

## Selon le rapport Genworth, les locataires ont confiance dans le marché de l'habitation

L'attente liée aux fiançailles ou au mariage n'est pas un facteur pour les locataires qui songent à devenir propriétaires de maison : voilà ce qu'indique le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison*

**TORONTO, le 8 mars 2007** – Plus d'un million de locataires affirment qu'ils ont confiance dans le marché canadien de l'habitation et prévoient devenir propriétaires de maison, selon les nouvelles données publiées aujourd'hui par Genworth Financial Canada, une filiale de Genworth Financial, Inc. (NYSE : GNW).

Selon l'édition inaugurale du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth :

- 83 % des locataires, de sexe masculin ou féminin, affirment que l'attente liée aux fiançailles ou au mariage avant d'accéder à la propriété n'est pas un facteur de leur processus de décision d'achat.
- Environ un tiers de tous les locataires, soit à peu près 1,3 million de ménages locataires, songent actuellement à acheter une maison.
- Il y a quatre millions de ménages locataires au Canada, parmi un total de 12 millions de foyers. (Statistique Canada)
- Près de la moitié de ces 1,3 million d'acheteurs de maison éventuels ont entre 18 et 34 ans.
- Deux tiers de ces 1,3 million de locataires prévoient devenir propriétaires de maison dans les deux ans.
- La grande majorité (87 %) des locataires croient que l'accession à la propriété est un bon investissement.
- 78 % des locataires affirment qu'ils ne sont pas préoccupés par la chute des prix des maisons qui pourrait survenir après qu'ils auront effectué leur achat.

« Les jeunes Canadiens sont conscients de la valeur de l'accession à la propriété, et ont confiance en eux-mêmes ainsi que dans le marché canadien de l'habitation », affirme Peter Vukanovich, président, Genworth Financial Canada. « Grâce à des produits hypothécaires assurant un investissement plus abordable à l'aide de mises de fonds moins élevées et de versements mensuels réduits, ils peuvent commencer à accroître plus rapidement la valeur nette de la maison. »

Plusieurs études de marché récentes ont tout particulièrement mis en évidence l'importance du rôle joué par les femmes célibataires, à titre de nouveaux acheteurs de maison, sur le marché immobilier canadien.

« Tous les jours, nos professionnels de l'hypothèque constatent que les femmes célibataires n'attendent plus pour acheter, mais, en fait, sont conscientes de la valeur de l'accession à la propriété et de l'importance de l'accroissement de la valeur nette », affirme Jim Murphy, président-directeur général de l'Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités.

Melissa Cassar, 28 ans, une experte-conseil de Toronto, nous a déclaré que ses jours en tant que locataire sont comptés et qu'elle espère acheter une copropriété.

« Mes parents m'ont suggéré que je devrais peut-être attendre au moins jusqu'à ce que je me sois fiancée. Mais je ne vois pas les choses de cette façon, comme un grand nombre de mes amies. C'est un bon investissement, le marché est solide et les taux d'intérêt sont abordables. J'aimerais mieux payer ma propre hypothèque, plutôt que celle de mon propriétaire », ajoute-t-elle.

Selon Brenda Bouw, auteure du nouveau livre *Home Girl: The Single Woman's Guide to Buying Real Estate in Canada*: « De plus en plus de femmes célibataires décident d'investir dans leur propre avenir au moyen de l'accession à la propriété. »

Le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* a découvert que les prix des maisons et la capacité de verser une mise de fonds sont les deux obstacles les plus importants à l'achat d'une maison (obstacles cités par 44 % et 32 % respectivement, par les locataires), et qu'un nombre considérable de locataires ayant fait l'objet de l'étude sont intéressés par les produits qui leur permettent d'accéder plus facilement à la propriété, à un prix plus abordable. Plus de la moitié ont affirmé qu'ils pourraient opter pour des produits hypothécaires permettant une mise de fonds inférieure à 5 % ou un financement de 100 % du prix d'achat.

Le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth a également examiné les données provenant de 100 000 acheteurs de maison dans l'ensemble du Canada dont le prêt hypothécaire est assuré par Genworth. Ces données montrent que les versements hypothécaires en tant que pourcentage du revenu ont augmenté de 17,2 % en 2002 à plus de 19 % en 2006. Elles indiquent également que le prix moyen de la maison d'un nouvel acheteur était de 222 000 \$ en 2006 et que son versement hypothécaire mensuel moyen était de 1 260 \$, tandis que l'âge moyen des nouveaux acheteurs continue de baisser et atteint actuellement 32,5 ans.

Le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison de Genworth Financial* est fondé sur un sondage téléphonique effectué par The Gandalf Group auprès de 1 000 locataires dans l'ensemble du Canada. La version intégrale du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison de Genworth Financial* est disponible à [www.genworth.ca](http://www.genworth.ca).

### **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'accès 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 au niveau de la technologie et du service pour offrir des produits innovants sur le marché hypothécaire.

De plus amples renseignements sur Genworth Financial Canada sont offerts à [www.genworth.ca](http://www.genworth.ca) ou par l'entremise des prêteurs hypothécaires.

### **À propos de Genworth Financial**

Genworth est une importante société de sécurité financière qui répond aux besoins en matière de protection de la retraite, de la longévité et du mode de vie, ainsi qu'en matière d'investissement et d'assurance prêt hypothécaire de plus de 15 millions de clients répartis dans plus de 25 pays. Pour plus de renseignements, visitez [genworth.com](http://genworth.com).

**Personne-ressource :** Anita DiPaolo-Booth, (905) 287-5314, (416) 570-9982 (cell)  
ou [anita.booth@genworth.com](mailto:anita.booth@genworth.com)