

D. Quelle en sera à peu près la valeur d'ici trente ans?—R. Si l'inflation continue comme elle le promet, la valeur de l'immeuble sera incalculable.

D. Et si l'on tient compte de la dépréciation?—R. La propriété immobilière augmenterait quand même en valeur, parce que sur la Cinquième Avenue il n'existe pas de bien-fonds qui soit à vendre. Il est extrêmement difficile d'acheter une propriété immobilière à New York. La plupart sont louées pour 20 ans avec faculté de renouveler le bail pour 20 ans, et ainsi de suite. Je ne crois pas qu'il y ait moyen d'estimer la valeur d'une telle propriété.

D. Mais, si la valeur des propriétés immobilières baisse, qu'arrivera-t-il?—R. Qu'entendez-vous par là? Actuellement, la situation économique a plus ou moins le caractère d'une régression. A New York, la demande d'espace à louer n'est pas ce qu'elle était il y a un an. Et cependant, si nous avions commencé à creuser les fondations il y a un an, nous aurions pu vendre le bien-fonds tel quel et en retirer un bénéfice.

D. A propos de régression des affaires, vous avez parlé tantôt de celle de 1930. Quels effets a-t-elle eus sur le Rockefeller Centre? N'a-t-on pas perdu des millions de dollars?—R. On le saura quand le Rockefeller Centre sera donné à l'Université Columbia, 100 ans après sa construction. Il y a eu des pertes pendant les quelques années qui ont suivi la construction du Centre, parce qu'il n'y avait pas de locataires. Ensuite, on a mis tout en œuvre pour attirer des locataires d'autres immeubles en offrant à l'un un bail de cinq ans et à un autre un bail de vingt ans.

*M. Smith (Calgary Sud):*

D. Mais il est plus que probable, n'est-ce pas? que la mise en location de l'immeuble ne présentera aucun problème. La demande d'espace à louer est toujours assez ferme aux États-Unis malgré la stagnation passagère des affaires.—R. Oui.

D. Deuxièmement, j'aimerais demander à M. Lawson si une société fiduciaire accepterait, comme faisant partie de la négociation d'une hypothèque, une lettre qui exprime simplement l'intention de louer une partie d'un immeuble. Vous avez beaucoup d'expérience dans les affaires, et, si vous considérez le grand nombre de contrats de location qui ont été conclus au Canada et aux États-Unis, vous admettez, j'en suis certain, qu'il n'est pas exceptionnel de voir rejeter une lettre qui exprime simplement des intentions, et que c'est seulement sur un contrat de location définitif que se fondent les négociations.—R. Je n'ai jamais entendu dire qu'on n'ait pas fait honneur à une telle lettre, qu'elle vienne d'un gouvernement ou d'une société privée.

D. Même quand il s'agissait de louer des locaux?—R. Je n'ai pas beaucoup d'expérience dans ce domaine, mais j'en ai dans les affaires en général, et chaque fois qu'on a signé une telle lettre, on y a fait honneur. Il s'agissait parfois de locations de propriété.

*M. Crestohl:*

D. Je n'ai pas entendu votre réponse. Auriez-vous l'obligeance de la répéter?—R. Je parlais de lettres qui manifestent une intention. Je n'ai jamais vu qu'on n'ait pas fait honneur à une telle lettre. J'ai moins d'expérience que certains de ces messieurs mais pendant la guerre je me suis occupé de contrats pour du matériel de guerre et, dans ces transactions, on signifiait souvent ses intentions par lettre. Ces lettres n'ont jamais causé la moindre difficulté. Pour l'achat des actions d'uranium, par exemple, la plupart des déclarations d'intention ont été émises par le gouvernement. La société Eldorado, dont M. Bennett est président, a écrit des lettres pour déclarer son intention d'acheter de l'uranium, et les sociétés minières n'ont pas hésité à vendre des obligations et des actions sur la foi de ces lettres.