

Dossier : 2010-2795(IT)I

ENTRE :

ROMANO A. GIUSTI,

appellant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE OFFICIELLE]

---

Appel entendu le 25 janvier 2011 à Vancouver (Colombie-Britannique).

Devant : L'honorable juge G. A. Sheridan

Comparutions :

Pour l'appelant :

L'appelant lui-même

Avocat de l'intimée :

M<sup>c</sup> Zachary Froese

---

### **JUGEMENT**

L'appel interjeté à l'encontre de la nouvelle cotisation établie en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour l'année d'imposition 2007 est rejeté conformément aux motifs du jugement ci-joints.

Signé à Vancouver (Colombie-Britannique), ce 1<sup>er</sup> jour de février 2011.

« G. A. Sheridan »

---

Juge Sheridan

Traduction certifiée conforme  
ce 18<sup>e</sup> jour de mars 2011.

Espérance Mabushi, M.A.Trad. Jur.

Référence : 2011 CCI 62

Date : 20110201

Dossier : 2010-2795(IT)I

ENTRE :

ROMANO A. GIUSTI,

appellant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE OFFICIELLE]

### **MOTIFS DU JUGEMENT**

#### **La juge Sheridan**

[1] La question en litige, en l'espèce, est de savoir si le produit de la vente d'un condominium dont l'appelant, Romano Giusti, était propriétaire est imputable au capital ou au revenu. Le ministre du Revenu national (le « ministre ») a établi une nouvelle cotisation à l'égard de l'appelant en tenant compte du fait qu'en disposant de la propriété située au 988, rue Richards, à Vancouver (le « condominium de la rue Richards »), l'appelant avait exploité une entreprise de vente de condominium et avait réalisé des bénéfices de 30 831 \$ qui s'ajoutaient à son revenu pour 2007.

[2] Il incombait à l'appelant de prouver que les hypothèses sur lesquelles le ministre s'était fondé pour établir la nouvelle cotisation étaient erronées. Pour les motifs exposés ci-dessous, je ne suis pas convaincue par la preuve de l'appelant et l'appel doit être rejeté.

#### **Les faits**

[3] Dans l'établissement de la nouvelle cotisation, le ministre s'est fondé sur les hypothèses de fait suivantes :

[TRADUCTION]

- a) depuis 2004, l'appelant est un agent immobilier qui gagne un revenu de commissions;
- b) en tant qu'agent immobilier, l'appelant avait la connaissance et l'expertise du marché immobilier;
- c) l'appelant s'occupait de l'achat et de la vente de condominiums situés dans la région de Vancouver, en C.-B., comme le montre le tableau suivant :

Adresse	Date d'achat	Date de vente	Prix d'achat	Hypothèque	Prix de vente	Bénéfice brut
201-330, 7 <sup>e</sup> rue Est, Vancouver	nov./94	oct./01				
403-3199, rue Willow, Vancouver	nov./01	Mai/02				
1220, Braeside, West Vancouver	nov./02	Août/03				
304-1888, avenue York, Vancouver	28 avr./05	<b>6 sept./06</b>	255 750	187 000	375 000	119 250
1001-1005, avenue Beach, Vancouver	16 oct./06	<b>20 déc./06</b>	368 582	230 000	380 000	11 418
308-988, rue Richards, Vancouver	7 nov./07	<b>6 juin/07</b>	410 900	280 000	499 000	88 100
603-1188, rue Quebec, Vancouver	31 janv./07		577 150	438 750		
706-1188, rue Quebec, Vancouver	janv./2008	14 août/08	640 000		825 000	185 000

- d) l'appelant vivait dans les propriétés avant de les vendre;
- e) dans ses déclarations de revenus pour les années d'imposition 2006 et 2007, l'appelant n'a pas déclaré la vente des propriétés dans les années d'imposition 2006 et 2007;

### **La propriété Richards**

- f) la propriété Richards a été achetée par cession en avril 2006;
- g) l'achat de la propriété Richards a été conclu en novembre 2006;
- h) la propriété Richards a été mise en vente le 30 mars 2007;
- i) l'appelant a détenu la propriété Richards pendant 7 mois;
- j) l'appelant ne résidait pas habituellement dans la propriété Richards;
- k) la propriété Richards n'était pas la résidence principale de l'appelant;

- l) l'appelant n'a pas acheté la propriété Richards dans le but d'en faire sa principale résidence;
- m) l'appelant a acheté la propriété Richards dans le but de la revendre;
- n) l'appelant a tiré un revenu d'entreprise de la vente de la propriété Richards, calculé de la manière suivante :

Produit :		499 000 \$
Moins : le prix d'achat :	423 952 \$	
Autres frais :	<u>44 217 \$</u>	<u>468 169 \$</u>
Revenu d'entreprise :		<u>30 831 \$</u>

- o) l'appelant a omis de déclarer pour son année d'imposition 2007 le revenu d'entreprise de 30 831 \$ (le « revenu d'entreprise de 2007») tiré de la vente de la propriété Richards.

[4] L'appelant s'est représenté lui-même et était le seul témoin. Il a contesté, en particulier, les alinéas 11j), k), l) et m) de la réponse à l'avis d'appel. Il a déclaré qu'il avait acheté le condominium de la rue Richards en tant que résidence personnelle dans l'intention d'en faire sa résidence permanente. L'appelant a expliqué que quelque sept mois après avoir déménagé dans la propriété, il l'avait vendue parce qu'elle ne répondait pas à ses attentes. Il a commencé à s'inquiéter peu de temps après avoir acheté la propriété, en juin 2006, lorsqu'il a eu connaissance d'articles des médias concernant un litige entre le promoteur immobilier et le vendeur du condominium de la rue Richards. Il a produit en preuve les articles qu'il avait trouvés sur Internet décrivant les batailles juridiques auxquelles se livraient le promoteur et le vendeur<sup>1</sup>.

[5] Lorsqu'il avait finalement emménagé dans le condominium en novembre 2006, il avait été navré de découvrir les faits suivants : aucun règlement n'était en place relativement au condominium, il y avait des bruits de rue provenant d'une station d'ambulances et des bars situés dans les environs, l'immeuble en soi était bruyant et plein de locataires irresponsables et d'animaux de compagnie qui l'embêtaient et la place de stationnement réservée à l'appelant était trop petite pour son véhicule. Il avait également découvert que le condominium n'était pas bien fini : les plinthes étaient mal faites et n'étaient pas bien ajustées, le tapis était effiloché et les robinets fuyaient. Comme l'appelant avait été charpentier avant de devenir

---

<sup>1</sup> Pièce A-1.

courtier en immeubles en 2004 et étant donné qu'il doutait du fait que le promoteur réglerait les problèmes, il avait lui-même entrepris les travaux de réparation pour remédier à ces défauts.

[6] Au vu de tous ces éléments, l'appelant était convaincu qu'il n'avait pas réalisé une bonne affaire et très tôt, il avait commencé à élaborer une stratégie pour se sortir de la situation dans laquelle il se trouvait.

[7] L'appelant avait également abordé la question concernant les hypothèses de faits contenues à l'alinéa 11c), qui faisait état de l'historique de la possession et de la vente de huit propriétés situées à Vancouver entre 1994 et 2008. Cette preuve sera examinée en détail plus loin.

### L'analyse

[8] Dans son examen approfondi de la jurisprudence, l'avocat de l'intimée s'est fondé sur le critère établi dans *Happy Valley Farms Ltd. v. Minister of National Revenue*<sup>2</sup> pour déterminer si une vente constitue une affaire à caractère commercial ou si elle est imputable au revenu. Les facteurs suivants, reproduits de manière succincte, se dégagent de la décision *Happy Valley Farms* :

1. la nature du bien vendu;
2. la durée de la possession du bien;
3. la fréquence ou le nombre d'opérations similaires effectuées par le contribuable;
4. les améliorations apportées au bien pour qu'il soit vendu plus facilement ou pour attirer des acheteurs;
5. les circonstances qui ont entraîné la vente du bien;
6. le motif ou l'intention du contribuable au moment de l'acquisition du bien.

[9] L'avocat de l'intimée a soutenu que la preuve, analysée par rapport aux facteurs ci-dessus, démontrait que le produit tiré de la vente du condominium de la rue Richards était un revenu d'entreprise. Pour les motifs énoncés ci-dessous, l'appelant n'a pas réussi à apporter la preuve du contraire.

---

<sup>2</sup> [1986] 2 C.T.C. 259. (C.F.1<sup>re</sup> inst.), tel qu'il a été adopté par la Cour d'appel fédérale dans *Isaaks v. Canada*, [2003] 4 C.T.C. 183. (C.A.F.).

[10] Je me penche d'abord sur la nature de la propriété. Je suis d'accord avec l'avocat de l'intimée sur le fait que ce facteur n'est pas déterminant; de par sa nature même, un condominium peut être un bien immobilisé ou un bien en inventaire d'une entreprise.

[11] S'agissant maintenant de la durée de la possession, combinée à la fréquence et au nombre d'opérations immobilières semblables, la courte durée de la possession par l'appelant du condominium de la rue Richards vient à l'appui de la conclusion selon laquelle le condominium était un bien en inventaire. L'appelant s'était engagé à acheter la propriété en avril 2006, il en avait pris possession en novembre 2006 et, à peine sept mois plus tard, il l'avait vendu. Une durée de possession aussi courte est caractéristique de la manière dont il avait détenu les autres propriétés : comme cela ressort de l'alinéa 11c) de la réponse à l'avis d'appel, entre octobre 1997 et août 2008, l'appelant avait acheté et vendu huit propriétés à Vancouver. La première, un condominium situé sur la 7<sup>e</sup> rue Est, avait été en sa possession pendant sept ans; elle se situe clairement en dehors de la tendance observée dans les opérations ultérieures. En ce qui concerne la septième propriété, située au 603-1188, rue Quebec, alors qu'elle figure dans les hypothèses comme n'ayant pas été vendue, l'appelant a déclaré qu'elle avait en effet été aussi vendue environ une année après son achat, dans des circonstances décevantes. Si on fait alors abstraction du condominium situé sur la 7<sup>e</sup> rue Est, en l'espace de sept ans, l'appelant a acquis et vendu sept propriétés dans lesquelles il a vécu 6, 9, 16, 2, 7, 12 et 8 mois, respectivement, ce qui représente une moyenne de huit mois et demi vécus dans chaque propriété. Compte tenu de l'absence d'une preuve contraire convaincante, cette tendance est compatible avec les activités d'une personne qui effectue des opérations d'achat-vente de maisons.

[12] Voici la manière dont l'appelant a tenté de justifier ses activités : il a vendu sa première propriété située sur la rue Willow parce que, dit-il, il voulait se rapprocher du centre-ville. Toutefois, son intention déclarée n'a pas été corroborée par ses actes, étant donné que la propriété achetée par la suite, une maison située sur Braeside, dans West Vancouver, était bien plus éloignée du centre-ville que ne l'était le condominium qu'il avait vendu. La raison avancée de la vente de la maison située sur Braeside était qu'après sa rupture avec sa petite amie, l'appelant avait trouvé la banlieue de West Vancouver morne et isolée. Il avait alors acheté le condominium situé sur l'avenue York au centre-ville; le condominium avait été vendu quelque 16 mois plus tard parce que l'immeuble était vieux et que le condominium avait des problèmes de fuite d'eau. Curieusement, au même moment où il vendait cette propriété, l'appelant, en sa qualité d'agent immobilier, aidait ses parents à acheter un autre condominium dans le même immeuble. J'ai estimé non convaincante

l'explication de l'appelant selon laquelle le condominium de ses parents n'avait pas de problèmes de fuite d'eau du fait de son [TRADUCTION] « exposition » différente. Quoi qu'il en soit, l'appelant préférait vivre dans un nouvel immeuble et c'est la raison pour laquelle il avait été attiré par la propriété en question, soit le condominium de la rue Richards. Selon les annonces, il s'agissait d'un loft de deux étages au cœur du centre-ville. Un ami de l'appelant avait acheté un condominium dans cet immeuble, et sur papier, du moins, cela semblait être une bonne affaire. Après la vente du condominium de la rue Richards (pour les raisons analysées en détail plus loin), il avait acheté un condominium d'une chambre à coucher situé au 603-1188, rue Quebec; une année plus tard, ce condominium avait été vendu et l'appelant avait acheté un autre condominium dans le même immeuble, soit le n° 706. L'appelant a déclaré qu'il avait déménagé du n° 603 afin de s'installer dans le n° 706 parce que ce dernier avait une meilleure vue et une chambre à coucher en plus, ce qui pouvait lui permettre d'avoir un colocataire pour l'aider à payer son hypothèque. Il n'a pas expliqué pourquoi, après avoir apporté autant d'améliorations au condominium n° 706, il l'avait par la suite vendu quelque huit mois plus tard.

[13] Compte tenu du contexte ci-dessus, j'ai également conclu que les raisons avancées par l'appelant pour justifier son séjour de sept mois dans le condominium de la rue Richard n'étaient pas convaincantes. Les articles qui attestent le litige entre le promoteur immobilier et le vendeur du condominium de la rue Richards n'ont pas été d'une grande utilité pour l'appelant, étant donné qu'à mes yeux, il n'est pas du tout clair qu'il était au courant de ces articles au cours de l'été 2006; même s'il l'était, j'ai des doutes sur le fait que ces articles aient compté dans la décision prise par l'appelant d'abandonner ce qui avait toujours été son projet selon lui, soit de faire du condominium de la rue Richards sa résidence permanente.

[14] Il me paraît aussi étrange que tout acheteur potentiel, mais plus particulièrement l'appelant, qui était un agent immobilier de profession et qui était un propriétaire de condominium expérimenté, aurait acheté un condominium sans vérifier l'état du règlement de l'immeuble où se situe le condominium. Selon l'explication qu'il a donnée, dans la mesure où il y a réfléchi, l'appelant croyait, que puisque l'immeuble était encore en construction, le règlement n'avait pas encore été rédigé. Même à l'audience, l'appelant semblait ne pas comprendre pourquoi l'examen du règlement ou le fait de s'enquérir de son existence serait un sujet de préoccupation. Je conclus que l'attitude de l'appelant est difficile à concilier avec son autre témoignage selon lequel il imputait à l'absence d'un règlement les problèmes causés par des locataires irresponsables et par la présence d'animaux de compagnie. Il me paraît vraisemblable que la raison pour laquelle l'appelant ne s'intéressait pas au règlement est qu'il savait au moment où il avait acheté le condominium de la



rue Richards qu'il le vendrait aussitôt et que les règlements seraient sans véritable conséquence pour lui.

[15] Les autres raisons qui avaient poussé l'appelant à vendre le condominium de la rue Richards concernent le niveau de bruit dans le quartier et dans l'immeuble. J'accepte la preuve de l'appelant selon laquelle il ne pouvait pas savoir, avant d'emménager, que les fenêtres seraient d'une moins bonne qualité que celle mentionnée, et que l'infiltration du bruit dans l'immeuble était plus élevée qu'il ne l'avait envisagé. Toutefois, l'argument selon lequel l'appelant ne s'attendait pas à ce que le voisinage même soit bruyant n'est pas à mon avis convaincant. Même s'il n'avait pas été au courant de la station d'ambulances, il me paraît peu probable que l'appelant, un agent immobilier, n'aurait pas été au fait de la nature de la rue Richards, qui semble comporter plusieurs bars et boîtes de nuit. Même s'il ne connaissait pas le quartier, il m'est difficile de croire que, s'il avait eu l'intention de faire du condominium de la rue Richards sa résidence permanente, il ne se serait pas, tout au moins, promené dans le quartier pour se rendre compte s'il convenait à son train de vie – particulièrement compte tenu de son témoignage antérieur selon lequel il avait fui la tranquillité de banlieue pour une vie plus active au centre-ville.

[16] Finalement, il y a la question des malfaçons que l'appelant a découvertes dès qu'il avait emménagé dans le condominium de la rue Richards en novembre 2006. Il n'est certainement pas le premier à acheter un condominium à partir d'un plan d'étage et à être déçu par le produit final. Une telle découverte peut fort bien être une raison de vouloir se débarrasser de la propriété. Toutefois, la preuve de l'appelant à ce sujet doit être examinée au regard de ce qui l'a amené à corriger de tels défauts. La question sera analysée au point suivant, à savoir si les améliorations apportées au condominium de la rue Richards ont été réalisées pour que la propriété soit vendue plus facilement et pour attirer des acheteurs.

[17] L'appelant a déclaré que les améliorations apportées au condominium de la rue Richards pour corriger les défauts avaient été faites pour son propre bien : en tant que charpentier, il était embêté par le travail fait de façon négligente concernant les plinthes et, comme s'il souffrait d'allergies, il avait voulu remplacer le tapis par un plancher en bois franc. Il n'y avait pas suffisamment de carreaux dans la salle de bain pour protéger de façon appropriée les cloisons sèches. Pour autant que je sache, tout cela est logique. Dans la preuve directe qu'il a produite, l'appelant laissait entendre que, dès qu'il avait emménagé, il avait entrepris de remédier à ces défauts de construction. Toutefois, lors du contre-interrogatoire, il est devenu évident que de tels travaux avaient réellement commencé après que le condominium de la rue Richards a été mis en vente par un collègue de l'appelant au début de 2007. La description du

condominium avait été affichée dans le Service interagences de Vancouver<sup>3</sup> et, en février 2007, une journée portes ouvertes avait été organisée pour promouvoir la vente du condominium. L'appelant avait un souvenir confus de tous ces faits, mais, dans tous les cas, il n'avait pas réussi à vendre le condominium aussi rapidement qu'il l'avait souhaité. Fait intéressant, des factures provenant d'une société faisant la vente de carreaux<sup>4</sup> et de Home Depot<sup>5</sup> montrent que les matériaux pour réaliser ces améliorations avaient été achetés le mois suivant. Par conséquent, les travaux ne pouvaient commencer qu'aux alentours de la mi-mars. Le condominium avait par la suite été vendu au début du mois d'avril. À mon avis, il paraît plus vraisemblable que l'appelant a apporté les améliorations au condominium de la rue Richards non pas pour son propre avantage, mais pour augmenter ses chances de concrétiser son intention première : vendre le condominium le plus tôt possible pour réaliser un profit.

[18] J'aborde maintenant les circonstances de la vente. Comme l'a souligné l'avocat de l'intimée, nous ne sommes pas ici en présence d'une affaire où un propriétaire a eu une offre d'achat spontanée qui l'a incité à changer son intention première qui était de détenir le bien à long terme. En l'espèce, presque dès le moment où il avait emménagé, l'appelant s'était activement employé à promouvoir la vente du condominium de la rue Richards par l'inscription du condominium par un agent et par des annonces publicitaires ainsi qu'en faisant passer à ses collègues le message que le condominium était sur le marché. Les améliorations apportées au bien visaient à maximiser la possibilité de sa revente.

[19] Finalement, quelle était l'intention de l'appelant lorsqu'il avait acquis le condominium de la rue Richards? Au vu de l'ensemble de la preuve ci-dessus, je suis convaincue que, selon la prépondérance des probabilités, l'appelant avait acheté le bien dans le but de le revendre immédiatement. Je suis d'accord avec l'appelant sur le fait que tout acheteur a en tête la possibilité d'une revente avec profit; cet espoir ne suffit pas en soi pour transformer un bien immobilisé en un bien en inventaire. Mais, en l'espèce, je dois dire avec regret que je ne suis simplement pas persuadée que l'appelant ait jamais eu l'intention d'acquérir le condominium de la rue Richards pour en faire sa résidence permanente.

---

<sup>3</sup> Pièce R-1.

<sup>4</sup> Pièce R-2.

<sup>5</sup> Pièce R-3.

[20] Pour les motifs exposés ci-dessus, l'appelant ne s'est pas acquitté du fardeau de la preuve qui lui incombait, c'est-à-dire de démontrer que les hypothèses sur lesquelles le ministre s'est fondé pour établir la nouvelle cotisation sont erronées. En conséquence, l'appel portant sur l'année d'imposition 2007 est rejeté.

Signé à Vancouver (Colombie-Britannique), ce 1<sup>er</sup> jour de février 2011.

« G. A. Sheridan »

---

Juge Sheridan

Traduction certifiée conforme  
ce 18<sup>e</sup> jour de mars 2011.

Espérance Mabushi, M.A.Trad. Jur.

RÉFÉRENCE : 2011 CCI 62

N° DU DOSSIER DE LA COUR : 2010-2795(IT)I

INTITULÉ : ROMANO A. GIUSTI  
c.  
SA MAJESTÉ LA REINE

LIEU DE L'AUDIENCE : Vancouver (Colombie-Britannique)

DATE DE L'AUDIENCE : Le 25 janvier 2011

MOTIFS DU JUGEMENT : L'honorable juge G. A. Sheridan

DATE DU JUGEMENT : Le 1 février 2011

COMPARUTIONS :

Pour l'appelant : L'appelant lui-même  
Avocat de l'intimée : M<sup>e</sup> Zachary Froese

AVOCATS INSCRITS AU DOSSIER :

Pour l'appelant :

Nom :

Cabinet :

Pour l'intimée : Myles J. Kirvan  
Sous-procureur général du Canada  
Ottawa, Canada