

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, October 22, 2025

The Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy met with videoconference this day at 4:15 p.m. [ET] to examine and report on Canada's housing crisis and the challenges currently facing Canadian home buyers, with a particular focus on government taxes, fees and levies.

**Senator Clément Gignac (Chair)** in the chair.

[*Translation*]

**The Chair:** Good afternoon, honourable senators. My name is Clément Gignac; I am a senator from Quebec and chair of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy.

I would like to welcome everyone with us today, as well as those listening to us online on sencanada.ca.

Before proceeding any further, I would kindly ask my fellow committee members to introduce themselves.

[*English*]

**Senator Varone:** Senator Toni Varone, Ontario.

[*Translation*]

**Senator Loffreda:** Tony Loffreda from Quebec.

**Senator Ringuette:** Pierrette Ringuette from New Brunswick.

[*English*]

**Senator McBean:** Senator Marnie McBean, Ontario.

**Senator Yussuff:** Hassan Yussuff, Ontario.

**Senator C. Deacon:** Colin Deacon, Nova Scotia.

**Senator Wallin:** Pamela Wallin, Saskatchewan.

[*Translation*]

**The Chair:** Senators, we continue today our special study on Canada's housing crisis and the challenges currently facing Canadian home buyers, with a particular focus on government taxes, fees and levies.

I wish to welcome our witness to this committee who are both joining us via video conference: Jeremy Read, Chief Executive Officer, University of Winnipeg Community Renewal

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 22 octobre 2025

Le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie se réunit aujourd'hui, à 16 h 15 (HE), avec vidéoconférence, pour étudier, afin d'en faire rapport, la crise du logement au Canada et les défis auxquels sont actuellement confrontés les acheteurs d'habitations canadiens, en mettant particulièrement l'accent sur les taxes, les frais et les prélèvements gouvernementaux.

**Le sénateur Clément Gignac (président)** occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président :** Bonjour, honorables sénateurs et honorables sénatrices. Je m'appelle Clément Gignac, sénateur du Québec et président du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie.

Je tiens à souhaiter la bienvenue aux gens qui sont avec nous aujourd'hui ainsi qu'à ceux qui nous écoutent à partir du site Web sur sencanada.ca.

Avant de continuer, je demanderais à mes collègues du comité de bien vouloir se présenter.

[*Traduction*]

**Le sénateur Varone :** Sénateur Toni Varone, Ontario.

[*Français*]

**Le sénateur Loffreda :** Tony Loffreda, du Québec.

**La sénatrice Ringuette :** Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

**La sénatrice McBean :** Sénatrice Marnie McBean, Ontario.

**Le sénateur Yussuff :** Hassan Yussuff, Ontario.

**Le sénateur C. Deacon :** Colin Deacon, Nouvelle-Écosse.

**La sénatrice Wallin :** Pamela Wallin, Saskatchewan.

[*Français*]

**Le président :** Chers collègues, nous continuons aujourd'hui notre étude spéciale portant sur la crise du logement au Canada et les défis auxquels sont actuellement confrontés les acheteurs d'habitations canadiens, en mettant particulièrement l'accent sur les taxes, les frais et les prélèvements gouvernementaux.

Je souhaite la bienvenue à nos deux témoins qui se joignent à nous par vidéoconférence, soit M. Jeremy Read, directeur général de la University of Winnipeg Community Renewal

Corporation & UWCRC 2.0 Inc. and Derek Ballantyne, Chief Executive Officer and Managing Partner of New Market Funds, Boann Funds.

[*English*]

I extend to you both a warm welcome to our committee. Thank you for accepting to appear before us today.

As you are appearing before us via video conference, should any technical challenges arise, particularly in relation to interpretation, please let us know and we will temporarily suspend the meeting.

Mr. Read and Mr. Ballantyne, I understand that you have some opening remarks. You have the floor.

**Jeremy Read, Chief Executive Officer, University of Winnipeg Community Renewal Corporation & UWCRC 2.0 Inc.:** Before I begin, I would like to thank the Senate Standing Committee on Banking, Commerce and the Economy for this invitation. It is a privilege to have the opportunity to speak with you today. I hope that our input will be of some value to the matters that you are considering.

My name is Jeremy Read. I have a background serving as an adviser to successive University of Winnipeg presidents, as a civil servant in intergovernmental relations and as an adviser to a provincial premier and several provincial ministers.

For the last nine years, I have served in senior roles in two development entities. For seven of those years, I have served as their CEO. The first of these organizations, the University of Winnipeg Community Renewal Corporation, or UWCRC, was incorporated in 2005 with a values-driven mandate to address the University of Winnipeg's infrastructure needs and contribute to the revitalization of the city's downtown core. This infrastructure included some student housing and community housing projects.

In 2016, in response to requests to utilize the capacities of UWCRC by other local not-for-profit entities and Indigenous organizations, UWCRC spun out a sister community development organization, UWCRC 2.0.

UWCRC 2.0 is a non-profit developer and housing provider committed to advancing inclusive, community-driven development in Winnipeg's urban core and elsewhere in the city and province. UWCRC 2.0 specializes in the creation of high-quality mixed-income and affordable rental housing that fosters inclusion, environmental sustainability and long-term affordability. We also specialize in community and social infrastructure development. Since our founding, UWCRC 2.0 has

Corporation & UWCRC 2.0 Inc. et M. Derek Ballantyne, directeur général et associé directeur de New Market Funds, Boann Funds.

[*Traduction*]

Je vous souhaite à tous deux la bienvenue à notre comité. Je vous remercie d'avoir accepté de comparaître devant nous aujourd'hui.

Vous comparez devant nous par vidéoconférence. Par conséquent, si vous éprouvez des difficultés techniques, en particulier liées à l'interprétation, veuillez nous en informer et nous suspendrons temporairement la réunion.

Monsieur Read et monsieur Ballantyne, je crois comprendre que vous avez des observations préliminaires à présenter. Vous avez la parole.

**Jeremy Read, directeur général, University of Winnipeg Community Renewal Corporation & UWCRC 2.0 Inc. :** Avant de commencer, je tiens à remercier le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie de son invitation. C'est un privilège de pouvoir m'adresser à vous aujourd'hui. J'espère que nos commentaires vous seront utiles dans le cadre de vos travaux.

Je m'appelle Jeremy Read. J'ai été conseiller auprès de plusieurs présidents successifs de l'Université de Winnipeg, fonctionnaire dans les relations intergouvernementales et conseiller auprès d'un premier ministre et de plusieurs ministres provinciaux.

Ces neuf dernières années, j'ai occupé des postes de direction dans deux organismes de développement. Pendant sept de ces années, j'en ai été directeur général. Le premier de ces organismes, la University of Winnipeg Community Renewal Corporation, l'UWCRC, a été constitué en société en 2005 avec pour mandat fondé sur des valeurs de répondre aux besoins de l'Université de Winnipeg en matière d'infrastructures et de contribuer à la revitalisation du centre-ville. Ces infrastructures comprenaient des projets de logements pour étudiants et de logements communautaires.

En 2016, en réponse aux demandes d'autres entités locales à but non lucratif et d'organismes autochtones qui souhaitaient utiliser ses capacités, l'UWCRC a créé un organisme jumeau de développement communautaire, l'UWCRC 2.0.

L'UWCRC 2.0 est un promoteur et un fournisseur de logements à but non lucratif qui s'emploie à promouvoir un développement communautaire inclusif dans le centre-ville de Winnipeg et ailleurs dans la ville et la province. L'UWCRC 2.0 se spécialise dans la création de logements locatifs abordables, de qualité, à revenus mixtes, qui encourage l'inclusion, la durabilité environnementale et l'abordabilité à long terme. Nous nous spécialisons aussi dans le développement d'infrastructures

grown into Canada Mortgage and Housing Corporation's, or CMHC's, most active not-for-profit housing developer in Western Canada and holds CMHC's Frequent Builder status. In less than a decade, UWCRC 2.0 will have delivered just under 800 units of multi-residential housing with 60% of those units being affordable. We have another just under 700 units in development for delivery in the next two to three years.

We partner with non-profits and Indigenous organizations who require additional development capacity to create new social housing, with a growing specialization in the delivery of gender-based violence beds and units for several of our clients.

We are recognized as leaders in sustainable development. We firmly believe that affordability and sustainability needn't be mutually exclusive objectives. Two of our developments — the Solara Flats, a 21-storey, 214-unit building, and Market Lands South, a 95-unit multi-use building with 20,000 square feet of commercial space for cultural organizations — are the first residential high-rise and mid-rise zero-carbon buildings to be certified by the Canada Green Building Council, or CAGBC. Our commitment to sustainable development was recently honoured with the receipt of CAGBC's national Green Building Visionary Award for 2025.

Our company has benefited from federal, provincial and municipal funding programs and financial incentives across various housing, cultural, sustainability and tax-based incentive and rebate programs. We can speak about what we think has worked or is working, what we believe can be enhanced and what we believe would benefit the not-for-profit, mixed-income, affordable housing sector. We also have experience in not-for-profit and for-profit partnerships and ownership arrangements and program-related impact investment vehicles, including from New Market Funds.

Today, we'd like to focus on a few funding and financing instruments that would be helpful for growing the capacity and asset base of the not-for-profit housing sector and, therefore, increase the gross number and overall percentage of available social and affordable housing units within the national housing market.

In addition to programs and financial tools that are currently available via CMHC under the current National Housing Strategy, with which we have broad experience, we would like to suggest to the committee that there are opportunities to introduce new financial instruments that would, first, create greater liquidity for non-profit housing organizations in the early and

communautaires et sociales. Depuis sa création, l'UWCRC 2.0 est devenu le promoteur de logements à but non lucratif le plus actif de la Société canadienne d'hypothèques et de logement dans l'Ouest canadien et la SCHL lui a décerné le statut de constructeur fréquent. En moins d'une décennie, l'UWCRC 2.0 aura livré un peu moins de 800 logements, dont 60 % abordables. Nous avons près de 700 autres logements en préparation qui seront livrés dans les deux à trois prochaines années.

Nous travaillons en partenariat avec des organismes à but non lucratif et des organismes autochtones qui ont besoin de capacités de développement supplémentaires pour créer de nouveaux logements sociaux, avec une spécialisation croissante dans la fourniture de lits et de logements destinés aux victimes de violence sexiste pour plusieurs de nos clients.

Nous sommes reconnus comme étant des chefs de file en matière de développement durable. Nous sommes convaincus que l'abordabilité et la durabilité ne sont pas des objectifs incompatibles. Deux de nos projets — le Solara Flats, un bâtiment de 21 étages comprenant 214 logements, et le Market Lands South, un bâtiment polyvalent de 95 logements avec 20 000 pieds carrés d'espace commercial destiné à des organismes culturels — sont les premiers immeubles résidentiels carboneutres de grande et moyenne hauteur à être certifiés par le Conseil du bâtiment durable du Canada, ou CBDC. Notre engagement en faveur du développement durable a été récompensé récemment par le prix national Visionnaire du bâtiment durable 2025 du CBDC.

Notre entreprise bénéficie de programmes de financement et d'incitations financières fédéraux, provinciaux et municipaux dans le cadre de différents programmes d'encouragement fiscaux et de remboursement concernant le logement, la culture et la durabilité. Nous pouvons vous parler de ce qui, selon nous, a fonctionné ou fonctionne, de ce qui pourrait être amélioré et de ce qui serait bénéfique pour le secteur du logement abordable, à revenus mixtes et à but non lucratif. Nous avons également une expérience des partenariats à but non lucratif et à but lucratif, des régimes de propriété et des instruments d'investissement d'impact liés à des programmes, notamment ceux de New Market Funds.

Aujourd'hui, nous aimerais nous concentrer sur quelques instruments de financement qui seraient utiles pour accroître la capacité et la base d'actifs du secteur du logement à but non lucratif et, donc, augmenter le nombre brut et le pourcentage global de logements sociaux et abordables sur le marché national du logement.

Nous souhaitons dire au comité qu'en plus des programmes et des outils financiers actuellement disponibles par l'intermédiaire de la SCHL dans le cadre de l'actuelle Stratégie nationale sur le logement, que nous connaissons bien, il existe des possibilités d'introduire de nouveaux instruments financiers qui, premièrement, créeraient plus de liquidité pour les organismes de

late stages of development and project delivery, primarily through short-term bridge financing backed by federal loan guarantees; and second, enlist otherwise unproductive private sector assets and capital to support the not-for-profit housing sector, perhaps by means of a combination of affordable-housing-related capital gains relief and/or investment tax credits that would enable what we might call “public-interest-property transfers” and that would additionally incentivize the private sector to inject equity into the non-profit sector either directly or indirectly.

The first instrument, that is a federal non-profit builder liquidity guarantee, could operate like Export Development Canada’s bank-risk-sharing Export Guarantee Program — same concept, different mission — and complement current CMHC financing tools by resolving timing risks through additional short-term bridge loans for projects whose funding eligibility has already been assessed.

The second set of instruments, namely the public-interest-property transfer and equity-enhancing public-interest tax incentives, would incentivize the private sector to transfer aging assets into the non-profit sector. The proposed tax incentives could, in our view, support three interrelated goals: First, they could free up private sector capital for investment or reinvestment in new housing supply. Second, they could accelerate growth in asset-based wealth in the non-profit housing sector and, thereby, increase its capacity to address affordable housing needs. Third, they could reduce the demand on the public sector as the sole source of equity provision required by not-for-profits to deliver and maintain affordable housing.

I would be happy to speak in greater detail about these instruments and the problems they are meant to address through further questions from the committee members in the time that remains for our discussion this afternoon.

**The Chair:** Thank you, Mr. Read. We will go now to Mr. Ballantyne for his five minutes of opening remarks. After that we will go to round-table questions.

[*Translation*]

**Derek Ballantyne, Chief Executive Officer and Managing Partner of New Market Funds, Boann Funds:** Good afternoon. Thank you for the invitation to speak to the committee today. I will make my remarks in English, but I am ready to answer your questions in French, if necessary.

logement à but non lucratif aux premiers et aux derniers stades du développement et de la réalisation de projets, principalement par des financements relais à court terme avec garanties de prêt fédérales; et, deuxièmement, mobiliseraient des actifs et des capitaux du secteur privé autrement improductifs pour soutenir le secteur du logement à but non lucratif, peut-être au moyen d'une combinaison d'exonération des gains en capital liés au logement abordable et/ou de crédits d'impôt à l'investissement qui permettraient ce que nous appellerions des « transferts de biens d'intérêt public » et qui inciteraient, en outre, le secteur privé à injecter des capitaux propres dans le secteur à but non lucratif, directement ou indirectement.

Le premier instrument, qui est une garantie fédérale de liquidité pour les constructeurs à but non lucratif, pourrait fonctionner comme le Programme de garanties d'exportations d'Exportation et développement Canada, qui partage les risques avec les banques — même concept, mission différente — et compléter les outils de financement actuels de la SCHL en remédiant aux risques liés aux délais par des prêts relais supplémentaires à court terme pour les projets dont l'admissibilité au financement a déjà été évaluée.

Le deuxième ensemble d'instruments, à savoir le transfert de biens d'intérêt public et les incitations fiscales d'intérêt public visant à renforcer les fonds propres, inciterait le secteur privé à transférer des actifs vieillissants au secteur à but non lucratif. Les incitations fiscales proposées pourraient, selon nous, servir trois objectifs interdépendants. Premièrement, elles pourraient libérer des capitaux du secteur privé pour investir ou réinvestir dans l'offre de nouveaux logements. Deuxièmement, elles pourraient accélérer la croissance de la richesse fondée sur les actifs dans le secteur du logement à but non lucratif et, par conséquent, accroître sa capacité de répondre aux besoins en matière de logement abordable. Troisièmement, elles pourraient réduire la demande pesante sur le secteur public en tant que seule source de capitaux propres nécessaires aux organismes à but non lucratif pour fournir et entretenir des logements abordables.

Je me ferai un plaisir de vous donner plus de détails sur ces instruments et sur les problèmes qu'ils visent à résoudre en répondant aux questions des sénateurs pendant le temps qu'il nous reste pour notre discussion cet après-midi.

**Le président :** Merci, monsieur Read. Nous passons maintenant à M. Ballantyne, qui dispose de cinq minutes pour ses observations préliminaires. Nous ferons ensuite un tour de table de questions.

[*Français*]

**Derek Ballantyne, directeur général et associé directeur de New Market Funds, Boann Funds :** Bon après-midi. Je vous remercie de l'invitation à prendre la parole devant le comité aujourd'hui. Je ferai mes remarques en anglais, mais je suis prêt à répondre à vos questions en français, le cas échéant.

*[English]*

I'm Derek Ballantyne, Managing Partner with New Market Funds and Chief Executive Officer of Boann Social Impact, both impact investment platforms. New Market Funds is particularly focused on housing. We are both developers of non-market housing and raise private capital for investment in the development and acquisition of existing rental housing for transfer into non-profit ownership.

We find ourselves at a really interesting time at the moment because the federal government has announced a number of measures which may well work to alleviate some of the challenges of affordability in this country, Build Canada Homes being the structural piece of that and obviously a commitment of capital dollars in support of Build Canada Homes' activities. These are yet to be fully defined, and I think that's where some of the challenges may exist for us.

There remain in front of us three critical issues for the country. First, without a doubt, we need to build more homes. We, by all measures, need to deliver somewhere around 500,000 homes a year, and, in my view, 10% of those homes at a minimum should be in the non-market category or at least targeted to low-income households, whether they're delivered by the market or non-market sectors. Second, I think we need to make it easier to rent and own a home in this country, and obviously that relates to the cost of entry into the market and what kind of supply exists. Third, I would say we need to increase the access to housing for low-income households.

As a percentage of the total housing inventory, we have gone from a high in the late 1980s into the 1990s of 7% of all housing stock to what is in my estimate below 4%, although that number is difficult to confirm because we don't keep good statistics on it. That means there is less access to affordable housing for Canadians at this point in time.

The measures around market housing and how to accelerate delivery of housing are reasonably well known and have been viewed by this committee and others — certainly, addressing issues around HST, issues around government development charges and other costs and barriers from the government approval side of things.

There is a lack of access to equity. In large markets, there is no problem around finding capital to build; it is simply the cost structure. But in secondary markets in this country, access to equity and access to capital in financing are a challenge, and that's one of the challenges that this committee may want to think about and where it may have ability to bring suasion on those with capital to move and venture and take higher risks in those smaller markets.

*[Traduction]*

Je m'appelle Derek Ballantyne, je suis associé directeur chez New Market Funds et directeur général de Boann Social Impact, deux plateformes d'investissement à impact social. New Market Funds se concentre particulièrement sur le logement. Nous sommes promoteurs de logements subventionnés et nous levons des capitaux privés pour investir dans le développement et l'acquisition de logements locatifs existants afin d'en faire des propriétés à but non lucratif.

Nous nous trouvons actuellement à un moment très intéressant, car le gouvernement fédéral a annoncé un certain nombre de mesures qui pourraient bien contribuer à atténuer une partie des problèmes d'abordabilité dans ce pays. Maisons Canada en est l'élément structurel et il s'y ajoute, évidemment, un engagement financier en appui à ses activités. Ces mesures n'ont pas encore été entièrement définies, et je pense que c'est là que certains défis pourraient se présenter pour nous.

Trois questions cruciales pour le pays restent à régler. Premièrement, sans aucun doute, nous devons construire plus de logements. Nous devons, selon tous les indicateurs, créer environ 500 000 logements par an et, à mon avis, au moins 10 % de ces logements devraient être des logements subventionnés ou au moins destinés aux ménages à faible revenu, qu'ils soient proposés par le secteur privé ou social. Deuxièmement, je pense que nous devons faciliter la location et l'accès à la propriété dans ce pays, ce qui est évidemment lié au coût d'entrée sur le marché et au type d'offre existant. Troisièmement, je dirais que nous devons améliorer l'accès au logement pour les ménages à faible revenu.

En pourcentage du parc total de logements, nous sommes passés d'un sommet de 7 % à la fin des années 1980 et au début des années 1990 à moins de 4 %, selon mes estimations, encore que ce chiffre soit difficile à confirmer, car nous ne tenons pas de statistiques fiables à ce sujet. Cela signifie que les Canadiens ont actuellement moins accès à des logements abordables.

Les mesures relatives au logement dans le secteur privé et à la manière d'accélérer la construction de logements sont assez connues et ce comité, entre autres, les a examinées — certainement à propos de questions relatives à la TVH, aux redevances d'aménagement perçues par les pouvoirs publics et à d'autres coûts et obstacles liés aux autorisations délivrées par les pouvoirs publics.

Il y a un manque d'accès aux capitaux propres. Sur les grands marchés, il n'y a aucun problème pour en trouver pour construire; c'est simplement une question de structure des coûts. Cependant, sur les marchés secondaires de ce pays, l'accès à des fonds propres et à des capitaux de financement constitue un défi, et c'est l'un des défis auxquels ce comité pourrait vouloir réfléchir et où il aurait peut-être la capacité de persuader ceux qui disposent de capitaux de se lancer et de prendre plus de risques sur ces petits marchés.

On the affordable housing side, Jeremy has raised some of the issues around development that are definitely a set of tools that are required and necessary to accelerate the development of non-market housing. Predictable capital, access to capital through all phases of development and de-risking private capital that is willing to come and invest are critical parts of that equation.

To date, most private capital has come from individuals and philanthropic sources, and we have yet to unlock the larger sources of institutional capital, largely because of perceived risk or the inability to meet the return thresholds. Acting in ways which create some tax efficiency for that capital may well be able to direct it back towards affordable housing.

Finally, I would echo that the largest inventory of affordable housing that exists today is, in fact, in private ownership, and we are losing that at a very rapid rate as rents accelerate and as assets transfer. Finding mechanisms to support the transfer of assets from private ownership into non-market ownership is critical in terms of maintaining and building that inventory of affordable housing, which is the bedrock of access to housing for very-low-income households across the country. Be that on the tax incentive side, as Jeremy pointed out, or incentivizing and finding ways to incentivize increased philanthropic and individual contributions to that capital stack, both would be welcome measures that could be taken.

I look forward to your questions.

[*Translation*]

**The Chair:** Thank you, witnesses. We will now proceed to question period.

[*English*]

**Senator Varone:** Welcome, gentlemen. I read with great interest your annual report from 2023. Let me first begin by congratulating you. The manner in which you are building not-for-profit housing is rather ingenious, and it must take an awful lot of your time because of all the moving parts. It seems there are more moving parts here than building a Swiss watch.

Mr. Ballantyne, in your message from the CEO, it says that you've engaged 89 intermediaries that you met with at various stages of development and investment readiness, and you committed to eight properties to the tune of \$33 million. Does that money get repatriated back or is that dead money for equity purposes of the building of the homes that it was targeting?

En ce qui concerne le logement abordable, M. Read a soulevé des questions relatives au développement, en tout cas à propos d'une série d'outils indispensables pour accélérer le développement du logement social. Des capitaux prévisibles, l'accès à des capitaux à toutes les étapes du développement et l'atténuation des risques pour les capitaux privés prêts à investir sont des éléments essentiels de cette équation.

Jusqu'ici, la plupart des capitaux privés viennent de particuliers et de sources philanthropiques, et nous n'avons pas encore réussi à débloquer les sources plus importantes de capitaux institutionnels, en grande partie à cause du risque perçu ou de l'incapacité à atteindre les seuils de rendement. En agissant de manière à créer une certaine efficacité fiscale pour ces capitaux, on permettrait probablement de les réorienter vers le logement abordable.

Enfin, je tiens à rappeler que le plus grand parc de logements abordables qui existe aujourd'hui est en fait détenu par des propriétaires privés, et que nous le perdons à un rythme très rapide avec l'augmentation des loyers et les transferts d'actifs. Il est essentiel de trouver des mécanismes pour soutenir le transfert d'actifs de la propriété privée à des organismes sociaux, afin de maintenir et d'augmenter ce parc de logements abordables qui est la base de l'accès au logement pour les ménages à très faible revenu dans tout le pays. Que ce soit par des incitations fiscales, comme l'a souligné M. Read, ou en encourageant et en trouvant des moyens d'encourager une augmentation des contributions philanthropiques et individuelles à cette structure de capital, ces deux mesures seraient les bienvenues.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

[*Français*]

**Le président :** Merci aux témoins. Nous passons maintenant à la période des questions.

[*Traduction*]

**Le sénateur Varone :** Messieurs, soyez les bienvenus. J'ai lu avec beaucoup d'intérêt votre rapport annuel de 2023. Permettez-moi tout d'abord de vous féliciter. La manière dont vous construisez des logements à but non lucratif est assez ingénieuse, et cela doit vous prendre énormément de temps à cause de toutes les variables. Il semble y avoir ici plus d'éléments mobiles que dans la fabrication d'une montre suisse.

Monsieur Ballantyne, dans votre message du directeur général, vous dites que vous avez engagé 89 intermédiaires que vous avez rencontrés à différentes étapes du développement et de la préparation de l'investissement, et que vous êtes engagé à investir 33 millions de dollars dans huit propriétés. Cet argent est-il récupéré ou s'agit-il d'une perte financière pour des capitaux propres investis dans la construction des logements visés?

**Mr. Ballantyne:** Thanks for the question. No. The model we use is we raise capital and invest it on a patient basis. In rental housing and rental housing construction, time is everything. Being able to live through the first financing cycle and find affordable equity over that period of time makes all the difference to the economics of our projects, so our capital sits patiently.

We get some of the return on that capital in terms of earnings on that capital from operating revenue, but we take the risk on that operating revenue being there. We work with really great partners who know how to operate a building and can keep it in the positive territory. We exit the investments on refinancing, when equity has been built up in the project. There is the ability to take our financing out at that point in time, so our investors get a return on that capital, we get the capital back, and we get to redeploy it.

**Senator Varone:** What is that period?

**Mr. Ballantyne:** It varies between 7 and 10 years. In some cases, we think it may be longer. If rents don't escalate at a modest rate over the life of that project or if there are some unforeseen costs, we may be in there for longer, but generally we exit in a 10-year time frame.

**Senator Varone:** So in order to grow what you're doing, in your opening comments you were talking about unlocking investor money for that seed capital. Is that correct?

**Mr. Ballantyne:** That's correct. Our capital comes from private investors. We are limited by the amount of capital we can raise. We have been successful and we've raised, across the platform, about \$100 million to date, but the problem we face and the opportunity we have in front of us is much larger than that, so obviously capital is the constraint we face right now.

**Senator Varone:** Can you elaborate on the for-profit ownership sector that, I think, the previous witness touched upon? What does that entail?

**Mr. Ballantyne:** In terms of what measures might be important to take at this point?

**Senator Varone:** Yes.

**Mr. Ballantyne:** I think it's well documented that in certain large markets, private development is not moving forward, and it's largely because of cost. There are many moving parts in a pro forma, but there are not many that have any elasticity. I think reductions in HST are a critical element in being able to make those projects work and create the front-end cash flow and really

**M. Ballantyne :** Merci de votre question. Non. Le modèle que nous utilisons consiste à lever des capitaux et à les investir en étant patient. Dans le logement locatif et la construction de logements locatifs, le temps est un facteur essentiel. Il est décisif pour la rentabilité de nos projets d'être capable de traverser le premier cycle de financement et de trouver des capitaux propres abordables pendant cette période, c'est pourquoi nos capitaux restent immobilisés.

Une partie du rendement de ces capitaux vient sous forme de revenus d'exploitation, mais nous prenons le risque que ces revenus d'exploitation ne soient pas au rendez-vous. Nous travaillons avec de très bons partenaires qui savent comment exploiter un bâtiment et le garder dans le vert. Nous sortons des investissements au refinancement, quand des fonds propres ont été constitués dans le projet. Il est possible de retirer notre financement à ce moment-là, de sorte que ces capitaux rapportent à nos investisseurs, que nous récupérons le capital et que nous pouvons le redéployer.

**Le sénateur Varone :** Combien dure cette période?

**M. Ballantyne :** Elle varie de 7 à 10 ans. Dans certains cas, nous pensons qu'elle peut être plus longue. Si les loyers n'augmentent pas à un rythme modéré sur la durée du projet ou s'il y a des coûts imprévus, nous pouvons rester plus longtemps, mais en général, nous nous retirons dans un délai de 10 ans.

**Le sénateur Varone :** Vous avez mentionné dans vos observations préliminaires que, pour développer vos activités, il est nécessaire de débloquer des fonds d'investisseurs pour le capital d'amorçage. Est-ce exact?

**M. Ballantyne :** C'est exact. Notre capital provient d'investisseurs privés. Nous sommes limités par le montant de capital que nous pouvons lever. À ce jour, nous avons réussi à lever, sur l'ensemble de la plateforme, environ 100 millions de dollars, mais le problème que nous rencontrons et la possibilité qui s'offre à nous sont bien plus importants que cela. Il est donc évident que le capital est la contrainte à laquelle nous faisons face actuellement.

**Le sénateur Varone :** Pouvez-vous nous en dire plus sur le secteur privé à but lucratif que le témoin précédent a, me semble-t-il, mentionné? Qu'en est-il?

**M. Ballantyne :** Du point de vue des mesures qu'il serait important de prendre maintenant?

**Le sénateur Varone :** Oui.

**M. Ballantyne :** Je pense qu'il est bien établi que, sur certains grands marchés, les mises en chantier de logements stagnent dans le secteur privé, en grande partie à cause des coûts. Il y a beaucoup de variables dans une formule type, mais peu d'entre elles sont élastiques. Je pense que la réduction de la TVH est un élément essentiel pour permettre à ces projets de fonctionner, de

to create the ability to demonstrate a return on those projects so you can attract financing.

The second part, which is well documented, is there has been a very rapid escalation of development charges. I don't contest the fact that municipalities and local governments need to finance infrastructure, but it has been largely — in some ways disproportionately — put on the backs of new development, and that's an impact across all categories of housing being developed.

I think in some markets there is just a need to find ways to unlock equity. I think of somebody who came to me with a project in Kelowna for 40 units, and the math works. If somebody could come in and finance it and get a 12% return, which is a market-rate return, they cannot find the equity capital because in smaller, secondary markets, there is a perception of risk, and therefore they don't get served in the same way as large metropolitan markets do. Is that a government backstop? Is that a way of incentivizing investment to flow in those directions? Those may be solutions we can look at.

**Senator Yussuff:** Let me thank both Mr. Read and Mr. Ballantyne for taking the time to be here and share your experience. Mr. Read, maybe I'll start with you and ask you a very basic question: How do we unlock the equity in helping these developments to move a bit faster and maybe generate more equity for the work you're trying to do and provide the kind of housing that is really much needed in the marketplace right now?

**Mr. Read:** I think maybe I'll say this from the outset because I think it could help further discussion later and through today's meeting. I think there are three different sectors with a collective interest in housing delivery, but maybe with three different sets of concerns or problems or challenges. In the private sector, I think there is a challenge in moving or creating some churn in assets related to capital gains. That means that in many properties, the equity gets stuck and it becomes unproductive in that classic Adam Smith sense. It accumulates, it sits there, but it doesn't get put back into the economy and reinvested at a good rate for our overall economy and in creating new housing supply.

I think governments are pressured into providing either direct financing or grants, and then they increasingly feel the pressures, whether it's on debt ceilings and the ability to borrow or, conversely, on the ability to generate the revenues to provide the kind of grant equity needed to provide non-market housing where the rents are lower and the debt-to-equity ratio — for a not-for-profit or non-market housing, there are greater equity

générer un flux de trésorerie initial et de démontrer leur rentabilité afin d'attirer des financements.

La deuxième partie, qui est bien documentée, concerne l'augmentation très rapide des redevances de développement. Je ne conteste pas le fait que les municipalités et les administrations locales doivent financer les infrastructures, mais ces redevances sont largement — à certains égards, de façon disproportionnée — perçues sur de nouveaux aménagements, ce qui a des répercussions sur toutes les catégories de logements en construction.

Je suis d'avis que, sur certains marchés, il est tout simplement nécessaire de trouver des moyens de débloquer des capitaux propres. Je pense à quelqu'un qui m'a présenté un projet de 40 logements à Kelowna, et les calculs sont bons. Si quelqu'un pouvait financer ce projet et obtenir un rendement de 12 %, ce qui correspond au taux du marché, il ne pourrait pas trouver les fonds propres nécessaires, car sur les marchés secondaires plus petits, l'idée est qu'il y a un risque et, par conséquent, on n'y investit pas autant que sur les grands marchés métropolitains. S'agit-il d'un filet de sécurité gouvernemental? Est-ce un moyen d'encourager les investissements à aller dans cette direction? Ce sont peut-être des solutions que nous pouvons envisager.

**Le sénateur Yussuff :** Je tiens à remercier M. Read et M. Ballantyne d'avoir pris le temps d'être présents pour nous faire part de leur expérience. Monsieur Read, je vais peut-être commencer par vous et vous poser une question très simple : comment pouvons-nous débloquer les capitaux propres pour aider ces projets à avancer un peu plus rapidement et peut-être générer plus de capitaux propres pour le travail que vous essayez de faire et pour fournir le type de logements dont le marché a vraiment besoin en ce moment?

**M. Read :** Je pense que je commencerai par là, parce qu'il me semble que cela pourrait faciliter la suite de la discussion et la réunion d'aujourd'hui. Selon moi, trois secteurs ont un intérêt collectif à la production de logements, mais peut-être en ayant chacun leur propre lot de préoccupations, de problèmes ou de défis. Dans le secteur privé, il est difficile, à mon sens, de déplacer ou de créer une certaine rotation des actifs liés aux gains en capital. Cela signifie que, dans de nombreux biens immobiliers, les capitaux propres sont bloqués et deviennent improductifs au sens classique d'Adam Smith. Ils s'accumulent, sont immobilisés, mais ils ne sont pas réinjectés dans l'économie et réinvestis à un taux avantageux dans notre économie en général et dans la création d'une nouvelle offre de logements.

Je pense que les gouvernements sont contraints de fournir un financement direct ou des subventions, et qu'ils ressentent de plus en plus la pression, que ce soit sur le plafond de la dette et la capacité d'emprunt ou, à l'inverse, sur la capacité de générer les recettes voulues pour fournir le type de subventions nécessaires à la création de logements sociaux où les loyers sont plus faibles et où le ratio dette-capitaux propres — pour un

requirements because we don't have the annual revenues to service debt so we have to get the equity from somewhere. Governments have a hard time meeting that demand.

On the other side, non-profits have to get that equity from somewhere. Especially if you're trying to scale up, or you're new, like us as an organization — we're not old, so we don't have that built equity; we have the capacity to deliver, but we don't necessarily have that equity base — you need to get it from somewhere.

How can you free up the private sector assets that are aging and may have — because they've had owners for a long period of time — either capital recapture, capital gains, taxation problems that disincentivize actual transfer to new owners, or they lead to kind of a “renoviction” type of cycle that's not helpful in terms of generating new units and certainly new affordable units, so increasing supply.

The governments have the problem that their resources aren't inexhaustible, so if we can unlock some of that equity in the private sector, have it reinvested back into the not-for-profit sector or have matching government funds that could relieve some of the burden — how do you incentivize that kind of transfer of equity to support non-profit housing?

And the non-market housing provider, we just need the equity. There is some measure that we can have it as interest-bearing, as we've done with New Market Funds in terms of capping off or coming up with initial equity to start projects. But we have debt-service coverage numbers and we can only charge so much rent on affordable housing, which means you need so much equity, and that has to come from various orders of government, tax rebates, rebates through efficiencies, efficiency programs and those kinds of things. But at the end of the day, it's a number, and the math on that number doesn't change. Where you collect up all that equity, I guess, becomes the challenge.

I think where there is a will, there is a way, and I think all three sectors see the challenge and want to meet the moment on it, but how is that done with dwindling — especially public sector — capacity and a not-for-profit sector that needs to scale up and gain an asset base now and for the long term so we get to the kind of numbers where we have more than 10% of non-market housing and return to a place where we have a sufficient

logement à but non lucratif ou subventionné, les exigences en matière de fonds propres sont plus élevées, car nous n'avons pas les revenus annuels nécessaires pour rembourser la dette et nous devons donc obtenir les fonds propres ailleurs. Les gouvernements ont du mal à répondre à cette demande.

D'un autre côté, les organismes à but non lucratif doivent trouver ces capitaux propres quelque part. Surtout si l'on essaie de construire plus ou si l'on est nouveau, comme nous en tant qu'organisme — comme nous n'exissons pas depuis longtemps, nous n'avons pas de capitaux propres accumulés; nous avons la capacité de fournir des services, mais nous n'avons pas nécessairement cette base de capitaux propres —, il faut les trouver quelque part.

Comment libérer les actifs du secteur privé qui vieillissent et qui peuvent présenter — parce qu'ils ont eu des propriétaires pendant longtemps — des problèmes de récupération de capital, de gains en capital et de fiscalité qui découragent le transfert effectif à de nouveaux propriétaires, ou qui conduisent à une sorte de cycle de « rénoviction » qui n'aide pas quand on cherche à créer de nouveaux logements, et en tout cas pas de nouveaux logements abordables, et donc à augmenter l'offre?

Le problème des gouvernements, c'est que leurs ressources ne sont pas inépuisables. Par conséquent, si nous pouvons débloquer une partie des capitaux propres dans le secteur privé, les réinvestir dans le secteur à but non lucratif ou obtenir des fonds publics de contrepartie qui pourraient alléger en partie la charge, comment encourager ce type de transfert de capitaux propres pour soutenir le logement à but non lucratif?

Et nous, les fournisseurs de logements sociaux, nous avons simplement besoin de capitaux propres. Nous pouvons en obtenir une partie avec taux d'intérêt, comme nous le faisons avec New Market Funds en plafonnant ou en fournissant les capitaux propres initiaux pour démarrer des projets. Cependant, nous avons des chiffres en ce qui concerne la couverture du service de la dette et nous ne pouvons demander qu'un certain loyer pour les logements abordables, ce qui signifie qu'il faut disposer de beaucoup de capitaux propres, qui doivent venir de différents ordres de gouvernement, de remboursements d'impôt, de remboursements grâce à des gains d'efficacité, de programmes d'efficacité et d'autres mesures similaires. Mais en fin de compte, c'est un chiffre et le calcul reste le même. Le défi consiste, je suppose, à trouver comment réunir tous ces capitaux propres.

Je pense que, quand on veut, on peut, et que les trois secteurs sont conscients du défi et veulent le relever, mais comment y parvenir avec des capacités en baisse, en particulier dans le secteur public, et un secteur à but non lucratif qui doit se développer et acquérir des actifs maintenant et à long terme pour arriver à plus de 10 % de logements sociaux et revenir à une situation où nous disposons d'un nombre suffisant de logements

affordable and deeply affordable housing as part of the national housing market?

I hope that answers the question.

**Senator Loffreda:** Thank you to both Mr. Ballantyne and Mr. Read for being with us today. I have a question for each if time permits. The first is for Mr. Read. You and a colleague published a paper last year on the UWCRC, describing it as a model “ . . . worthy of careful study, localized adaption, and rapid replication.” In the conclusion of that paper, you write:

There is an array of opportunities for engaged scholars to examine and interrogate this experience —

— of UWCRC —

— generate insights that strengthen or adapt to the model, and enable rapid replication to address the pressing needs for millions of new, affordable rental units across North America. . . .

I certainly agree that scholars have an important role to play in that process, but I’d like to ask, and maybe you can elaborate, how the federal government can contribute beyond providing funding. What other tools might the federal government have at its disposal to help support, scale or accelerate innovative housing projects like those being led by the UWCRC?

**Mr. Read:** One of the things I was trying to get at — and I don’t know if this is necessarily the vehicle, but I think it might be a kind of vehicle — is on the capital gains relief where a transfer occurs from the for-profit sector to the not-for-profit sector to provide a differential capital gains reduction, a benefit to the seller if they are selling in the non-market side of things. Eventually, we need to have a healthy enough non-profit sector that is wealthy and owns assets and is able to split its own equity in rapid succession and become a developer of its kind of housing stock. And if we are not to forever feed the same amount of public funding as grants into those, we need to have those organizations at a large enough scale to generate internal equity building that can be redeployed.

In our case, we were an anchor institution-led model. There is a model there that can be replicated, especially when we are talking about building units at scale, especially in early days and getting things kick-started to have a guarantor for various loans. If you need a \$20-million loan, it’s nice to have a university who can give you a guarantee in your start-up phase.

abordables et très abordables sur le marché national du logement?

J’espère que cela répond à la question.

**Le sénateur Loffreda :** Merci, monsieur Ballantyne et monsieur Read, d’être des nôtres aujourd’hui. J’ai une question pour chacun, si le temps le permet. La première s’adresse à M. Read. L’an dernier, vous avez publié avec un collègue un article sur l’UWCRC, le décrivant comme un modèle « ... qui mérite d’être étudié attentivement, adapté localement et reproduit rapidement ». Dans la conclusion de cet article, vous écrivez :

Il existe tout un éventail de possibilités pour les chercheurs engagés d’examiner et d’interroger cette expérience —

— celle de l’UWCRC —

— afin de générer des idées qui renforcent ou adaptent le modèle et en permettent une reproduction rapide, afin de répondre au besoin urgent de millions de nouveaux logements locatifs abordables dans toute l’Amérique du Nord...

Je conviens tout à fait que les chercheurs ont un rôle important à jouer dans ce processus, mais j’aimerais vous demander, et peut-être pourriez-vous développer ce point, quel rôle le gouvernement fédéral peut jouer au-delà du financement. De quels autres outils dispose-t-il pour aider à soutenir, à développer ou à accélérer des projets de logements innovants, comme ceux menés par l’UWCRC?

**M. Read :** Un des points auxquels je voulais en venir — et je ne sais pas si c’est nécessairement le moyen, mais je pense que ce pourrait être un moyen — concerne l’exonération des gains en capital en cas de transfert du secteur lucratif au secteur non lucratif, afin d’offrir une réduction différentielle de l’imposition des gains en capital qui serait un avantage pour le vendeur, s’il vend sur le marché du logement social. Nous devons parvenir à avoir un secteur à but non lucratif suffisamment solide, riche et propriétaire d’actifs, capable de diviser rapidement ses capitaux propres et de devenir un promoteur spécialisé dans ce type de logements. Et si nous ne voulons pas continuer indéfiniment à injecter les mêmes fonds publics sous forme de subventions dans ces projets, nous devons avoir des organismes suffisamment développés pour générer une capitalisation interne qui peut être réinvestie.

Dans notre cas, nous étions un modèle dirigé par une institution d’ancrage. Ce modèle peut être reproduit, notamment quand il s’agit de construire des logements à grande échelle, en particulier au début, et de lancer les projets afin d’avoir un garant pour différents prêts. Si vous avez besoin d’un prêt de 20 millions de dollars, il est bon d’avoir une université qui peut vous fournir une garantie pendant votre phase de démarrage.

**Senator Loffreda:** Your capital gains exemption, are you specifically targeting the non-market sector, or would you have a capital gains exemption across the board to unlock some of that capital that is sitting there and cannot go anywhere because of obvious tax reasons?

**Mr. Read:** As a non-profit, I don't pay capital gains. In the for-profit sector, if I bought a building 20 years ago for \$20 million and now it's worth \$70 million, and I have a \$50-million gain, and there is a 50% tax on it and then a 50% corporate tax, I'm paying 25% on that \$50 million. What we are saying is if that seller in the private sector wants to sell it into the non-profit sector so we can retain the rents in that older stock, resuscitate it, do it more cheaply than building new and allow the private sector player to then go reinvest whatever they get out of the sale, if we can reduce the tax burden to them versus just a sale to another private sector owner by giving some further discount on the capital gains side of things — so 25% versus 50% because they have sold it to the charitable non-profit sector — there is more money in the private sector developer real estate holder's pocket to go reinvest, whether it is in real estate or something else. Lots of wealth in this country, I think, is a drag on our economy because it's unproductive. We could put the asset in the not-for-profit's hands.

The issue will still be, for the not-for-profit, that we need some sort of equity against the loan, and then there's the question, "If we don't have the government grants to assist us to do that acquisition, is there a way to incentivize the person we sold it to or another private sector pool through investment tax credits or some other means to put that equity back in?" There are lots of schemes, like social impact bonds, that put the burden of supplying a return to the investor, but, as a not-for-profit, I don't need more debt. What I need is more zero-interest-bearing equity, whether that comes as grants or whatever. I wonder if there is a role for the government, through that tax incentivizing, to play an intermediary role where the not-for-profit sector gets the benefit of the equity, the public sector can give beneficial return to the investor consistent with something they would make in the money markets or reinvesting the money, and the private sector player has the benefit of moving the asset, starting to reinvest and having more money in their pocket to do so. Whatever the particular mechanism is, I think it needs to be that kind of cycle.

**Senator Loffreda:** Those are great ideas. Thank you.

**Le sénateur Loffreda :** L'exonération des gains en capital dont vous parlez viserait-elle expressément le secteur social ou envisageriez-vous une exonération générale des gains en capital afin de libérer une partie de ce capital qui est immobilisé et ne peut être utilisé nulle part pour des raisons fiscales évidentes?

**M. Read :** En tant qu'organisme à but non lucratif, je ne paie pas d'impôt sur les gains en capital. Dans le secteur à but lucratif, si j'ai acheté un bâtiment il y a 20 ans pour 20 millions de dollars et qu'il vaut aujourd'hui 70 millions de dollars, j'ai un gain de 50 millions de dollars qui est imposé à 50 %, puis soumis à un impôt sur les sociétés de 50 %. Je paie 25 % sur ces 50 millions de dollars. Ce que nous disons, c'est que, si ce vendeur du secteur privé souhaite vendre au secteur à but non lucratif, afin que nous puissions conserver les loyers de ces logements plus anciens, les réhabiliter, le faire à moindre coût que de construire du neuf, et permettre aux acteurs du secteur privé de réinvestir ensuite ce qu'ils retirent de la vente, si nous pouvons réduire leur charge fiscale par rapport à une vente à un autre propriétaire du secteur privé en accordant une remise supplémentaire sur les gains en capital — soit 25 % contre 50 % parce qu'il l'a vendu au secteur caritatif à but non lucratif —, le promoteur immobilier du secteur privé aura plus d'argent à réinvestir, que ce soit dans l'immobilier ou ailleurs. Je pense qu'une grande partie de la richesse dans ce pays freine notre économie parce qu'elle est imprudente. Nous pourrions confier l'actif à un organisme à but non lucratif.

Le problème restera, pour les organismes à but non lucratif, que nous avons besoin de capitaux propres en garantie de prêt, et se pose alors la question suivante : « Sans les subventions publiques pour nous aider à réaliser cette acquisition, y a-t-il un moyen d'inciter la personne à qui nous l'avons vendu ou un autre groupe du secteur privé, par des crédits d'impôt à l'investissement ou d'autres moyens, à réinjecter ces capitaux propres? » Dans bien des mécanismes, comme les obligations à impact social, il incombe à l'investisseur d'apporter un rendement, mais, en tant qu'organisme à but non lucratif, je n'ai pas besoin de m'endetter plus. Ce dont j'ai besoin, c'est de plus de capitaux propres sans intérêt, qu'ils viennent de subventions ou d'autres sources. Je me demande si le gouvernement peut jouer un rôle d'intermédiaire, par des incitations fiscales, pour que le secteur à but non lucratif bénéficie des capitaux propres, que le secteur public puisse offrir un rendement avantageux à l'investisseur, comparable à ce qu'il obtiendrait sur les marchés monétaires ou en réinvestissant l'argent, et que les acteurs du secteur privé aient l'avantage de transférer l'actif, de commencer à réinvestir et de disposer de plus de fonds pour le faire. Quel que soit le mécanisme, je pense qu'il doit s'agir d'un cycle de ce type.

**Le sénateur Loffreda :** Ce sont d'excellentes idées. Merci.

**Senator Ringuette:** Thank you for providing us with your experience and how you do things. I have a series of very short questions in order to better understand. Your not-for-profit rental units, are they based on 30% of income?

**Mr. Ballantyne:** I can start. When we invest and develop housing, there is a portion that would be based on 30% of income, and the rest are at different levels of rent, all within affordability. We seek, on average, an affordability based on average median income in the area in which we are working. In our portfolio, that sits at about 65%. Our rents are affordable at the sixty-fifth percentile of the average area median income. They are broadly very affordable, with some deeply affordable.

**Senator Ringuette:** In comparison terms, what does it mean when you say 65%?

**Mr. Ballantyne:** Somebody earning 65% of the area median income. If the area median income were \$60,000, the rent would be affordable to a household earning \$45,000. If the area median income is \$40,000, then the rents would be somewhere in the neighbourhood of an income of \$25,000.

Some are lower, and some are higher. This is on average, so we keep some rents very low and some closer to the market level.

**Senator Ringuette:** In your experience right now, because of the 65% that you are seeking, how many of your renters can transition to being homeowners? I think that should be the ultimate goal of the low-rental units — not only supplying a roof but also helping these home units to move and transition to homeownership.

**Mr. Ballantyne:** We have been investing and developing housing for about 10 years. The experience we have as our organization is too short to see trends. In my experience in operating large social housing portfolios, generally there is 10% to 20% of tenants who will achieve incomes that allow them to transition into homeownership. Rental housing designed for low-income households is largely targeted to working families who are working in relatively low-wage or low-salary environments. Unless they have an opportunity to increase their income, homeownership remains one of those targets which is difficult to achieve.

**Senator Ringuette:** My other question is in regard to when you seek the equity you are looking for. The rule of thumb is when a private developer seeks a loan from a banking institution to build, 60% must be sold or rented before the loan is agreed upon. Do you have the same benchmark as these private entities when you seek equity to build?

**La sénatrice Ringuette :** Merci de nous avoir fait part de votre expérience et de votre façon de procéder. J'ai une série de questions très courtes afin de mieux comprendre. Vos logements locatifs à but non lucratif reposent-ils sur 30 % du revenu?

**M. Ballantyne :** Je peux répondre en premier. Quand nous investissons et construisons des logements, une partie repose sur 30 % du revenu, et différents niveaux de loyer, tous abordables, s'appliquent au reste. Nous recherchons, en moyenne, une abordabilité fondée sur le revenu médian moyen de la région dans laquelle nous travaillons. Dans notre portefeuille, c'est environ 65 %. Nos loyers sont abordables au 65<sup>e</sup> centile du revenu médian moyen de la région. Ils sont généralement très abordables, certains étant même très bon marché.

**La sénatrice Ringuette :** Comparativement, à quoi correspondent les 65 % dont vous parlez?

**M. Ballantyne :** À une personne qui gagne 65 % du revenu médian de la région. Si le revenu médian de la région était de 60 000 \$, le loyer serait abordable pour un ménage gagnant 45 000 \$. Si le revenu médian de la région est de 40 000 \$, alors les loyers seraient calculés pour un revenu d'environ 25 000 \$.

Certains sont inférieurs, d'autres supérieurs. Il s'agit d'une moyenne. En fait, nous maintenons certains loyers très bas et d'autres sont plus proches des loyers du marché.

**La sénatrice Ringuette :** D'après votre expérience actuelle, compte tenu des 65 % que vous visez, combien de vos locataires peuvent devenir propriétaires? Je pense que ce devrait être le but ultime des logements à loyer modéré : non seulement fournir un toit, mais aussi aider ces locataires à devenir propriétaires.

**M. Ballantyne :** Nous investissons et construisons des logements depuis environ 10 ans. L'expérience de notre organisme est trop récente pour dégager des tendances. D'après mon expérience de la gestion de grands portefeuilles de logements sociaux, en général, 10 à 20 % des locataires atteignent des revenus qui leur permettent de devenir propriétaires. Les logements locatifs destinés aux ménages à faible revenu s'adressent surtout à des familles qui travaillent dans des milieux où les salaires sont relativement faibles. À moins qu'elles n'aient la possibilité d'augmenter leurs revenus, l'accès à la propriété reste un objectif difficile à atteindre.

**La sénatrice Ringuette :** Mon autre question concerne le moment où vous recherchez les capitaux propres dont vous avez besoin. En règle générale, lorsqu'un promoteur privé sollicite un prêt auprès d'un établissement bancaire pour construire, 60 % des logements doivent être vendus ou loués avant que le prêt soit accordé. Avez-vous le même critère que ces entités privées quand vous cherchez des capitaux propres pour construire?

**Mr. Read:** Let me answer your first question. We are in a mixed-income housing model. We have affordable, social, market and premium-market rents in many buildings. We do have a couple of assets that we own that are gender-based violence shelters, and so they are rent/geared-to-income, so social housing. We have some mixed-income builds. We are about to initiate a mixed-income build of 180 units that is mixed-income, but it is rent/geared-to-income and affordable housing at 69% of CMHC's median market rent. In our builds where we have social housing through premium housing rents, the market affordable and social housing units, or rent/geared-to-income units, where they appear in the same building, all those units are designed the same way by design and intention. There is no stigma, and they are scattered through our buildings, so you don't know whether you are in social, affordable or market housing. That is quite intentional in terms of reducing stigma around what kind of income you have and what kind of place you live in.

It also provides the opportunity away from the traditional social or affordable housing models that have been publicly run or run by non-profits that are just social or just affordable housing, because where you have a family whose income tests out, then they have to uproot their family. Sometimes that creates housing insecurity and they end up needing to get the rent/geared-to-income housing again, and now they are on a wait-list, and the family has been upset. They don't have their community infrastructure around them.

In our buildings, if their income situation changes, we just change the rent structure, and they don't have to move their unit. Their kids get to go to the same school, all those kinds of things, and they stay within the same building. We have had people who —

**Senator Ringuette:** I'm sorry, chair, but my question was about the equity rule of thumb of 60%.

**The Chair:** Maybe 30 seconds. We are running out of time.

**Mr. Ballantyne:** The equity requirement is really a calculation based on the economics of the project itself. Rent supports so much debt. After that, one has to find other sources of financing. In a private development, you can go to a limit of 65% debt; the rest is equity. The rents are then calibrated to give a return on that equity, so you keep the rents at a high enough level to get a return, whereas our rents are capped because we are trying to create affordable housing and, therefore, we cannot generate a return for that portion of equity or all of that equity. You can do some but not all.

**M. Read :** Permettez-moi de répondre à votre première question. Nous fonctionnons sur un modèle de logements à revenus mixtes. Nous proposons des loyers abordables, sociaux, au prix du marché et au prix du marché haut de gamme dans de nombreux bâtiments. Nous possédons quelques actifs qui sont des refuges pour les victimes de violence sexiste, et qui sont donc des logements sociaux à loyer proportionné au revenu. Nous avons quelques constructions à revenus mixtes. Nous sommes sur le point de lancer la construction d'un bâtiment de 180 logements à revenus mixtes, mais il s'agit de logements à loyer proportionné au revenu et de logements abordables, à 69 % du loyer médian du marché de la SCHL. Dans les bâtiments où nous proposons des logements sociaux à des loyers élevés, les logements sociaux et abordables ou les logements à loyer proportionné au revenu, quand ils se trouvent dans le même bâtiment, sont tous conçus de la même manière, et ce intentionnellement. Il n'y a pas de stigmatisation et ils sont répartis dans les bâtiments, de sorte que vous ne savez pas si vous vous trouvez dans un logement social, abordable ou au prix du marché. C'est tout à fait intentionnel, afin de réduire la stigmatisation liée au revenu et au type de logement.

Cela permet également de s'éloigner des modèles traditionnels de logements sociaux ou abordables gérés par des organismes publics ou à but non lucratif qui ne sont que des logements sociaux ou abordables, car lorsqu'une famille ne remplit plus les critères de revenu, elle doit partir. Cela crée parfois une insécurité en matière de logement et ces familles finissent par devoir de nouveau demander un logement à loyer proportionné au revenu, mais elles se retrouvent alors sur une liste d'attente et elles sont mécontentes. Elles n'ont plus accès aux infrastructures communautaires qui les entourent.

Dans nos bâtiments, si leur situation financière change, nous modifions la structure du loyer, et elles n'ont pas à quitter leur logement. Leurs enfants peuvent continuer de fréquenter la même école, par exemple, et elles restent dans le même bâtiment. Nous avons des personnes qui...

**La sénatrice Ringuette :** Je vous demande pardon, monsieur le président, mais ma question portait sur la règle générale de 60 % en matière de capitaux propres.

**Le président :** Peut-être 30 secondes. Nous manquons de temps.

**M. Ballantyne :** L'exigence en matière de capitaux propres est en réalité un calcul fondé sur les paramètres économiques du projet lui-même. Le loyer soutient une grande partie de l'emprunt. Après cela, il faut trouver d'autres sources de financement. Dans un projet privé, on peut aller jusqu'à 65 % de dette, le reste étant constitué de capitaux propres. Les loyers sont alors calibrés pour avoir un rendement sur ces capitaux propres, de sorte que l'on maintient les loyers à un niveau suffisamment élevé pour obtenir un rendement, alors que nos loyers sont plafonnés parce que nous essayons de créer des logements

**Senator Wallin:** I just want to take a look at some other options. I listened, as others have, with interest to your capital gains relief proposal. It might get a little more complicated if the same people reinvest in the project again. There is the idea of HST relief. A lot of the development charges are at a municipal level. You talked about de-risking private capital. What other measures do you propose or think might work to engage in that de-risking?

My second question — I'll just put them both out there and you can comment if you will — is on the Multi-Unit Residential Building, or MURB, program. We have seen that before in this country. What lessons did you take from it the first time round?

**Mr. Ballantyne:** Maybe I can start on the de-risking, and I'll let Mr. Read talk about the other items. I think, on de-risking, there is a very good and successful program currently available for purpose-built rental housing, which is the Apartment Construction Loan Program, or ACLP, run by CMHC. It offers long amortization periods, low costs — in other words, government rate or rated financing. So the financing is accessible, which takes a lot of pressure off the cost side on those projects.

One of the challenges with that program is the uncertainty as to whether it will stay in place and the quanta available for the size of projects. There are limiters and capacity challenges within that program. I think there has been a demonstration that government action around offering financing that is long-term and low-cost generates affordable housing and generates purpose-built housing.

In the past, we have seen government backstops on risk, particularly in smaller markets and less certain markets, would be a tool to accelerate capital flowing in those places. Foundations have been very vocal about wanting to unlock parts of their assets into affordable housing but cannot afford to take the full risk on it or want to be assured that if they don't get the returns that are expected, they can count that towards some of their program expenditure and so on. There are measures of those kinds which I think government has the ability to act on and which would accelerate the flow of capital towards projects.

abordables et que, par conséquent, nous ne pouvons pas générer de rendement pour cette partie des capitaux propres ou pour la totalité de ces capitaux propres. On peut pour une partie, mais pas pour la totalité.

**La sénatrice Wallin :** J'aimerais examiner d'autres options. Comme d'autres, j'ai écouté avec intérêt votre proposition d'exonération des gains en capital. Les choses pourraient se compliquer légèrement si les mêmes personnes réinvestissaient dans le projet. Il y a l'idée d'une exonération de la TVH. Une grande partie des redevances de développement est perçue à l'échelon municipal. Vous avez parlé d'atténuer les risques liés aux capitaux privés. Quelles autres mesures proposez-vous ou quelles mesures pourraient, selon vous, fonctionner pour atténuer ces risques?

Ma deuxième question — je vais les poser toutes les deux et vous pourrez y répondre, si vous voulez — concerne le programme des immeubles résidentiels à logements multiples, ou IRLM. Nous en avons déjà vus dans notre pays. Quelles leçons en avez-vous tirées la première fois?

**M. Ballantyne :** Je vais peut-être commencer par l'atténuation des risques, puis je laisserai M. Read parler des autres points. En ce qui concerne l'atténuation des risques, je pense qu'il existe actuellement un très bon programme, très efficace, pour les logements construits expressément pour la location, à savoir le Programme de prêts pour la construction d'appartements (PPCA), géré par la SCHL. Il offre de longues périodes d'amortissement et de faibles coûts, autrement dit des financements à des taux gouvernementaux. Donc, le financement est accessible, ce qui soulage nettement la pression sur le coût de ces projets.

Un des problèmes avec ce programme, c'est l'incertitude qui plane quant à son maintien et aux montants disponibles pour la taille des projets. Ce programme comporte des limites et présente des problèmes de capacité. Je pense qu'il est démontré que les mesures gouvernementales visant à offrir un financement à long terme et à faible coût permettent de créer des logements abordables et des logements adaptés.

Dans le passé, nous avons constaté que le filet de sécurité fédéral en matière de risque, en particulier sur les marchés plus petits et moins sûrs, était un outil qui permettait d'accélérer l'arrivée de capitaux dans ces régions. Les fondations ont très clairement exprimé leur volonté de libérer une partie de leurs actifs pour les investir dans des logements abordables, mais elles ne peuvent pas se permettre d'assumer l'intégralité du risque ou elles veulent avoir l'assurance que, si elles n'obtiennent pas les rendements escomptés, elles pourront les comptabiliser dans certaines de leurs dépenses de programme, et cetera. Il existe des mesures de ce type que le gouvernement peut, selon moi, mettre en œuvre et qui accéléreraient l'afflux de capitaux vers ces projets.

I think those kinds of measures in a macro sense would go a long way towards moving capital into affordable housing and into non-market affordable housing, in particular.

**Senator Wallin:** It's kind of all dependent on federal government backstop; is that what you are saying?

**Mr. Ballantyne:** It is federal government backstop, but it's not necessarily federal government expenditure. The history will tell us there is not a great deal of risk in this. It is simply that you need to get over a risk hurdle for other capital to come along.

**Senator Wallin:** And then a comment on the MURB process, please.

**Mr. Read:** I think Mr. Ballantyne is probably in a better position than me to comment on MURBs, which were before my time.

**Mr. Ballantyne:** I know my history around MURBs, and I am not an expert on tax and so on, but I think the MURB structure itself was not the problem. I think it was the way it was implemented and the lack of oversight around the investment frameworks that were used that caused many of the challenges that we saw on the ground. I think it is an idea worth revisiting in certain contexts with a different set of safeguards around it and a different set of oversight measures and tax measures associated with it. It was successful in attracting capital; it was just not well spent.

**Senator Wallin:** Correct. Thank you.

**Senator McBean:** I'll start with Mr. Ballantyne. In your opening remarks, it may have been a bit of an off-the-cuff, unprepared comment, and I like to mine those because sometimes there is gold in there. You said something about the fact that we don't keep good statistics. I believe it was on home inventory. What did you mean by, "We don't keep proper statistics"?

**Mr. Ballantyne:** I should preface it by saying we are getting better. In the National Housing Strategy, there was an effort made to invest in proper statistics around the housing industry. It is a huge part of our GDP, and we know very little about it in detail. It is an interesting conundrum we are facing. When I say we don't really know how many social housing units there are, it's because we all estimate it to be somewhere around 600,000 to 650,000. But that's a big margin of error. That is because there has never been a way to capture — or we don't have a data set that captures — where housing affordability exists, what it looks like and so on.

Je pense que, d'un point de vue macroéconomique, ce type de mesures aiderait grandement à orienter les capitaux vers le logement abordable, en particulier vers le logement abordable subventionné.

**La sénatrice Wallin :** Tout dépend, en quelque sorte, du filet de sécurité fédéral, est-ce bien cela que vous dites?

**M. Ballantyne :** Il s'agit du filet de sécurité fédéral, mais pas nécessairement de dépenses fédérales. L'histoire nous dira qu'il n'y a pas beaucoup de risques à cela. Il suffit simplement de surmonter un obstacle lié au risque pour que d'autres capitaux se présentent.

**La sénatrice Wallin :** Avez-vous quelque chose à ajouter sur le processus des IRLM?

**M. Read :** Je pense que M. Ballantyne est probablement mieux placé que moi pour formuler des observations sur les IRLM, qui existaient avant mon arrivée.

**M. Ballantyne :** Je connais l'histoire des IRLM, et je ne suis pas un expert en fiscalité, entre autres, mais je pense que la structure des IRLM en elle-même n'était pas le problème. Selon moi, c'est la manière dont le programme a été mis en œuvre et le manque de surveillance des cadres d'investissement utilisés qui ont causé bon nombre des problèmes que nous avons constatés sur le terrain. C'est, à mon sens, une idée qui mérite d'être reprise dans certains contextes, en l'accompagnant d'un autre ensemble de garanties, de mesures de surveillance et de mesures fiscales. Elle a réussi à attirer des capitaux, mais ils n'ont pas été bien dépensés.

**La sénatrice Wallin :** C'est exact. Merci.

**La sénatrice McBean :** Je commencerai par M. Ballantyne. Dans vos observations préliminaires, vous avez peut-être fait une observation un peu spontanée, improvisée, du genre que j'aime bien creuser, car il en ressort parfois de précieux éléments. Vous avez dit quelque chose au sujet du fait que nous ne tenons pas de bonnes statistiques. Je crois que c'était au sujet du parc immobilier. Que vouliez-vous dire par « nous ne tenons pas de statistiques fiables »?

**M. Ballantyne :** Je tiens d'abord à préciser que nous nous améliorons. Dans la Stratégie nationale sur le logement, des efforts ont été faits pour investir dans des statistiques fiables sur le secteur du logement. Ce secteur représente une immense part de notre PIB, mais nous en savons très peu sur lui. C'est un casse-tête intéressant auquel nous faisons face. Lorsque je dis que nous ne savons pas vraiment combien il y a de logements sociaux, c'est parce que nous estimons tous qu'il y en a entre 600 000 et 650 000. Cependant, la marge d'erreur est importante parce qu'il n'y a jamais eu de moyen de recenser — ou nous n'avons pas d'ensemble de données qui recense — où se trouvent les logements abordables, à quoi ils ressemblent, etc.

There have been improvements by Statistics Canada to try to capture some of that information. I will say, from my perspective, we don't have a great deal of insight into the picture and the landscape of the housing industry, particularly how it is changing in real time and how movement of rent is happening, and where affordability is being lost and so on, and where we are losing social housing units, for example. We don't have a record of how that happens.

**Senator McBean:** Would that be a census-type question? Where would you want to record this data?

**Mr. Ballantyne:** I think there is a census-type question and also it is connected to business and tax filings and so on and being able to capture real data points around the housing industry.

**Senator McBean:** Thank you. Mr. Read, you mentioned that you have benefited from federal, provincial and municipal sources of funds. Are there any federal policies or funding tools that used to be really effective and helpful in supporting mixed-income and mixed-use housing developments like yours but have not kept up with either inflation or market changes?

**Mr. Read:** Differentially. The HST rebate that is on all multi-residential housing now, which I think is necessary for the sector and supply, used to be reserved for municipal designation for affordable housing units. We had a kind of advantage versus the general market in the non-profit housing delivery for affordable units or in our mixed-income housing there was a blend. With the cost escalation in construction labour, I understand why that needed to be applied more broadly to allow projects to be built. But the not-for-profit sector, which used to have a differential advantage in that regard in terms of bringing down costs, we have lost that differential advantage on the tax side.

**Senator McBean:** I want to drill down right there. Can I specifically ask you how you would change that now? How would you word it to update that now so it would be once again beneficial to the non-profit area?

**Mr. Read:** I don't think I would change that one right now, because I think, for supply reasons, the for-profit sector needs it as well; the market side needs it as well. That's where I'm trying to think about ways in which we can make it easier for the not-for-profit sector to acquire. A big hole in the National Housing Strategy has been the lack of an acquisition fund, the ability for non-profits to access dollars for acquisitions, not just a new building.

Statistique Canada a apporté des améliorations pour essayer de recueillir une partie de cette information. Je dirai que, de mon point de vue, nous ne connaissons pas très bien la situation et la composition du secteur du logement, notamment son évolution en temps réel, l'évolution des loyers, et nous ne savons pas vraiment où l'abordabilité se détériore, etc. Nous ne savons pas, faute de données, comment cela se produit.

**La sénatrice McBean :** S'agit-il d'une question de type recensement? Où voudriez-vous enregistrer ces données?

**M. Ballantyne :** Je pense qu'il s'agit d'une question de type recensement, mais elle est également liée aux déclarations de revenus et des sociétés, entre autres, et au fait de pouvoir recueillir des données réelles sur le secteur du logement.

**La sénatrice McBean :** Merci. Monsieur Read, vous avez mentionné que vous avez bénéficié de sources de financement fédérales, provinciales et municipales. Y a-t-il des politiques ou des outils de financement fédéraux qui étaient très efficaces et utiles pour soutenir la construction de logements à revenus mixtes et des aménagements polyvalents comme les vôtres, mais qui n'ont pas suivi le rythme de l'inflation ou l'évolution du marché?

**M. Read :** Cela dépend. Le remboursement de la TVH qui s'applique maintenant à tous les immeubles résidentiels à logements multiples, et qui est selon moi nécessaire pour le secteur et pour l'offre, était auparavant réservé aux logements abordables désignés par les municipalités. Nous avions un certain avantage par rapport au marché général dans la construction de logements à but non lucratif pour les logements abordables ou dans nos logements à revenus mixtes, il y avait un mélange. Avec l'augmentation du coût de la main-d'œuvre dans le secteur de la construction, je comprends pourquoi il fallait l'appliquer plus largement pour permettre la construction de bâtiments. Cependant, le secteur à but non lucratif, qui bénéficiait d'un avantage différentiel à cet égard pour ce qui est de réduire les coûts, a perdu cet avantage différentiel sur le plan fiscal.

**La sénatrice McBean :** Je voudrais approfondir cette question. Puis-je vous demander précisément comment vous changeriez cela aujourd'hui? Comment reformuleriez-vous la mesure pour qu'elle soit de nouveau avantageuse pour le secteur à but non lucratif?

**M. Read :** Je ne pense pas que je la changerais pour le moment parce que je crois que, pour des raisons liées à l'offre, le secteur à but lucratif en a également besoin; le marché privé en a également besoin. C'est là que j'essaie de réfléchir à des moyens de faciliter l'acquisition de logements par le secteur à but non lucratif. Il manque malheureusement à la Stratégie nationale sur le logement un fonds d'acquisition, autrement dit la possibilité pour les organismes à but non lucratif d'accéder à des fonds pour

I think that's being sorted right now, but then there is the question of, okay, if you're going to acquire and you're making the funds available — the government's resources aren't inexhaustible — is there a way to unlock the wealth in the for-profit sector in some way to transfer it or match what the government might do in terms of granting and providing equity through non-repayable sources? That's where I think there might be differential things done on capital gains where if the transfer is to a charity or not-for-profit, you give a differential tax benefit to the vendor for having done that.

**Senator McBean:** Thank you.

**Senator C. Deacon:** Thank you to our witnesses. I live in a rural area in a province that, outside of one city, has got a lot of rural communities, and the housing crisis in many rural communities is even greater than it is in urban centres because there simply aren't enough homes, affordable or not. I'm wondering about any approaches you have experience with that help to create affordable housing in rural communities, which is a very different challenge than I think both of you are working on, but hopefully you can offer some perspectives that could be useful to us.

**Mr. Ballantyne:** Through our development company, we have, in fact, worked with non-profits on the Sunshine Coast in British Columbia, in particular, and in rural Nova Scotia with partners there, and we are now working on a couple of projects in Newfoundland and have done one and are looking at a second acquisition in P.E.I. — all in relatively small markets.

I appreciate the comments that the affordability issues in rural and small communities are often overshadowed by the large metropolitan areas, but are equally real and important.

I think we have to recognize that the cost of delivery in those areas is higher. There are differentials in cost because of scale and access to materials and services, and I don't think that's always recognized in the way in which the approaches are taken and in which funding programs work.

I think, secondly, there are perhaps ways, when the federal government thinks about the way it delivers its programming and its funding — and I think Mr. Read was hinting at this — it may well want to think more about investing in aggregating entities that have a reach into small rural areas, but can create the efficiency and scale of operation that would allow them to take

des acquisitions, et pas seulement pour de nouvelles constructions.

Je pense que cette question est en train d'être réglée, mais il reste à déterminer s'il existe, dans le cas d'une acquisition et de la mise à disposition de fonds — et les ressources du gouvernement ne sont pas inépuisables —, un moyen d'accéder à la richesse du secteur à but lucratif pour la transférer ou d'en faire autant que le gouvernement en fourniture de capitaux propres par des sources non remboursables. C'est là, selon moi, qu'il pourrait y avoir des différences en matière de gains en capital : si le transfert est destiné à un organisme de bienfaisance ou à but non lucratif, on accorde un avantage fiscal différentiel au vendeur pour avoir fait cela.

**La sénatrice McBean :** Merci.

**Le sénateur C. Deacon :** Merci à nos témoins. J'habite une région rurale d'une province qui, à l'exception d'une ville, compte de nombreuses collectivités rurales, et la crise du logement dans bon nombre d'entre elles est encore plus grave que dans les centres urbains, car il n'y a tout simplement pas assez de logements, qu'ils soient abordables ou non. Je me demande si vous connaissez des approches qui ont permis de créer des logements abordables dans les collectivités rurales, ce qui est un défi très différent de celui auquel vous travaillez tous les deux, mais j'espère que vous pourrez nous offrir des perspectives qui pourraient nous être utiles.

**M. Ballantyne :** Par l'entremise de notre société de développement, nous avons en effet collaboré avec des organismes à but non lucratif, notamment sur la Sunshine Coast en Colombie-Britannique et dans les zones rurales de la Nouvelle-Écosse avec des partenaires locaux. Nous travaillons actuellement sur plusieurs projets à Terre-Neuve. Nous en avons déjà réalisé un et nous envisageons une deuxième acquisition à l'Île-du-Prince-Édouard, tous dans des marchés relativement petits.

Je comprends qu'on dise que les problèmes d'accessibilité financière dans les petites collectivités rurales sont souvent éclipsés par les problèmes des grandes régions métropolitaines, mais ils n'en sont pas moins réels et importants.

Je pense que nous devons reconnaître que les coûts d'exécution dans ces régions sont plus élevés. Il existe des écarts de coût en raison de l'échelle et de l'accès aux matériaux et aux services, et je ne pense pas que cela soit toujours pris en compte dans les approches et dans le fonctionnement des programmes de financement.

Par ailleurs, je pense qu'il existe peut-être des moyens, lorsque le gouvernement fédéral planifie la mise en œuvre de ses programmes et de son financement — et je pense que M. Read y faisait allusion —, de réfléchir davantage à l'investissement dans des entités regroupées qui ont une portée dans les petites régions rurales, mais qui peuvent créer l'efficacité et l'échelle

on multiple projects. We do work with a couple of partners that are working in that model, one, in particular, in Nova Scotia. The cooperative housing sector is organizing itself along those lines now to try and aggregate capacity, bring skills, bring all the tools necessary for development, but allow it to happen in small and dispersed ways. I think those are some ways of addressing those challenges you might think about.

**Senator C. Deacon:** Mr. Read?

**Mr. Read:** We are involved in doing some northern and rural projects, but they've been in transitional housing and gender-based violence housing.

So I can comment only that our model, in terms of developing the development capacity to assist organizations in rural communities where that development capacity may not be present in the not-for-profit sector, we come in and buttress that. So we're working on a project in Flin Flon with the Indigenous friendship centre and with the gender-based violence group in Winkler, Manitoba. We came in as an organization to assist them with their development capacity and the ability to understand and negotiate the wild world that is accumulating capital and loans and everything else you need.

But we do understand that in many rural contexts rents are lower, land can be cheaper, materials can be higher, labour can be hard to come by, and the rents you have to service loans are lower, so you often have an increased equity requirement. So it is a challenge, but there is also a capacity challenge. We were at the Manitoba Non-Profit Housing Association conference where a national researcher was talking about there being more than 10,000 non-profit housing associations in Canada and only 20 to 25 having the capacity to develop a hundred or more units at a time. We need to "juice" the development capacity in the non-profit sector.

**Senator C. Deacon:** Chair, I think I have a minute or two left.

**The Chair:** Forty-five seconds.

**Senator C. Deacon:** There is investment capital available in rural communities. It generally is sent to Toronto, and people in Toronto decide what to do with it, but we don't invest in our own communities because we don't have the mechanisms, the tools. Are you aware of any investment tools, like equity tax credits or other tools — certainly, in business, we use equity tax credits in Nova Scotia — that could be helpful in raising capital to support these sorts of developments in rural communities?

d'exploitation qui leur permettraient de prendre en charge plusieurs projets. Nous travaillons avec quelques partenaires qui fonctionnent selon ce modèle, notamment en Nouvelle-Écosse. Le secteur du logement coopératif s'organise selon ces principes afin d'essayer de regrouper les capacités, de réunir les compétences et tous les outils nécessaires au développement, tout en permettant que cela se fasse à petite échelle et de manière dispersée. Je pense que ce sont là quelques moyens de relever les défis qui pourraient alimenter votre réflexion.

**Le sénateur C. Deacon :** Monsieur Read?

**M. Read :** Nous participons à certains projets dans le Nord et en milieu rural, mais ils concernent des logements de transition et des logements pour les victimes de violence sexiste.

Je peux donc seulement dire qu'en ce qui concerne le développement de capacités afin d'aider des organismes dans les collectivités rurales où ces capacités peuvent faire défaut dans le secteur à but non lucratif, notre modèle consiste à intervenir pour les renforcer. Nous travaillons donc sur un projet à Flin Flon avec le centre d'amitié autochtone et avec le groupe de lutte contre la violence sexiste à Winkler, au Manitoba. Notre organisation est intervenue pour les aider à renforcer leurs capacités et leur aptitude à comprendre et à négocier le monde complexe de l'accumulation de capitaux, des prêts et de tout le nécessaire.

Cependant, nous comprenons que dans de nombreux contextes ruraux, les loyers sont moins élevés, les terrains peuvent être moins chers, les matériaux peuvent être plus coûteux, la main-d'œuvre peut être difficile à trouver et les loyers que vous obtenez pour rembourser les prêts sont moins élevés, de sorte que vous avez souvent besoin d'un capital plus important. C'est donc un défi, mais c'est aussi un défi en matière de capacité. Nous étions à la conférence de la Manitoba Non-Profit Housing Association, où un analyste national nous a appris qu'il y a plus de 10 000 associations de logement à but non lucratif au Canada et que seules 20 à 25 d'entre elles ont la capacité de construire une centaine d'unités ou plus à la fois. Nous devons « stimuler » la capacité de développement du secteur à but non lucratif.

**Le sénateur C. Deacon :** Monsieur le président, je pense qu'il me reste une minute ou deux.

**Le président :** Quarante-cinq secondes.

**Le sénateur C. Deacon :** Des capitaux d'investissement sont disponibles dans les collectivités rurales. Ils prennent généralement la direction de Toronto, et ce sont les habitants de Toronto qui décident de leur utilisation, mais nous n'investissons pas dans nos propres collectivités parce que nous ne disposons pas des mécanismes et des outils nécessaires. Connaissez-vous des outils d'investissement, tels que les crédits d'impôt à l'investissement ou d'autres outils — dans le monde des affaires,

**Mr. Ballantyne:** You pointed to the equity tax credit in Nova Scotia. The community investment tax credits have been successful tools as well. I think those all point to a tax credit system for moving capital into particular purpose and de-risking the investor by giving them a return on the front end through the tax credit and not demanding as high a return through the profile and therefore putting pressure on the project. So moving them away from pure community facility or community use into housing or doing a purpose-built program that would be federally sponsored, I think, is a good idea as well. It would certainly help attract capital into funds and into projects themselves.

**Senator Dalphond:** Thank you for these interesting presentations. My question is for you, Mr. Ballantyne. I'm looking at the annual report for 2023. I understand your fund is about \$155 million.

**Mr. Ballantyne:** The Boann social capital fund is, yes.

**Senator Dalphond:** Is it fully committed?

**Mr. Ballantyne:** No. It's about 65% committed at this point.

**Senator Dalphond:** When I look at the report of 2023, housing was a small portion of your investments. Has that increased over the years because, I guess, in 2022, housing was not necessarily in the crisis we have now?

**Mr. Ballantyne:** Our commitment to housing is increasing, so our overall envelope for housing is increasing. The opportunities for investment exist largely at the direct project level, and there are very few intermediary vehicles through which we can invest. That's one of the challenges we face. So in the Boann social capital world, one of our objectives is to build capacity among intermediaries so we can use our capital to incentivize other capital to come alongside and multiply the effect of our capital. There are few vehicles in existence at this point across the country of that nature, so we are likely to see more direct investing or, in a sense, help create the intermediaries through which we then invest.

**Senator Dalphond:** What percentage of your investments would be related to affordable housing?

nous utilisons certainement les crédits d'impôt à l'investissement en Nouvelle-Écosse — qui pourraient être utiles pour réunir des capitaux afin de soutenir ce type de projets dans les collectivités rurales?

**M. Ballantyne :** Vous avez évoqué le crédit d'impôt à l'investissement en Nouvelle-Écosse. Les crédits d'impôt pour l'investissement communautaire ont également été des outils efficaces. Je pense que tous ces éléments plaident en faveur d'un système de crédit d'impôt visant à affecter des capitaux à des fins particulières et à réduire les risques pour les investisseurs en leur offrant un rendement initial grâce au crédit d'impôt et en n'exigeant pas un rendement aussi élevé en raison du profil, ce qui exercerait une pression sur le projet. Je pense donc que c'est également une bonne idée de ne pas limiter ces crédits aux installations purement communautaires ou destinées à la collectivité pour les orienter vers le logement ou vers un programme spécialement conçu qui serait parrainé par le gouvernement fédéral. Cela contribuerait certainement à attirer des capitaux vers les fonds et les projets eux-mêmes.

**Le sénateur Dalphond :** Merci pour ces observations intéressantes. Ma question s'adresse à vous, monsieur Ballantyne. Je consulte le rapport annuel pour 2023. Je crois comprendre que votre fonds s'élève à environ 155 millions de dollars.

**Mr. Ballantyne :** Oui, le fonds de capital social Boann.

**Le sénateur Dalphond :** Est-il entièrement engagé?

**Mr. Ballantyne :** Non. Il est engagé à environ 65 % à l'heure actuelle.

**Le sénateur Dalphond :** Lorsque je consulte le rapport de 2023, je constate que le logement ne représentait qu'une petite partie de vos investissements. Cette part a-t-elle augmenté au fil des ans, car je suppose qu'en 2022, le logement ne connaissait pas nécessairement la crise que nous traversons actuellement?

**Mr. Ballantyne :** Notre engagement en faveur du logement augmente, de sorte que notre enveloppe globale consacrée au logement augmente également. Les occasions d'investissement se situent principalement dans des projets directs, et il existe très peu d'intermédiaires par lesquels nous pouvons investir. C'est l'un des défis auxquels nous sommes confrontés. Dans le monde du capital social de Boann, l'un de nos objectifs est donc de renforcer les capacités des intermédiaires afin de pouvoir utiliser notre capital pour inciter d'autres capitaux à se joindre à nous et multiplier l'effet de notre capital. On trouve quelques intermédiaires de cette nature dans le pays, nous sommes donc susceptibles de voir davantage d'investissements directs ou, en quelque sorte, de contribuer à la création d'intermédiaires par l'entremise desquels nous investirons ensuite.

**Le sénateur Dalphond :** Quel pourcentage de vos investissements serait lié au logement abordable?

**Mr. Ballantyne:** Yes. This would be in the affordable housing category.

**Senator Dalphond:** What would be the percentage of your investment?

**Mr. Ballantyne:** The target for us is to get up to around 35% direct affordable housing. There may be indirect housing through other intermediaries that find the capital.

**Senator Dalphond:** And so far you are at half of that?

**Mr. Ballantyne:** So far we are at less than half of that.

**Senator Dalphond:** Okay. So this is still a challenge?

**Mr. Ballantyne:** We still have some way to go.

**Senator Dalphond:** And you report that your rate of return is ranging from 3% to 28%. Is it still the case after three years of operation or four years?

**Mr. Ballantyne:** I would say the 3% is the floor, and we're fairly certain where the floor exists. The 28% is really a hypothetical number because we've invested in some early-stage social venture activities. If you had to ask me where we expect those to end up, I think it's more likely they end up in the 11%-12% range. On average, our portfolio is targeted to return 4.5% to 5%. So a lot of what we will invest is what you might consider concessionary capital.

**Senator Dalphond:** Another target that is one of the goals you want to achieve is the equity on the boards and the management of these projects. Is that working so far, the social-equity dimension of the projects?

**Mr. Ballantyne:** I would say it works well in some instances, and there is a keen interest in understanding how that can happen. It depends a little bit. Obviously, like all businesses, they're founder-led businesses, and founders are who they are, so it takes time to build teams and diversity around you, but increasingly we see that interest and we see that evolution in the marketplace.

**Senator Dalphond:** Thank you.

**The Chair:** Colleagues, we completed our first round. Before the second round, may I ask a question to Mr. Ballantyne?

Correct me if I am wrong, but I think you were acting as the Chair of the Board of Directors of CMHC for six years until last year. Do you believe that creating a new federal agency to fix the

**M. Ballantyne :** Oui. Cela relèverait de la catégorie du logement abordable.

**Le sénateur Dalphond :** Quel serait le pourcentage de votre investissement?

**M. Ballantyne :** Nous visons environ 35 % d'investissements directs dans le logement abordable. Il peut y avoir des investissements indirects dans le logement par l'entremise d'autres intermédiaires qui trouvent les capitaux.

**Le sénateur Dalphond :** Et jusqu'à présent, vous en êtes à la moitié de cet objectif?

**M. Ballantyne :** Jusqu'à présent, nous en sommes à moins de la moitié.

**Le sénateur Dalphond :** D'accord. Cela reste donc un défi?

**M. Ballantyne :** Il nous reste du chemin à parcourir.

**Le sénateur Dalphond :** Et vous dites que votre taux de rendement varie entre 3 et 28 %. Est-ce toujours le cas après trois ou quatre ans d'activité?

**M. Ballantyne :** Je dirais que 3 % est le minimum, et nous sommes assez certains de savoir où se situe ce seuil. Le chiffre de 28 % est en réalité hypothétique, car nous avons investi dans certaines activités d'entrepreneuriat social à un stade précoce. Si vous me demandez où nous pensons que ces investissements aboutiront, je dirais qu'ils se situeront probablement entre 11 et 12%. En moyenne, notre portefeuille vise un rendement de 4,5 à 5 %. Une grande partie de nos investissements correspond donc à ce que l'on pourrait appeler du capital concessionnel.

**Le sénateur Dalphond :** Vous souhaitez également atteindre un autre objectif, à savoir l'équité au sein des conseils d'administration et de la direction de ces projets. La dimension sociale et équitable des projets fonctionne-t-elle jusqu'à présent?

**M. Ballantyne :** Je dirais que cela fonctionne bien dans certains cas, et il y a un vif intérêt à comprendre comment cela peut se produire. Cela dépend un peu. Évidemment, comme toutes les entreprises, ce sont des entreprises dirigées par leurs fondateurs, et les fondateurs sont ce qu'ils sont, il faut donc du temps pour constituer des équipes et augmenter la diversité autour de soi, mais nous constatons un intérêt croissant et une évolution sur le marché.

**Le sénateur Dalphond :** Merci.

**Le président :** Chers collègues, nous avons terminé notre première série de questions. Avant de passer à la deuxième série, puis-je poser une question à M. Ballantyne?

Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois que vous avez présidé le conseil d'administration de la SCHL pendant six ans, jusqu'à l'année dernière. Pensez-vous que la création d'une

problems for Liberals is the right thing to do, since now you are more independent, since you're no longer the chair? Any thoughts you want to share with us regarding that angle, considering that CMHC existed for decades, and they were much more active a few decades ago than now? Any thoughts on that?

**Mr. Ballantyne:** You can appreciate I have a loyalty to CMHC. I served the organization for a long time, and I appreciate it.

I don't wish to comment on the wisdom of a government direction particularly. What I do think is important for the government and one of the challenges that CMHC has had and the federal government has had at all times is to have an all-government response to the challenges of housing. Housing is not just a CMHC problem. It's not just an infrastructure problem.

The Finance Department has a lot of impact on what sort of outcomes there will be in housing, housing affordability and so forth. If Build Canada Homes is successful in creating the all-government approach to housing solutions, then it will have succeeded. If it hasn't, then we will simply have created another institution which doesn't add value back into the equation. Time will tell us whether it's the right decision or not. I really think it's based on what outcomes we achieve.

**The Chair:** Thank you. We're moving on to the second round.

**Senator Yussuff:** Thank you for your insight, but I want to pursue this one particular question because, Mr. Read, you certainly elaborated on it.

The government using the tax tools that they have to transfer assets for not-for-profits and affordable housing is something that is quite innovative. Obviously, the right approach to it is going to be the success here, but there have been others advocating around other assets where we can have a worker ownership of companies.

Have you looked at that model and tried to make a comparison how that could be tweaked in a similar fashion, given what you're advocating for?

**Mr. Read:** I haven't, but I'm aware of it. It's a similar incentive, similar concept, different mission.

**Senator Yussuff:** I'll give my time to one of my colleagues.

nouvelle agence fédérale pour résoudre les problèmes des libéraux soit la bonne chose à faire, maintenant que vous êtes plus indépendant, puisque vous n'êtes plus président? Souhaitez-vous nous faire part de vos réflexions à ce sujet, sachant que la SCHL existe depuis des décennies et qu'elle était beaucoup plus active il y a quelques décennies qu'aujourd'hui? Avez-vous des observations à ce sujet?

**M. Ballantyne :** Vous comprenez certainement ma loyauté envers la SCHL. J'ai travaillé pour cette organisation pendant longtemps et je l'apprécie.

Je ne souhaite pas commenter la pertinence d'une orientation particulière du gouvernement. Ce qui me semble important pour le gouvernement, et l'un des défis que la SCHL et le gouvernement fédéral ont toujours eu à relever, c'est d'apporter une réponse pangouvernementale aux défis du logement. Le logement n'est pas seulement un problème qui concerne la SCHL. Ce n'est pas seulement un problème d'infrastructure.

Le ministère des Finances influe largement sur les résultats qui seront obtenus en matière de logement, d'accès au logement, etc. Si le programme « Maisons Canada » parvient à mettre en place une approche pangouvernementale pour trouver des solutions au problème du logement, alors ce sera une réussite. Dans le cas contraire, nous aurons simplement créé une nouvelle institution qui n'apporte aucune valeur ajoutée. Seul le temps nous dira si c'est la bonne décision ou non. Je pense vraiment que cela dépendra des résultats que nous obtiendrons.

**Le président :** Merci. Nous passons maintenant à la deuxième série de questions.

**Le sénateur Yussuff :** Merci pour vos commentaires, mais je voudrais revenir sur une question particulière, car vous l'avez abordée en détail, monsieur Read.

Le fait que le gouvernement utilise les outils fiscaux dont il dispose pour transférer des actifs à des organismes sans but lucratif et à des programmes de logement abordable est une initiative assez novatrice. Il est évident que la réussite de cette initiative dépendra de la pertinence de l'approche adoptée, mais d'autres ont préconisé d'autres actifs qui permettraient aux travailleurs de devenir propriétaires d'entreprises.

Avez-vous examiné ce modèle et essayé de comparer comment il pourrait être adapté de manière similaire, compte tenu de ce que vous préconisez?

**M. Read :** Je ne l'ai pas fait, mais j'en suis conscient. Il s'agit d'une incitation similaire, d'un concept similaire, mais d'une mission différente.

**Le sénateur Yussuff :** Je cède mon temps de parole à l'un de mes collègues.

**Senator Varone:** My question goes to the supply side of the problem of affordable housing. There are a lot of municipal mayors doing victory laps, saying that they have curtailed the amount of time it takes to bring on stream development projects that are on the affordable side. Would you agree with that statement, or are you in conflict with that type of statement being issued?

**Mr. Ballantyne:** It is certainly true in some municipalities. They have reduced the time projects take, and they have taken measures such as the right zoning for certain types of housing and so on, which I think are very positive measures.

But the fact remains there are still a significant number of regulatory obstacles. I think particularly when we get to thinking about changing technology around building and changing materiality of buildings and using wood frames for larger buildings and so on, we're still seeing a significant number of regulatory hurdles that could be overcome more rapidly, in my opinion.

**Senator Varone:** The simple follow-up is, if there is some credence in that comment, is it doable on the private market side for development and increasing the supply?

**Mr. Ballantyne:** I think non-profits and private markets accept that they both face hurdles. On the market side, perhaps they have suffered greater hurdles in some instances. In other words, the road has been paved more easily for non-profits in certain municipalities.

If there is a lesson we learned in the pandemic, it is that regulation can be changed relatively quickly and relatively easily with the right amount of attention paid to it. I think there is still room for a large part of that.

**Senator Varone:** Thank you.

**Senator Loffreda:** I'm always happy to conclude. My question is to Mr. Ballantyne. Our committee's interim report on housing affordability released in December 2023 included a recommendation that the federal government take a leadership role in establishing a permanent round table of stakeholders to help reduce regulatory and administrative barriers to building more affordable housing. In your view, is there still room for improvement when it comes to meaningful collaboration across governments and sectors? On the other hand, do you believe that the core solutions to the housing crisis are already well understood and that what we need now is action and implementation rather than another forum to revisit the same issues?

**Le sénateur Varone :** Ma question porte sur l'offre de logements abordables. De nombreux maires se félicitent d'avoir réduit le délai nécessaire à la mise en œuvre de projets de développement abordables. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

**M. Ballantyne :** C'est certainement vrai dans certaines municipalités. Elles ont réduit le temps nécessaire à la réalisation des projets et ont pris des mesures telles que le zonage approprié pour certains types de maisons, etc., ce qui, à mon avis, est très positif.

Cependant, il reste un nombre considérable d'obstacles réglementaires. Je pense notamment que lorsque nous envisageons de modifier les technologies utilisées dans la construction, de changer les matériaux utilisés dans les immeubles, d'utiliser des ossatures en bois pour des immeubles plus grands, etc., nous nous heurtons encore à un nombre considérable d'obstacles réglementaires qui, à mon avis, pourraient être surmontés plus rapidement.

**Le sénateur Varone :** La question qui se pose naturellement est la suivante : si ces observations sont fondées, est-ce faisable sur le marché privé pour le développement et l'augmentation de l'offre?

**M. Ballantyne :** Je pense que les organismes à but non lucratif et les marchés privés reconnaissent qu'ils sont tous deux confrontés à des obstacles. Du côté du marché, ils ont peut-être rencontré des obstacles plus importants dans certains cas. En d'autres termes, la voie s'est dégagée plus facilement pour les organismes à but non lucratif dans certaines municipalités.

Si la pandémie nous a appris quelque chose, c'est que la réglementation peut être modifiée relativement rapidement et facilement si l'on y accorde l'attention voulue. Je pense qu'il y a encore beaucoup à faire dans ce domaine.

**Le sénateur Varone :** Merci.

**Le sénateur Loffreda :** Je suis toujours heureux de conclure. Ma question s'adresse à M. Ballantyne. Dans le rapport provisoire de notre comité sur l'accessibilité au logement, publié en décembre 2023, nous recommandions que le gouvernement fédéral joue un rôle de premier plan dans la mise sur pied d'une table ronde permanente réunissant les parties prenantes afin de contribuer à réduire les obstacles réglementaires et administratifs à la construction de logements plus abordables. À votre avis, y a-t-il encore matière à amélioration en ce qui concerne la collaboration utile entre les gouvernements et les secteurs? Par ailleurs, pensez-vous que les solutions fondamentales à la crise du logement sont déjà bien comprises et qu'il faut maintenant agir et mettre en œuvre ces solutions au lieu de créer un autre forum pour réexaminer les mêmes questions?

**Mr. Ballantyne:** If the forum were simply to revisit the same issues, it may not be all that useful, but a forum of that nature designed around how to overcome the barriers to implementation would be extremely useful.

We know in housing there is no single order of government that has all of the solutions and all of the tools, nor does anyone have the comprehensive picture of what happens in each part of the marketplace. It's critically important that we have a better flow of information and better opportunity collectively to share that information. I think that recommendation still stands as a useful tool, not necessarily to boil the ocean again, but to figure out, now that we know what the solutions are, how we put them in the place. The devil will always be in the details, and surfacing those, understanding those and creating context for implementation is important.

**Senator Loffreda:** Thank you.

**The Chair:** I would like to thank both our witnesses. I know you have very busy agendas. Thank you for your flexibility to attend and thank you for your insights.

[Translation]

Honourable senators, we will continue our special study on the housing crisis. I would now like to welcome our second panel of witnesses.

[English]

Thank you for accepting the invitation to appear before us. I understand you have some opening remarks. You have five minutes to share them, which will be followed by questions. You have the floor.

**Peter Norman, Vice President and Economic Strategist, Altus Group:** Thank you, Mr. Chair, and thank you, members of the committee, for inviting me this afternoon.

My name is Peter Norman. I am Vice President and Economic Strategist at Altus Group Limited. Altus Group is a global consultancy specializing in data analytics and software in the property and development industry, headquartered right here in Canada.

In my capacity leading the economic strategy function, I have worked with private and public sector clients across Canada for decades on matters of housing economics, development feasibility, urban growth matters and housing policy.

It is an honour to be invited to share some remarks with this committee today.

**M. Ballantyne :** Si le forum se contentait de revenir sur les mêmes questions, il ne serait peut-être pas très utile, mais un forum de cette nature, conçu pour surmonter les obstacles à la mise en œuvre, serait extrêmement utile.

Nous savons que, dans le domaine du logement, aucun ordre de gouvernement ne dispose à lui seul de toutes les solutions et de tous les outils, et personne n'a un portrait complet de chaque segment du marché. Il est essentiel que nous disposions d'un meilleur flux d'information et de meilleures occasions de mettre en commun cette information. Je pense que cette recommandation reste un outil utile, non pas nécessairement pour refaire le monde, mais pour déterminer, maintenant que nous connaissons les solutions, comment les mettre en œuvre. Le diable se cache toujours dans les détails, et il est important de les mettre en évidence, de les comprendre et de créer un contexte propice à leur mise en œuvre.

**Le sénateur Loffreda :** Merci.

**Le président :** Je tiens à remercier nos deux témoins. Je sais que vous avez des horaires très chargés. Merci pour votre souplesse et merci pour vos observations éclairées.

[Français]

Honorables sénateurs et sénatrices, nous continuons notre étude spéciale sur la crise du logement. Je souhaite maintenant la bienvenue à notre deuxième groupe de témoins.

[Traduction]

Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître devant nous. Je crois comprendre que vous avez quelques déclarations liminaires à faire. Vous disposez de cinq minutes, après quoi nous passerons aux questions. Vous avez la parole.

**Peter Norman, vice-président et stratège économique, Groupe Altus :** Merci, monsieur le président, et merci aux membres du comité de m'avoir invité cet après-midi.

Je m'appelle Peter Norman. Je suis vice-président et stratège chez Groupe Altus Limitée. Groupe Altus est un cabinet de conseil international spécialisé dans l'analyse de données et les logiciels dans le secteur de l'immobilier et du développement, dont le siège social se trouve ici même, au Canada.

Comme responsable de la stratégie économique, je travaille depuis des décennies avec des clients des secteurs privé et public à travers le Canada sur des questions liées à l'économie du logement, à la faisabilité de projets de développement, à la croissance urbaine et à la politique du logement.

C'est un honneur d'être invité à faire quelques observations devant vous.

I understand this committee is studying Canada's housing crisis and challenges facing Canadian homebuyers. This afternoon, I intend to share with you some findings from my research over the years that will help focus a spotlight on government-induced fees on new housing in particular.

The first thing I want to focus on is inadequate and inconsistent performance on approval timelines. Earlier this year, my firm prepared a report on behalf of the Canadian Home Builders' Association and the Building Industry and Land Development Association, looking at issues of how long it takes to approve new housing developments.

That study looked at the timeline that municipalities took to assess a development application, from the time they received a completed application until they rendered a decision. On average, this time was 11.6 months across the country, just under one year to assess a development application.

In our assessment, this is excessive. Obviously, time is money, and the shorter the timeline, the better if our goal is driving the underlying development costs down for housing. But more importantly, the study found massive differences by municipality ranging from 31 months in Hamilton and 25 months in Toronto — so both over two years to make an assessment — to as low as 2 months in places like Saskatoon and under 5 months in an array of municipalities across the country, including London, Calgary, Charlottetown, Edmonton, Regina and Moncton.

So the obvious question is why some cities can deliver this critical service within reasonable timelines, and others cannot. That's one topic of discussion.

The second thing I wanted to raise is elevated development charges, which are also inconsistent. That same study also looked at the issue of total municipal fees and found considerable variation across the country. The average level of municipal fees on a single-family home is \$82,600, but this varies from almost \$200,000 in Toronto to less than \$10,000 in Moncton and Charlottetown. For high-rise development, these numbers vary from \$134,000 to \$2,000, for an average of \$35,000, so a big variation. And we ask the same question: Why such variation?

The third topic I want to raise is regulatory burden. I know the committee has already heard about this in various ways, but this is a tougher one to denote and might be akin to the straw that broke the camel's back, in the sense that gradually, over the past decades, preponderance of additional regulatory requirements has added to the underlying cost of development — each might be small, but they add up. It might be, and probably

Je crois comprendre que votre comité étudie la crise du logement au Canada et les défis auxquels les acheteurs canadiens sont confrontés. Cet après-midi, j'ai l'intention de vous présenter certains constats issus de la recherche que j'ai menée au fil des ans. Ils mettront en lumière les frais imposés par le gouvernement sur les logements neufs en particulier.

Je voudrais tout d'abord m'attarder au rendement insuffisant et incohérent lié aux délais d'approbation. Au début de l'année, mon cabinet a rédigé un rapport pour le compte de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations et de la Building Industry and Land Development Association dans lequel nous examinons les délais d'approbation de nouveaux projets immobiliers.

Cette étude s'est penchée sur le temps que les municipalités prennent pour évaluer une demande de permis de construire, depuis la réception du dossier complet jusqu'à la prise de décision. En moyenne, ce délai était de 11,6 mois à l'échelle nationale, soit un peu moins d'un an pour évaluer une demande de permis de construire.

Nous estimons que ce délai est excessif. Bien sûr, nous savons que le temps, c'est de l'argent, et que plus le délai est court, mieux c'est si notre objectif est de réduire les coûts d'aménagement sous-jacents pour le logement. Toutefois, l'étude a révélé des différences considérables entre les municipalités, allant de 31 mois à Hamilton et 25 mois à Toronto pour réaliser une évaluation — soit plus de 2 ans — à seulement 2 mois dans des villes comme Saskatoon et moins de 5 mois dans plusieurs municipalités du pays, notamment London, Calgary, Charlottetown, Edmonton, Regina et Moncton.

La question qui se pose naturellement est donc de savoir pourquoi certaines villes peuvent fournir ce service essentiel dans des délais raisonnables, et d'autres non. C'est l'un des sujets de discussion.

Le deuxième point que je souhaitais soulever concerne les redevances d'aménagement élevées, qui sont également très variables. Cette même étude s'est également penchée sur le montant total des frais municipaux et a constaté des variations considérables à travers le pays. Le montant moyen de ces frais pour une maison individuelle est de 82 600 \$, mais il varie, allant de près de 200 000 \$ à Toronto à moins de 10 000 \$ à Moncton et Charlottetown. Pour les immeubles de grande hauteur, ils varient de 134 000 à 2 000 \$, pour une moyenne de 35 000 \$, ce qui représente un écart considérable. Nous posons la même question : pourquoi un tel écart ?

Le troisième sujet que je souhaite aborder est celui du fardeau réglementaire. Je sais que le comité en a déjà entendu parler de diverses manières, mais c'est un sujet plus difficile à cerner qui pourrait s'apparenter à la goutte d'eau qui fait déborder le vase, dans le sens où, progressivement, au cours des dernières décennies, la prépondérance des exigences réglementaires supplémentaires a alourdi le coût d'aménagement sous-jacent —

is, that every new regulatory matter is backed by science and brings some marginal improvement to health and safety or energy efficiency or other goals in the public interest, but taken together, they are responsible for a considerable amount of cost uplift in the years that I've been watching this market over the last couple of decades.

I'm raising this as a category that needs to be addressed. This is a broad category that includes things like building code matters, land development standards and planning practices. In a recent study on comparing municipalities across the country, we looked at some of the challenges in terms of regulatory planning practices and also where there have been improvements recently.

The final thing I want to raise and discuss is municipal finance models. I know the committee has heard a lot already about the "growth pays for growth" planning philosophy that has taken hold over the past 30 years or so. But by contrast, in the postwar period, we supported a tremendous amount of housing development through municipal infrastructure that was financed by municipal debenture at low financing rates and paid for over time by a property tax base. Now a significant amount of those infrastructure costs is borne directly by the owners and renters of new dwellings and financed through mortgages.

The results have been excess cost of new housing and significantly lower property taxes — I would say in many cases too low. And it's important to realize that when property taxes are too low, that also has an effect on housing prices, because in municipalities that have artificially low taxes it tends to push up the resale price of a house, and that ultimately affects new housing.

Mr. Chair and committee members, I am happy to answer any questions about these topics or anything else that I can be of assistance with to the committee this afternoon. Thank you very much.

**The Chair:** Thank you, Mr. Norman. I found that very interesting, all your statistics. We'll have a lot of questions.

**Senator Varone:** Thank you, Mr. Norman, for appearing. I read your articles with great interest whenever you publish them. I will key in on one article that you wrote on July 2 of this year, titled "Weak Toronto new home sales threaten construction jobs in years ahead."

chacune d'elles est peut-être minime, mais elles s'additionnent. Il se peut, et c'est probablement le cas, que chaque nouvelle mesure réglementaire soit fondée sur des données scientifiques et apporte une amélioration marginale en matière de santé et de sécurité, d'efficacité énergétique ou d'autres objectifs d'intérêt public, mais collectivement, ces mesures sont responsables d'une augmentation considérable des coûts au cours de la vingtaine d'années où j'ai observé ce marché.

Je soulève cette question comme un domaine sur lequel il faut se pencher. Il s'agit d'un vaste domaine qui comprend des éléments tels que les codes du bâtiment, les normes d'aménagement du territoire et les pratiques de planification. Dans une étude récente comparant les municipalités à travers le pays, nous avons examiné certains défis en matière de pratiques de planification réglementaire, ainsi que les domaines dans lesquels des améliorations ont été apportées récemment.

Enfin, le dernier point que je souhaite soulever concerne les modèles de financement municipal. Je sais que le comité a déjà beaucoup entendu parler de la philosophie d'urbanisme selon laquelle « la croissance finance la croissance » qui s'est imposée au cours des 30 dernières années environ. À l'inverse, dans l'après-guerre, nous avons soutenu un nombre considérable de projets de construction de logements grâce à des infrastructures municipales financées par des obligations municipales à faible taux d'intérêt et remboursées au fil du temps par l'impôt foncier. Aujourd'hui, une part importante de ces coûts d'infrastructure est directement supportée par les propriétaires et les locataires de nouveaux logements et financée par des prêts hypothécaires.

Il en résulte un coût excessif des logements neufs et des impôts fonciers nettement moins élevés, voire trop bas dans de nombreux cas. Il est important de comprendre que lorsque les impôts fonciers sont trop bas, cela a également un effet sur les prix des logements, car dans les municipalités où les impôts sont artificiellement bas, cela tend à faire grimper le prix de revente des maisons, ce qui finit par avoir une incidence sur les logements neufs.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions sur ces sujets ou sur tout autre sujet pour lequel je peux être utile au comité. Je vous remercie beaucoup de votre attention.

**Le président :** Merci, monsieur Norman. J'ai trouvé toutes vos statistiques très intéressantes. Nous aurons beaucoup de questions à vous poser.

**Le sénateur Varone :** Monsieur Norman, merci d'être venu. Je lis chacun de vos articles avec beaucoup d'intérêt. Je vais m'attarder sur un article que vous avez écrit le 2 juillet dernier, dans lequel vous expliquez que la faiblesse des ventes de maisons neuves à Toronto menace les emplois dans le secteur de la construction pour les années à venir.

I want to stop there for a minute and go back one week, when Stellantis came out with a statement that they're going to move 3,000 automotive assembly jobs from Brampton to Illinois, and a bunch of red buttons were pushed all over Ottawa, culminating with the Prime Minister making a phone call to the CEO of Stellantis.

But you've outlined in this July 2 article an Armageddon-type downturn in the GTA private market housing sales: sales moving from \$6.7 billion down to \$1.9 billion, which is a 71.6% downturn. At risk are 87,500 jobs — 40,000 direct jobs, 30,000 indirect supplier jobs, 17,500 induced jobs. And then you go on later in the article, "If barriers to homeownership . . ." — and you use the word "barriers" — ". . . aren't addressed soon, the economic ripple effects will be severe and long-lasting." And then you go on to say that one of the principal barriers is excessive government taxation.

**Mr. Norman:** Yes, sir.

**Senator Varone:** I want to make sure I got the article right. That was back in July. Have you seen it lessen, or are you seeing it materialize in terms of your assumptions from then to now?

**Mr. Norman:** That's a good question, and thank you for raising that article and the research we put out earlier this year on that aspect of the impact of the current slowdown in housing.

Altus Group is *the* source of new housing sales data in Canada. There is no other source that does new housing sales data that's comprehensive and looks at major markets.

In the Greater Toronto Area — which this report was written about, to give some context — new home sales this year are down about 50% or so from last year, both on the single-family side and on the apartment side, but even that downplays the slowdown because last year was down significantly as well, as was the year before. So sales are on track this year to be 90% lower than they were in 2022, to give a sense of how much of a collapse in the sales environment there has been.

Now, the work and the research that we brought forward in that paper was to say, "Well, what are the implications of that on construction and then ultimately in terms of the labour market implications on construction?" Of course, these things are not simple. It's not to say that housing sales have gone down 90%, so we are going to lose 90% of the jobs. It doesn't happen exactly like that because there are a lot of lags in the system, and houses, and apartments in particular, are under construction for several years. Even taking into account those lags, et cetera, we

Je voudrais m'arrêter là un instant et revenir une semaine en arrière, lorsque Stellantis a annoncé son intention de délocaliser 3 000 emplois du secteur de l'assemblage automobile de Brampton vers l'Illinois, ce qui a déclenché une série de réactions à Ottawa, aboutissant à un appel téléphonique du premier ministre au PDG de Stellantis.

Cependant, dans votre article du 2 juillet, vous décrivez un effondrement apocalyptique des ventes de maisons sur le marché privé de la région du Grand Toronto : les ventes passeraient de 6,7 milliards à 1,9 milliard de dollars, soit une baisse de 71,6 %. Ce sont 87 500 emplois qui sont menacés : 40 000 emplois directs, 30 000 emplois indirects chez les fournisseurs et 17 500 emplois induits. Plus loin dans l'article, vous poursuivez en disant que si les obstacles à l'accès à la propriété — et vous utilisez le mot « obstacles » — ne sont pas rapidement levés, les répercussions économiques seront graves et durables. Vous ajoutez ensuite que l'un des principaux obstacles est la fiscalité excessive du gouvernement.

**M. Norman :** C'est exact, monsieur.

**Le sénateur Varone :** Je veux m'assurer d'avoir bien compris l'article. C'était en juillet. Avez-vous constaté une diminution de ces obstacles ou voyez-vous vos hypothèses se concrétiser entre cette date et aujourd'hui?

**M. Norman :** C'est une bonne question, et je vous remercie d'avoir évoqué cet article ainsi que les recherches que nous avons publiées plus tôt cette année sur cet aspect des répercussions du ralentissement actuel du marché immobilier.

Groupe Altus est *la* principale source de données sur les ventes de logements neufs au Canada. Aucune autre source ne fournit des données complètes sur les ventes de logements neufs et ne couvre les principaux marchés.

Dans la région du Grand Toronto, qui fait l'objet de ce rapport, pour situer le contexte, les ventes de logements neufs ont diminué d'environ 50 % cette année par rapport à l'année dernière, tant pour les maisons unifamiliales que pour les appartements, mais même ce chiffre minimise le ralentissement, car l'année dernière avait également connu une baisse significative, tout comme l'année précédente. Les ventes sont donc en passe d'être 90 % inférieures à celles de 2022, ce qui donne une idée de l'ampleur de l'effondrement du marché immobilier.

Les travaux et les recherches que nous avons présentés dans cet article visaient à dire : « Quelles sont les implications sur le secteur de la construction et, en fin de compte, sur le marché du travail dans ce secteur? » Bien entendu, ces questions ne sont pas simples. Cela ne veut pas dire que si les ventes de logements ont baissé de 90 %, nous allons perdre 90 % des emplois. Cela ne se passe pas exactement comme ça, car il y a beaucoup de décalages dans le système, et la construction de maisons, en particulier d'appartements, s'étend sur plusieurs années. Même

came up with the conclusions you accurately cited earlier about the magnitude of the jobs lost.

I will just say — it may also be obvious in what you had cited there, but I will just repeat it because it is important — that if a housing start does not happen, depending on how big the project is, the one to two direct jobs that housing unit might have created do not happen either. But for every job that you see on-site, every direct job also has implications down through the supply chain. So those would be those indirect and induced jobs that are talked about in the report and that you cited in that piece.

So it's a very important sector. It has always been an important job generator, and now, with the slowdown in sales, our real risk is problems with the labour market.

Finally, to your question about whether things have changed since July, no. Sales have not turned up, certainly, and, in fact, we have seen more loss of inventory, effectively — existing projects that have stalled or been cancelled. In fact, there are fewer new homes even for sale at this point in time, nonetheless selling.

**Senator Varone:** Thank you.

**Senator Fridhandler:** Mr. Norman, you are obviously a housing numbers man. We hear from many witnesses a focus on the ability of the not-for-profit sector to deliver affordable housing, social housing and the like, yet I also hear from developers that that sector is quite inefficient and that the for-profit sector can actually deliver the same product more efficiently, more quickly — the model is a little bit broken. Can you comment on that?

**Mr. Norman:** Yes. I must say I don't know if I'm going to be able to provide you a lot of empirical evidence around that. I think the sentiment you have expressed is something I would probably agree with. But also, I mean, at least for the vast majority of the last couple of decades, we have not had a very robust non-market housing sector. A lot of the capacity we have built up has been with providers of market-based housing. It may also simply be the fact that at this stage, as the non-market housing sector might be picking up, there is an opportunity for some of these, whether they be building efficiencies or efficiencies around acquisition of capital or others — they might be on a learning curve of that nature.

**Senator Fridhandler:** Thank you. A follow-up question: You have highlighted to us the time-is-money lag getting through the regulatory municipal processes.

en tenant compte de ces décalages, etc., nous sommes arrivés aux conclusions que vous avez correctement citées tout à l'heure concernant l'ampleur des pertes d'emplois.

Je dirai simplement — cela ressort peut-être déjà clairement de ce que vous avez cité, mais je vais le répéter parce que c'est important — que si un chantier ne démarre pas, selon l'ampleur du projet, les un à deux emplois directs que ce logement aurait pu créer ne verront pas le jour non plus. Cependant, pour chaque emploi que vous voyez sur le chantier, chaque emploi direct a également des répercussions tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Il s'agit donc des emplois indirects et induits dont il est question dans le rapport et que vous avez cités dans cet article.

C'est donc un secteur très important. Il a toujours été un important générateur d'emplois, et aujourd'hui, avec le ralentissement des ventes, notre véritable risque réside dans les problèmes liés au marché du travail.

Enfin, pour répondre à votre question de savoir si la situation a changé depuis juillet, non. Les ventes n'ont certainement pas augmenté et, en fait, nous avons constaté une perte supplémentaire de stocks, c'est-à-dire des projets qui ont été suspendus ou annulés. En fait, il y a moins de maisons neuves à vendre à l'heure actuelle, mais elles se vendent néanmoins.

**Le sénateur Varone :** Merci.

**Le sénateur Fridhandler :** Monsieur Norman, vous êtes manifestement un spécialiste des chiffres dans le domaine du logement. De nombreux témoins insistent sur la capacité du secteur à but non lucratif à fournir des logements abordables et sociaux, entre autres, mais j'entends également des promoteurs immobiliers dire que ce secteur est plutôt inefficace et que le secteur à but lucratif peut en réalité proposer le même bien ou service produit de manière plus efficace et plus rapide — le modèle est un peu défectueux. Qu'en pensez-vous?

**M. Norman :** Je dois dire que je ne sais pas si je serai en mesure de vous fournir beaucoup de données empiriques à ce sujet. Je pense que je serais probablement d'accord avec vous. Cependant, je veux dire que, du moins pendant la plus grande partie des vingt dernières années, nous n'avons pas eu un secteur du logement hors marché très solide. En grande partie, les stocks que nous avons constitués sont dus à des fournisseurs de logements marchands. Il se peut aussi qu'à ce stade, alors que le secteur du logement hors marché semble reprendre, certains acteurs de ce secteur aient l'occasion d'être en phase d'apprentissage, qu'il s'agisse d'augmenter leur efficacité en matière de construction ou leur capacité d'acquisition de capitaux ou autre.

**Le sénateur Fridhandler :** Je vous remercie. Une question complémentaire : vous nous avez dit que le temps, c'est de l'argent, en raison des délais liés aux processus réglementaires municipaux.

**Mr. Norman:** Yes, sir.

**Senator Fridhandler:** My recollection, as part of the federal government's recent announcement on housing, is that they were going to produce a number of Eaton-like plans that you could buy and that hopefully these are pre-approved by municipalities. I don't know the status of that. I would like to hear your thoughts, assuming it is going to go forward, on the likelihood that this will break the logjam a little bit.

**Mr. Norman:** I'm not overly optimistic that it will help, but it might be in the right direction. I think the timelines that municipalities take in order to approve a development application are not so much related to architectural matters. It is not their engineers. I mean, it is to some extent, but it is not about their engineers having to assess the architectural merits of that plan. It is a wide array of matters that the municipality has identified they need to look at, both in terms of the land development side of it and in terms of the zoning side of it. There is massing and architecture and other matters, and all of that just adds up.

I will just say, and this goes to the regulatory burden to some extent as well, that one of the things that we were finding in that municipal benchmarking study — and, again, there is a lot of variation from one city to another — is sometimes just the preponderance of studies that a proponent needs to undertake before they make their application. Those can be everything from economic studies to shadow studies to engineering studies to water geology studies, and they can go on to a list of 30 or more studies in some municipalities. The municipality then also needs to digest and peer-review all of those studies or at least read them and ingest that information. That's where a lot of that time starts to build up.

If somebody were making an application and they were doing a high-rise building that came from that template, that might possibly address some of the architectural matters that the municipality has to review, but I would doubt that it would address the wide array of things municipalities are assessing.

**Senator Fridhandler:** Just to follow up, when you talk about the obvious collapse in the Toronto market — and considering my belief in the absence of mobility of people in Canada, which I think is self-imposed, not restricted in any which way, yet anecdotally, I hear in Calgary that people move from Vancouver because they can afford a backyard and they are willing to take the hit on jobs — do you see in your review of stats some mobility to more affordable centres in terms of the declines or shift in numbers?

**M. Norman :** Oui, monsieur.

**Le sénateur Fridhandler :** Si je me souviens bien, dans la récente annonce du gouvernement fédéral sur le logement, il était question de produire un catalogue Eaton de plusieurs plans que l'on pourrait acheter et qui, espérons-le, seraient préapprouvés par les municipalités. Je ne sais pas où en est ce projet. J'aimerais avoir votre avis, en supposant qu'il soit mené à bien, sur la probabilité que cela permette de débloquer un peu le processus.

**M. Norman :** Je ne suis pas très optimiste quant à l'efficacité de cette mesure, mais c'est peut-être un pas dans la bonne direction. Je pense que les délais imposés par les municipalités pour délivrer les permis de bâtir ne sont pas tant liés à des considérations architecturales. Ils ne sont pas dus à leurs ingénieurs. Je veux dire, ils le sont dans une certaine mesure, mais le problème n'est pas que leurs ingénieurs évaluent les mérites architecturaux d'un plan. C'est que la municipalité a décrété qu'il faut examiner un vaste éventail d'éléments, tant du point de vue de l'aménagement du territoire que du zonage. Il y a la densité, l'architecture et d'autres questions, et tout cela s'additionne.

Je dirais simplement, et cela vaut également dans une certaine mesure pour le fardeau réglementaire que l'un des constats issus de notre étude comparative des municipalités — et, je le répète, la variabilité est grande d'une ville à l'autre — est parfois simplement la prépondérance des études qu'un promoteur doit entreprendre avant de présenter sa demande. Ces études peuvent porter sur des sujets aussi variés que l'économie, l'ombre, l'ingénierie ou la géologie hydrologique, et la liste peut s'allonger jusqu'à 30 études ou plus dans certaines municipalités. La municipalité doit ensuite digérer toutes ces études et les soumettre à un examen par des pairs, ou au moins les lire et assimiler les renseignements qu'elles contiennent. C'est là que le temps commence à s'accumuler.

Si quelqu'un déposait une demande et construisait un immeuble de grande hauteur à partir d'un tel modèle, cela pourrait peut-être répondre à certaines des questions architecturales dont la municipalité doit tenir compte, mais je doute que cela couvre l'ensemble des questions que les municipalités évaluent.

**Le sénateur Fridhandler :** Comme question complémentaire, lorsque vous parlez de l'effondrement évident du marché torontois — et compte tenu de ma conviction que les Canadiens ne sont pas mobiles, ce qui, à mon avis, est une situation qu'ils s'imposent eux-mêmes, sans aucune restriction, mais qui relève plutôt de l'anecdote, j'entends dire à Calgary que les gens quittent Vancouver parce qu'ils peuvent s'offrir un jardin et qu'ils sont prêts à accepter une baisse de salaire — dans votre examen des statistiques, constatez-vous une certaine mobilité vers des centres plus abordables révélée par des baisses ou des variations des chiffres?

**Mr. Norman:** Senator, there has always been migration towards affordability in Canada, sometimes interprovincial, which is the nature of what you are talking about right now, and in many cases what we might call intraprovincial, which is people leaving a big city but going to an area just outside of it for affordability reasons.

Primarily, people move for employment purposes. There has to be a kind of a coincidence of the ability to move one's job, sometimes within the same company, or to move jobs fairly seamlessly in order to support such an affordability move. That's probably why it is not one of the widespread market makers, but it is certainly something we see.

I will also just say, because you prefaced this question by referring to my GTA remarks at the beginning about the collapse, that on the new housing side, across the country — and we are monitoring about 10 markets across the country with our database — just about every market across the country has seen similar declines in new home sales. Even those markets that have fairly robust resale markets right now are seeing that new home sales have not kept pace. It is a national phenomenon right now that is affecting the building and development industry.

**Senator Fridhandler:** Thank you.

**Senator Loffreda:** Thank you, Mr. Norman, for being here. I read your article last month on commercial real estate and the potential for converting vacant office space into residential housing. This is something I have been raising for the past five years, particularly in relation to the federal government's own real estate portfolio. I recognize that not all office spaces are easily or cost-effectively converted. Still, you make a compelling case for a more flexible regulatory environment to help accelerate conversions and breathe new life into obsolete buildings, whether for housing or other community issues. These kinds of projects could unlock significant new investment and make better use of underutilized assets, as you know.

Could you take a moment to expand on your thinking around this opportunity? More specifically, what role do you see for the federal government in enabling or supporting more of these conversions and redevelopment projects? Are they still viable? I hear there is a lot of difficulty in doing so.

**Mr. Norman:** Thank you, senator. There are a couple of different elements to this that would be worth addressing. Maybe I'll start with that final one and move backwards.

**M. Norman :** Monsieur le sénateur, il y a toujours eu une migration vers des régions plus abordables au Canada, parfois entre les provinces, ce qui correspond à ce que vous évoquez, et dans bien des cas, ce que l'on pourrait appeler une migration interprovinciale, c'est-à-dire des personnes qui quittent une grande ville pour s'installer dans une région juste à l'extérieur de celle-ci pour des raisons d'accès financière.

Les gens déménagent surtout pour des raisons professionnelles. Il faut une sorte de coïncidence entre la possibilité de changer d'emploi, parfois au sein de la même entreprise, ou de changer d'emploi de manière assez fluide afin de justifier un tel déménagement pour des raisons d'accès financière. Voilà probablement pourquoi ce n'est pas l'un des facteurs qui influent le plus sur le marché, mais c'est certainement un phénomène que nous observons.

Puisque vous avez introduit cette question en faisant référence à ma déclaration préliminaire sur la région du Grand Toronto au sujet de l'effondrement, je dirai également que du côté des logements neufs, à l'échelle nationale — et nous surveillons environ 10 marchés à travers le pays grâce à notre base de données —, presque tous les marchés ont connu des baisses similaires des ventes de logements neufs. Même dans les marchés où la revente est assez robuste, on constate que les ventes de logements neufs n'ont pas suivi le rythme. Il s'agit d'un phénomène national qui touche le secteur du bâtiment et de l'immobilier.

**Le sénateur Fridhandler :** Merci.

**Le sénateur Loffreda :** Merci, monsieur Norman, de votre présence. J'ai lu votre article du mois dernier sur l'immobilier commercial et la possibilité de convertir des bureaux vacants en logements résidentiels. C'est une solution que je propose depuis cinq ans, en particulier en ce qui concerne le portefeuille immobilier du gouvernement fédéral. Je reconnaissais que les espaces de bureaux ne peuvent pas tous être convertis facilement ou de manière rentable. Néanmoins, vous présentez des arguments convaincants en faveur d'un environnement réglementaire plus souple afin d'accélérer les conversions et de redonner vie à des immeubles obsolètes, que ce soit pour le logement ou d'autres usages communautaires. Comme vous le savez, ce type de projets pourrait débloquer de nouveaux investissements considérables et permettre une meilleure utilisation d'actifs sous-exploités.

Pourriez-vous prendre un moment pour développer votre réflexion sur cette possibilité? Plus précisément, quel rôle le gouvernement fédéral pourrait-il jouer, selon vous, dans la facilitation ou le soutien d'un plus grand nombre de ces projets de conversion et de réaménagement? Sont-ils toujours viables? J'ai entendu dire qu'il était très difficile de les mener à bien.

**M. Norman :** Merci, monsieur le sénateur. Plusieurs éléments différents mériteraient d'être abordés à ce sujet. Je vais peut-être commencer par le dernier et remonter le fil.

Where there is an identified functionally obsolete office building, there is an opportunity to use that piece of real estate for a higher and better use. That's what we have identified. In some cases, that will be a conversion, the way you are asking about, so it will be taking that building and turning it into housing or some other use or mix of uses. In other cases, it will simply be redeveloping that site, which in many cases is the more cost-effective approach to bringing new housing on that. It might be a site that is very good. It might be a site that is transit-oriented, which is important for housing. It may be an opportunity to bring new housing into existing neighbourhoods as well, which is also something people are looking for.

But with that office building there, if it is functionally obsolete just because it's an old building and that's not what modern tenants are looking for, or because it's not quite in the kinds of districts that companies want to be located in now, then it sits empty and so should be converted.

What we are finding is there is a patchwork of regulatory environment across the country in terms of allowing those conversions or redevelopments. Many municipalities are reluctant to allow those conversions to go forward at least with a simple application — the res of rights. In many cases, like the City of Toronto, there is a lot of hostility to removing office space from the stock because even though that city and others recognize there is a surplus of office space right now, they worry that in 10 years' time or something they will need that space for economic development purposes.

But that's not the way in the commercial real estate sector. An owner of an office building cannot sit and wait for 10 years, even if there was a need for that building at that time. So we think there needs to be a better regulatory environment around making quick decisions on redeveloping properties when that is what the owner wants to do.

I don't know, senator, to be frank, if I have a well-developed policy solution at the federal level for this, because this is very much around municipalities and trying to enable them to make better decisions around these kinds of conversions of land use. But what I do know is that it is very critical right now when we have the confluence of two very parallel crises — one being that we have 100 million square feet of functionally obsolete office space in this country, and the other being that we have this housing crisis that in part relates to a shortage of housing.

**Senator Loffreda:** Thank you.

Lorsqu'un immeuble de bureaux est désigné comme fonctionnellement obsolète, il est possible d'utiliser ce bien immobilier à des fins plus nobles et plus rentables. C'est ce que nous avons constaté. Dans certains cas, il s'agira d'une conversion, comme vous l'évoquez, c'est-à-dire que l'immeuble sera transformé en logements ou à une autre fin, ou à des fins mixtes. Dans d'autres cas, il s'agira simplement de réaménager le site, ce qui est souvent l'approche la plus rentable pour y construire de nouveaux logements. Le site peut être très intéressant. Il peut être orienté vers les transports en commun, ce qui est important pour le logement. Cela peut également être l'occasion d'introduire de nouveaux logements dans des quartiers, ce que les gens recherchent également.

Cependant, si cet immeuble de bureaux est fonctionnellement obsolète simplement parce qu'il est ancien et ne correspond pas aux attentes des locataires modernes, ou parce qu'il n'est pas situé dans le type de quartier où les entreprises souhaitent s'implanter aujourd'hui, il restera inoccupé et devra donc être converti.

Nous constatons qu'il existe un ensemble disparate de réglementations à travers le pays en matière d'autorisation de ces conversions ou réaménagements. De nombreuses municipalités sont réticentes à autoriser ces conversions, du moins sur simple demande — l'objet des droits. Dans de nombreux cas, comme à Toronto, il y a beaucoup d'hostilité à l'égard de la suppression d'espaces de bureaux du parc immobilier, car même si cette ville et d'autres reconnaissent qu'il y a actuellement un excédent d'espaces de bureaux, elles craignent que dans dix ans environ, elles aient besoin de cet espace à des fins de développement économique.

Cependant, ce n'est pas ainsi que fonctionne le secteur de l'immobilier commercial. Le propriétaire d'un immeuble de bureaux ne peut pas attendre dix ans, même si cet immeuble devenait nécessaire à ce moment-là. Nous estimons donc qu'il faut un meilleur cadre réglementaire pour permettre de prendre rapidement des décisions en matière de réaménagement des propriétés lorsque c'est ce que souhaite le propriétaire.

Pour être franc, monsieur le sénateur, je ne sais pas si j'ai une politique fédérale bien définie à proposer à cette fin, car cela relève davantage des municipalités et vise à leur permettre de prendre de meilleures décisions concernant ce type de conversion de l'utilisation des sols. Cependant, je sais qu'il est très important, à l'heure actuelle, alors que nous sommes confrontés à deux crises très parallèles, l'une étant que nous avons 100 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux fonctionnellement obsolètes dans ce pays, et l'autre étant que nous avons cette crise du logement qui est en partie liée à une pénurie de logements.

**Le sénateur Loffreda :** Merci.

**Senator C. Deacon:** Thank you for being with us, Mr. Norman. I want to ask about something Jon Love said to us a week ago and certainly said to us back when we did our other study about a year and a half ago: that basically the development charges in major cities can increase the cost of a condo or other residence by up to 50%. And secondly, the time and money that it costs to get through the approvals process — I'm struck by the fact that it seems that our municipalities are regulating in series rather than in parallel. All the different analyses that they have to do are done one after the other in a sequential way rather than in parallel. When I look at the regulatory burden, they are devolving all of it to the investor.

How do you respond to the development charges and how the federal government could put pressure? Because he said it would amount to about 1% of total property tax revenues in Toronto if those charges were eliminated. So it is not a devastating number in terms of increasing the burden on other homeowners; that's number one. Number two is about the sequential way to deal with regulations for approvals.

**Mr. Norman:** Senator, those are good questions. What I will say, first of all, is that perhaps no amount of money is inconsequential, and infrastructure investment does take some substantial investment in order to properly provide for the infrastructure we need to support our urban growth. But that doesn't mean that we shouldn't look very critically on who is paying for it and how. That's what I would like to keep the focus on.

To some extent, when those who are paying for infrastructure are also the ones who are making the decisions about it, you can also get more effective decisions being made both in terms of what needs to be put in, where, and simply in terms of the bidding on it, simply deciding on the cost or the standards that are in it.

One of the issues that we have evolved towards in jurisdictions like Ontario, where development charges have now been in place for quite a number of years, is that they tend to go up over time. I think you have heard evidence already about that from all sorts of different directions. They tend to go up over time. One of the reasons why they tend to go up over time is because those who are making the decisions about what standard of infrastructure to put in and even going out to tender and deciding who is going to do it are not that responsible for the money because the money is coming from the developer. They can just ask for as much as they want. I'm being facetious — it takes a five-year cycle and they need to set it out — but it is still not their money. So that's one of the ways it comes in.

**Le sénateur C. Deacon :** Merci d'être venu, monsieur Norman. Je voudrais vous interroger sur une remarque faite par Jon Love il y a une semaine et qu'il avait déjà formulée lors de notre précédente étude, il y a environ un an et demi : en substance, les redevances d'aménagement dans les grandes villes peuvent augmenter le coût d'un appartement ou d'une autre résidence jusqu'à 50 %. Ensuite, le temps et l'argent nécessaires pour obtenir les autorisations requises — je suis frappé par le fait que nos municipalités semblent réglementer en série plutôt qu'en parallèle. Toutes les différentes analyses qu'elles doivent effectuer sont réalisées les unes après les autres de manière séquentielle plutôt que parallèle. Lorsque j'examine le fardeau réglementaire, je constate qu'elles le transfèrent entièrement à l'investisseur.

Comment réagissez-vous aux redevances d'aménagement et quelles pressions le gouvernement fédéral pourrait-il exercer, car Jon Love a dit que cela représenterait environ 1 % des impôts fonciers à Toronto si ces redevances étaient supprimées. Ce n'est donc pas un chiffre catastrophique en fait d'augmentation de la charge pour les autres propriétaires; c'est le premier point. Le deuxième point concerne la manière séquentielle de traiter les réglementations pour les autorisations.

**M. Norman :** Monsieur le sénateur, ce sont de bonnes questions. Je dirais tout d'abord qu'aucune somme d'argent n'est insignifiante et que les investissements dans les infrastructures nécessitent des sommes importantes afin de fournir les infrastructures dont nous avons besoin pour soutenir notre croissance urbaine. Cependant, cela ne signifie pas que nous ne devons pas examiner de manière très critique qui paie et comment. C'est sur ce point que je voudrais insister.

Dans une certaine mesure, lorsque ceux qui financent les infrastructures sont également ceux qui prennent les décisions à leur sujet, il est possible d'obtenir des décisions plus efficaces, tant pour déterminer ce qui doit être aménagé et à quel endroit que pour établir les appels d'offres, en décidant simplement du coût ou des normes qui y sont associés.

L'un des problèmes qui se sont posés dans des provinces comme l'Ontario, où les redevances d'aménagement sont en vigueur depuis un certain nombre d'années, est que celles-ci ont tendance à augmenter avec le temps. Je pense que vous avez entendu des témoignages à ce sujet provenant de toutes sortes de sources différentes. Elles ont tendance à augmenter avec le temps, ce qui s'explique notamment par le fait que ceux qui prennent les décisions concernant les normes d'infrastructure, voire ceux qui lancent les appels d'offres et décident qui va les réaliser, ne sont pas vraiment responsables de l'argent, car celui-ci provient du promoteur. Ils peuvent simplement demander ce qui leur plaît. Je plaisante, bien sûr, car cela s'inscrit dans un cycle de cinq ans et ils doivent le définir, mais ce n'est tout de même pas leur argent. C'est donc l'une des raisons qui expliquent cette situation.

I said in my principal remarks — and it is important — that I think it would be more effective if we went back to something that was akin to the municipality taking responsibility for financing that growth-related infrastructure and then ultimately paying that off after the fact through the property tax base. I would contest that's the way we built most of this country through that type of model, and I think it probably works. I don't know if it is going to be exactly 1% of the city's budget or a little more or a little less. It all depends on where in the cycle you are. Nonetheless, it is something that would bring better accountability into the process and might actually drive down those infrastructure costs because of the accountability that goes into it.

So that is part of your question, senator. The second thing that I will say is the sequencing is very important. I said in my principal remarks that in some areas, like in Toronto and Hamilton and elsewhere, it takes more than two years to approve a development application. That, sir, is only the development application. In order to be at a stage where you can submit a development application, you may have already gone through a significant amount of back and forth with the city on other issues.

For instance, I just answered some questions about office conversions. That may be a whole process that you go through with the city just to get to the stage where they are comfortable receiving an application that has a change of use involved in the site.

I will say that I have been working with some clients on that matter going back two or three years where they still don't have consensus with the city to the extent that they feel comfortable submitting an application. Because you don't want to submit an application if you think it is going to be declined. You want to have a consensus before going in. That's a two- or three-year process just to get to the stage where you submit it. Then there is a two- or three-year stage. And then after the approval, of course, there are other stages to do with getting the building permits in place and shoring permits and this and that and other things that obviously add time to the process as well.

**Senator Martin:** You talked about the importance of building in accountability to perhaps rein in these total municipal fees. When you talked about the huge variations, you said, "Why." Can you expand a little further on the average of 200 K in Toronto to 10 K in Moncton? What a range!

**Mr. Norman:** Senator, it is a good question. I don't know if I have all of the answers. What we have found is that this is the range. What I will say is that Ontario was kind of a pioneer, at least chronologically, early on in the development charge process, with provincial development charge legislation that

J'ai dit dans ma déclaration liminaire, et c'est important, que je pense qu'il serait plus efficace de revenir à un système similaire à celui où la municipalité prendrait en charge le financement des infrastructures liées à la croissance, puis se rembourserait après coup à même les impôts fonciers. Je dirais que c'est ainsi que nous avons bâti la majeure partie de ce pays, grâce à ce type de modèle, et je pense que ce modèle est probablement efficace. Je ne sais pas si cela représentera exactement 1 % du budget municipal, ou un peu plus ou un peu moins. Tout dépend de l'endroit où vous vous situez dans le cycle. Néanmoins, cela permettrait d'améliorer la reddition de comptes dans le processus et pourrait en fait réduire les coûts d'infrastructure grâce à la reddition de comptes qui y est associée.

Cela répond donc en partie à votre question, monsieur le sénateur. La deuxième chose que je dirai, c'est que l'ordre des étapes est très important. J'ai dit dans ma déclaration liminaire que, dans certaines régions, comme à Toronto, Hamilton et ailleurs, il faut plus de deux ans pour approuver une demande d'aménagement, et ce délai, monsieur, ne concerne que la demande d'aménagement. Avant d'en arriver au stade où vous pouvez soumettre une demande d'aménagement, vous avez peut-être déjà eu de nombreuses discussions avec la ville sur d'autres questions.

Par exemple, je viens de répondre à quelques questions concernant la conversion de bureaux. Il peut s'agir d'un processus complet qu'il faut suivre avec la ville avant d'en arriver au stade où elle est disposée à accepter une demande qui comprend, entre autres, un changement d'utilisation du site.

Je dirais que je travaille sur ce dossier avec certains clients depuis deux ou trois ans, mais qu'ils ne sont toujours pas parvenus à s'entendre avec la ville au point d'être prêts à présenter une demande. En effet, il est préférable de ne pas présenter de demande si l'on pense qu'elle sera rejetée. Mieux vaut avoir un accord avant de se lancer. Il faut compter au moins deux ou trois ans rien que pour arriver au stade de la soumission de la demande. Ensuite, il y a une phase de deux ou trois ans. Enfin, après l'approbation, il y a bien sûr d'autres étapes à franchir pour obtenir les permis de construction, les permis d'étayage, etc., ce qui allonge évidemment le processus.

**La sénatrice Martin :** Vous avez mentionné l'importance de renforcer la responsabilité afin de peut-être limiter ces frais municipaux totaux. Lorsque vous avez parlé de l'immense écart, vous avez fait allusion aux raisons. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la moyenne de 200 000 \$ à Toronto et de 10 000 \$ à Moncton? Quel écart!

**M. Norman :** Sénatrice, c'est une bonne question. Je ne sais pas si j'ai toutes les réponses. Ce que nous avons constaté, c'est l'écart. Je dirais que l'Ontario a été en quelque sorte un pionnier, du moins chronologiquement, dès le début du processus lié aux redevances d'aménagement, avec un projet de loi provincial sur

provides a road map and so on. As a result, most of the development infrastructure-related charges now are part of the development charges. So of course, that would be the total.

As we get into other jurisdictions, there may be development charges in place — or things that look like development charges — but there may be other forms of municipal fees that are not as menu-like, to put it in those kinds of terms. They may be negotiated. There might be other ways that the developer is taking on some of the cost of off-site infrastructure, even if it is not in the form of a fee. That might explain some of that.

It might actually be a model that helps to work and bring accountability into the system, but, nonetheless, it is not the same high fee as you see in some jurisdictions like in Ontario.

**Senator Martin:** Yes, and speaking of fees, I'm just thinking about how they get ultimately passed down to the buyer. For households trying to budget a down payment and a mortgage, price clarity really matters. Consumers cannot manage what they cannot see, and most buyers never get a clear breakdown of the taxes, fees and levies that are baked into the final price.

For the sake of buyer transparency that's important for the buyer, would you support a standardized disclosure on new home contracts that itemizes per-unit government charges?

**Mr. Norman:** Senator, I will say that I'm a full supporter of transparency in taxes, and I think that is part of what you are getting at. If you use the analogy of the introduction of the GST, initially, one of the real reasons why we went with that tax as opposed to the old manufacturers' sales tax, et cetera, is that they were embedded in products, and consumers didn't really know what taxes they were paying. With the GST, they were then able to, at least, see the tax. They might not have agreed with it, but they were at least able to see it.

In the case of new housing, of course, a lot of these fees just get embedded into the cost. There is no transparency to the consumer about how much of the cost of that house has to do with fees, other than if the consumer is able to read some of these studies that we have talked about or heard about in the news, but then it is only very generalized.

Disclosure might be one way to go about doing that. That may be an issue that would assist the matter. Let me just say that I think the first and best alternative would be to remove a lot of those infrastructure charges and handle them through the municipality. I have already stated that. If they have to stay in

les redevances d'aménagement qui fournit une feuille de route. Par conséquent, la plupart des frais liés aux infrastructures d'aménagement font désormais partie des redevances d'aménagement. Bien sûr, cela correspond au total.

Dans d'autres administrations, il peut y avoir des redevances d'aménagement — ou des éléments qui s'apparentent à des redevances d'aménagement —, mais il peut également y avoir d'autres formes de frais municipaux qui ne sont pas aussi linéaires, pour ainsi dire. Ceux-ci peuvent être négociés. Il peut y avoir d'autres moyens pour le promoteur d'assumer une partie du coût des infrastructures hors site, même si ce n'est pas sous la forme de droits. Cela pourrait expliquer en partie la situation.

Il pourrait s'agir d'un modèle qui contribue à améliorer le fonctionnement du système et à renforcer la responsabilité, mais les droits ne sont pas aussi élevés que dans certaines régions, comme en Ontario.

**La sénatrice Martin :** Oui, et en parlant de frais, je pense justement à la manière dont ils sont finalement répercutés sur l'acheteur. Pour les ménages qui essaient de prévoir un budget pour une mise de fonds et un prêt hypothécaire, la transparence des prix est vraiment importante. Les consommateurs ne peuvent pas gérer ce qu'ils ne voient pas, et la plupart des acheteurs n'obtiennent jamais une ventilation claire des taxes, frais et prélèvements qui sont inclus dans le prix final.

Dans un souci de transparence, qui est importante pour l'acheteur, seriez-vous favorable à une divulgation normalisée dans les contrats de vente de logements neufs, qui détaillerait les charges publiques par unité?

**M. Norman :** Sénatrice, je dirais que je suis tout à fait favorable à la transparence fiscale, et je pense que c'est en partie ce que vous voulez dire. Si l'on prend l'exemple de l'introduction de la TPS, une des raisons pour lesquelles nous avons opté pour cette taxe plutôt que pour l'ancienne taxe de vente des fabricants, entre autres, est que cette dernière était intégrée dans les produits et que les consommateurs ne savaient pas vraiment quelles taxes ils payaient. Avec la TPS, ils pouvaient au moins voir la taxe. Ils ne l'apprivaient peut-être pas, mais au moins ils pouvaient la voir.

Dans le cas des logements neufs, bien entendu, bon nombre de ces frais sont simplement intégrés dans le coût. Le consommateur n'a aucune visibilité sur la part du coût de ce logement qui correspond aux droits, à moins de pouvoir consulter certaines études dont nous avons parlé ou dont il a entendu parler dans les médias, mais celles-ci ne fournissent que des renseignements très généraux.

La divulgation pourrait être une solution. Cela pourrait contribuer à résoudre le problème. Permettez-moi simplement de dire que, selon moi, la meilleure solution, la première à envisager serait de supprimer une grande partie de ces frais d'infrastructure et de les gérer par l'intermédiaire de la

place, like the development charge, then levying that directly on the consumer at the end brings that transparency to the process. If you are able to sell a house to a consumer for \$700,000 or something as opposed to \$1 million, and then that consumer gets hit with a \$300,000 fee — just to make numbers up — then that might be the same result in the end, and it is not a good result. It does not bring any affordability, but that would certainly bring a lot more political pressure to the size of that taxation.

**Senator Martin:** It'd be like, "What's happening?" Consumers would be — well, we are outraged, but to see it, maybe it would make everyone more accountable.

Thank you so much.

**The Chair:** Thank you, senator. A very interesting discussion, no doubt about that.

**Senator Ringuette:** Senator Martin asked my primary question, so it allows me to go to my secondary question.

Looking specifically at Toronto and the average development charge of \$200,000 per single family unit and the fact that it takes about 31 months to get an approval for the development, which is probably more than half the life of a current market assessment for the units, have you done a deep dive into the \$200,000 average in Toronto? Does it relate to the 31 months? Do these costs also include all the bureaucracy that looks into any kind of approval project?

**Mr. Norman:** That's a good question, senator, and it provides me an opportunity to expand a little bit on the terms that we analyzed in that particular study.

The municipal fees and charges that we were collecting and denominating in that study included an array of municipal fees. Development charges were certainly among them, but they also included all of the planning fees, which can be quite substantial. You have to submit planning fees. In Ontario, municipalities are allowed to calibrate their planning fees to be mirroring their underlying costs. That's what they are meant to do. Of course, in a department that takes many, many months or has a lot more staff hours involved in doing an application, they would obviously get themselves into a situation where planning fees might be rising as well, potentially.

Other components of that almost \$200,000 number in our study included things like density bonusing, or section 37, when it was a thing, other types of fees that can be charged to the development in order to get those approvals done. It goes beyond

municipalité. Je l'ai déjà dit. S'ils doivent être maintenus, comme les redevances d'aménagement, alors les facturer directement au consommateur à la fin du processus apporte de la transparence. Si l'on peut vendre une maison à un consommateur à 700 000 \$ plutôt qu'à 1 million de dollars, et que ce consommateur doit ensuite, par exemple, payer 300 000 \$ de frais, le résultat final pourrait être le même, et ce n'est pas un bon résultat. Cela n'améliorerait pas l'abordabilité, mais exercerait certainement une pression politique beaucoup plus forte quant au montant de cette taxe.

**La sénatrice Martin :** Les consommateurs se demanderaient ce qu'est tout cela. Ils s'indigneront, mais le fait de rendre les choses apparentes rendrait peut-être tout le monde plus responsable.

Merci beaucoup.

**Le président :** Merci, sénatrice. Un débat fort intéressant, cela ne fait aucun doute.

**La sénatrice Ringuette :** La sénatrice Martin a posé ma question principale, ce qui me permet de passer à ma question secondaire.

Si l'on examine plus particulièrement Toronto, où les redevances d'aménagement s'élèvent en moyenne à 200 000 \$ par logement individuel et où il faut environ 31 mois pour obtenir un permis d'aménagement, ce qui équivaut probablement à plus de la moitié de la durée de vie d'une évaluation actuelle du marché pour ces logements, avez-vous mené une analyse détaillée de cette moyenne de 200 000\$ à Toronto? Est-ce lié aux 31 mois? Ces coûts incluent-ils également l'ensemble des démarches administratives liées à tout type de projet d'approbation?

**M. Norman :** C'est une excellente question, sénatrice, qui me donne l'occasion d'approfondir un peu les termes que nous avons analysés dans cette étude particulière.

Les frais et droits municipaux que nous avons recueillis et évalués dans cette étude comprenaient toute une série de frais municipaux. Les redevances d'aménagement en faisaient certainement partie, mais ils comprenaient également tous les frais de planification, qui peuvent être assez importants. Il y a les droits de planification. En Ontario, les municipalités sont autorisées à ajuster leurs droits de planification en fonction de leurs coûts sous-jacents. C'est ce qu'elles sont censées faire. Bien entendu, dans un service qui prend de nombreux mois ou qui nécessite beaucoup plus d'heures de travail pour traiter une demande, il est évident que les droits de planification peuvent augmenter également.

Les autres éléments, qui composent ce montant de près de 200 000 \$ dans notre étude comprennent des éléments, tels que les primes de densité, ou l'article 37, lorsqu'il était en vigueur, ainsi que d'autres genres de frais qui peuvent être facturés au

just development charges, but it does include the array of fees, although it does not include fees that may be chargeable for building permits and inspections and so on and so forth during the actual construction phase, just during the planning phase.

**Senator Ringuette:** Thank you so much.

**Senator McBean:** Thank you, Mr. Norman. I love your — I'll go with — swagger off the top when you referred to the Altus Group as *the* source of new housing data. I love that kind of ownership.

I asked the previous witness, actually, about data, but I'm going to start off with this: Where do you get your data from, for you to be the source? Where does it come from?

**Mr. Norman:** For the new home sales data, we have a data collection team. They are alerted to or understand or get to know when a new sales centre opens, and then they keep in contact with that centre, and they mark down every month how many sales there were. It is literally that kind of process.

Now, I will say that when we started this process in the mid-1990s, maybe 30 years ago, the data people were literally driving around to the sales centres and looking at the stickers on them. Now it is mostly a cooperative venture with the actual developers; they will provide a feed of data over time.

It is a variety of experience, and that is what it is. It is a detailed data collection exercise in those markets.

**Senator McBean:** Thank you. Do you think that there is enough data being collected on other kinds of housing? This is new housing starts, and we heard from the last witness that there is just terrible data being collected. We don't have good statistics on the home inventory.

Do you think the federal government should be doing a better job of not leaving it to the Altus Group to do it? I don't want to mow your lawn here or anything like that.

**Mr. Norman:** That part is fine. Senator, thank you for the question.

There has always been a bit of a paucity of data in the housing sector in Canada. That has always been one of our challenges, those of us who are faced with having to analyze it and to help our clients make business decisions. If you have a paucity of data, then that makes the work harder, and/or it makes the results have a wider band of error. That has always been a bit of stress.

promoteur pour l'obtention de ces autorisations. Cela va au-delà des simples redevances d'aménagement, mais inclut toute une série de frais, à l'exception des frais pouvant être facturés pour les permis de construire, les inspections, etc., pendant la phase de construction proprement dite, uniquement pendant la phase de planification.

**La sénatrice Ringuette :** Merci beaucoup.

**La sénatrice McBean :** Merci, monsieur Norman. J'aime beaucoup votre assurance lorsque vous qualifiez le Groupe Altus de : source par excellence des données sur les logements neufs. Je salue ce genre de prise de responsabilité.

J'ai interrogé le témoin précédent au sujet des données, mais je vais commencer par ceci : d'où tirez-vous vos données pour être la source? D'où proviennent-elles?

**Mr. Norman :** Pour les données sur les ventes de logements neufs, nous avons une équipe chargée de la collecte des données. Elle est informée ou prend connaissance de l'ouverture d'un nouveau centre de vente, puis reste en contact avec ce centre et note chaque mois le nombre de ventes réalisées. C'est littéralement ce type de processus.

Je dois dire que, lorsque nous avons commencé ce processus au milieu des années 1990, il y a environ 30 ans, les responsables des données se rendaient littéralement en voiture dans les centres de vente et examinaient les autocollants qui y étaient apposés. Aujourd'hui, il s'agit principalement d'une collaboration avec les promoteurs immobiliers eux-mêmes, qui fournissent des données au fil du temps.

C'est une expérience variée constituant un exercice détaillé de collecte de données sur ces marchés.

**La sénatrice McBean :** Merci. Pensez-vous que suffisamment de données sont recueillies sur les autres types de logements? Il s'agit ici des mises en chantier, et le dernier témoin nous a dit que les données recueillies étaient tout simplement catastrophiques. Nous ne disposons pas de bonnes statistiques sur le parc immobilier.

Pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait faire un meilleur travail et ne pas laisser cette tâche au Groupe Altus? Je ne veux pas vous couper l'herbe sous le pied ou quoi que ce soit.

**Mr. Norman :** Pas de souci sur cet aspect. Sénatrice, merci pour votre question.

Il y a toujours eu un certain manque de données dans le secteur du logement au Canada. Cela a toujours été l'un de nos défis, pour ceux d'entre nous qui doivent analyser ces données et aider nos clients à prendre des décisions d'affaires. Si vous manquez de données, cela rend le travail plus difficile ou augmente la marge d'erreur des résultats. Cela a toujours été une certaine source de stress.

I would say that there are areas of the housing sector that have quite good and consistent data over time. I think that CMHC does and has done a great job of their housing starts and completions survey over time, and for most parts of the country, that coverage is quite good, and those data are very consistent over time, which is nice.

But areas that we don't know much about include how big houses are. We haven't had a lot of good data over time about the value of houses or the value of houses cross-tabulated by other aspects of it, such as the type of dwelling, et cetera. However, these data points, as I think one of your previous witnesses pointed out, are starting to emerge from the new housing statistics module within StatCan and to varying degrees of reliability. I think they will only get better over time.

One of the challenges we have, even with those data as they're starting to come out, is that they don't have a long history to them. They're starting to come out, and we're starting to understand the snapshot of today or the last couple of years that these data have been provided, but we can't correlate that back to other market cycles, for example, which is the kind of work with data that we would typically do as economists. It will take time before those data become more and more useful to us.

**Senator McBean:** This one's a little different: The cost of property tax is based on the total cost of a house with the development fees included, and as we've been discussing, there is quite a bit of variability in development fees across the country. Do you think that property tax should be based on the actual cost of the house minus all the development fees?

**Mr. Norman:** Property tax is a little bit more complicated than that, senator. Within a municipality, a municipality's first job in setting taxes in any given year is to do a budget and to figure out what their need for revenue is. Once they have that need for revenue, then they go to their tax base and figure out what the value of their tax base is, and they divide one by the other, and that's where you get your tax rate.

The extent of somebody's tax rate is really just a value of what the municipality thinks they need to raise in any given year, and that obviously has to do with what their priority projects might be. If there is that process, then taxes go up when municipalities have more spending needs for one reason or another, or they go down when they have less.

One of the main roles of this type of value distortion that you're referring to — I know you didn't use that word — is that it may change the relative value of one house versus another. If you have a new house on a street and you've got some existing

Je dirais qu'il existe des domaines du secteur du logement pour lesquels les données sont assez bonnes et cohérentes dans le temps. Je pense que la SCHL fait et a fait un excellent travail avec son enquête sur les mises en chantier et les achèvements de logements au fil du temps, et que, pour la plupart des régions du pays, la couverture est assez bonne et les données sont très cohérentes, ce qui est bon.

Cependant, il y a des domaines dont nous savons peu de choses, comme la taille des maisons. Nous n'avons pas beaucoup de données fiables sur la valeur des maisons ou sur la valeur des maisons croisée avec d'autres aspects, tels que le type de logement et d'autres données du genre. Cependant, comme l'a souligné un de vos témoins précédents, ces données commencent à émerger du nouveau module de statistiques sur le logement de Statistique Canada, avec des degrés de fiabilité variables. Je pense qu'elles ne feront que s'améliorer avec le temps.

Un défi auquel nous nous heurtons, même avec ces données qui commencent à être publiées, est que celles-ci ne couvrent pas une longue période. Elles commencent à être publiées, et nous commençons à comprendre la situation actuelle ou celle des deux dernières années pour lesquelles ces données existent, mais nous ne pouvons pas les mettre en corrélation avec d'autres cycles du marché, par exemple, ce qui est le genre de travail que nous effectuons généralement en tant qu'économistes. Il faudra du temps avant que ces données nous soient de plus en plus utiles.

**La sénatrice McBean :** Celui-ci est légèrement différent : l'impôt foncier est fonction du coût total d'une maison, redevances d'aménagement comprises, et, comme nous l'avons mentionné, les redevances d'aménagement varient considérablement d'une région à l'autre du pays. Pensez-vous que l'impôt foncier devrait être calculé en fonction du coût réel de la maison, déduction faite de tous les frais d'aménagement?

**M. Norman :** L'impôt foncier est un peu plus complexe que cela, sénatrice. Au sein d'une municipalité, la première tâche de la municipalité dans l'établissement des impôts pour une année donnée consiste à établir un budget et à déterminer ses besoins en matière de recettes. Une fois qu'elle a déterminé ces besoins, elle examine son assiette fiscale et détermine la valeur de celle-ci, puis elle divise l'une par l'autre, et c'est ainsi qu'elle obtient son taux d'imposition.

Le taux d'imposition d'une personne est tributaire, en réalité, de l'assiette foncière que la municipalité estime devoir percevoir pour une année donnée, et cela dépend évidemment de ses projets prioritaires. Si ce processus est suivi, les impôts augmentent lorsque les dépenses prévues par les municipalités sont plus élevées, pour une raison ou une autre, ou diminuent lorsqu'elles sont moins élevées.

Un des principaux rôles de cette distorsion de valeur à laquelle vous faites allusion — je sais que vous n'avez pas utilisé ce terme — est qu'elle peut modifier la valeur relative d'une maison par rapport à une autre. Si vous possédez une maison

homes on the street, that new house may have a bunch of these taxes and fees embedded in it, and its valuation might be higher than the resale houses of same size and quality or whatever else, so they may face higher taxes as a result of that, but it's only relative to other properties.

**Senator Dalphond:** Thank you for being with us, Mr. Norman. The latest numbers from real estate sales in September indicate that the number of sales in the Toronto area has increased and not decreased for the first time. Does that affect your perspective on what you described in your June paper about construction jobs? I assume that when there are more house sales, even if they're not new houses — they might be already-built houses — it comes with a lot renovations normally.

**Mr. Norman:** That's a good point, senator.

Resale housing also has an important economic impact, and one of the things that I do is produce a report for the Canadian Real Estate Association every two years. I have been doing so since the 1990s. It's a report I have done many times, and it looks at that very issue of the array of services that come with a resale home and what that means in terms of jobs. You're right. Renovation is one of those components, but so are the lawyers and the real estate agents that generate economic activity, as well as the landscaping that might be done, et cetera. It is true that every resale home has a positive economic impact, and as they go up, that goes up, and as it goes down, it goes down.

Resales in September tipped up a little bit in Toronto, and, to that extent, that's good news, I suppose. However, I will say that in general right now in Canada — and I've mentioned that new home sales are weak in just about every market across the country — resale markets are actually pretty good and balanced in general across the country. We actually are doing relatively well on resale markets. We're probably going to have sales around the same level as last year, which is more or less around 500,000 sales.

To me, that's a promising issue as it relates to what we're talking about at this committee because what we don't have right now in Canada is a collapse in housing demand. That's not what we have. This is not 1990. That's another era that I remember very well. This is not 1990, when housing demand collapsed.

In fact, resale markets are doing pretty well, but it's the new housing sector that hasn't been able to properly reprice or recalibrate its units to where the demand is right now. A lot of

neuve dans une rue où se trouvent déjà d'autres maisons, cette maison neuve peut être assujettie à un ensemble de taxes et de frais, et son évaluation foncière peut être supérieure à celle des maisons existantes de même taille et de même qualité, par exemple. Par conséquent, son impôt foncier peut être plus élevé, mais cela n'est que comparativement aux autres propriétés.

**Le sénateur Dalphond :** Merci de votre présence parmi nous, monsieur Norman. Les derniers chiffres sur les ventes immobilières en septembre indiquent que le nombre de ventes dans la région de Toronto a augmenté pour la première fois, au lieu de diminuer. Cela modifie-t-il votre point de vue sur ce que vous avez décrit dans votre article de juin concernant les emplois dans le secteur de la construction? Je suppose que lorsque le nombre de ventes immobilières augmente, même s'il ne s'agit pas de maisons neuves, mais de maisons déjà construites, cela s'accompagne généralement de nombreux travaux de rénovation.

**M. Norman :** C'est un bon point, sénateur.

Le marché immobilier secondaire a également un impact économique important, et l'une de mes responsabilités consiste à produire un rapport pour l'Association canadienne de l'immeuble tous les deux ans. Je le fais depuis les années 1990. C'est un rapport que j'ai produit à de nombreuses reprises et qui examine précisément la question de la gamme de services associés à la revente d'une maison et ce que cela signifie sur le plan de l'emploi. Vous avez raison. La rénovation est l'un de ces éléments, mais il y a aussi les avocats et les agents immobiliers qui génèrent de l'activité économique, ainsi que l'aménagement paysager qui pourrait être réalisé, etc. Il est vrai que chaque logement de revente a un impact économique positif, et que lorsque les ventes augmentent, cet impact augmente, et lorsque les ventes diminuent, cet impact diminue.

Le marché de revente a connu une légère augmentation à Toronto en septembre, ce qui est une bonne nouvelle, je suppose. Cependant, je dirais qu'en général au Canada à l'heure actuelle — et j'ai mentionné que les ventes de maisons neuves sont faibles dans presque tous les marchés du pays —, le marché de revente est plutôt favorable et équilibré dans l'ensemble du pays. Nous obtenons des résultats relativement satisfaisants sur le marché de revente. Nous devrions probablement voir des ventes du même ordre que l'année dernière, soit environ 500 000 ventes.

Pour moi, c'est un aspect prometteur, car il est lié à ce dont nous débattons ici. En effet, ce à quoi nous sommes confrontés actuellement au Canada, ce n'est pas un effondrement de la demande en matière de logement. Ce n'est pas ce que nous observons. Nous ne sommes pas en 1990. C'est une autre époque dont je me souviens très bien. En 1990, la demande en matière de logement s'est effondrée.

En réalité, le marché de la revente se porte plutôt bien, mais c'est le secteur des logements neufs qui n'a pas réussi à réajuster correctement les prix ou à restructurer ses unités en fonction de

that has to do with those fees and other costs that are embedded in them at this point.

**Senator Dalphond:** In your paper, you referred to the prospect of a substantial loss of jobs. I'm told that, at least in the Quebec and Montreal area, many workers are temporary workers, so these jobs will be lost but they might not be lost by standard construction workers. They might be lost by temporary workers.

**Mr. Norman:** I'm not sure if I can speak to the composition of the construction labour force in various markets and what that means, but I will say that the residency status of the worker is not the most important thing when we're talking about economic impact.

If a job is created in a market and a warm body is plying their trade in order to do that job, then that person is earning money, and they're spending it in their community, and they're playing an important economic role in that activity. If that person loses their job, then they're no longer spending that money, at least not to the same degree, in their community and creating the economic impact from that. If that person was a temporary worker and leaves the country, then that may have other impacts in terms of population decline, et cetera. If they lose their job and stay in the country, that has other impacts on how we support that person. It's disruptive regardless.

**Senator Dalphond:** I don't know if you heard the previous panel, but there was a suggestion to make it interesting for the for-profit corporations to transfer old assets to non-profits that would be looking after them and trying to preserve affordable prices for housing. Would that generate interest for you, and would that stimulate more construction of new buildings because the developers would be selling, getting the tax advantage and reinvesting the money to build more houses, new houses, or would they just take the money and run away?

**Mr. Norman:** I don't know if I have a strong opinion, or, at least, I may not have empirical evidence to stand on that.

Our issue right now is not a lack of capital to invest in new housing. I think there is a fair amount of capital looking to make those investments. It's that the feasibility of the individual developments is challenged right now for the array of reasons that we've talked about.

To have a mechanism by which a housing asset owner in the for-profit sector is able to alleviate capital out of that asset by selling it to someone else, that would have one contributory

la demande actuelle. Cela est en grande partie dû aux frais et autres coûts qui y sont intégrés à ce stade.

**Le sénateur Dalphond :** Dans votre document, vous faites allusion à la perspective d'une perte importante d'emplois. On m'a indiqué que, au moins dans la région de Québec et de Montréal, de nombreux travailleurs sont des travailleurs temporaires, de sorte que ces emplois seront perdus, mais peut-être pas ceux des travailleurs de la construction permanents. Ce sont plutôt les emplois des travailleurs temporaires qui pourraient être perdus.

**M. Norman :** Je ne suis pas certain de pouvoir parler de la composition de la main-d'œuvre dans le secteur de la construction sur différents marchés et de ce que cela signifie, mais je dirais que le statut de résident du travailleur n'est pas le facteur le plus important pour l'impact économique.

Si un emploi est créé sur un marché et qu'une personne exerce son métier pour occuper cet emploi, alors cette personne gagne de l'argent, dépense dans sa collectivité et joue un rôle économique important dans cette activité. Si cette personne perd son emploi, elle cesse de dépenser de l'argent dans sa collectivité, au moins dans la même proportion, ce qui entraîne une baisse de l'activité économique. Si cette personne était un travailleur temporaire et qu'elle quitte le pays, cela peut avoir d'autres répercussions sur le plan démographique, etc. Si elle perd son emploi et reste dans le pays, cela a d'autres répercussions sur la manière dont nous la soutenons. Quoi qu'il en soit, cela perturbe l'équilibre.

**Le sénateur Dalphond :** Je ne sais pas si vous avez entendu le groupe de témoins précédent, mais il a été proposé de rendre attrayant pour les entreprises à but lucratif de transférer leurs anciens biens à des organismes à but non lucratif qui s'en occuperont et qui s'efforceront de maintenir des prix abordables pour le logement. Cela vous intéresserait-il et cela stimulerait-il la construction de nouveaux immeubles, car les promoteurs vendraient les biens, bénéficieraient d'avantages fiscaux et réinvestiraient l'argent pour construire davantage de logements, notamment des logements neufs, ou bien se contenteraient-ils de prendre l'argent et de s'en aller?

**M. Norman :** Je ne sais pas si j'ai une opinion bien arrêtée, ou du moins, je ne dispose peut-être pas de données empiriques pour l'étayer.

Notre problème actuel n'est pas le manque de capitaux à investir dans de nouveaux logements. Je crois qu'il y en a suffisamment pour réaliser ces investissements. Le problème réside dans le fait que la faisabilité des projets individuels est remise en question pour diverses raisons que nous avons évoquées.

Disposer d'un mécanisme permettant à un propriétaire immobilier du secteur privé de libérer des capitaux en vendant son bien à un tiers pourrait contribuer à la prochaine étape, mais

effect to their next stage, I suppose, but it's not lack of capital right now. It's more the feasibility of bringing those new projects forward, which is our key barrier to new construction at this stage.

**The Chair:** Before going to the second round, I have a question for the economist from another economist, and I'll shift the topic a little bit.

Since you analyze many cities across Canada, I'm just curious about the impact of Airbnb or the fact that there are foreigners who are very active. This summer, I was in Vancouver. When I went for walks, I saw a lot of buildings in residential areas without lights on in the evening. The guy explained to me it's all the foreigners who own these kinds of condos.

Has Altus Group done any surveys? In some countries, I know it's very expensive for foreigners to — there's an annual taxation for some condos they own. I know that the federal government is thinking about these kinds of things. Do you have an analysis that you can suggest to us?

**Mr. Norman:** Yes, sir. Thank you for that question. I'm going to divide my answer differently for the foreign investment and for the Airbnb component.

On foreign investment, I'm not convinced that foreign investors were problematic to our housing supply-and-demand equation, for lack of a better word, over the course of the last number of years and certainly leading up to the point where we had some jurisdictions, including the federal government, banning or restricting foreign investment. Fundamentally, I think foreign investment in housing is a positive supply factor. In general, it incentivizes developments going forward. In many cases, foreign investment, in fact, is providing rental housing, ultimately, whether that's through a condo project or a true rental asset.

Your question refers to what we call "dark units" or units that are built but not lived in. My understanding is that those numbers are quite small; they're quite insignificant in the end. CMHC has done a few studies on this over the years. I don't have those numbers in front of me at the moment, but it's a small percentage of units — the foreign ownership of units is very small, particularly "dark" ones. So I don't see that it's much a negative thing. I think foreign investment has always been a positive factor.

ce n'est pas le manque de capitaux qui constitue actuellement le principal obstacle. C'est plutôt la faisabilité de ces nouveaux projets qui représente notre principal obstacle à la construction neuve à ce stade.

**Le président :** Avant de passer au deuxième tour, j'ai une question à poser, d'un économiste à un autre, et je vais légèrement changer de sujet.

Étant donné que vous analysez de nombreuses villes partout au Canada, je suis curieux de connaître l'impact d'Airbnb ou le fait qu'il y ait des étrangers très actifs. Cet été, j'étais à Vancouver. En me promenant, j'ai remarqué que de nombreux immeubles dans les quartiers résidentiels n'étaient pas éclairés le soir. On m'a expliqué que tous ces appartements appartenait à des étrangers.

Le groupe Altus a-t-il mené des sondages à ce sujet? Dans certains pays, je sais qu'il est très coûteux pour les étrangers d'être propriétaires de certains types de condominiums — ceux-ci sont assujettis à une taxe annuelle. Je sais que le gouvernement fédéral réfléchit à ce genre de questions. Auriez-vous une analyse à nous proposer?

**M. Norman :** Oui, sénateur. Merci pour cette question. Je vais diviser ma réponse en deux parties distinctes, l'une concernant les investissements étrangers et l'autre, le volet Airbnb.

En ce qui concerne les investissements étrangers, je ne suis pas convaincu que les investisseurs étrangers aient posé problème à notre équation de l'offre et de la demande de logements, faute d'un meilleur terme, au cours des dernières années et certainement jusqu'au point où certaines administrations, y compris le gouvernement fédéral, ont interdit ou restreint les investissements étrangers. Fondamentalement, je pense que les investissements étrangers dans le logement sont un facteur positif pour l'offre. En général, ils encouragent les projets de développement. Dans de nombreux cas, les investissements étrangers fournissent en fait des logements locatifs, que ce soit par le truchement de projets de condominiums ou de véritables actifs locatifs.

Votre question renvoie à ce que nous appelons les « logements inoccupés », c'est-à-dire les logements construits mais non habités. D'après ce que je comprends, leur nombre est assez faible; il est assez insignifiant, en fin de compte. La SCHL a mené plusieurs études à ce sujet au fil des ans. Je n'ai pas ces chiffres sous les yeux, mais il s'agit d'un faible pourcentage de logements — la proportion de logements détenus par des étrangers est très faible, en particulier les logements « inoccupés ». Je ne considère donc pas cela comme un élément négatif. Je crois que les investissements étrangers ont toujours été un facteur positif.

On the short-term rental aspect of things, that was certainly a large, rising component of our housing need, for lack of a better phrase, over the course of about 15 years, until recently. We have a variety of needs for housing in our communities. Some of it is the main housing we've been talking about, which is housing for principal residences for permanent residents, but we also have a need for housing for a variety of other purposes, such as students, aging residents and so forth.

I would argue that short-term rentals, to some extent, are just an additional housing need that we have in the community. The problem is that as municipalities go through their planning exercises as to how much housing we need — and even going back 10 or 15 years ago, if a municipality was going through their planning exercise — they wouldn't have and they don't take into account some of those additional types of needs, whether they be student housing, often, or certainly short-term rentals. I think they play a role in our communities. They're important, and they play a role in all sorts of ways, but if they've had a deleterious effect on the supply-and-demand aspect, it's because we didn't plan for them properly to begin with.

**The Chair:** Colleagues, I realize that we have started running out of time. For the five minutes left, I propose that the senators ask their questions, and after that I will let our witness answer the questions.

**Senator Loffreda:** I have a quick question: Are there any quick wins on building costs? Cost estimation has become very unpredictable, from what developers tell us. Are there any quick wins there? Are there any quick wins from what we learned, historically, from the 1980s and the housing crisis we had then, where there was a lack of capital and many incentives? This time, it's very different, but I'm certain there are many lessons we can apply to the situation today.

**Senator Varone:** My question relates to the development charge regime in Ontario. Not everything is wrapped up in that \$200,000 charge. I'd like you to delineate what is not included — the low-rise developments the builders pay for, the water infrastructure, sewer infrastructure, sanitation and storm infrastructure are not part of the development charge, because that is downstream. So the individual subdivision work that gets all dedicated back to the municipality is a cost of the home. I'd like to see if you could put together a pro forma for the committee of all the charges, not just the development charges, as relates to infrastructure to put a housing unit on a piece of land.

En ce qui concerne la location à court terme, cela a certainement représenté une part importante et croissante de nos besoins en matière de logement, faute d'une meilleure expression, pendant environ 15 ans, jusqu'à récemment. Nos collectivités ont des besoins variés en matière de logement. Certains concernent les logements principaux dont nous avons parlé, c'est-à-dire les résidences principales des résidents permanents, mais nous avons également besoin de logements à d'autres fins, par exemple pour les étudiants, les personnes âgées, etc.

Je dirais que les locations à court terme, dans une certaine mesure, ne sont qu'un besoin supplémentaire en matière de logement dans nos collectivités. Le problème est que, lorsque les municipalités procèdent à leurs exercices de planification pour déterminer le nombre de logements dont nous avons besoin — et même il y a 10 ou 15 ans, lorsqu'une municipalité procédait à son exercice de planification —, elles ne prenaient pas en compte certains de ces autres types de besoins, qu'il s'agisse souvent de logements étudiants ou, bien sûr, de locations à court terme. Je pense qu'ils jouent un rôle dans nos collectivités. Ils sont importants et jouent un rôle à bien des égards, mais s'ils ont eu un effet néfaste sur l'offre et la demande, c'est parce que nous ne les avons pas pris en compte correctement dès le départ.

**Le président :** Chers collègues, je constate que nous allons bientôt manquer de temps. Pour les cinq minutes qui restent, je propose que les sénateurs posent leurs questions, après quoi je laisserai notre témoin y répondre.

**Le sénateur Loffreda :** J'ai une petite question : existe-t-il des solutions rapides pour réduire les coûts de construction? D'après les promoteurs immobiliers, l'estimation des coûts est devenue très imprévisible. Existe-t-il des solutions rapides dans ce domaine? Peut-on tirer des enseignements de l'expérience acquise dans les années 1980 et de la crise immobilière de l'époque, marquée par un manque de capitaux et de nombreuses incitations? La situation est très différente aujourd'hui, mais je suis convaincu que nous pouvons tirer de nombreux enseignements applicables à la situation actuelle.

**Le sénateur Varone :** Ma question concerne le régime des redevances d'aménagement en Ontario. Tout n'est pas compris dans cette redevance de 200 000 \$. Je voudrais que vous précisiez ce qui n'est pas inclus : les aménagements résidentiels de faible hauteur payés par les constructeurs, l'infrastructure hydraulique, le réseau d'égouts, l'assainissement et l'infrastructure pluviale ne font pas partie de la redevance d'aménagement, car ils se situent en aval. Ainsi, les travaux de lotissement individuels qui sont entièrement reversés à la municipalité constituent un coût pour le logement. Je souhaiterais que vous puissiez établir pour le comité un formulaire récapitulatif de tous les frais, et pas seulement les redevances d'aménagement, liés aux infrastructures nécessaires à la construction d'un logement sur un terrain.

**The Chair:** Mr. Norman, three minutes, please.

**Mr. Norman:** For the first senator, I don't have a strong answer for you. Construction costs tend to be market-driven, and in softer markets right now, like in southern Ontario, we think the construction costs have already gone down about 25%. That is just because there is slack in that system; the trades become hungrier, as we say, and things like that.

Obviously, building products are also a big factor in construction costs, and the prices of building products have market effects and tariff effects, as well, which is another element that has been introduced right now. So I don't know if there are big wins that way.

In the broader or longer-term picture for construction, when you talk about how to bring costs down, it's usually one of two things that get looked at. One is ways to radically improve the productivity of construction, and it is a sector whose productivity has notoriously not improved significantly over the decades, so that would certainly be a good area for research organizations and the federal government level to continue looking at. Then, we have heard a lot about prefabricated housing, and I believe there are more opportunities to bring that forward as well. That would help to drive some of the construction costs down.

On the second question, it's a good one, as well. Yes, in particular, with a low-rise development, where you're developing out a 100-acre plot and you're bringing however many houses there are to that thing, the developer is responsible for all of the infrastructure that is within the plot. Development charges will handle infrastructure that is outside of the plot, for the most part. There are a few exceptions, but that's more or less the way it works. The costs for bringing the infrastructure on-site have to do with the municipality's standards, and they have to do with a variety of development standards that get put into place.

I mentioned in my principal remarks that this is part of the regulatory burden piece. How big is the stormwater pond? How big are the parks? How wide are the streets? How much lighting do you need on the sidewalks? Those might all be a part of that bucket I mentioned earlier where every single answer to those questions is supported by science. It might be that you need a pond so big to hit a certain kind of storm, and it might be you need so much lighting for health and safety reasons, but when you put it all together, and you put the way those standards have increased over time, it represents an increased cost burden to that low-rise development for sure.

**Le président :** Monsieur Norman, trois minutes, je vous prie.

**M. Norman :** Pour le premier sénateur, je n'ai pas de réponse précise à vous donner. Les coûts de construction ont tendance à être dictés par le marché, et, dans les marchés actuellement moins dynamiques, comme dans le Sud de l'Ontario, nous estimons que les coûts de construction ont déjà baissé d'environ 25 %. Cela s'explique simplement par le fait qu'il y a un ralentissement dans ce secteur; les métiers deviennent plus exigeants, comme on dit, et ainsi de suite.

De toute évidence, les matériaux de construction sont aussi un facteur important dans les coûts de construction, et le prix des matériaux de construction subit également les effets du marché et des droits de douane, ce qui est un autre élément qui entre en jeu à l'heure actuelle. Je ne sais donc pas s'il y a de grands avantages à tout cela.

Dans une perspective plus large ou à plus long terme pour le secteur de la construction, quand on parle de réduire les coûts, on examine généralement deux aspects. Le premier concerne les moyens d'améliorer radicalement la productivité de la construction, un secteur dont la productivité n'a manifestement pas beaucoup progressé au cours des dernières décennies. C'est donc certainement un domaine que les organismes de recherche et le gouvernement fédéral devraient continuer à étudier. Ensuite, nous avons beaucoup entendu parler des maisons préfabriquées, et je pense qu'il y a d'autres possibilités à explorer dans ce domaine. Cela contribuerait à réduire certains coûts de construction.

Pour ce qui est de la deuxième question, elle est également pertinente. Oui, en particulier dans le cas d'un projet immobilier de faible hauteur, où le promoteur construit un certain nombre de maisons sur un terrain de 100 acres, le promoteur est responsable de toutes les infrastructures situées à l'intérieur du terrain. Les redevances d'aménagement couvrent en grande partie les infrastructures situées à l'extérieur du terrain. Il existe quelques exceptions, mais c'est plus ou moins ainsi que les choses fonctionnent. Les coûts liés à la mise en place des infrastructures sur le site dépendent des normes municipales et des différentes normes d'aménagement qui sont mises en place.

J'ai mentionné dans mon exposé que cela fait partie du fardeau réglementaire. Quelle est la taille du bassin de rétention des eaux pluviales? Quelle est la taille des parcs? Quelle est la largeur des rues? De quel éclairage a-t-on besoin sur les trottoirs? Tout cela pourrait faire partie de ce que j'ai mentionné plus tôt, où chaque réponse à ces questions est étayée par la science. Il se peut qu'il faille un bassin suffisamment grand pour faire face à un certain type de tempête, et il se peut qu'il faille installer un éclairage important pour des raisons de santé et de sécurité, mais, lorsque l'on rassemble tous ces éléments et que l'on ajoute l'augmentation de ces normes au fil du temps, cela représente sans aucun doute une charge financière supplémentaire pour ce projet immobilier de faible hauteur.

**The Chair:** Thank you, Mr. Norman. We found your testimony very informative, so we will factor that in our report. Thank you for your availability and flexibility to be a witness at this time of the day.

Colleagues, our next meeting will be tomorrow at 10:30.

(The committee adjourned.)

**Le président :** Merci, monsieur Norman. Votre témoignage nous a été très utile, nous en tiendrons compte dans notre rapport. Nous vous remercions de votre disponibilité et de votre flexibilité pour témoigner à cette heure de la journée.

Chers collègues, notre prochaine réunion se tiendra demain à 10 h 30.

(La séance est levée.)

---