

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Monday, September 14, 1987

• 2001

The Chairman: Order, please. We are continuing our hearings under Standing Order 96(2) on the reference on the white paper on taxation.

Our witness tonight is the Canadian Real Estate Association. Representing the association are Robert Pedler, president; Logan Tait, past president; Len Potechin; Pierre Beauchamps; Lois Burton; and Merv Borgeson. The rules are you get five minutes, and then we proceed to chop you and your brief up.

Mr. Robert Pedler (President, Canadian Real Estate Association): Thank you, Mr. Chairman, for this opportunity to speak on behalf of Canadians whose earnings depend solely on sales commissions. We describe ourselves as Canada's largest single-industry trade association. We say that because we have nearly 70,000 sales people and brokers who form the bulk of our membership.

We want to begin by making it absolutely clear that we are not the large real estate developers. We are not the under-taxed real estate industry referred to in the white paper. In our submission we have gone to some length to show that the vast majority of our members are not the big income earners. Yet these people are targeted in the tax reform proposals. I quote from our brief:

Realtors earn their incomes exclusively from commission sales, and to that end spend considerable time in their automobiles and using telephone and telecommunication services, while at the same time incurring substantial business promotion and development expense.

Let us look at the automobile restrictions. A taxpayer whose business use of a car is 25% is not comparable to a sales agent who uses the car 85% of the time for business activity. On pages 10 and 11 of our brief we show that until a taxpayer reaches the 90% level, the more business use a taxpayer makes of the vehicle the more punitive the tax reform measures become. We suggest a fairer measure and a truer reform measure would be a 50% cut-off rule.

Another basic tool of our members is the telephone. We recognize that the impact will vary considerably. We have used an actual example of a small office with an annual phone bill of \$3,260. That means a tax of \$326. This taxpayer's business income after expenses is a fairly typical \$30,550. When all the changes are taken into

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le lundi 14 septembre 1987

Le président: La séance est ouverte. Nous poursuivons nos travaux sur le Livre blanc sur la réforme fiscale en vertu du paragraphe 96(2) du Règlement.

Nous accueillons ce soir les représentants de l'Association canadienne de l'Immobilier, soit M. Robert Pedler, président; Logan Tait, ancien président; Len Potechin; Pierre Beauchamps; Lois Burton et Merv Borgeson. Nous vous accorderons cinq minutes pour présenter l'exposé et nous allons ensuite vous poser des questions et décortiquer votre mémoire.

M. Robert Pedler (président, Association canadienne de l'Immobilier): Merci, monsieur le président, de nous avoir donné cette occasion de venir témoigner au nom de Canadiens dont les revenus sont tirés entièrement de commissions sur les ventes. Nous nous décrivons comme la plus importante association professionnelle au Canada représentant une seule industrie. Nous disons cela, puisque nous représentons tout près de 70,000 agents et courtiers qui comptent pour la majorité de nos membres.

Nous tenons tout d'abord à préciser très clairement que nous ne sommes pas assimilables aux grands promoteurs immobiliers. Nous ne sommes pas cette industrie de l'Immobilier sous-taxée dont parle le Livre blanc. Dans notre mémoire, nous avons démontré amplement que la grande majorité de nos membres n'entrent pas dans la catégorie des contribuables à revenu très élevé. Or, ces gens que nous représentons sont visés par les propositions de réforme fiscale. Je cite de notre mémoire:

Les professionnels de l'immobilier sont exclusivement rémunérés à commission; ils doivent donc passer beaucoup de temps dans leur automobile et ont recours dans une très grande mesure au téléphone et à d'autres services de télécommunication, sans oublier toutes les dépenses qu'ils engagent au titre de la représentation.

Parlons maintenant des restrictions qui frappent les frais d'automobile. Un contribuable qui utilise sa voiture à 25 p. 100 du temps pour des raisons d'affaires n'a rien de comparable avec un représentant de commerce qui lui l'utilise 85 p. 100 du temps à des fins commerciales. Aux pages 11 et 12 de notre mémoire, nous démontrons que, jusqu'à ce que le niveau des 90 p. 100 soit atteint, plus le contribuable utilise sa voiture à des fins d'entreprise, plus les mesures de réforme fiscale deviennent punitives. Nous trouvons qu'il serait plus juste et plus équitable de proposer un plafond de 50 p. 100.

Nos membres utilisent aussi énormément le téléphone. Nous admettons que l'incidence de la nouvelle taxe variera énormément. Nous avons utilisé l'exemple réel d'un petit bureau ayant un compte annuel de téléphone de 3,260\$. Cela entraîne le paiement d'une taxe de 326\$. Or, le revenu d'entreprise de ce contribuable, après