

[Texte]

The Chairman: Why would those two not go hand in hand—I mean, the development agreement and the reciprocal agreement? Why would you not negotiate those at the same time and sign them at the same time?

Mr. Mills: I guess in the best of all possible worlds, you would sit down and work out absolutely every agreement and have everything completed as a package. Unfortunately, I guess, the realities are that you are pushing ahead on many components at once. In this case, what ultimately triggered the signing of the development agreement was that Olympia & York was very anxious to finalize those agreements which, by the way, were not finalized until the building was completed, because they could not start to move in their tenants until that was in place. Similarly, they will not be able to start to finally sell those condominium units until that agreement is in place. It is just that, sometimes, these things take a little longer than you would like, and they were prepared to proceed on good faith.

• 1620

The Chairman: What is the essence of the development agreement and what is the essence of the reciprocal agreement?

Mr. Mills: The essence of the development agreement is to set out the nature of the development package in terms of basically, I guess, who owns what, who leases what to whom, who sells what, air rights to whom, the process by which the condominium component will be structured and how we will proceed with that. It sets out all the financial terms in the sense of what the rents are, the process by which the rents increase, the process by which we get a percentage of revenues, etc. So, it is a very detailed agreement in the sense of what will flow to Harbourfront from the commercial component, and sets out the air rights sale for condominium development, etc.

The Chairman: What is the essence of the reciprocal agreement?

Mr. Mills: The essence of the reciprocal agreement comprises those elements which are strictly issues between the future condominium component—that is, the four stories of residential space on the top of the building—and the commercial component below it. That will deal with issues such as providing easements, providing access, dealing with issues of the sharing of expenses, the sharing of repairs, the sharing of major structural maintenance items; also it will also then have to deal with issues such as if there is a fire, or if there is a major disaster, etc.

The Chairman: You say they cannot sell any units until you get that in place. Is that correct?

Mr. Mills: No, they cannot, because they will not be able to register a condominium . . .

The Chairman: Sure, but registration of condominiums often takes a long time afterwards anyway. Has anybody moved into those?

[Traduction]

Le président: Pourquoi l'entente de construction et l'entente de réciprocité ne sont-elles pas négociées et signées en même temps?

M. Mills: L'idéal serait sans doute de négocier tout en même temps, pour que tout soit prêt le moment voulu. Malheureusement, la réalité est telle qu'on essaie de commencer le plus tôt possible. Dans le cas qui nous intéresse, l'entente de construction a été signée avant parce que la Société Olympia and York tenait à ce que tout cela soit réglé rapidement, pour pouvoir faire entrer les locataires; finalement, tout n'avait pas été réglé à la fin des travaux. Parallèlement, la société ne pouvait pas commencer à vendre les logements en copropriété tant que l'entente n'était pas signée. Il arrive parfois que ce genre de choses prennent plus longtemps qu'on ne le pensait, et la société comptait tout simplement sur la bonne foi des autres intervenants.

Le président: En quoi consiste l'entente de construction et l'entente de réciprocité?

M. Mills: L'entente de construction définit les modalités juridiques du projet, c'est-à-dire qui possède quoi, qui loue quoi et à qui, qui vend quoi, à qui appartiennent les droits relatifs à l'espace aérien, comment les logements en copropriété seront structurés, etc. Cette entente définit également toutes les modalités financières du projet, notamment la fixation des loyers, leur augmentation, le pourcentage de recettes que nous touchons, etc. Il s'agit donc d'une entente très détaillée, puisqu'elle inclut les activités commerciales de Harbourfront, la vente des droits relatifs à l'espace aérien pour la construction des logements en copropriété, etc.

Le président: En quoi consiste l'entente de réciprocité?

M. Mills: L'entente de réciprocité porte sur les éléments qui intéressent strictement les futurs logements en copropriété, c'est-à-dire les quatre étages de logements qui seront construits au-dessus de l'immeuble existant, et les espaces commerciaux qui se trouvent en dessous. Ces éléments concernent notamment les droits d'emprise, les droits d'accès, le partage des dépenses, le partage des coûts des réparations, le partage des frais d'entretien importants, etc.; l'entente définit également le partage des responsabilités en cas d'incendie, de sinistre, etc.

Le président: Vous avez dit que la société ne pouvait vendre d'appartements tant que l'entente ne sera pas signée. C'est exact?

M. Mills: C'est exact, car elle ne peut pas enregistrer l'entente de construction des logements en copropriété . . .

Le président: Peut-être, mais, de toute façon, l'enregistrement de logements en copropriété prend souvent beaucoup de temps, même après l'entrée des locataires. Ces derniers occupent-ils déjà les lieux?