

[Text]

who were interested in redeveloping it. So we then followed up with a second, more detailed document which set out very rigorous design guidelines and very rigorous financial requirements that we required from anybody making a submission to us.

In the end we selected a proposal which, in our eyes, had the best financial return to Harbourfront. It also presented the best development concept and was backed up by a good developer with a very good track record. The proposal contains approximately 900,000 square feet. It is the largest renovation ever undertaken in Canada.

There is an existing building of eight floors. The first two floors are retail development; the next six floors contain office development; and then there are four floors of new construction on top of the old structure which contain 72 units which will be sold to individual purchasers as residential condominium units.

The project for us is a landmark. It is the first project ever undertaken at Harbourfront. It combines all of the uses that we ultimately want to see at Harbourfront. On top of that, in the middle of all of this project there is a 450-seat theatre, which was also turned over to Harbourfront as part of the arrangement with the developer. So it contains all of the kinds of uses and mixes in activities that Harbourfront has been very anxious to get under way. To date it is really only the successful project in fairly rough times that we have been able to get under way.

So that is just a little background I thought I would make in terms of what the project is all about.

• 1605

**The Chairman:** Thank you very much. Mr. Gilchrist.

**Mr. Gilchrist:** I was hoping for a little more detailed background.

**The Chairman:** Perhaps if you wanted to ask Mr. Wilson.

**Mr. Gilchrist:** Yes, except that to ask, it would be a general question. I was hoping to have perhaps a chronological outline of events including the contractual discussions which have taken place since 1972, in the hope that we would see what the original proposal was, which is quite different from the one finally adopted, and why that proposal was not carried forward; who decided not to adopt that one; why and when that was done; what the subsequent proposal is; why it is better than the first one; financial constraints of that final project.

I noted some words: "best financial return". I would be interested to know if that means greatest income or net income over costs; what the yardsticks are, and the authorities behind these various moves.

**Mr. Mills:** Maybe it would be helpful if I started because that is quite a mouthful of questions. Perhaps I should first run

[Translation]

bâtiment; nous avons alors émis un cahier des charges plus détaillé, avec des normes plus strictes en matière architecturale et financière.

Finalement, nous avons porté notre choix sur une soumission qui, à notre avis, était la meilleure à la fois du point de vue financier et architectural; de plus, l'entrepreneur qui serait retenu avait une excellente réputation. La soumission prévoyait la rénovation d'environ 900,000 pieds carrés; il s'agit des travaux de rénovation les plus importants jamais entrepris au Canada.

L'édifice à rénover se compose de huit étages, dont les deux premiers serviront à des magasins de détail; les six étages suivants serviront à des bureaux. Ensuite, au-dessus de cette ancienne structure s'ajouteront quatre nouveaux étages qui contiendront 72 unités qui seront vendues à des acheteurs éventuels en copropriété.

Ces travaux représentent une étape importante dans notre développement. Ce sont les premiers travaux entrepris à Harbourfront. Ils incorporent toutes les utilisations que nous prévoyons à Harbourfront. De plus, il y aura également une salle de spectacle de 450 sièges qui appartiendra à Harbourfront à la suite d'ententes conclues avec l'entrepreneur. Il s'agit donc d'un vaste complexe consacré à différentes activités que Harbourfront a voulu voir réaliser le plus tôt possible. À l'heure actuelle, en ces temps difficiles, ces travaux sont à peu près les seuls que nous avons pu entreprendre.

Cela vous donne, je l'espère, une bonne idée de ce que représentent ces travaux.

**Le président:** Merci. Monsieur Gilchrist.

**M. Gilchrist:** J'aurais aimé avoir plus de détails.

**Le président:** Vous pourriez peut-être poser des questions à M. Wilson.

**M. Gilchrist:** Oui, mais je suppose que mes questions seraient toujours d'ordre général. J'aurais peut-être voulu mieux connaître la suite des événements, y compris les discussions contractuelles qui sont survenues depuis 1972. Nous aimerions savoir quelle était la proposition originale, qui est très différente de la proposition finale; nous aimerions savoir pourquoi cette première proposition n'a pas été adoptée, qui a décidé de ne pas aller de l'avant, pourquoi et quand? En quoi consiste la proposition subséquente, en quoi elle était meilleure que la première, quelles sont les conditions financières de celle-ci?

Lorsque vous dites que vous avez retenu la meilleure proposition du point de vue financier, est-ce que cela signifie celle dont les recettes seront les plus importantes, ou les recettes nettes après coup? Quelles sont vos normes, de quels pouvoirs vous prévaliez-vous?

**M. Mills:** Vous me posez là toute une série de questions. Je devrai donc vous dire en ordre chronologique ce qui s'est passé.