jusqu'au prix de vente pour une indication de perte. C'est une méthode d'analyse imprécise, car les graphiques ci-dessus nous disent seulement qu'il y a un rapport tangible entre ces deux variables et le prix de vente. Ce n'est peut-être rien de plus qu'un faux rapport entre les marges de recul et le débit de circulation par rapport

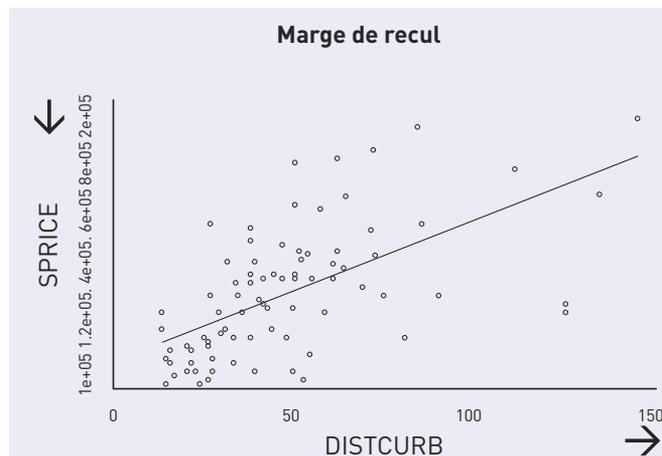
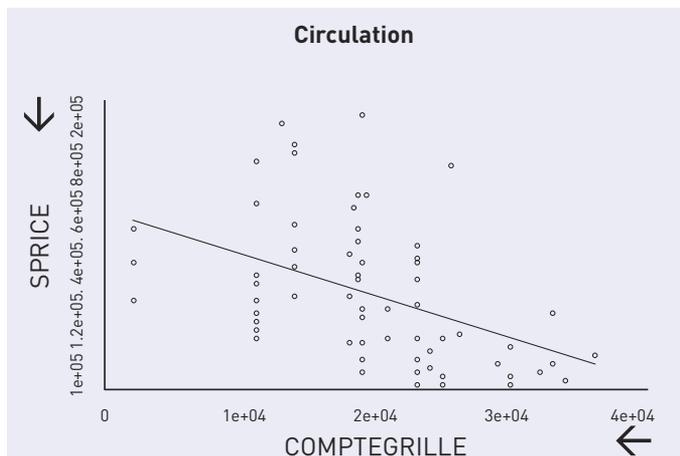
au prix de vente. Par contre, il existe un certain nombre d'autres caractéristiques de propriété qui doivent entrer dans l'analyse de régression et faire partie de l'« exécution de régression » et qui peuvent également expliquer ces rapports.

Ce qui suit était une « exécution de régression » de la base de données, qui consistait en 81 observations représentant des propriétés similaires (non identiques) à la propriété sujet.

### Recensements de la circulation

L'incidence des recensements de la circulation sur les données est illustrée par le coefficient  $-6,729380E-6$ . La statistique « T » apparaît comme  $-4,410$ . Ces deux nombres sont négatifs parce que l'augmentation du débit de circulation a un impact négatif sur le prix vente.

La statistique « T » est seulement une mesure de l'importance. En d'autres mots, l'évaluateur est-il assez confiant que les résultats du coefficient  $-6,729380E-6$  sont statistiquement significatifs et ne sont pas simplement apparus de manière aléatoire ? En règle générale, un score « T » de plus de deux indiquerait que le résultat obtenu n'est pas dû au hasard. On peut le vérifier avec la valeur  $p = 0,000$ . Les valeurs p sont des probabilités et sont généralement



## Estimations des coefficients

Label	Estimation	Erreur-type	Valeur t	Valeur p
Stable	11.5199	0.0577072	199.626	0.0000
2ÉTAGES	0.0358734	0.0340218	1.054	0.2954
BIAMEN	0.0157254	0.00609579	2.580	0.0120
DISTCURB	0.00177144	0.000644770	2.747	0.0077
IGPOOL	0.0942743	0.0343829	2.742	0.0078
CONDINT_SUP	0.0572483	0.0307974	1.859	0.0673
LFA_SF	0.000195715	0.0000444733	4.401	0.0000
AIRÉTERRAIN	3.508517E-6	2.017961E-6	1.739	0.0866
EXT_MAÇON	0.0657378	0.0239863	2.741	0.0078
VUERUE_SUP	0.0528603	0.0265032	1.994	0.0501
RECENS_CIRCU	-6.729380E-6	1.525865E-6	-4.410	0.0000
R au carré :	0.754984			
Sigma hat:	0.088847			
Nombre de cas :	81			
Nombre de cas utilisés :	80			
Degrés de liberté :	69			

établies pour un niveau de 5 %. Un nombre supérieur à 5 % signifierait que le coefficient obtenu avec le modèle de régression serait le plus vraisemblablement apparu par hasard. Ainsi, une valeur p inférieure à 5 % indiquerait que le coefficient résultait d'un facteur autre que le hasard. La valeur p de 0,000 pour le coefficient du recensement de la circulation est de moins de 5,0 %.

L'élément -6,729380E-6 est en notation scientifique et signifie en réalité que, pour chaque changement dans un recensement de la circulation, le prix de vente diminuait de ,000006729380 dollars. Si nous prenons 10 000 voitures comme base de référence, ce nombre changerait à 0,06729. Si nous voulions convertir ce dernier nombre en pourcentage, il faudrait le multiplier par 100 % comme suit :  $0,06729 \times 100 \% = 6,729 \%$  (arrondi à 6,73 %). Cela veut dire que, pour chaque changement dans les recensements de la circulation de 10 000 voitures, le prix de vente chutait de 6,73 %. Dans le cas de la propriété sujet, les recensements de la circulation effectués avant la « prise en possession » sont de 23 000 voitures par jour, qui augmenteront avec le temps à 33 000 voitures, ce qui représente une différence de 10 000 voitures.

Par conséquent, la valeur de la propriété sujet subirait un impact négatif de 6,73 %. Il faut considérer deux choses dans l'application de ce pourcentage à la propriété sujet. La première est que la hausse des débits de circulation ne se produira pas

immédiatement. Cela voudrait dire qu'à la date effective de l'évaluation, le 6,73 % serait escompté, car le recensement de la circulation plus élevé surviendrait seulement dans le futur. L'évaluateur a décidé d'appliquer le plein effet des recensements de la circulation à la propriété sujet, car ces futurs recensements de la circulation ne sont que des estimations. La deuxième chose à considérer est que l'impact d'une augmentation des recensements de la circulation, ainsi que les autres variables déterminantes, s'appliquerait à la propriété sujet en fonction de sa valeur « résiduelle » (une fois la valeur du terrain « pris en possession » et les dommages-intérêts imputables à des troubles de jouissance soustraits de la valeur de la propriété sujet « avant » la « prise en possession »).

### Marge de recul

La marge de recul variable indiquait un coefficient de 0,00177144. La statistique « T » apparaît comme 2,747. La valeur p est de 0,0077. Le coefficient de 0,00177144 peut s'exprimer par un pourcentage en multipliant par 100 %. Donc, l'incidence des marges de recul sur le prix de vente est de  $0,00177144 \times 100 \% = ,177144 \%$ . Cela signifie que, pour chaque pied de diminution de la marge de recul, le prix de vente était touché par ce montant. La marge de recul de la propriété sujet aura perdu 33 pieds « après » la « prise en possession ». L'impact du pourcentage est de 33 pieds  $\times ,177144 \% = 5,85 \%$ .

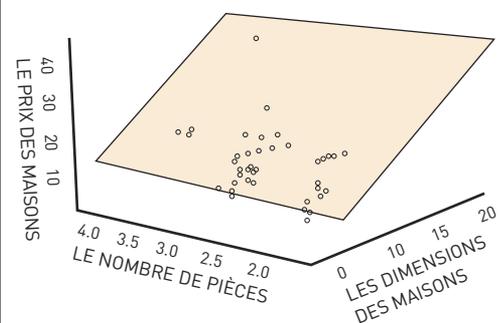
L'analyse de régression a conclu qu'il existe sur le marché des évidences que la propriété sujet subira un quelconque « effet préjudiciable » suite à la « prise en possession ». Le doute est critique dans les cas d'expropriation. Le Land Compensation Board est très clair sur le « doute ». Le livre *New Law of Expropriation*, à la page 10-150, paragraphe 1,7, stipule :

*« S'il existe un doute quant au moment où un demandeur est devenu conscient d'un effet préjudiciable, ce doute doit être résolu en faveur de celui-ci. Lorsqu'un témoin contre-interrogé a admis qu'il croyait que certains dommages s'étaient accumulés depuis le premier, le Conseil a observé que rien n'indiquait ce qu'entendait le témoin en employant le terme « depuis le premier ». En l'absence de preuves probantes quant au moment où les dommages sont survenus ou sont devenus connus du demandeur, la réclamation pour effet préjudiciable peut être reçue. »*

Dans le cas ci-dessus, l'affaire s'est réglée et une indemnisation a été versée au propriétaire foncier, sans aller en arbitrage ou faire appel au tribunal administratif.

### À quoi ressemble un graphique de régression multivariée ?

Si on regardait l'affichage graphique d'une analyse de régression multiple, ça ressemblerait à ce qui suit :



La série de points ci-dessus représente le nombre de pièces et les dimensions des maisons mis en relation avec le prix de vente. La boîte orange est la ligne de régression, qui est tridimensionnelle car nous avons ici plusieurs variables. En fait, la technologie pour afficher une ligne de régression comportant beaucoup plus de variables n'a pas encore été inventée au moment d'écrire ces lignes.

Un des problèmes avec l'analyse de régression est qu'elle est avide de données. Comme plusieurs variables ou caractéristiques de propriété peuvent causer ou expliquer les différentiels de prix, on doit disposer d'une quantité de données correspondant à chacune d'elles. Si vous avez trop de variables et pas assez de données de vente, vous rencontrerez un problème de « degrés de liberté ».

Une phrase savante pour dire que, fondamentalement, on en demande trop aux données.

Le résultat est que la régression attribuera une pénalité. En règle générale, chaque variable sélectionnée devrait reposer sur 7 à 10 ventes.

La plupart des évaluateurs se diraient assez chanceux de trouver 5 à 10 ventes pouvant apporter des évidences pour une réclamation pour effet préjudiciable ou en confirmer son absence. Dans ces cas, la méthode qualitative et quantitative appelée « point de qualité » pourrait être l'outil à employer. Le meilleur exemple se trouve dans le traité *Property Valuation and Analysis*, 2e édition, de RTM Whipple, publié par Lawbook Co., 2006, ISBN #0 455 22394 7. Plus près de nous est le livre *Readings in Canadian Real Estate*, 4e édition, de Gavin Arbuckle et Henry Bartel, Captus University Publications, BSN #1-55322-062-5. J'ai écrit il y a longtemps un article intitulé *The Contemporary Direct Comparison Approach to Value*, traitant des petites bases de données utilisant le « point de qualité ».

### Apprendre davantage sur ces outils avancés

Avant de vous précipiter pour acheter tous les livres possibles sur l'analyse de régression, je vous conseille d'y aller une étape à la fois et de commencer par des livres sur la statistique de base et l'analyse de données élémentaires. Ceci pour deux raisons :

1. La statistique possède son propre langage et vous devez le comprendre.
2. L'analyse de données exploratoires peut décourager tout bon évaluateur très vite. Elle est un voyage à la découverte de soi, pas seulement sur notre perception des données, mais aussi sur sa méthode de présentation et, surtout, sur ce que les données nous disent.

***Pour en savoir plus sur l'analyse de régression, veuillez consulter le menu latéral des publications sur l'analyse de régression dans l'édition électronique interactive de la revue Évaluation immobilière au Canada (www.aicanada.ca).***

### Conclusions

Les marchés immobiliers sophistiqués ainsi que les réclamations pour dommage en vertu de la *Loi sur l'expropriation* nécessitent de bons outils diagnostiques pour séparer le « blé » de l'« ivraie ». La modélisation de la régression a sa place pour décrypter les problèmes immobiliers complexes. Je dois à la vérité de dire que l'analyse de régression ne s'applique pas facilement à tous les cas d'effet préjudiciable. Analyser les résultats peut être difficile, en particulier dans les cas où les preuves sont ténues pour une réclamation. Ça peut être compliqué, mais l'univers des données immobilières l'est aussi. Les données ne révèlent pas leurs secrets facilement et même en « exécutant » quelques régressions, elles montreront possiblement que la réclamation pour effet préjudiciable peut être apparente, faible ou inexistante. Au moins avec l'analyse de régression, l'expert immobilier est plus près de découvrir la vérité grâce à de bonnes compétences d'analyse.

On a souvent dit que l'explication la plus « simple » de dommages résultant

d'un effet préjudiciable est la mieux présentée pour que les arbitres, juges et présidents puissent la comprendre. De mon point de vue, cet énoncé n'a aucune valeur, car nous vivons à une époque où de gros blocs de données sont déjà disponibles sur l'Internet. Mes conversations avec des évaluateurs américains qui traitent des condamnations (réclamations d'indemnisation foncière) indiquent que les avocats retournent sur les bancs d'école pour mieux comprendre l'emploi d'une analyse de données, notamment l'analyse de régression. Des lectures intéressantes comprennent *Statistical Evidence in Litigation* de Will Yancey, PhD; *Multiple Regression in Legal Proceedings*, 80 Columbia Law Review 702, de Franklin M. Fisher; ou *Statistics for Lawyers and Law for Statisticians*, 89 Michigan Law Review, de David H. Kaye.

Je crois que rien n'est plus facile à utiliser que des graphiques pour expliquer ou défendre une réclamation pour effet préjudiciable. Mais les mathématiques sont nécessaires pour appuyer le montant indemnisable.

Qu'on aime les statistiques ou non, elles sont utilisées plus que jamais dans le monde de l'analyse immobilière. Par exemple, aux cours que j'ai suivis récemment sur l'analyse de données avec COURSEA, 55000 personnes s'étaient inscrites à des cours élémentaires sur le sujet.

L'analyse de données permet au professionnel de voir des modèles de données immobilières, qui étaient impensables il y a 10 ans. Elles donnent des aperçus sur la composition des données et sur la manière dont les variables de propriété aident à expliquer la variation des prix de vente. Après tout, n'est-ce pas là le travail du professionnel de l'évaluation ? 🇨🇦



L'analyse de données permet au professionnel de voir des modèles de données immobilières, qui étaient impensables il y a 10 ans. Elles donnent des aperçus sur la composition des données et sur la manière dont les variables de propriété aident à expliquer la variation des prix de vente.

**Après tout, n'est-ce pas là le travail du professionnel de l'évaluation ?**



# RETAINING OBJECTIVITY IS CRITICAL FOR AN EXPERT WITNESS

WITH ALLAN BEATTY, AACI, P. APP, FELLOW

VOLUNTEER CHAIR, APPEAL SUB-COMMITTEE



**YOUR RESPONSIBILITY IS TO ASSIST THE TRIER OF FACT, AND YOUR OPINION WILL BE MORE CREDIBLE IF YOU CAN DEMONSTRATE THAT IT IS PROVIDED ON A PROFESSIONAL AND UNBIASED BASIS.**

**A**llan Beatty, AACI, P. App, Fellow achieved his AACI designation in 1988 and was awarded his Fellow in 1998.

He served on the Appraisal Institute of Canada's National Board of Directors from 1990-1998 and was its president from 1996-1997. He has chaired such committees as Insurance, Admissions, Finance, Strategic Planning and Restructuring, and is currently Chair of Appeal. From 1999-2007 he also served on the Standards Board/Committee.

Allan is currently affiliated as an independent contractor with Kent Macpherson Appraisals in Kelowna, BC, having relocated in 2006 from Saskatchewan.

## **1) In your current position, how are you involved in expert witness work?**

**AB:** At Kent Macpherson Appraisals, each of us tends to focus on a few specific areas of expertise. Over time, my expertise has gravitated towards more complex valuation problems. These types of problems warrant the involvement of an appraiser only when two sides cannot agree on the answer to a valuation issue and result in a dispute.

The issues and property types are very diverse, and with the expansion of alternative dispute resolution techniques, fewer of these cases are ending up in an actual 'court' of law. Many more involve some type of quasi-judicial hearing, and others settle before a hearing is necessary.

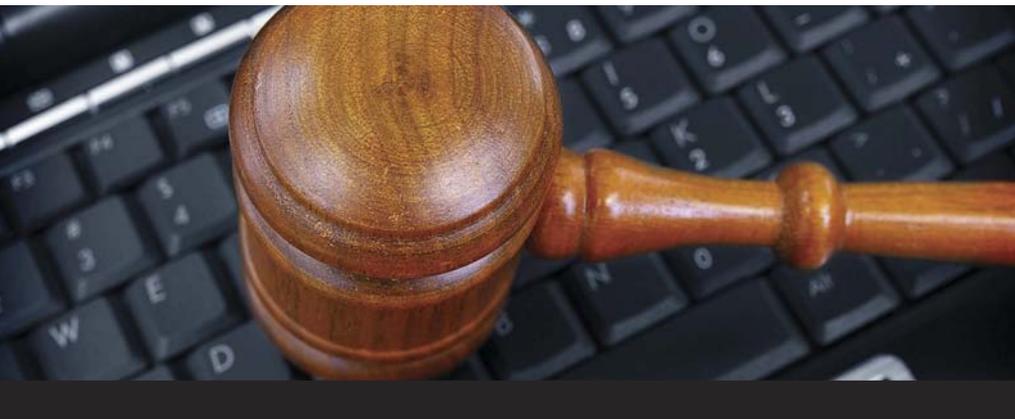
## **2) What types of property or real estate situations/transactions are typically involved in expert witness?**

**AB:** Expert witness work can be everything from a single-family residential property to large, special purpose developments. What drives the need for expert witness involvement is the complexity of the valuation problem. Generally, this is where experience in the profession is an asset. Perhaps more important is the ability to both tackle the challenge of the valuation problem, figure out a solution, and articulate the answer.

The reasons that an appraiser might be asked to provide an opinion as an 'expert' have also expanded in recent years. Expert witness work really covers any assignment where testimony may be required, including quasi-judicial forums such as assessment appeals, and commercial arbitration.

## **3) Can you give us examples of expert witness cases on which you have worked?**

**AB:** In the past five years, I have completed appraisals on (potentially) stigmatized residential properties, including a home infested with bats, an undisclosed grow-op, a dwelling with foundation problems, and a property with contaminated ground water. Heavy industrial assignments have included two pulp mills and a meat packing plant. Institutional property types have



included work on two military bases and an institutional site with restricted title rights. I have also been involved in five different lease arbitrations, including everything from retail to a golf course site. They have all been interesting, to say the least.

#### 4) What role does an appraiser typically play in a real estate situation where an expert witness is involved?

**AB:** The appraiser is usually asked to provide his or her opinion on value or rent, then to critique the opinions offered by others – usually another appraiser. The type of review of the other expert opinions can be everything from helping counsel to prepare cross-examination to a full, formal review of the opposing opinion. I have increasingly encouraged

counsel to allow a technical review of the other opinion(s) so that there is a formal structure to the review.

#### 5) What unique challenges does an appraiser face as an expert witness?

**AB:** Without reservation, retaining objectivity is the biggest challenge. This is clearly the case when it comes to reviewing the opinion of the other experts. The reason you end up in a hearing is because the opinions are too diverse to reconcile. While you have already expressed your own opinion, you must also be mindful not to unduly criticize the other opinion, where possible. However, your responsibility is to assist the trier of fact, and your opinion will be more credible if you can demonstrate that it is provided on a professional and unbiased basis.

#### 6) What are the rewards and/or drawbacks to expert witness work?

**AB:** There are a number of rewards. This type of work usually pays more than a typical day-to-day appraisal assignment – I charge \$50 to \$75 more per hour for expert witness work. There is also a high degree of validation if the body rendering the decision relies upon your work. This type of work is often uniquely challenging and will stretch your technical abilities.

The drawbacks are frequently the other side of the same coin. If you underestimate the difficulty of an assignment and have quoted a fixed fee, the initial report may not be so lucrative (although the appearance at a hearing is usually in addition). Sometimes, the decision goes against your opinion, even though you are convinced you are right. Stretching your technical abilities lays you open to challenges, which sometimes takes the form of challenging your credibility. You should be prepared for that type of challenge, whether or not it is justified.

#### 7) What skill-set does an appraiser require in situations involving expert witness?

**AB:** While it is nice to have experience in the property type at the centre of the dispute, it is not always possible, considering the unique nature of some

[Continued on page 32]



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](http://www.notarius.com/AIC)





# DEMEURER OBJECTIF EST CRITIQUE POUR UN TÉMOIN EXPERT

AVEC ALLAN BEATTY, AACI, P. APP, FELLOW

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS



**VOUS AVEZ LA  
RESPONSABILITÉ D'AIDER  
LE JUGE DES FAITS ET  
VOTRE OPINION SERA PLUS  
CRÉDIBLE SI VOUS POUVEZ  
DÉMONTRER QU'ELLE  
EST DONNÉE DE MANIÈRE  
PROFESSIONNELLE  
ET IMPARTIALE.**

Allan Beatty, AACI, P. App, Fellow a obtenu son titre AACI en 1988 et il a été nommé Fellow en 1998. Il a siégé au Conseil d'administration national de l'Institut canadien des évaluateurs, de 1990 à 1998, présidant celui-ci en 1996 et 1997. Il a également présidé de nombreux comités tels : Assurance, Admission, Finances, ainsi que Planification stratégique et restructuration, alors qu'il préside actuellement le sous-comité des appels. De 1999 à 2007, il a aussi siégé au Conseil/Comité des normes.

Allan est présentement affilié comme entrepreneur indépendant de Kent Macpherson Appraisals à Kelowna, C.-B., où il s'est établi en 2006 après avoir résidé en Saskatchewan.

## 1) Dans votre poste actuel, quel genre de travail faites-vous en tant que témoin expert ?

**AB :** Chez Kent Macpherson Appraisals, chacun de nous tend à cibler quelques domaines d'expertise particuliers. Au fil du temps, mon expertise a gravité autour de problèmes d'évaluation de plus en plus complexes. Ces types de problèmes requièrent l'intervention d'un évaluateur seulement lorsque deux parties ne peuvent s'entendre sur la résolution d'un problème d'évaluation et qu'il en résulte un différend.

Les types de problèmes et de propriétés sont très variés et, avec

la multiplication des techniques alternatives de règlement des différends, moins de ces cas atterrissent dans une vraie « cour » de justice. Beaucoup d'autres sont tranchés devant certaines formes d'audiences quasi-judiciaires, alors que d'autres encore se règlent devant une audience, si nécessaire.

## 2) Quels genres de propriétés ou de situations/transactions immobilières demandent-ils habituellement l'intervention d'un témoin expert ?

**AB :** Le travail d'un témoin expert touche un éventail complet, allant des maisons unifamiliales aux grands aménagements à objectif spécifique. C'est la complexité du problème d'évaluation qui nécessite l'intervention du témoin expert. En général, c'est là que l'expérience de la profession devient un atout. Peut-être encore plus importante est la capacité tant de relever le défi du problème d'évaluation que de trouver une solution et d'articuler la réponse.

Les raisons pour lesquelles un évaluateur pourrait être appelé à fournir une opinion comme « expert » se sont également multipliées depuis quelques années. Le travail de témoin expert touche de fait tout contrat de service où un témoignage peut être requis, y compris devant des forums quasi-judiciaires comme les appels d'évaluation et l'arbitrage commercial.



### 3) Pouvez-vous donner des exemples de cas où vous avez travaillé comme témoin expert ?

**AB :** Depuis cinq ans, j'ai complété l'évaluation d'immeubles résidentiels (potentiellement) stigmatisés, incluant une maison infestée de chauves-souris, une installation d'exploitation de culture secrète, une habitation avec des problèmes de fondation et une propriété où l'eau souterraine était contaminée. Mes contrats de service dans l'industrie lourde comprennent deux usines de pâte à papier et une usine de conditionnement des viandes. Les types de propriétés institutionnelles comprennent du travail sur deux bases militaires et un sur site institutionnel aux droits de propriété restreints. J'ai aussi participé à cinq différents arbitrages de location dans tous les domaines, allant d'utilisation au détail jusqu'à un terrain de golf. Ils ont tous été captivants, pour dire le moins.

### 4) Quel rôle un évaluateur joue-t-il habituellement dans une situation immobilière où intervient un témoin expert ?

**AB :** L'évaluateur est appelé en général à donner une opinion sur la valeur ou le loyer, puis à critiquer les opinions

d'autrui, d'ordinaire celles d'un autre évaluateur. Le type d'examen des opinions de l'autre expert peut viser tous les aspects, de l'aide à un avocat à préparer un contre-interrogatoire à l'examen officiel approfondi de l'opinion contraire. J'encourage toujours davantage les avocats à permettre l'examen technique de l'opinion ou des opinions afin de donner une structure formelle à l'examen.

### 5) Quels défis particuliers l'évaluateur rencontre-t-il à titre de témoin expert ?

**AB :** Sans nul doute, le plus grand défi est de rester objectif. C'est clairement le cas quand vient le temps d'examiner l'opinion d'autres experts. La raison pour laquelle vous vous retrouvez devant une audience est que les opinions sont trop diverses pour être réconciliées. Alors que vous avez déjà exprimé votre propre opinion, vous devez veiller à ne pas critiquer indûment l'autre opinion, dans la mesure du possible. Toutefois, vous avez la responsabilité d'aider le juge des faits et votre opinion sera plus crédible si vous pouvez démontrer qu'elle est donnée de manière professionnelle et impartiale.

### 6) Quels sont les bénéfices et(ou) les inconvénients du travail de témoin expert ?

**AB :** Il y a plusieurs bénéfices. D'habitude, ce type de travail est plus payant qu'un contrat de service d'évaluation exécuté quotidiennement : je charge de 50 à 75 \$ de plus l'heure pour travailler comme témoin expert. De plus, on se sent très valorisé si l'instance qui rend la décision compte sur nos services. Ce type de travail comporte souvent des défis sans précédent qui mettront toutes vos capacités techniques à l'épreuve.

Les inconvénients sont souvent l'envers de la même médaille. Si vous sous-estimez la difficulté d'un contrat de service et avez demandé des honoraires fixes, le rapport initial ne sera peut-être pas aussi lucratif (quoique la comparution devant une audience est généralement en sus). Il arrive que la décision aille contre votre opinion, alors que vous êtes convaincu d'avoir raison. En testant vos capacités techniques, vous risquez de les voir remises en question, ce qui peut parfois se traduire par un questionnement sur votre crédibilité même. Vous devez être préparé pour ce genre de contre-attaque, qu'elle soit ou non justifiée.

### 7) De quelles compétences un évaluateur a-t-il besoin dans les situations qui impliquent un témoin expert ?

**AB :** C'est avantageux de connaître déjà le type de propriété faisant l'objet du différend, mais ce n'est pas toujours possible, considérant la nature particulière de certains problèmes d'évaluation. L'expérience dans une vaste gamme de types de propriétés est importante. Les témoignages rendus antérieurement en tant qu'expert sont aussi un atout, mais pas un préalable.

Je recommande à chaque personne qui s'attend à témoigner dans un forum quelconque (p. ex. appel d'évaluation) de demeurer à l'affût des décisions récentes et de l'évolution de la loi dans



le domaine d'expertise concerné ou pour le type de propriété visé. C'est utile tant pour répondre au problème d'évaluation que pour se préparer aux questions qui pourront être posées à l'audience.

**8) La demande est-elle forte pour des services d'évaluation impliquant un témoin expert ?**

**AB :** Le nombre de cas semble avoir augmenté depuis l'effondrement des marchés en 2008. Cela vaut autant pour le nombre que la diversité des problèmes soulevant la possibilité d'une audience. J'ai neuf dossiers actifs maintenant, dont sept pourraient nécessiter une forme ou l'autre d'audience.

**9) Que peuvent faire les évaluateurs pour promouvoir leurs activités dans le domaine du témoignage expert ?**

**AB :** Il n'y pas presque pas de façon explicite de se promouvoir en tant qu'expert. Je reçois 65 % ou plus de mon travail de témoin expert par l'entremise de références de la part de collègues, de clients et d'avocats avec qui j'ai travaillé. Vous devriez ajouter le terme « témoin expert » comme un service spécialisé à votre profil de membre dans la section « Trouver un évaluateur » du site Web de l'ICE. En assistant à des conférences, où vous pourrez discuter et partager vos expériences sur les contrats de service difficiles, vous aurez en outre l'occasion de connaître le groupe de vos pairs et de tisser un réseau de soutien pour régler les problèmes très coriaces.

**10) Que conseillerez-vous à un évaluateur qui songe à travailler comme témoin expert ?**

**AB :** Quand on vous demande votre avis, lancez-vous un défi dans les

domaines où vous avez la compétence pour donner une opinion rationnelle et professionnelle. Surveillez les cas d'espèce et les développements juridiques survenant dans les domaines de votre pratique où vous pourriez être appelé à donner des preuves d'expert. Assistez à des événements tenus par des associations et faites connaître le travail unique et enthousiasmant que vous avez accompli.

Surtout, résistez à la tentation de choisir un camp ou l'autre dans un différend, alors que certains évaluateurs ont essuyé des critiques pour avoir défendu leur client plutôt que donner une opinion impartiale et équilibrée. N'oubliez jamais qu'à titre d'expert, votre rôle consiste à aider la cour, l'arbitre ou le jury d'audition à prendre une décision rationnelle, pas à faire pencher la balance d'un côté ou de l'autre. 



valuation problems. Experience in a broad array of property types is important. Previous testimony as an expert is also an asset, but not a prerequisite.

I recommend that anyone who is expecting to testify in some forums (e.g., assessment appeal), should keep abreast of recent rulings and developments in the law within the area of expertise or property type involved. This is helpful in both responding to the appraisal problem and in preparing for the questions that might be asked in a hearing.

**8) Is there significant demand for appraisal services involving an expert witness?**

**AB:** There seems to have been an increase in the number of cases since the market meltdown in 2008. This is true for both the number and diversity of problems that involve the potential for a hearing. I have nine files on the go at the moment, and

seven of them have potential to go to some type of hearing.

**9) What can appraisers do to promote their business in the area of expert witness?**

**AB:** There is almost no way to explicitly promote yourself as an expert. I get 65% or more of my expert witness work through referrals from colleagues, clients and counsel with whom I have worked. You should include expert witness as a service specialty on your member profile on the 'Find an Appraiser' section of the AIC website. Attending conferences, where you can discuss and share experience on difficult assignments, also builds some awareness with your peer group and a support network for really tough problems.

**10) What advice would you give an appraiser thinking of getting into expert witness work?**

**AB:** When asked, challenge yourself in areas where you have the competence to provide a sound, professional opinion. Pay attention to leading cases and legal developments in the areas of your practice in which you might be called to give expert evidence. Participate in association events and get the word out on unique and challenging work you have completed.

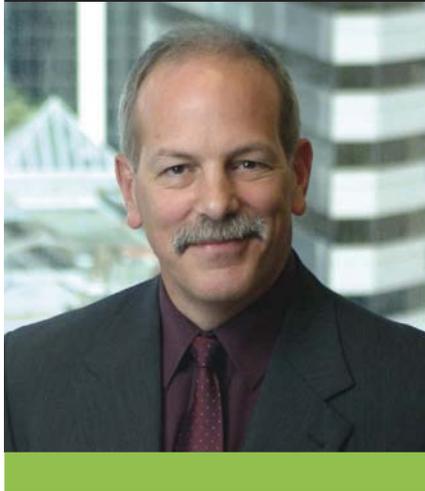
Most importantly, resist the temptation to take sides in a dispute, as some appraisers have come under criticism for advocating for their client rather than presenting an unbiased and balanced opinion. Never lose sight of the fact that your role as an expert is to assist the court, arbitrator or hearing panel in reaching a sound decision, not to influence the decision to the favor of one side or the other. 



Injurious affection claims after *Antrim Truck Centre Ltd.*

# THE OBJECT OF EXPROPRIATION LEGISLATION

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



**THERE ARE CIRCUMSTANCES WHEN AN EXPROPRIATING AUTHORITY TAKES NO PROPERTY FROM AN OWNER, BUT A PUBLIC PROJECT NEVERTHELESS IMPAIRS THE VALUE AND UTILITY OF THE PROPERTY.**

**E**xpropriation is a contest between the rights of the individual and the rights of the general public, manifested through government acquisition of property rights in furtherance of public projects. Property owners are entitled to compensation when public bodies take property interests. As the Supreme Court of Canada stated in *Dell Holdings Ltd. v. Toronto Area Transit Operating Authority*, [1997] 1 S.C.R. 32; 1997 CarswellOnt 79 [Dell]:

20 The expropriation of property is one of the ultimate exercises of governmental authority. To take all or part of a person's property constitutes a severe loss and a very significant interference with a citizen's private property rights. It follows that the power of an expropriating authority should be strictly construed in favour of those whose rights have been affected ...

21 [The Expropriations Act] ... must be given a broad and liberal interpretation consistent with its purpose...

22 The application of these principles has resulted in the presumption that, whenever land is expropriated, compensation will be paid...

26 ... Indeed, the overriding objective of the entire Act is to provide fair and proper indemnity for the owner of the expropriated land...

There are circumstances when an expropriating authority takes no property from an owner, but a public project nevertheless impairs the value and utility

of the property. Jurisdictions in Canada provide a basis for compensation in such circumstances through the law relating to 'injurious affection.' A recent decision of the Supreme Court of Canada has provided some guidance in this area of the law.

### **Injurious affection: *Antrim Truck Centre Ltd.***

In *Antrim Truck Centre Ltd. v. Ontario (Ministry of Transportation)* 2013 SCC 13; 2013 CarswellOnt 2354 [*Antrim*], Antrim Truck Centre Ltd. operated a truck stop that included a restaurant, bakery, gift shop, and fuelling station, as well as a truck sales, leasing and service centre. No property interests were expropriated from Antrim. However, the claimant sought compensation for injurious affection when new highway construction in the vicinity of its property significantly impeded access to the property. The Ontario Municipal Board awarded \$393,000 as compensation for business loss and reduction in market value. The Ontario Court of Appeal overturned the award, but on appeal to the Supreme Court of Canada, the award of compensation was restored.

At paragraph 4 of the reasons for judgment in *Antrim*, Cromwell J., writing for the court, stated that injurious affection occurs when the activities of a person interfere with another person's use or enjoyment of land. "Such interference may occur where a portion of an owner's land is expropriated, with negative effects on the value of the remaining property. Alternatively, it may arise where, although no land is expropriated, the lawful



activities of a statutory authority on one piece of land interfere with the use or enjoyment of another property..”

Cromwell J. considered the elements a claimant needs to prove in order to succeed in a claim of injurious affection where no land has been taken under the Ontario Expropriations Act, R.S.O. 1990, E.26. Although the case is specific to Ontario, the court made comments of general application to jurisdictions allowing forms of compensation for injurious affection. Cromwell J., writing for the court, defined the issue at paragraph 2:

2 The main question on appeal is this: How should we decide whether an interference with the private use and enjoyment of land is unreasonable when it results from construction which serves an important public purpose? The answer, as I see it, is that the reasonableness of the interference must be determined by balancing the competing interests, as it is in all other cases of private nuisance. The balance is appropriately struck by answering the question whether, in all of the circumstances, the individual claimant has shouldered a greater share of the burden of construction than it would be reasonable to expect individuals to bear without compensation. Here, the interference with the appellant’s land, caused by the construction of the new highway, inflicted significant and permanent loss on the appellant; in the circumstances of this case, it was not unreasonable ... to conclude that an individual should not be expected to bear such a loss for the greater public good without compensation.

The question, as framed by Cromwell J., will likely apply to injurious affection cases regardless of the legislative scheme in a particular jurisdiction. However, the answer to the question the learned judge posed will depend upon the wording of the legislation in a jurisdiction.

Cromwell J. noted that the Ontario legislation provided compensation for injurious affection where no land is taken, if three conditions are met:



- damage must result from action taken under statutory authority;
- the action would give rise to liability, but for the statutory authority; and
- the damage must result from the construction and not the use of the works.

Immediately, one will observe that the expropriation legislation in each jurisdiction must be examined to determine the prerequisites for compensation for injurious affection. In British Columbia, for example, the *Expropriation Act*, R.S.B.C. 1996, c. 125 at section 41 provides compensation for injurious affection where no land is taken by reference to the provisions under previous expropriation legislation. The predecessor legislation and the cases considering those provisions need review.

In *Antrim*, there was no dispute that conditions one and three were met. Issue was joined in relation to the second condition, namely, if the highway construction had not been undertaken pursuant to statutory authority, could Antrim Truck Centre Ltd. have sued for damages caused by the construction. It was argued that damages were available under the law of private nuisance.

**Private nuisance as basis for injurious affection**

Cromwell J. described nuisance as a substantial and unreasonable interference with a person’s use and enjoyment of land. If a claimant establishes that the interference is substantial, the court turns to the question

of whether the interference is unreasonable. Trivial or minor interference does not lead to liability. However, the categories of required interference are not rigid. They can include, but will not necessarily be limited to, physical damage as well as interference with health, comfort or convenience of the owner or occupier.

The learned judge stated that reasonableness in the context of private nuisance and expropriation involves a weighing of the interests of the individual property owner against the public good. The court looks at whether the interference suffered by the property owner is unreasonable, not whether the nature of project builder’s conduct is unreasonable. Cromwell J. noted that the harm to the individual and the benefit to the public are not equal consideration: “If they were, an important public purpose would always override even very significant harm caused by carrying it out.” At paragraph 38, Cromwell J. wrote: “... In short, the question is whether the damage flowing from the interference should be properly viewed as a cost of ‘running the system’ and, therefore, borne by the public generally, or as a type of interference that should properly be accepted by an individual as part of the cost of living in an organized society...” Expressed another way, is the burden on the individual disproportionate? It appears that, as a matter of law, temporary disruption resulting from construction is something we all must accept.

[Continued on page 37]

Réclamations pour troubles de jouissance à *Antrim Truck Centre ltée*

# L'OBJECTIF DU DROIT DE L'EXPROPRIATION

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



**IL ARRIVE, DANS CERTAINES CIRCONSTANCES, QU'UNE AUTORITÉ EXPROPRIANTE NE S'EMPAIRE D'AUCUN DES BIENS D'UN PROPRIÉTAIRE, MAIS QU'UN PROJET PUBLIC CAUSE NÉANMOINS UN PRÉJUDICE À LA VALEUR OU À L'UTILITÉ DE LA PROPRIÉTÉ.**

L'expropriation est un affrontement entre les droits individuels et les droits du grand public, manifesté avec l'acquisition par le gouvernement des droits de propriété en vue de projets publics. Les propriétaires sont en droit d'être indemnisés quand des organismes publics acquièrent des intérêts dans une propriété. Comme l'a déclaré la Cour suprême du Canada dans *Dell Holdings ltée c. Toronto Area Transit Operating Authority*, [1997] 1 S.C.R. 32; 1997 CarswellOnt 79 [Dell]:

20 L'expropriation d'un bien est l'un des pouvoirs gouvernementaux qui n'est exercé qu'en dernier ressort. L'expropriation totale ou partielle d'un bien appartenant à une personne constitue une perte importante ainsi qu'une atteinte significative aux droits privés de propriété des citoyens. Il s'ensuit que le pouvoir d'une autorité expropriante devrait être interprété de façon stricte en faveur des personnes dont les droits sont touchés...

21 [La Loi sur l'expropriation]... doit recevoir une interprétation large, libérale et compatible avec son objet...

22 L'application de ces principes a créé la présomption voulant qu'il y ait indemnisation chaque fois qu'un bien-fonds est exproprié...

26 ... De fait, l'objectif dominant de toute la Loi est de fournir une indemnité juste et adéquate au propriétaire du bien foncier exproprié...

Il arrive, dans certaines circonstances, qu'une autorité expropriante ne s'empare d'aucun des biens d'un propriétaire, mais qu'un projet public cause néanmoins un préjudice à la valeur ou à l'utilité de la propriété. Les autorités législatives au Canada prévoient un mécanisme d'indemnisation en pareille circonstance par le droit relatif aux « troubles de jouissance ». Une récente décision de la Cour suprême du Canada fournit des éclaircissements sur cet aspect de la loi.

## Troubles de jouissance : *Antrim Truck Centre ltée*

Dans *Antrim Truck Centre ltée c. Ontario (Transports)* 2013 SCC 13; 2013 Carswell Ont 2354 [Antrim], Antrim Truck Centre ltée exploitait un relais routier qui comprenait un restaurant, une boulangerie, une boutique de cadeaux et une station d'essence. Aucun des biens d'Antrim ne fut exproprié. Cependant, le demandeur a cherché à obtenir une indemnisation pour troubles de jouissance par suite de la construction d'une nouvelle autoroute dans le voisinage de sa propriété qui entravait considérablement l'accès à sa propriété. La Commission des affaires municipales de l'Ontario avait accordé 393 000 \$ d'indemnisation pour perte commerciale et perte de la valeur marchande du bien foncier. La Cour d'appel de l'Ontario a renversé cette décision, mais la Cour suprême du Canada a rétabli l'indemnisation accordée.



Au paragraphe 4 des motifs du jugement dans l'affaire *Antrim*, Cromwell J., écrivant pour la cour, a déclaré que des troubles de jouissance surviennent quand les activités d'une personne portent atteinte à l'utilisation ou à la jouissance du bien foncier d'une autre personne. « Une telle atteinte peut survenir lorsqu'une partie du bien foncier d'un propriétaire est expropriée et que cette expropriation a des effets néfastes sur la valeur de l'autre partie de la propriété. Subsidiairement, l'atteinte peut découler, même en l'absence d'expropriation, des activités légitimes d'une autorité légalement compétente sur un bien foncier qui entravent l'utilisation ou la jouissance d'une autre propriété. »

Cromwell J. a examiné les éléments qu'un demandeur doit prouver pour que soit accueillie sa demande en raison de troubles de jouissance lorsqu'aucun de ses terrains ne lui a été soustrait en vertu de la *Loi sur l'expropriation*, L.R.O. 1990, ch. E.26, de l'Ontario. Bien que cette affaire soit spécifique à l'Ontario, la cour a émis des commentaires d'application générale aux autres autorités compétentes accordant diverses formes d'indemnisation en raison de troubles de jouissance. Cromwell J., écrivant pour la cour, a défini la question en litige au paragraphe 2 :

2 La question principale en appel est la suivante : comment la Cour devrait elle décider si une atteinte

à l'utilisation et à la jouissance privées d'un bien foncier est déraisonnable lorsqu'elle découle d'une construction qui répond à un objectif public important? À mon avis, le caractère raisonnable de l'atteinte doit être déterminé par la mise en balance des intérêts opposés, comme il convient de le faire dans tous les autres cas de nuisance privée. Un juste équilibre est établi par la réponse à la question de savoir si, en vertu de l'ensemble des circonstances, le demandeur a assumé une plus lourde part du fardeau de la construction que ce qu'un individu pourrait raisonnablement s'attendre à supporter sans indemnité. En appel, l'entrave au bien foncier de l'appelante causée par la construction de la nouvelle autoroute lui a fait subir une perte importante et permanente. Dans les circonstances de l'appel, il n'était pas déraisonnable ... de conclure qu'il ne faudrait pas s'attendre à ce que, dans l'intérêt supérieur du public, un individu supporte une telle perte sans indemnité.

La question, telle que présentée par Cromwell J., s'appliquera probablement aux causes de troubles de jouissance peu importe le régime législatif dans une compétence donnée. Cependant,

la réponse à la question posée par l'honorable juge dépendra du libellé du texte législatif dans ladite juridiction.

Cromwell J. a souligné que la loi ontarienne prévoit l'indemnisation pour troubles de jouissance quand aucune partie du bien foncier n'a été expropriée si les trois conditions suivantes s'appliquent:

- les dommages doivent résulter d'une mesure autorisée aux termes d'une loi;
- la mesure engagerait la responsabilité si elle n'était pas autorisée aux termes de cette loi;
- les dommages doivent résulter de la construction et non de l'utilisation des ouvrages.

On constate immédiatement que la loi afférente dans chaque juridiction doit être examinée afin de dégager les conditions préalables à toute indemnisation pour troubles de jouissance. En Colombie-Britannique, par exemple, l'*Expropriation Act*, R.S.B.C. 1996, c. 125 prévoit, à l'article 41, une indemnisation pour troubles de jouissance sans expropriation du bien foncier par voie de référence aux dispositions prévues dans la législation antérieure en matière d'expropriation. La législation antérieure et les cas de jurisprudence invoquant ces dispositions doivent être examinés.

Dans le cas d'*Antrim*, il n'a jamais été contesté que les conditions un et trois ont été respectées. La question à trancher concernait la deuxième condition, à savoir, si Antrim Truck Centre Ltée aurait pu obtenir des dommages intérêts si la construction de l'autoroute n'avait pas été effectuée aux termes d'une loi. On a fait valoir que le demandeur avait droit à des dommages intérêts en vertu du droit relatif à la nuisance privée.

### **La nuisance privée comme fondement aux troubles de jouissance**

Cromwell J. a décrit la nuisance comme une entrave importante et déraisonnable à l'utilisation et à la jouissance par



une personne d'un bienfoncier qui lui appartient. Si le demandeur parvient à démontrer que l'entrave est importante, la cour aborde alors la question de savoir si l'entrave est déraisonnable. Une entrave sans importance ou mineure n'entraîne pas de responsabilité. Cependant, les catégories d'entraves requises ne sont pas rigides. Elles peuvent inclure, sans toutefois s'y limiter, des dommages matériels ainsi que des atteintes à la santé, au confort ou aux commodités du propriétaire ou de l'occupant.

L'honorable juge a déclaré que le caractère déraisonnable dans le contexte de la nuisance privée et de l'expropriation consistait à soupeser les intérêts du propriétaire du bien foncier par rapport aux intérêts du public. La cour cherche à déterminer si l'atteinte subie par le propriétaire du bienfoncier est déraisonnable, et non si la nature de la conduite du promoteur du projet est déraisonnable. Cromwell J. a souligné que le tort causé à l'individu et les avantages retirés par le public ne reçoivent pas la même considération : « Si l'utilité publique est simplement mise en balance avec l'intérêt privé, elle l'emportera généralement, même sur des atteintes très importantes au bien foncier du demandeur. » Au paragraphe

38, Cromwell J. écrit : « Bref, il s'agit de savoir si les dommages découlant de l'atteinte devraient être considérés à bon droit comme un coût « d'exploitation du système » que devrait donc supporter le public en général, ou comme le type d'atteinte que devraient accepter les individus comme partie du prix à payer pour vivre en société organisée. » Autrement dit, le fardeau imposé à l'individu est-il disproportionné ? Il semble que, comme question de droit, les entraves temporaires résultant de travaux de construction sont des inconvénients que nous devons tous accepter.

La difficulté avec tout test correspondant à ce que décrit Cromwell J. est qu'un tel test dépend des faits. Le succès du demandeur ou de l'autorité publique dans toute cause donnée dépend de l'ordonnement des circonstances pour démontrer la mise en balance. Est-il « ... déraisonnable de s'attendre à ce que le demandeur subisse un dommage sans indemnité » ?

### L'importance de l'affaire Antrim pour les évaluateurs

Pour les évaluateurs impliqués dans des réclamations d'expropriation en raison de troubles de jouissance, Antrim fait ressortir des points à retenir :

- le potentiel d'une réclamation de troubles de jouissance provient de l'expropriation partielle d'un bien foncier ou d'une situation où aucun bienfoncier n'a été exproprié mais où il y a eu atteinte à l'utilisation et à la jouissance du bienfoncier;
- les conditions requises pour qu'une réclamation d'indemnisation pour troubles de jouissance soit accueillie sont déterminées par la législation en vigueur dans la juridiction où l'expropriation a lieu;
- si la réclamation de troubles de jouissance repose sur une nuisance privée, l'entrave doit être importante et déraisonnable;
- il devra y avoir collaboration entre le conseiller juridique et l'évaluateur pour déterminer le type de preuve du marché nécessaire pour prouver ou réfuter les éléments de troubles de jouissance.

**NOTA :** Cet article est fourni dans le but de susciter une discussion et de mettre les experts au courant des récents développements dans le domaine du droit. Il ne doit pas être considéré comme un conseil juridique. Toutes les questions relatives à l'applicabilité des lois sur l'expropriation dans des circonstances particulières devraient être posées à des experts qualifiés en droit et en évaluation.

[Continued from page 37]

The difficulty with any test such as that described by Cromwell J. is that it is fact dependent. Success for the claimant or the public authority in any particular case depends upon marshalling the circumstances to demonstrate the balance. Is it “...unreasonable to expect the claimant to bear the interference without compensation?”

### Significance of Antrim for appraisers

For appraisers engaged in expropriation claims involving injurious affection, Antrim highlights a number of points:

- the potential for an injurious affection claim arises in partial takings of land and where no land is taken, but there is interference with the use and enjoyment of land;
- the conditions required to successfully claim compensation for injurious affection are determined by the legislation of the jurisdiction in which the expropriation occurs;
- if the basis for the injurious affection claim is private nuisance, then the interference must be substantial and unreasonable; and

- it will require collaboration between legal counsel and appraiser to determine the type of market evidence needed to prove or disprove the elements of injurious affection.

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



# THE ROLE AND CHALLENGES OF THE IVSC ADVISORY FORUM

BY PAUL OLSCAMP, AACI, P.APP, FELLOW

VOLUNTEER, IVSC ADVISORY FORUM'S EXECUTIVE WORKING GROUP



**THE ADVISORY FORUM PROVIDES ONE OF THE BEST OPPORTUNITIES FOR ALL VALUATION DISCIPLINES TO UNITE AND WORK TOGETHER AS A TRULY PROFESSIONAL GLOBAL VALUATION BODY.**

**T**he International Valuation Standards Council (IVSC) has been the leading organization in the development of valuation standards for more than 30 years.

Further to a significant restructure of the organization in 2008, the development, growth and success of the IVSC has been dramatic.

The IVSC was established in the early 1980s by a group of national professional bodies concerned primarily with real estate valuation issues. By 2000, its standards had emerged as increasingly influential and the organization started to embrace the valuation of other assets, in addition to real estate. But, it was the financial crisis of 2008 that served as the ultimate catalyst, bringing the focus of governments and regulators around the world firmly onto the topic of valuation, just at the time that the IVSC was restructuring itself into an independent standard setter. The restructure has resulted in the IVSC being the most appropriate body to meet the increasing demand for more credible, high quality, globally recognized valuation standards across all asset classes.

Valuation is now recognized as an essential element of the financial markets. Additionally, proper standards and effective regulation are both seen as fundamental for ensuring improved financial stability.

In 2009, the Advisory Forum of the IVSC was constituted.

All professional valuation organizations that are members of the IVSC are automatically members of the Advisory Forum. The Advisory Forum has two objectives:

1. To provide the facility for professional valuation organization members of the IVSC to meet and discuss matters of common interest.
2. To give professional valuation organization members an opportunity to provide advice and counsel to the IVSC Boards.

The Forum meets twice a year and follows up with monthly conference calls. The topics discussed differ each year. The focus in 2011 was on a discussion paper entitled *Where to go for national professional valuation organizations locally, regionally and internationally?* The Forum concluded that, with the publication of the revised International Valuation Standards (IVS) earlier that year, the IVSC was well on its way to standing as the foremost independent global valuation standard setter. However, the Forum urged that greater urgency be given to the IVSC objective to lead the development of the global valuation profession.

When viewed globally, valuation is seen as, and arguably is, a fragmented profession. This is in contrast with accountancy, where, over the past 30 years, the International Federation of Accountants has been able to promote and strengthen a cohesive worldwide profession. The IVSC must do likewise and encourage the

valuation profession to unite behind best practices including entry requirements, examinations, common standards for education, discipline, designations, behaviour, service delivery, monitoring and regulation to help promote a clear identity for the profession as a whole.

The agenda of the IVSC Professional Board has been refocused to concentrate on this issue, but it can only go so far alone. The Professional Board has recognized the need to work closely with the Advisory Forum as it is the established professional valuation organizations, and, therefore, the members of the Forum need to 'buy in' to the agenda set by the Board and implement it. It is the members of the profession who are in the front line of ensuring the highest quality work.

At the conclusion of the 2012 AGM, a working executive group was formed to develop an action plan for future meetings. This group brings together experienced practitioners, as representatives of professional valuation organizations, from across valuation disciplines and geographies.

Two important projects were undertaken during 2012. A draft document entitled *Establishing and Developing a Professional Valuation Body* was prepared and, a survey of professional valuation organizations that are members of the IVSC requested up-to-date details on education and training requirements, codes of ethics and use of the *IVS*.

We have started to explore those considerations that should drive our agenda in 2013.

As it stands, the Advisory Forum provides one of the best opportunities for all valuation disciplines to unite and work together as a truly professional global valuation body. There is no doubt that it will take a sustained effort by all professional valuation organizations, but a strong successful global organization will, in turn, make national organizations stronger.

However there are a number of challenges that have to be addressed,

including the broadening of standards to include other valuation disciplines. While the real estate discipline has, over 30 years, successfully developed a robust set of standards, the inability to play a leadership position as a distinct professional discipline in the marketplace has resulted in valuation being regarded as an industry, not a profession.

It appears that there is a lack of understanding and recognition by regulators and other professions of the importance valuation. Real estate provides a strong base from which to build a profession, as it is one of the largest classes of assets in a business balance sheet, coupled with the valuation of other asset classes such as plant and machinery, business derivatives, fine arts, jewellery, etc.

The broadening of the base now provides disciplines and national organizations with the opportunity to take the lead in creating a profession.

The establishment of the profession requires all disciplines and their organizations to collaboratively support a process that encourages a single set of qualifications with respect to education levels and work experience, a continuing

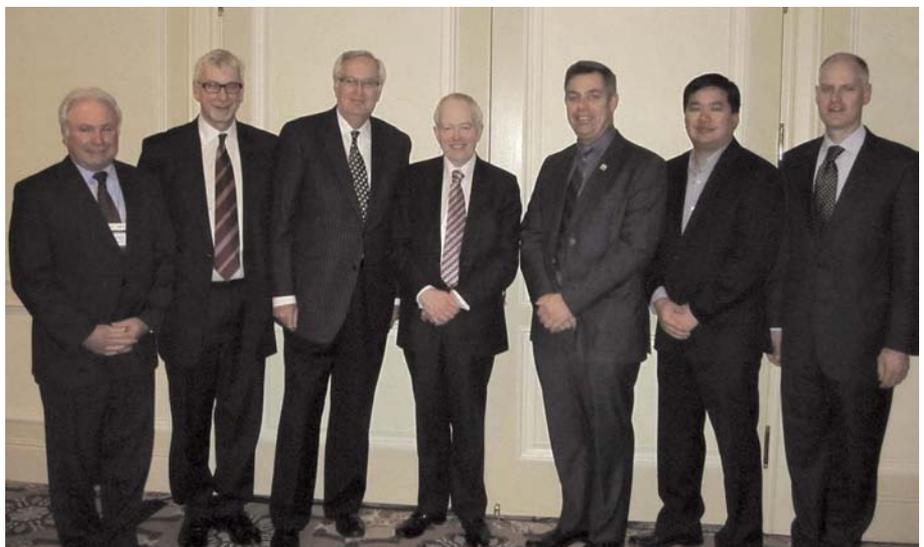
education curriculum, standards of practice and ethics, and a code of conduct. This needs to be underpinned by comprehensive compliance programs and disciplinary mechanisms to encourage proper behaviour and enforce the rules of the profession in the public interest.

Organizations also need to provide financial assistance, but, more importantly, to identify individuals best suited to provide appropriate resources to IVSC and to undertake greater engagement with their membership in areas such as education, compliance and discipline

Communication is the key in all future initiatives and actions.

Over the last two years, the level of cooperation and engagement between organizations and disciplines has increased significantly. We now have to retain and build on this trust to ensure IVSC succeeds in its vision to build a profession. The prime drivers of this vision will be the joint responsibility of the Advisory Forum, led by the working group, and the Professional Board. 

(This article is a condensed version of the original as developed by the Advisory Forum executive working group and its chair, John Martin)



At a recent AIC, CICBV and RICS event in Toronto, AIC members got to meet Sir David Tweedie (centre), Chair of the International Valuation Standards Committee, who led the accounting profession through the global financial crisis and has been recruited to help implement International Valuation Standards (IVS).



# LE RÔLE ET LES DÉFIS DU FORUM CONSULTATIF DE L'IVSC

PAR PAUL OLS CAMP, AACI, P. APP, FELLOW

BÉNÉVOLE, LE GROUP DE TRAVAIL DU FORUM CONSULTATIVE DE L'IVSC



**LE FORUM CONSULTATIF CONSTITUE L'UN DES MEILLEURS MOYENS D'AMENER TOUTES LES DISCIPLINES DU DOMAINE DE L'ÉVALUATION À S'UNIR ET À FAIRE FRONT COMMUN COMME ORGANISME PROFESSIONNEL VRAIMENT INTERNATIONAL.**

**D**epuis plus de 30 ans, l'International Valuation Standards Council (IVSC) joue un rôle de premier plan dans l'élaboration de normes d'évaluation. Par suite d'une restructuration majeure de l'organisation en 2008, le développement, la croissance et le succès de l'IVSC ont été remarquables.

L'IVSC fut mis sur pied au début des années 1980 par un groupe d'organismes professionnels nationaux ayant pour principale préoccupation les problèmes d'évaluation immobilière. En 2000, ses normes étant devenues de plus en plus influentes, l'organisation entreprit d'établir des normes d'évaluation d'autres biens, en marge du domaine immobilier. Mais c'est la crise financière de 2008 qui s'est avérée le catalyseur ultime, tournant l'attention des gouvernements et des organismes de réglementation de par le monde sur le sujet de l'évaluation, au moment même où l'IVSC se restructurait en un organisme de normalisation indépendant. La restructuration a fait de l'IVSC l'organisme le mieux équipé pour faire face à la demande croissante de normes d'évaluation plus crédibles, de meilleure qualité et reconnues mondialement dans toutes les catégories de biens.

L'évaluation est maintenant reconnue comme un élément essentiel des marchés financiers. De plus, on considère que des normes pertinentes et une réglementation efficace sont des éléments fondamentaux pour assurer une meilleure stabilité financière.

En 2009, le Forum consultatif de l'IVSC a été constitué. Toutes les organisations d'évaluation professionnelles qui sont membres de l'IVSC sont automatiquement membres du Forum consultatif. Le Forum consultatif a deux objectifs :

1. Donner aux membres des organisations d'évaluation professionnelles l'occasion de se rencontrer et de discuter de questions d'intérêt commun.
2. Donner aux membres des organisations d'évaluation professionnelles l'occasion de prodiguer des conseils et avis aux divers conseils de l'IVSC.

Le Forum de réunit deux fois par année et tient également des conférences téléphoniques mensuelles en guise de suivi. Les sujets abordés changent à chaque année. En 2011, les discussions ont porté sur un document de travail intitulé *Where to go for national professional valuation organizations locally, regionally and internationally?* Suite à la publication des Normes internationales d'évaluation (NIE) plus tôt cette année, le Forum a conclu que l'IVSC était en voie de s'imposer comme le plus important organisme de normalisation indépendant au monde dans le domaine de l'évaluation. Cependant, le Forum a pressé l'IVSC de poursuivre avec encore plus d'urgence l'objectif qu'il s'est fixé de diriger l'élaboration de la profession d'évaluateur sur le plan mondial.

Dans une perspective globale, on peut percevoir et faire valoir que la profession de l'évaluation est fragmentée. Ce n'est pas le cas pour la comptabilité qui, grâce aux efforts des 30 dernières années de la



Fédération internationale des comptables, a su promouvoir et renforcer la cohésion de cette profession dans le monde entier. L'IVSC doit en faire autant et encourager la profession de l'évaluation à s'entendre sur des pratiques exemplaires, y compris en ce qui touche les exigences d'admission, les examens, les normes communes de formation, de discipline, de titres, de comportement, de prestation de service, de surveillance et de réglementation dans le but d'aider à promouvoir une identité claire pour la profession dans son ensemble.

Le Conseil professionnel de l'IVSC a remanié son agenda de manière à concentrer ses efforts sur cette question, mais il ne peut tout faire à lui seul. Le Conseil professionnel a reconnu la nécessité de travailler en étroite collaboration avec le Forum consultatif parce que ce sont les organisations professionnelles déjà établies et, par conséquent, les membres du Forum, qui doivent adopter l'agenda dressé par le Conseil et procéder à sa mise en œuvre. Ce sont, en définitive, les membres de la profession qui sont en première ligne dans l'exécution de travaux de la plus haute qualité.

À l'issue de l'AGA de 2012, un groupe de travail a été constitué en vue d'élaborer un plan d'action pour les futures réunions. Ce groupe rassemble des praticiens d'expérience qui représentent des organisations d'évaluation professionnelles travaillant dans diverses disciplines et régions géographiques.

Deux importants projets ont été entrepris en 2012. L'ébauche d'un document intitulé *Establishing and Developing a Professional Valuation Body* a été préparé et une enquête auprès des organisations membres de l'IVSC dans le but d'obtenir des détails à jour des exigences en matière d'études et de formation, des codes de déontologie et de l'application des *NIE*.

Nous avons entrepris l'examen des considérations qui devraient dicter notre agenda en 2013.

À l'heure actuelle, le Forum consultatif constitue l'un des meilleurs moyens d'amener toutes les disciplines du domaine de l'évaluation à s'unir et à faire front commun comme organisme professionnel vraiment international. Il ne fait aucun

doute que ce projet exigera les efforts soutenus de toutes les organisations professionnelles de l'évaluation, mais une organisation mondiale forte viendra à son tour renforcer les organisations nationales.

Il reste cependant quelques obstacles à surmonter, y compris l'élargissement des normes de manière à englober d'autres disciplines d'évaluation. Alors que l'évaluation immobilière a réussi, au cours des 30 dernières années, à élaborer un robuste ensemble de normes, son incapacité de jouer un rôle de leader comme discipline professionnelle distincte sur le marché a eu pour effet de faire voir l'évaluation comme une industrie plutôt que comme une profession.

Les organismes de réglementation et les autres professions ne semblent pas comprendre et reconnaître l'importance de l'évaluation. L'immobilier fournit une base solide sur laquelle on pourrait établir la profession parce que ces biens constituent l'une des plus importantes catégories de biens sur les feuilles de bilan des entreprises, auxquelles s'ajoutent l'évaluation d'autres catégories de biens comme les usines et la machinerie, les dérivés d'affaires, les œuvres d'art, la bijouterie, etc.

L'élargissement de la base donne maintenant aux disciplines et organisations nationales l'occasion de prendre en main la création d'une profession.

L'établissement de la profession exige que toutes les disciplines et les organisations qui les représentent collaborent à appuyer

un processus qui encourage l'adoption d'un seul ensemble de qualifications à l'égard des niveaux d'études et de l'expérience de travail, d'un programme d'éducation permanente, de normes en matière de pratique et d'éthique et d'un code de déontologie. Tout cela doit être soutenu par des programmes de mise en application et des mécanismes de discipline complets visant à encourager un comportement acceptable et à faire observer les règles de la profession dans l'intérêt du public.

Les organisations devront aussi apporter une aide financière, mais, ce qui importe encore davantage, elle devront désigner les personnes les plus aptes à fournir les ressources dont l'IVSC a besoin et obtenir un plus fort engagement de leurs membres dans des domaines tels l'éducation, la conformité et la discipline.

La communication sera la clé du succès de toutes les futures initiatives et mesures.

Au cours des deux dernières années, le niveau de coopération et d'engagement entre organisations et disciplines a augmenté considérablement. Nous devons maintenant maintenir et développer cette confiance pour permettre à l'IVSC de mener à bien sa vision de bâtir une profession. Les principaux moteurs de cette vision seront la responsabilité conjointe du Forum consultatif sous la direction du groupe de travail et du Conseil professionnel. 

(Cet article est une version abrégée de l'original préparé par le groupe de travail du Forum consultatif et de son président, John Martin)



Lors d'un événement récent de l'ICE, de l'ICEEE et de la RICS à Toronto, les membres de l'ICE ont eu l'occasion de rencontrer Sir David Tweedie (centre), président du International Valuation Standards Committee, qui a dirigé la profession de comptable durant la crise financière mondiale et qui a été retenu pour procéder à la mise en œuvre des normes internationales d'évaluation (NIE).



# ACCREDITATION PROCESS UNDERGOES MAJOR STRATEGIC REVIEW

BY DOMINIQUE RACINE-DICKIE, CAE

MANAGER, PROFESSIONAL AFFAIRS



**REDEFINING THE COMPETENCY PROFILES OF AIC PROFESSIONAL REAL PROPERTY APPRAISERS (AACI AND CRA) HELPS ENSURE THAT OUR MEMBERS REMAIN RELEVANT IN TODAY'S MARKET AND TOMORROW'S.**

In June 2012, under the Appraisal Institute of Canada's (AIC's) new committee structure, the Learning Advisory Committee (LAC), the Applied Experience Committee (AEC) and the Professional Qualifications and Competency Committee (PQCC) were merged to form the Admissions and Accreditation Committee (AAC). In order to ensure continuity, the new committee (AAC) membership was assembled predominantly from the former committees: LAC, AEC and PQCC.

Needless to say -- the first committee meeting in September 2012 was eagerly anticipated by all; the question that came to mind was: will this large committee be able to achieve cohesion and move in one direction? Well, the answer to that was 'YES.' Under the leadership of Dan Brewer, AACI, the committee set out to find common ground and common understanding around mentoring, co-signing, work product, competencies, and the need to do a strategic review of our entire accreditation process.

The AAC began the process by tackling four major projects.

## 1) COMPETENCY MAPPING

Realizing that, over the last decade, the profession has greatly evolved in terms of the AACI and CRA scope of work and the increasing need to use new technologies. The AIC felt that it

was time to redefine the competencies required of our members. The aim is to better match today's professional realities and be better equipped to progress into the next decade. Redefining the competency profiles of AIC professional real property appraisers (AACI and CRA) helps ensure that our members remain relevant in today's market and tomorrow's, while remaining at the top of their game and being recognized as high performers. This strategic review will allow AIC to continue to position itself as THE professional association of choice for appraisers in Canada. In order to do so, we contracted the Hay Group to assist us in our competency mapping project.

- a) The AIC competency mapping process involves the development of:
  - i) new competency profiles (behavioural, technical and knowledge areas) for AACIs and CRAs;
  - ii) a map of the current AIC program of studies compared to the newly defined AACI and CRA competency profiles – identifying gaps where appropriate; and
  - iii) a competency assessment tool to assist AIC in better and more consistently assessing the skills, competencies and educational qualifications of prospective members through Prior Learning Assessment and Recognition (PLAR).



## 2) BENCHMARKING OF AIC'S PROGRAMS AND POLICIES

Being THE professional association of choice for appraisers in Canada also requires AIC to be a best-in-class professional association. We must ensure that our accreditation process can measure up against other competitive and similar professional associations like the Canadian Institute of Chartered Accountants that are deemed to be a high performing association. It was determined that the best way to achieve this status was to benchmark AIC's programs and policies relating to its accreditation process, such as the overall candidacy journey and the continued professional development process. The objective of the benchmarking project is to identify the strengths and weakness of AIC's accreditation process, to identify areas where improvements are needed and new opportunities exist, and to develop industry best practices. To undertake this important benchmarking project, we contracted Douglas Meredith & Associates.

Benchmarking AIC's programs and policies is a three-part project involving:

- i) AIC's accreditation process for AACIs and CRAs (candidacy journey):
  - admission criteria,
  - certification process and timelines,
  - program of studies,
  - applied experience and mentoring,
  - Prior Learning Assessment Recognition (PLAR), and
  - course accreditation (equivalency);
- ii) AIC's Continuing Professional Development (CPD) program; and
- iii) AIC's related policies including the reinstatement policy.

## 3) CANDIDATES' SUBMISSION OF WORK PRODUCT

In addition to the above projects, the AAC embarked on conceptualizing and developing a process by which all Candidates would be required to submit three (3) co-signed reports (work products), or equivalent reports for those working in a 'non-fee' environment, for peer review during their applied experience program. To be eligible

to move on to the applied experience examination, Candidates are required to have successfully passed each of these three peer reviews. The work product review (WPR) is meant to be a positive learning experience for providing guidance and support to the Candidate throughout his/her journey to achieve a designation (AACI or CRA). It also offers an opportunity to educate the co-signer and the mentor and, thus, ensure a higher quality of appraisal reports by AIC members. The AAC is now at the final stage of development for this initiative and will be recommending the implementation of this Candidate's WPR at the June board meeting in Calgary.

## 4) DEVELOPMENT OF MENTORING GUIDELINES

The AAC is also in the process of developing mentoring guidelines for the applied experience program. These guidelines will assist all parties involved in the mentoring process: Candidate, mentor and co-signer. Typically – especially in the fee world – *the role of mentor* and co-signer is filled by the same individual. But, in cases where separate mentors and co-signers are involved with the Candidate, there should be linkages between these three parties. At the conference in Calgary, members of the AAC will lead a session to present the newly developed guidelines. The intent for this education session is to reach not only Candidates, but also those who are currently mentoring and/or co-signing Candidate's work products, thus making the overall mentoring experience more rewarding for all involved – Candidate, mentor and co-signer.

All of these initiatives comprise the largest strategic review of AIC's accreditation process undertaken during the last 10 years. The committee eagerly anticipates the outcomes of the review and looks forward to sharing them with the membership. Watch for this fall's Book 3 issue of Canadian Property Valuation magazine where we will share an update on the new AACI and CRA competency profiles. 



# EXAMEN STRATÉGIQUE MAJEUR DU PROCESSUS D'ACCREDITATION

PAR DOMINIQUE RACINE-DICKIE, CAE

DIRECTRICE, AFFAIRES PROFESSIONNELLES



**LA REDÉFINITION DU PROFIL DE COMPÉTENCES DES ÉVALUATEURS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS DE L'ICE (AACI ET CRA) AIDE À ASSURER QUE NOS MEMBRES SOIENT EN DEMANDE SUR LES MARCHÉS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN.**

**E**n juin 2012, dans le cadre de la restructuration des comités de l'ICE, le Comité consultatif sur l'apprentissage (CCA), le Comité sur l'expérience pratique (CEP) et le Comité sur les compétences et les qualifications professionnelles (CCQP) ont été fusionnés pour devenir le Comité des admissions et de l'accréditation (CAA). Pour assurer la continuité, la composition du nouveau comité (CAA) prend appui sur celle des anciens, soit le CCA, le CEP et le CCQP.

Il va sans dire que tous anticipaient avec impatience la première réunion du comité en septembre 2012 et on se demandait si ce grand comité serait en mesure de faire preuve de cohésion et d'avancer dans une seule et même direction. Et bien la réponse à cette question est OUI. Sous l'habile direction de Dan Brewer, AACI, le comité a établi un terrain d'entente commun sur les questions telles le mentorat, la cosignature, la production de travaux, les compétences et le besoin d'entamer un examen stratégique de l'ensemble de notre processus d'accréditation.

Le CAA a entrepris le processus en amorçant quatre projets principaux.

## 1) L'INVENTAIRE DES COMPÉTENCES

Reconnaissant que la profession a grandement évolué au cours des dix dernières années en ce qui a trait à l'envergure des travaux des membres

AACI et CRA, et compte tenu du besoin croissant de recourir à de nouvelles technologies, l'ICE était d'avis que le moment était venu pour redéfinir les compétences requises de ses membres. L'objectif était de mieux équilibrer les réalités professionnelles d'aujourd'hui et d'être plus en mesure de relever les défis de la prochaine décennie. La redéfinition du profil de compétences des évaluateurs immobiliers professionnels de l'ICE (AACI et CRA) aide à assurer que nos membres soient en demande sur les marchés d'aujourd'hui et de demain, tout en restant à l'affût des plus récents développements et en étant reconnus comme des professionnels à rendement élevé. Cet examen stratégique permettra à l'ICE de continuer à se positionner comme l'Association professionnelle de premier plan pour les évaluateurs au Canada. À cette fin, nous avons retenu les services du Groupe Hay qui nous aidera dans le cadre de ce projet qui vise à inventorier les compétences.

- a) Le processus d'inventaire des compétences de l'ICE consiste à élaborer :
  - i) de nouveaux profils de compétences (secteurs technique, du comportement, et des connaissances) pour les membres AACI et CRA;
  - ii) un plan du programme d'études actuel de l'ICE comparativement aux nouveaux profils de compétences pour les membres

## TOUTES CES INITIATIVES FONT PARTIE DU PLUS IMPORTANT EXAMEN STRATÉGIQUE DU PROCESSUS D'ACCREDITATION DE L'ICE AMORCÉ AU COURS DES DIX DERNIÈRES ANNÉES. LE COMITÉ ATTEND AVEC IMPATIENCE LES RÉSULTATS DE CET EXAMEN ET DE LES PARTAGER AVEC LES MEMBRES.

AACI et CRA en prenant soin d'identifier les lacunes s'il y a lieu; iii) un outil d'évaluation des compétences pour aider l'ICE à évaluer de façon plus cohérente les aptitudes, les compétences et les qualifications pédagogiques des membres potentiels via une évaluation et une reconnaissance de la formation antérieure (ERFA).

### 2) ANALYSE COMPARATIVE DES PROGRAMMES ET POLITIQUES DE L'ICE

Le fait d'être l'association de PREMIER rang des évaluateurs au Canada requiert également que l'ICE soit la meilleure association professionnelle de sa catégorie. Nous devons nous assurer que notre processus d'accréditation soit reconnu au même titre que celui d'associations professionnelles concurrentielles ou similaires comme l'Institut des comptables professionnels agréés que l'on considère comme une association à rendement supérieur. Il a été établi que la meilleure façon d'atteindre ce statut était de procéder à une analyse comparative des programmes et politiques de l'ICE dans le cadre de son processus d'accréditation, soit : la voie de progression du stagiaire et le processus de perfectionnement professionnel continu. L'objectif de cette analyse comparative est d'identifier les forces et les faiblesses du processus d'accréditation de l'ICE, d'identifier les secteurs d'amélioration et les nouvelles occasions, et établir des pratiques exemplaires pour l'industrie. Afin de mener à bien cette importante analyse comparative, nous avons retenu les services de Douglas Meredith et Associés.

- a) L'analyse comparative des programmes et politiques de l'ICE se présente sous trois volets :
- i) le processus d'accréditation des membres AACI et CRA de l'ICE (programme du stagiaire)
    - Critères d'admissibilité
    - Processus de certification et calendrier
    - Programme d'études
    - Expérience pratique et mentorat
    - Évaluation et reconnaissance de la formation antérieure (ERFA)
    - Accréditation des cours (équivalences)
  - ii) le Programme de perfectionnement professionnel continu de l'ICE (PPC); et
  - iii) les politiques connexes de l'ICE, y compris la politique de réintégration.

### 3) PRÉSENTATION DE TRAVAUX EFFECTUÉS PAR LES STAGIAIRES

En plus des projets qui précèdent, le CAA a dressé les grandes lignes et élaboré un processus selon lequel tous les stagiaires seront tenus de présenter trois (3) rapports (travaux) cosignés, ou des rapports équivalents dans le cas de ceux qui travaillent comme salariés, à des fins d'examen par leurs pairs dans le cadre du programme d'expérience pratique. Pour être admissibles à l'examen d'expérience pratique, les stagiaires devront avoir réussi chacun de ces trois examens par leurs pairs. L'examen des travaux (ET) se veut une expérience positive d'apprentissage, d'orientation et de soutien au stagiaire tout au cours de sa préparation à l'obtention d'un titre (AACI ou CRA). Il s'agit aussi d'une occasion d'éduquer le cosignataire et le mentor et d'assurer du même coup une qualité élevée des rapports d'évaluation

préparés par les membres de l'ICE. Le CAA en est maintenant à l'étape finale de l'élaboration de cette initiative et recommandera la mise en œuvre de l'ET des stagiaires lors de la réunion de juin du Conseil à Calgary.

### 4) ÉLABORATION DE LIGNES DIRECTRICES SUR LE MENTORAT

Le CAA s'affaire aussi à élaborer des lignes directrices sur le mentorat dans le cadre du programme d'expérience pratique. Ces lignes directrices aideront tous les intervenants au processus de mentorat : le stagiaire, le mentor et le cosignataire. D'ordre général, surtout dans le monde des évaluateurs à honoraires, le rôle du mentor et celui du cosignataire relèvent de la même personne, mais dans les cas où un mentor et un cosignataire séparés travaillent avec le stagiaire, un lien devrait être établi entre ces trois personnes. Lors de la conférence de Calgary, les membres du CAA tiendront une séance durant laquelle les nouvelles lignes directrices seront présentées. Cette séance s'adresse non seulement aux stagiaires, mais aussi à ceux qui jouent le rôle de mentor et(ou) de cosignataire des travaux du stagiaire, ce qui fait que l'expérience générale de mentorat est plus enrichissante pour tous les intervenants, qu'il s'agisse du stagiaire, du mentor ou du cosignataire.

Toutes ces initiatives font partie du plus important examen stratégique du processus d'accréditation de l'ICE amorcé au cours des dix dernières années. Le comité attend avec impatience les résultats de cet examen et de les partager avec les membres. Surveillez le numéro d'automne de la revue Évaluation immobilière au Canada dans lequel nous présenterons une mise à jour sur les nouveaux profils de compétence des membres AACI et CRA. 



# A FOOL WITH A TOOL IS STILL A FOOL

BY MICHAEL MENARD

Many AIC members are implementing new technology or software systems to improve the efficiency of their operations. To manage the transition, experts suggest that understanding your business processes is the key to a successful implementation.

**A**ny software you implement in your organization should enable or enhance a business process. Unfortunately, many people mistakenly believe that the software or technology itself is the solution, when, in reality, technology is at best 10% of the value equation – the other 90% is based on the human factor.

How is it that 70% of technology implementations fail? All too often, company or department leaders hear about new software and view it as the “next shiny thing.” The software is certainly seductive with its bells and whistles, but its effectiveness and usefulness depend upon the validity of the information going in and how the people actually work with it.

So, if technology is not the answer, what is? The answer that will solve organizational challenges and enable business processes consists of three parts that, when done correctly in conjunction, will lead to long lasting results.

## 1) Get the business process design right before you implement any software

The first step to a smart technology implementation is to get clear on what information goes in and what analysis comes out, which has nothing to do with software itself. This is called business process design. Unfortunately, many companies fail to align technology with their processes. That is because some companies have no processes, while others

have a stated process (the one they talk about), and an emergent process (the one they actually do).

If you do anything more than twice in your organization, you should define a process for it. Once you have done so, you should continue to improve upon it. In the absence of a defined and documented process, subsequent actions become experimental. Process design is an investment that is easy to understand. But, while the idea of it usually gets an enthusiastic response, actually doing it gets shelved.

Prior to any software implementation, map out your business processes and define such things as:

- What do we want from the software?
- How will this software be used on a daily basis in our organization?
- Which business processes will the software affect?
- Who will be using the software?

- Who has the authority to make decisions about the software and the information it produces?
- Who will be responsible for inputting the needed data and making sure it is accurate?
- Who will be receiving the data and acting upon it?
- How will the data inform our future business decisions?

The clearer you get on business process design and how the software ties in, the better your results will be.

## 2) Choose the right technology

If you have done step one, you will have a clear picture of your business and how the new software must play a role. Now, analyze your software options and choose the one that complements your business processes and will deliver the results you have outlined.

[Continued on page 48]





# UN ABRUTI AVEC UN OUTIL RESTE UN ABRUTI

PAR MICHAEL MENARD

Plusieurs de nos membres de l'ICE indiquant qu'ils commencent à implanter de nouveaux systèmes technologiques, nous pensions que l'opinion experte de Michael Menard sur le sujet pourrait les aider à faire la transition.

Les logiciels que vous implantez dans votre organisation devraient faciliter ou améliorer vos procédés administratifs. Malheureusement, beaucoup de gens croient à tort que les technologies ou les logiciels eux-mêmes sont la solution, alors qu'en réalité ils entrent tout au plus à 10 % dans l'équation de leur valeur – les autres 90 % reposant sur le facteur humain.

Comment se fait-il que 70 % des implantations technologiques échouent ? Trop souvent, les dirigeants d'entreprises ou de services entendent parler d'un logiciel et le considèrent comme « la nouvelle sensation ». Le logiciel est certainement attrayant avec ses diverses fonctionnalités, mais son efficacité et son utilité seront tributaires de la validité de l'information saisie et de la façon dont les gens utilisent effectivement le logiciel.

Alors, si la technologie n'est pas la réponse, quelle est-elle donc ? La réponse qui règlera les problèmes organisationnels et facilitera les procédés administratifs comporte trois volets qui, lorsque conjointement et correctement exécutés, mèneront à des résultats durables.

## 1) Mettez au point la conception des procédés administratifs avant d'implanter un logiciel

La première étape dans l'implantation d'une technologie intelligente consiste à dégager avec précision l'information entrante et l'analyse sortante, qui n'ont rien à voir avec le logiciel même. On appelle cela la conception des procédés administratifs. Seulement, beaucoup d'entreprises ne réussissent pas à aligner les technologies avec leurs procédés. La raison

en est que certaines entreprises n'ont aucun procédé, alors que d'autres ont un procédé déclaré (celui dont elles parlent) et un procédé émergent (celui qu'elles utilisent dans les faits).

Si vous faites quoi que ce soit plus de deux fois dans votre organisation, vous devriez définir un procédé pour cette activité. Une fois défini, vous devriez continuer à l'améliorer. En l'absence d'un procédé défini et documenté, les actions subséquentes deviennent expérimentales. La conception de procédés est un investissement facile à comprendre. Mais, bien que l'idée suscite habituellement l'enthousiasme, on passe rarement à l'action pour la réaliser.

Avant d'implanter un logiciel, élaborer vos procédés administratifs et répondez à ce qui suit :

- Que souhaitons-nous obtenir du logiciel ?
- Comment utiliserons-nous le logiciel quotidiennement dans notre organisation ?
- Quels procédés administratifs le logiciel touchera-t-il ?
- Qui va utiliser le logiciel ?
- Qui a le pouvoir de prendre des décisions sur le logiciel et l'information qu'il produit ?
- Qui sera responsable de saisir les données requises et d'en vérifier l'exactitude ?
- Qui recevra les données et en assurera le traitement ?
- Comment les données pourront-elles éclairer nos futures décisions opérationnelles ?

Plus vous serez clair dans la conception des procédés administratifs et dans le rôle qu'y jouera le logiciel, meilleurs seront vos résultats.

## 2) Choisissez la bonne technologie

Si vous avez accompli la première étape, vous aurez un portrait précis de votre entreprise et de la façon dont le nouveau logiciel devra remplir sa fonction. Maintenant, analysez les options de votre logiciel, puis sélectionnez celle qui complète vos procédés administratifs et qui donnera les résultats que vous avez décrits.

## 3) Implantez l'outil pour sa mise en œuvre rapide et pour sa meilleure valeur-temps

C'est l'étape la plus importante, car elle concerne le facteur humain et la manière dont il influe sur le changement au sein de l'organisation. Malheureusement, beaucoup d'entreprises ne font que des installations. Mais une « installation », qui signifie « mettre quelque chose en place », diffère considérablement d'une « implantation », qui signifie « mettre quelque chose en vigueur ou en action ».

Les implantations échouent fréquemment parce que les entreprises oublient le facteur humain. En réalité, dans la plupart des changements, les facteurs humains représentent les plus grands risques pour la rentabilité à long terme. Les nouvelles connaissances et l'adoption de nouveaux comportements favorisent le rendement du capital investi.

Pourquoi le changement est-il si difficile ? Parce que la majorité d'entre nous aime le confort. On peut bien se plaindre de la routine mais, sans vouloir l'admettre, on aime ça. Presque tout changement dans l'organisation

menace notre zone de confort existante. Le changement nous demande d'aller de ce que nous connaissons à ce que nous ne connaissons pas encore. Comme pour les gens, les cultures organisationnelles préfèrent rester les mêmes. C'est pourquoi même les changements visant des organisations ou des services entiers, plutôt que des individus en particulier, rencontrent souvent de la résistance.

Alors, pourquoi se donner la peine de changer quand les probabilités de succès sont minces ? La réponse est simple. Toutes les entreprises doivent changer sans cesse ou elles sont condamnées à disparaître. Les marchés et les clients exigent le changement. Donc, ou bien vous provoquez le changement, ou bien celui-ci s'imposera à vous. Selon David Nielson, un chef de file dans le domaine du changement organisationnel, pour mieux préparer votre équipe au changement et réussir votre implantation, assurez-vous de faire les six choses suivantes :

1. Communiquez l'analyse de rentabilisation pour le changement.
2. Identifiez les agents de changement internes (alliés) et mobilisez ceux-ci.
3. Instruisez et soutenez les agents de changement.
4. Déterminez dans quelle mesure on est prêt à adopter le changement.
5. Définissez et appuyez les comportements productifs.
6. Exécutez un plan de communication au sujet du changement.

Souvenez-vous que l'implantation avortera si vous ne consacrez pas assez de temps et de ressources au processus d'apprentissage. Ces six étapes forment la base d'une implantation réussie. Manquez-en une seule et vous risquez d'avoir des problèmes.

### Assurez l'efficacité de vos implantations technologiques

La technologie est une pièce importante du casse-tête, mais elle n'a pas la vertu

de solution universelle que lui prêtent beaucoup de gens. Si vous mettez seulement l'accent sur l'outil, vous risquez de passer pour l'abruti; en revanche, si vous privilégiez l'entreprise, l'outil ainsi que les membres de l'organisation qui l'utiliseront, vous serez le dirigeant qui non seulement utilisera la technologie efficacement, mais qui verra aussi d'importants gains de productivité et de profits.

### À propos de l'auteur

Michael Menard a écrit *A Fish in Your Ear: The New Discipline of Project Portfolio Management* et il est cofondateur et président du Groupe GenSight, qui fournit des solutions de gestion de portefeuille d'entreprise en matière de planification stratégique, gestion de portefeuille de projet et optimisation du rendement des affaires. Pour mieux connaître Mike Menard, rendez-vous sur [www.afshinyourear.com](http://www.afshinyourear.com). 

### 3) Implement the tool so it has rapid uptake and the shortest time to value

This step is the most important, because it is about the human factor and how it impacts any organizational change. Unfortunately, many companies are simply doing installations. But 'installation,' which means 'to put something in place,' is very different than 'implementation,' which means 'to put something into effect or action.'

Implementations often fail because companies forget the human factor. In fact, in most changes, human factors pose the greatest risks to long-term profitability. New knowledge and behaviour-adoption drive ROI.

Why is change so difficult? Because most of us like comfort. We may complain about routine, but the majority secretly like it. Almost any organizational change threatens our existing comfort zone. Change requires movement from what we know to what we don't yet know. Like people, organizational cultures prefer to remain the same. That is why even changes directed at entire departments or organizations, rather than specific individuals, often meet resistance.

So, why bother with change when the odds of success stacked against it? The answer is simple. All businesses must continually change or they will die. The markets and customers demand change. Therefore, you either instigate change or it will happen to you. David Nielson, a leading authority on organizational change says to better prepare your team for change and have a successful implementation, be sure you do the following six things:

1. Communicate the business case for the change.
2. Identify internal change agents (allies) and engage with them.
3. Educate and support the change agents.
4. Assess adoption readiness.
5. Define and support effective behaviour.
6. Execute a communication plan about the change

Remember, implementation will fail unless sufficient time and resources are allocated to the process of learning. These six steps form the foundation of successful implementation. Miss one and you are asking for trouble.

### Make your technology implementations work

Technology is an important piece of the puzzle, but it is not the all-encompassing solution many people believe it to be. If you focus only on the tool, you may end up the fool; but, if you focus on the business, the tool, and the people within the organization who will be using the tool, you will be the leader who not only uses technology effectively, but who also sees great gains in productivity and profits.

### About the Author

Michael Menard is the author of *A Fish in Your Ear: The New Discipline of Project Portfolio Management*, and cofounder and president of The GenSight Group, which provides enterprise portfolio management solutions for strategic planning, project portfolio management and business performance optimization. To learn more about Mike Menard please visit [www.afshinyourear.com](http://www.afshinyourear.com). 



## WHAT'S YOUR BUSINESS WORTH?

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

Contact Chris Perret, B.Comm, AACI at 1.877.500.0786 or [chris.perret@mnp.ca](mailto:chris.perret@mnp.ca).

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

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period February 1 to April 19, 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 1 février au 19 avril, 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**

Alan Cahoon  
Christian Pavel Manolache

**BRITISH COLUMBIA/  
COLUMBIE-  
BRITANNIQUE**

Sandra C. Behm  
Harpreet Bhullar  
Catherine Lavoie  
Douglas Wong

**NEW BRUNSWICK/  
NOUVEAU-  
BRUNSWICK**

Darren Melanson  
Jonathan Watts

**ONTARIO**

Jim Betteto  
David Brewer  
Christopher Cheong  
Jenny Anne Daly

Evan T. McGlinchey  
Erin K. O'Brien  
Jonathan W. W.  
Sobottka

**SASKATCHEWAN**

Barry H. Clements

**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.*

**BRITISH COLUMBIA/  
COLUMBIE-  
BRITANNIQUE**

Lee M. Bliss  
Jonathan P. Hubert  
Simon Kwan  
Cameron S. Park

**MANITOBA**

Alan James Adamson

**NEW BRUNSWICK/  
NOUVEAU-  
BRUNSWICK**

Kelly D. Parker  
Jane Huntjens

**NOVA SCOTIA/  
NOUVELLE ÉCOSSE**

Darren C. Horne

**ONTARIO**

Aaron E. Glover  
Steven J. Morralee  
Robert Saarna

**SASKATCHEWAN**

Barry Wayne Daku

**CANDIDATES / STAGIAIRES**

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 1 to April 19, 2013:

*L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 1 février au 19 avril, 2013 :*

**ALBERTA**

Ranjeet Singh  
Ivan Stark

**BRITISH COLUMBIA/  
COLUMBIE-  
BRITANNIQUE**

Jessica Boucher  
Dumitru Adrian Cretu  
Lee A. Harris  
Brett Palmer  
Tanya Truong

**MANITOBA**

Kim Koszman  
Shannon Liznick  
Heather Marchand  
Leslie Murray

**NEW BRUNSWICK/  
NOUVEAU-  
BRUNSWICK**

Andrew Jackson  
Eve Levesque

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

Derek Strong

**NOVA SCOTIA/  
NOUVELLE ÉCOSSE**

Karen Archibald

**ONTARIO**

Katherine Anderson  
Ryan Baldeo  
Sebastien Beach  
Kevin Paul Breese  
Jason Campbell  
Alex Costache  
Alexander Dorohoi  
Jennifer Duern  
Julianne Foisy  
Morven J. Galbraith  
Mark Healey

Rock Kouwenberg  
Mor Levy  
John Lyne  
Jawahar Lal Mahindru  
Taylor Moore  
Thi Hoa Nguyen  
Dale O'Dair  
Chris Pace  
Phillip Pantling  
Mike Parr  
Joshua Reidak  
Loralee Schyven

Rabia Sethi  
Nadir Shah  
Aniefiok Umanah  
Yihe (Vivian) Yuan

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

Muhammad Naseem

**QUEBEC/QUÉBEC**

Dany Fournier

**STUDENTS / ÉTUDIANTS**

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

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

**ALBERTA**

Brian D. Hall  
Neil R. Mellors

**BRITISH COLUMBIA/  
COLUMBIE-  
BRITANNIQUE**

Hao-Heng Frank Fu  
Dirk Kerkhoff

**MANITOBA**

Leighton T. Burley  
Eric J. Gauthier  
Meenu Khanna  
Chenxin Zhao

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

Andrew B. Coultas  
Samuel A. Hounsell

**ONTARIO**

Sarah Lynne Ashley-  
Hewitson  
Amarpal Gill  
Franky Huynh  
Kasia Kolodziejczyk

Liam McEachen  
Hongxue (David) Zhao

**SASKATCHEWAN**

Sarah Goddard



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](mailto: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](http://www.cbre.ca)