

[Texte]

Clearly, the letter from the Deputy Minister of Public Works suggests to me, it states, that there is a liability in perpetuity. That in itself, I think, could be understood to be a subsidy of some sort. But we really have not studied this matter any further, we have not analysed it yet. I am a bit puzzled, to tell you the truth, because even that simple sentence, that there is a liability on the part of Harbourfront for the substructure, I would consider to be a form of subsidy.

The Chairman: Thank you.

Mr. Gilchrist: Could the air rents not be a form of subsidy too, in the access provided to the upper levels in the event of . . . ?

Dr. Meyboom: We have not been privy to the details of the agreements, sir, apart from this reassurance that we have received from the Department of Public Works. We have not examined . . .

Mr. Gilchrist: In your opinion, would that be a subsidy, if air rights in perpetuity and access in perpetuity were to be conditions?

Dr. Meyboom: I am not an expert in the field, but I would intuitively say probably yes.

Mr. Mills: Perhaps I could add a comment to that. We should remember that the component being added to this existing structure is adding revenue to Harbourfront. The developer is paying for this. They are paying a land cost for those air rights; they are paying for all the access rights; they are paying for all the elevators; they are paying the shot. Harbourfront gets a revenue out of that. We felt that that was beneficial to us, in that we were deriving the revenue, and we felt that this particular deal was the best one financially. There is no question of that. In that sense, we based it on what the market could bear, in the context of seeking out whatever proposals we could, and this was the best one we came up with from a financial point of view.

Mr. Gilchrist: I think you would agree that as the years go on, without trying to deal with the hundredth year, where we may have some absolutely unforeseeable and horrendous costs based on inflation alone, as time goes on the costs of maintaining access and support will become very much higher in ratio to revenues, whatever they may be. As that burden becomes greater it could well be that the developer would want to pull out or go bankrupt; it might be a very pleasant alternative.

• 1645

Mr. Mills: I think, to put a little realistic note on this, from my point of view, that is putting it somewhat out of proportion. First of all, all of the access costs, elevators etc., for that structure, will be a cost to the condominium corporation not to the commercial component. They will have their own costs. As for the structural aspects, as I indicated, there is yet to be a reciprocal agreement entered into and that agreement will provide for an equitable sharing of any of those costs that may arise that affect both components of that development.

I should point out that this kind of agreement of course is a fairly new one in the context that mixed-use projects are a

[Traduction]

De toute évidence, la lettre du sous-ministre des Travaux publics fait allusion à un passif à perpétuité. Ce qui pourrait donc, en soi, être interprété comme étant une subvention. Mais nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur cette question, nous ne l'avons pas encore analysée. Pour vous dire la vérité, je ne comprends pas très bien car même dans cette phrase simple, imposant une responsabilité à la Harbourfront Corporation pour la structure, j'y vois un type de subvention.

Le président: Merci.

M. Gilchrist: Les droits relatifs à la propriété du dessus ne sont-ils pas eux aussi un type de subvention?

M. Meyboom: Monsieur, nous ne connaissons pas les détails des ententes sauf que le ministère des Travaux publics nous a donné sa garantie. Nous n'avons pas étudié . . .

M. Gilchrist: Selon vous, y aurait-il subventions sur les droits relatifs à la propriété du dessus et les droits d'accès étaient imposés comme conditions éternelles?

M. Meyboom: Je ne suis pas spécialisé dans ce domaine mais intuitivement je dirais que oui, probablement.

M. Mills: Je pourrai peut-être ajouter quelque chose. Il ne faut pas oublier que l'élément ajouté à la structure existante constitue à toutes fins utiles des revenus supplémentaires pour la Harbourfront Corporation. C'est le constructeur qui paie. Il paie les coûts de terrains pour ses droits relatifs à la propriété du dessus; il paie les droits d'accès; il paie tous les ascenseurs; il paie beaucoup. La Harbourfront Corporation en tire un revenu. Nous avons pensé que la transaction serait profitable en ce sens que nous en tirons un revenu et nous avons pensé qu'elle était la meilleure du point de vue financier. Cela ne fait pas de doute. En ce sens, nous avons obtenu du marché la meilleure proposition possible, du point de vue des finances.

M. Gilchrist: Vous conviendrez qu'avec le temps, sans chercher à savoir ce qui se passera dans 100 ans, où nous pourrions faire face à de terribles coûts dus à l'inflation, à mesure que le temps s'écoule, les coûts afférents à l'accès et à l'entretien deviendront de plus en plus élevés par rapport aux revenus, quels qu'ils soient. À mesure que les coûts augmenteront, le constructeur voudra peut-être faire faillite ou se retirer de l'affaire; ce danger existe.

M. Mills: Il faut être réaliste; à mon sens il ne faut pas s'emporter. Tout d'abord, les coûts d'accès, d'ascenseurs, tout ces coûts de la structure reviendront à la société de gestion de l'immeuble en co-propriété et non pas à l'élément commercial. Cette société aura ses propres coûts. Quant à la structure, comme je le disais, l'entente n'a pas encore été signée, mais lorsqu'elle le sera, elle prévoiera un partage équitable des dépenses nécessaires aux deux éléments de l'entreprise.

Ce genre d'entente portant sur des projets à utilisation multiple est relativement neuf au Canada; cependant il gagne