Genworth Financial Canada

MONITEUR DES NOUVEAUX ACHETEURS DE MAISON

2060 ch Winston Park
Bureau 300
Oakville ON L6R 5R7

Selon un sondage, les Québécois sont les acheteurs les plus confiants au Canada dans le dynamisme du marché des logements

TORONTO (le 20 février 2008) – Les nouveaux acheteurs de maison au Québec sont les plus confiants au Canada pour ce qui est de la croissance continue des valeurs des logements, 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).

« En dehors des marchés ultradynamiques des logements de l'Alberta et de la région torontoise, la plupart des nouveaux acheteurs affirment qu'ils ne sont pas particulièrement préoccupés par une chute éventuelle de la valeur des maisons. Les Québécois semblent beaucoup plus confiants que les Canadiens des autres régions », selon Peter Vukanovich, président de Genworth Financial Canada.

Parmi les Canadiens qui ont effectué l'achat de leur première maison, seulement environ un tiers (33 pour 100) des personnes interrogées dans le cadre du rapport d'hiver du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth sont préoccupées par l'éventualité d'une baisse des valeurs futures des maisons. Au Québec, seulement 19 pour 100 ont mentionné cette possibilité sur une liste de sept domaines faisant l'objet du sondage ; les impôts fonciers, les taux d'intérêt et les versements mensuels élevés étant les autres domaines cotés.

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 M. Vukanovich.

« 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 », ajoute-t-il.

PLUS...

« 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. »

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...

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