

Pour les nouveaux arrivants au Canada, l'accession à la propriété est l'une des principales priorités

*Rapport Genworth : La moitié d'entre eux achètent une maison
moins de trois ans après leur arrivée*

TORONTO (Le 6 décembre 2007) – Un peu plus de la moitié (52 pour 100) des nouveaux immigrants au Canada ont déjà acheté une maison et, en moyenne, ont réussi à le faire moins de trois ans après leur arrivée au pays, selon une nouvelle étude publiée aujourd'hui par Genworth Financial Canada, au service des propriétaires de maison, une filiale de Genworth Financial, Inc. (NYSE : GNW).

Le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison* de Genworth, publié cet automne, témoigne du désir fortement exprimé par les nouveaux immigrants de devenir propriétaires de leur maison, 91 pour 100 affirmant que, pour eux, l'achat d'une maison est très important ou important. Parmi les raisons invoquées : « bon investissement », « désir d'avoir des enfants », « besoin de plus d'espace », et « sentiment de fierté donné par la propriété ».

Le rapport est fondé sur les expériences d'immigrants au Canada ayant participé à un sondage effectué à Toronto, Vancouver, Montréal, Calgary et Ottawa-Gatineau, et étant arrivés au Canada au cours des dix dernières années.

« Cette étude illustre à quel point le rêve d'accession à la propriété est essentiel à réaliser pour les nouveaux arrivants au Canada », affirme Peter Vukanovich, président de Genworth Financial Canada. « Les prêteurs, les constructeurs et les agents immobiliers ont accompli un travail remarquable pour desservir ce marché, mais nous devons fournir encore plus de renseignements sur le processus d'achat d'une maison, afin que les nouveaux arrivants au Canada puissent comprendre les options qui leur sont offertes avant de prendre cette décision déterminante. »

Genworth a mis au point un nouveau guide spécialement conçu pour les acheteurs immigrants qui s'ajoute aux outils pour les acheteurs de maison déjà offerts à www.genworth.ca. Ce guide est offert en farsi, espagnol, coréen, chinois et punjabi. Fondé sur le *programme d'assurance prêt hypothécaire Nouveaux arrivants au Canada* actuel de Genworth, il permet aux personnes qui ont immigré au Canada au cours des 36 derniers mois d'acheter une maison en versant une mise de fonds d'à peine trois pour cent.

Le guide en ligne a été spécialement conçu en consultation avec le professeur Michael Haan, de l'Université de l'Alberta, un expert reconnu dans l'étude des expériences vécues par les immigrants en matière d'accession à la propriété au Canada.

« Les renseignements que publie aujourd'hui Genworth marquent une étape importante en ce qui concerne notre compréhension des expériences vécues par les immigrants sur le marché des logements au Canada ». Selon le professeur Haan, « certaines études internationales de niveau académique suggèrent fortement que les immigrants accordent une plus grande importance (que les résidents natifs du pays) à l'accession à la propriété, et que d'autres facteurs les incitent à vouloir accéder à la propriété, dont la possibilité de démontrer leur réussite et leur désir de permanence vis-à-vis d'eux-mêmes et des autres. Ces nouvelles données illustrent ce désir parmi les immigrants au Canada. »

Le sondage met en lumière certains défis particuliers que doivent relever les immigrants qui désirent acheter une maison, dont ce qui suit :

- 72 pour 100 des répondants ont reconnu que l'achat d'une maison sans établir d'antécédents en matière de crédit au Canada constitue un obstacle.
- Deux tiers (66 pour 100) d'entre eux ont affirmé qu'ils manquent de renseignements sur les options de financement.
- Plus des trois quarts des répondants (77 pour 100) ont affirmé qu'il leur est difficile de trouver un emploi correspondant au niveau d'éducation qu'ils ont atteint dans leur pays d'origine.
- Près de la moitié des répondants (45 pour 100) ont affirmé qu'il leur est difficile de trouver des renseignements sur le financement relatif à l'achat d'une maison rédigés dans une langue qu'ils peuvent facilement comprendre.

Les répondants partagent également certaines préoccupations avec tous les acheteurs de maison, dont les coûts élevés des logements (90 pour 100) et la nécessité d'économiser pour verser une mise de fonds (83 pour 100).

« C'est une évidence. Les nouveaux immigrants au Canada estiment que l'achat d'une maison dans notre pays est un objectif extrêmement important qu'ils doivent atteindre dès leur arrivée. Je le constate tous les jours. Comme le montre cette étude, malgré les obstacles que doivent surmonter les nouveaux arrivants pour acheter une maison, ils souhaitent quand même réaliser leur rêve le plus tôt possible », affirme Allan Dere, agent immobilier à Montréal, qui se spécialise dans le service à la clientèle en chinois et en italien.

Le *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison de Genworth* est fondé sur un sondage téléphonique mené entre le 17 septembre et le 3 octobre 2007 parmi 418 nouveaux immigrants vivant dans les cinq régions métropolitaines de recensement (RMR) identifiées par Statistique Canada comme ayant la proportion la plus importante de nouveaux immigrants : Toronto, Vancouver, Montréal, Calgary et Ottawa-Gatineau. Les résultats de ce sondage sont exacts à $\pm 4,8\%$, dix-neuf fois sur vingt. La version intégrale du *Moniteur des nouveaux acheteurs de maison de Genworth Financial* vous est offerte à 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 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 au Canada – printemps, été et automne ; et sur le marché des copropriétés au Canada – hiver et 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'accès 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 qui aident les Canadiens à réaliser leur rêve d'accès à la propriété.

De l'information supplémentaire sur Genworth Financial Canada est offerte à 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, dont le Canada, les États-Unis, l'Australie, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni et 17 autres pays européens. Pour plus de renseignements, visitez genworth.com.

Pour obtenir d'autres renseignements ou organiser des entrevues :

Sherri Leclair

Genworth Financial Canada

Directrice du marketing / des communications

(905) 287-5408 ou sherri.leclair@genworth.com