

villes, elle n'existait plus. Le gouvernement de l'époque, autorisait cette année-là, la Société centrale d'hypothèques et de logement à offrir en vente les maisons des anciens combattants qualifiés. Toutefois, avant de procéder à la vente de ces maisons, il fallait remplir certaines exigences. La Société avait obtenu en premier lieu, la collaboration des villes et municipalités en vue de trouver des emplacements pour les maisons; il fallait donc entreprendre de nouvelles négociations avec ces municipalités. De plus, il fallait aussi s'assurer auprès des associations d'anciens combattants et autres, que la pénurie de maisons ne se faisait plus sentir de façon aiguë dans une ville ou une municipalité donnée, et que la demande serait suffisante de la part des anciens combattants pour acheter ces maisons, si elles étaient mises en vente. Je tiens à ajouter que, au début, lorsque ces maisons ont été mises en vente, le prix en a été établi sur une base nationale.

Mais en établissant les prix de chaque groupe de maisons, on a tenu compte d'une série d'éléments dont: le coût initial de la construction, l'âge et l'état des maisons, leur emplacement et la valeur raisonnable du marché au moment où elles étaient offertes en vente. Le gouvernement devait tenter, si possible et raisonnable, de recouvrer la totalité de sa mise de fonds à l'égard de ces maisons, sur une base nationale. Cette ligne de conduite a eu pour résultat d'obtenir des prix de vente un peu plus élevés que le coût initial dans certaines localités, où la valeur marchande était plus élevée, et des prix quelque peu inférieurs dans un certain nombre de localités, où la valeur marchande était inférieure. Cette ligne de conduite a permis à la Société centrale d'hypothèques et de logement, l'instrument du gouvernement, de vendre des maisons dans certaines localités distinctes, à la lumière des conditions dans ces endroits.

Parce que les valeurs du marché en Nouvelle-Écosse sont très différentes des valeurs du marché en Ontario ou en Colombie-Britannique, vous avez des prix plus élevés à un endroit qu'à un autre. Cela n'est pas surprenant. Mais si vous aviez vendu une maison à Vancouver dont la valeur aurait augmenté de \$3,000 ou de \$4,000, vous auriez perturbé les conditions du marché dans cette région et vous auriez en fait accordé une prime à toutes les entreprises des autres parties du pays au détriment des contribuables, y compris d'autres anciens combattants. On a cru qu'il ne fallait pas offrir des maisons en vente dans toute cité ou ville à des prix de nature à bouleverser le marché trop radicalement.

Il y avait aussi une sérieuse objection à ce programme basée sur le fait qu'il y aurait beaucoup de spéculation dans certaines villes. Des maisons qui auraient pu coûter \$10,000

ou \$12,000 en 1949 ou 1950 avaient augmenté de valeur, dans certain cas jusqu'à \$4,000 ou \$5,000, à cause des conditions dans cette cité particulière. On a décidé que si un ancien combattant désirait acheter une maison, afin de prévenir toute spéculation, il faudrait ajouter la somme de \$1,000 par maison par tout le Canada. Cette somme devait être défalquée si l'ancien combattant demeurait dans la maison pour une période de cinq ans. Elle devait être défalquée à tant par année pendant cinq ans.

Cette technique, pourrais-je dire, était connue sous le nom de procédé de ristourne. Je suis assuré, non seulement par les fonctionnaires de la Société centrale d'hypothèques et de logement, mais par des anciens combattants et par d'autres, que ce procédé a donné de bons résultats dans des projets de bien des parties du Canada.

Bien qu'on ait réussi à négocier de nouveau l'entente visant Fraserview avec la ville de Vancouver en 1955 afin de permettre les programmes de vente, la vente n'a pas commencé immédiatement, car les frais globaux de construction de toute l'entreprise n'étaient pas connus à ce moment-là.

L'entreprise de Fraserview était par conséquent la dernière de 10 ou 15 entreprises ou plus lancées sur le marché au Canada. On a terminé le rapport à la fin de 1958 et, en février 1959, les représentants de la Société d'hypothèques et de logement ont rencontré plus de 500 locataires de Fraserview et leur ont donné un tableau des prix proposés et leur ont aussi indiqué les conditions de vente. Cela comprenait la majoration de \$1,000, somme qui serait remboursée si l'ancien combattant gardait le logement pour une période de cinq ans.

La réunion a eu lieu en février 1959 et on avait accepté ce plan d'exécution presque à l'unanimité. Les maisons furent mises en vente le 1^{er} mai 1959. On me permettra de signaler que les dossiers démontrent sans l'ombre d'un doute que la juste valeur de chaque logement moyen de Fraserview s'établissait à \$2,000 à \$4,000 de plus que ce qu'elle coûtait alors. Si ces maisons avaient été vendues, chaque ancien combattant qui y vivait, en plus de ses autres indemnités, aurait reçu une prime d'au moins \$1,000, car il aurait fallu tenir compte du rabais de \$1,000, s'il avait vendu la maison après une période de cinq ans.

Pendant tout ce programme de vente des maisons, continuellement en cours dans la plupart des régions du Canada, la Société centrale d'hypothèques et de logement en a vendu des milliers. A Vancouver, jusqu'au commencement de juin de cette année, la Société avait vendu plus de 500 des 1,140 maisons comprises dans le lotissement. Toutefois, pendant tout ce temps, dans chaque ville