

[Texte]

**Mr. Gilchrist:** Only if requested by the Minister or is there an obligation?

**Mr. Mackay:** There is an obligation.

**Mr. Gilchrist:** So you do in fact monitor.

**Mr. Mackay:** We do in fact monitor.

**Mr. Neil:** Do you go over the balance sheets and the financial statements and advise the Minister as to your opinion respecting them?

**Mr. Mackay:** That is correct.

**The Chairman:** Are there any questions? I would like to try to wrap it up before five. Mr. Clarke.

**Mr. Clarke:** Mr. Mills, if there had been a fixed rent between Harbourfront and Olympia & York, then I suggest that the agreement between the condominiums and the commercial will be strictly an internal matter with Olympia & York themselves.

**Mr. Mills:** The condominium corporation?

**Mr. Clarke:** Yes, the condominium corporation. Because right now, before they sell it, the condominium corporation is Olympia & York, is it not?

• 1650

**Mr. Mills:** They, in effect, represent that condominium corporation.

Let me explain. Harbourfront has an interest, because Harbourfront does want to ensure that the reciprocal agreement is equitable in terms of the building that we ultimately own. So we have an interest. Olympia & York has a dual interest. It has the interest of ensuring that it does not get stuck with an inequitable burden in a commercial component for 99 years . . .

**Mr. Clarke:** And so do you.

**Mr. Mills:** Yes, and so do we.

Secondly, they will want to make sure that it is equitable from the point of view of the condominium corporation. Because they are trying to market these units, they do not want to burden that with undue expenses. So I think there are a lot of balances there that will lead to something reasonably equitable.

**Mr. Clarke:** If somebody has misguessed on all of these costs, then one of two things should happen: either the condominium units would be unmarketable because the cost burden would be so high, or else in order to get their cash back on the condominium sales they might have to burden the commercial operation so much that it would be unprofitable forever.

**Mr. Mills:** That is right, and of course we would not permit that because we are the ones who have to approve that agreement.

**Mr. Clarke:** You have the right to approve that agreement.

[Traduction]

**M. Gilchrist:** Seulement si le ministre le demande ou êtes-vous tenus de le conseiller?

**M. Mackay:** Nous sommes tenus de le faire.

**M. Gilchrist:** Donc, en fait, vous surveillez.

**M. Mackay:** En effet.

**M. Neil:** Etudiez-vous les bilans et les états financiers, conseillez-vous le ministre quant à ceci?

**M. Mackay:** Oui.

**Le président:** Y a-t-il d'autres questions? J'aimerais terminer avant 17 heures. Monsieur Clarke.

**M. Clarke:** Monsieur Mills, s'il y a eu entente sur un loyer fixe entre la *Harbourfront Corporation* et *Olympia & York*, je dirais que l'entente entre les co-proprétaires et l'élément commercial relèverait strictement de la société *Olympia & York*.

**M. Mills:** La société de gestion de l'immeuble en copropriété?

**M. Clarke:** Oui, la société de gestion de la copropriété. À l'heure actuelle, avant que les unités ne soient vendues, la société de gestion de l'immeuble en copropriété est bien la société *Olympia & York*, n'est-ce pas?

**M. Mills:** En effet, cette société représente la société de gestion de la copropriété.

Je vais vous expliquer. La *Harbourfront Corporation* y a un intérêt car elle tient à ce que l'entente réciproque soit équitable car en définitive l'immeuble nous appartient. Donc nous avons un intérêt. La Société *Olympia & York* en a un double. Elle tient à ne pas être alourdie par un fardeau inéquitable dans un élément commercial pour 99 ans . . .

**M. Clarke:** Et vous tenez à la même chose.

**M. Mills:** Oui, en effet.

Deuxièmement, la Société *Olympia & York* tient à ce que l'entente soit équitable pour ce qui est de la société de gestion de l'immeuble en copropriété. Ces unités doivent être vendues et il ne faudrait pas imposer des dépenses trop lourdes aux acheteurs. Donc, beaucoup de facteurs interviennent pour qu'en définitive le résultat soit équitable.

**M. Clarke:** Si quelqu'un a mal calculé ces coûts, il y a deux possibilités. Les unités en copropriété ne pourront pas se vendre car les coûts seront trop élevés ou alors, pour rentabiliser les ventes d'unités en copropriété, il faudra imposer à l'élément commercial un fardeau tel qu'il ne pourra jamais accuser de profit.

**M. Mills:** En effet et bien sûr, cela n'arrivera pas car il nous revient d'approuver les ententes.

**M. Clarke:** Vous avez le droit d'approuver l'entente.