

[Text]

Mr. Clarke: What might that be?

Mr. Mills: Well, over the period . . . we have not talked . . .

• 1635

We do not talk more than a 30-year horizon in terms of what we have evaluated, but we certainly think in terms of the site generating \$1.5 million a year at some point.

The Chairman: What will the net be out of this as opposed to the revenue?

Mr. Mills: I am sorry; when I said revenue I meant revenue to Harbourfront.

Mr. Clarke: That is net because you said there was no . . .

Mr. Mills: That is net in dollars to Harbourfront after taking everything else into account.

Mr. Clarke: As a return on investment, has that been calculated?

Mr. Mills: A return on investment was calculated. We had done our own return on investment calculation. I think the department did their own internal calculations to assure themselves that it was an adequate net return.

Mr. Neil: When you do your return on investment of course you will be valuing this at \$1—is this not right?

Mr. Mills: In our case that is correct. The context you have to remember about the issue of the \$1 is that the Cabinet approval calling for the seven-year plan was based on Harbourfront being given the opportunity to use those lands at no cost to Harbourfront to seek the redevelopment so we could get the income coming in to pay for everything else we do. You have to remember that Harbourfront has approximately 2 million to 3 million people a year who come down there for a variety of events. We sponsor about 3,500 public events a year. That is a very expensive proposition.

This plan is in the context of saying: If we can get the development going, if we can get the revenues coming from that, we can pay our own way. So the resource of the real estate is being used to continue with all of those public programs we offer. The advantage of a project such as this is that over time, if Harbourfront is the success we hope it will be, the revenues will keep growing, and we will need a growth in those revenues to continue to meet ongoing and growing costs to operate our programs.

The Chairman: What is the total cumulative cost of Harbourfront to the taxpayers of Canada to date?

Mr. Mills: I do not have the figures.

Mr. Clarke: Starting with the \$9.4 million you paid for the property?

The Chairman: Yes, from inception.

Mr. Mackay: I think, Mr. Chairman, we could provide you with that figure.

The Chairman: All right.

[Translation]

M. Clarke: Et quel est-il?

M. Mills: Pour cette période . . . nous n'avons pas . . .

Nous n'avons pas fait notre évaluation sur plus de 30 ans, mais nous sommes convaincus qu'à un certain moment, l'emplacement générera des revenus annuels de 1.5 million de dollars.

Le président: Quels seront les revenus nets?

M. Mills: Excusez-moi, lorsque j'ai dit revenus, je pensais à des revenus pour la Harbourfront Corporation.

M. Clarke: Il s'agira d'un revenu net car vous avez dit qu'il n'y avait pas . . .

M. Mills: Il s'agira d'un revenu net pour la Harbourfront Corporation après que tout le reste aura été détruit.

M. Clarke: Avez-vous calculé le taux de rentabilité?

M. Mills: Le taux de rentabilité a été calculé. Nous avons compilé nos propres chiffres. Le ministère a fait ses propres calculs pour s'assurer d'un rendement net adéquat.

M. Neil: En faisant votre calcul du taux de rentabilité, vous avez bien sûr évalué tout cela à 1\$, n'est-ce pas?

M. Mills: En l'occurrence oui. Il faut cependant replacer tout cela dans son contexte: les terres ont été cédées pour \$1 parce que l'approbation du Cabinet touchant le plan de sept ans reposait sur le fait que la Société Harbourfront Corporation pourrait utiliser ses terres sans qu'il lui en coûte rien de sorte que nous pourrions recevoir le revenu nécessaire pour payer tous les autres frais. Il ne faut pas oublier qu'entre 2 et 3 millions de personnes viennent chaque année à Harbourfront pour participer à toutes sortes d'événements. Nous parrainons quelque 3,500 événements publics par année. C'est beaucoup.

Le plan s'inscrit dans le contexte suivant: si nous donnons le coup d'envol au développement, si nous pouvons en tirer des revenus, nous pourrions payer nos frais. Donc les ressources provenant des biens immobiliers servent à financer les programmes publics. L'avantage d'un tel projet, c'est qu'à long terme, si Harbourfront a le succès souhaité, les revenus continueront d'augmenter ce qui est nécessaire pour faire face aux dépenses croissantes de nos programmes.

Le président: Combien a coûté jusqu'à maintenant Harbourfront aux contribuables canadiens?

M. Mills: Je n'ai pas de chiffre.

M. Clarke: En commençant par les 9.4 millions de dollars que vous avez payés pour l'immeuble?

Le président: Oui, depuis le début.

M. Mackay: Monsieur le président, nous pourrions je pense remettre ce chiffre.

Le président: D'accord.