Genworth Financial Canada

MONITEUR DES NOUVEAUX ACHETEURS DE MAISON

2060 ch Winston Park
Bureau 300
Oakville ON L6R 5R7

Selon un sondage, les versements mensuels, les taux d'intérêt et les impôts fonciers sont en tête des préoccupations des nouveaux acheteurs

L'avenir du marché des logements est l'élément le moins important sur la liste

TORONTO (le 20 février 2008) – Deux nouveaux acheteurs sur trois songeant à effectuer l'achat d'une maison sont confiants dans les valeurs futures des logements, mais pensent d'abord et avant tout aux versements mensuels, l'élément déterminant pour la hausse des impôts fonciers et des taux d'intérêt, selon un nouveau rapport publié aujourd'hui par Genworth Financial Canada, au service des propriétaires de maison, une filiale de Genworth Financial, Inc. (NYSE : GNW).

Le rapport d'hiver du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth fournit un aperçu complet des préférences et des attentes des nouveaux acheteurs dans l'ensemble du Canada. Les impôts fonciers, les taux d'intérêt et les versements mensuels élevés ont obtenu les cotes les plus élevées parmi une liste de sept enjeux sur lesquels les nouveaux acheteurs ont été interrogés, tandis que les préoccupations relatives à l'éventuelle chute des valeurs des logements ont obtenu la cote la plus faible.

« Dans l'ensemble, ce rapport démontre que les Canadiens continuent de se fier au dynamisme du marché des logements. Ils ne se laissent pas décourager par les variations cycliques du marché et se concentrent plutôt sur les avantages à long terme de l'augmentation plus rapide de la valeur nette », affirme Peter Vukanovich, président de Genworth Financial Canada.

« Ceci dit, certains enjeux ne les préoccupent pas, dont les versements mensuels élevés. Cependant, nous pouvons leur annoncer une bonne nouvelle : ils peuvent compter sur des solutions d'assurance prêt hypothécaire innovantes qui contribuent à rendre l'accession à la propriété plus abordable », selon M. Vukanovich.

Seulement 33 pour 100 des nouveaux acheteurs interrogés dans le cadre du rapport affirment que la « future chute des valeurs des maisons » les préoccupe, ce qui en fait le facteur dont la cote est la plus faible parmi les sept facteurs possibles. La principale préoccupation, à 63 pour 100, des nouveaux acheteurs à l'échelle nationale concerne les « versements mensuels élevés », le facteur dont la cote est la plus élevée au sein des marchés des logements les plus coûteux, dont l'Alberta (74 pour 100), la région du Grand Toronto (73 pour 100), l'Ontario (71 pour 100) et la Colombie-Britannique (65 pour 100).

La hausse des impôts fonciers a été mentionnée par près de 60 pour 100 des nouveaux acheteurs dans l'ensemble du pays – un niveau de préoccupation qui atteint des sommets d'environ 70 pour 100 en Colombie-Britannique, en Alberta et dans la région du Grand Toronto. À l'échelle nationale, près de 60 pour 100 s'inquiètent également de la hausse des taux d'intérêt.

PLUS…

2060 ch Winston Park
Bureau 300
Oakville ON L6R 5R7

« Les Canadiens sont des acheteurs avisés qui veulent profiter d'une vue d'ensemble financière plus complète », selon M. Vukanovich. « Des facteurs économiques, tels que les versements mensuels et la hausse des taux d'intérêt et des impôts fonciers, jouent un rôle beaucoup plus important dans la prise de décisions relatives à l'accession à la propriété, en particulier au sein du segment des nouveaux acheteurs », ajoute-t-il.

« À l'échelle nationale, plus des deux tiers (68 pour 100) des personnes interrogées ont affirmé qu'une maison est l'investissement unique le plus important qu'elles feront de leur vie. Ceci démontre que les nouveaux acheteurs canadiens continuent de croire que l'achat d'une maison représente l'un des investissements personnels les plus avantageux qu'ils feront de leur vie et qu'ils comprennent l'importance d'atteindre l'objectif de l'accession à la propriété », selon M. Vukanovich.

Les nouveaux acheteurs dans la région du Grand Toronto et en Alberta sont cependant préoccupés par les futures valeurs des maisons. À la suite des hausses exceptionnelles des prix des logements dans le contexte de l'économie ultradynamique de l'Alberta, prix qui ont commencé à baisser légèrement, 54 pour 100 des acheteurs interrogés sont préoccupés par la baisse des valeurs. À Toronto, où les valeurs des maisons et des copropriétés ont également grimpé rapidement, 50 pour 100 des nouveaux acheteurs ont exprimé le même sentiment.

Le sondage Genworth a mis en lumière certains aspects dignes d'intérêt :

- Le niveau le plus courant de mise de fonds souhaitée est de 5 à 10 pour 100, tandis qu'une période de 25 ans correspond à la période d'amortissement préférée et une durée de prêt hypothécaire de cinq ans reste l'option la plus populaire à l'échelle nationale.

- Sur le plan national, la plupart des nouveaux acheteurs prévoient dépenser entre 100 000 $ et 199 000 $, sauf en Alberta et dans la région du Grand Toronto, où les personnes interrogées ont mentionné un éventail de 200 000 $ à 299 000 $, et en Colombie-Britannique, où les nouveaux acheteurs prévoient payer de 300 000 $ à 399 000 $.

- Près de 60 pour 100 des nouveaux acheteurs affirment obtenir leurs renseignements hypothécaires par l'intermédiaire d'Internet, y compris l'utilisation de calculateurs hypothécaires en ligne afin de déterminer le versement mensuel qu'ils peuvent se permettre d'effectuer.

La version intégrale du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth Financial vous est offerte à www.genworth.ca.

PLUS...

2060 ch Winston Park
Bureau 300
Oakville ON L6R 5R7

À propos de Genworth Financial Canada :

Au service des propriétaires de maison, Genworth Financial Canada collabore avec des prêteurs, des courtiers en prêts hypothécaires, des agents immobiliers et des constructeurs afin de faciliter l'accession à la propriété pour tous les Canadiens, à un prix plus abordable. La compagnie allie son expérience globale en matière d'assurance prêt hypothécaire à son leadership en matière de technologie et de service pour offrir des produits innovants sur le marché hypothécaire.

Outre la publication de deux rapports *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* par an, Genworth Financial Canada publie des rapports sur le marché des logements et le marché des copropriétés au Canada en hiver et en été ; le tout en collaboration avec le Conference Board du Canada. Notre objectif est d'informer les consommateurs, les propriétaires de maison et les nouveaux acheteurs, ainsi que les divers gouvernements, et de leur fournir des renseignements utiles. Nous croyons que les propriétaires et les acheteurs de maison ont besoin de renseignements à jour sur le marché des logements au Canada afin de prendre des décisions éclairées sur l'accession à la propriété, qui représente pour un grand nombre d'entre eux l'investissement le plus important de leur vie. Genworth Financial Canada s'efforce également de répondre aux attentes et aux préoccupations des acheteurs de maison. Ainsi, nous serons mieux à même d'offrir des produits innovants qui aideront un plus grand nombre de Canadiens à réaliser plus rapidement leur rêve d'accession à la propriété, à un prix plus abordable.

De l'information supplémentaire sur Genworth Financial Canada est offerte à www.genworth.ca ou par l'entremise des prêteurs hypothécaires.

- 30 -

PERSONNE-RESSOURCE (MÉDIAS) :

Sherri Leclair
Genworth Financial Canada
Directrice du marketing / des communications
(905) 287-5408 ou sherri.leclair@genworth.com