

Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale de Genworth

Genworth 



Table des matières

Bienvenue au Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale 2011 de Genworth	2
Sommaire	3
Points saillants principaux	5
Profil des pays	
Le marché en Australie	17
Le marché au Canada	19
Le marché en Inde	21
Le marché en Irlande	23
Le marché en Italie	25
Le marché au Mexique	27
Le marché au Royaume-Uni	29
Le marché aux États-Unis	31
Conclusions et informations retenues.....	33
Méthodologie	36
Glossaire des termes et abréviations.....	37
Index des tableaux et graphiques	38



Bienvenue au Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale 2011 de Genworth

En tant que fournisseur principal d'assurance prêt hypothécaire à l'échelle mondiale, Genworth comprend le besoin des prêteurs et autres parties prenantes de l'industrie des prêts hypothécaires d'avoir des aperçus détaillés et comparatifs, en temps opportun, sur les tendances d'emprunt et celles du marché des prêts hypothécaires, tout particulièrement, dans les situations récentes d'incertitudes économiques et financières auxquelles de nombreux pays ont été confrontés.

Présente dans pas moins de 25 pays de part et d'autre du monde, Genworth se positionne idéalement afin de fournir des perspectives détaillées sur le fonctionnement des marchés des prêts hypothécaires des pays de manière individuelle tout en procurant l'avantage d'obtenir un aperçu global de la situation des tendances répandues pouvant avoir un impact sur les marchés à l'échelle mondiale.

Pour cela, Genworth a récemment élaboré le Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale, un sondage réalisé dans huit pays afin d'obtenir des aperçus des marchés locaux et partager le leadership éclairé de Genworth au niveau international. En plus des impacts économiques sur les marchés des prêts hypothécaires, le rapport fournit également des perspectives uniques culturelles et démographiques servant de base à des schémas d'emprunt observables dans les pays dans lesquels le sondage a été conduit.

Nous espérons que ces données recueillies procurent à l'industrie du prêt hypothécaire de tous les marchés des aperçus pouvant aider à identifier des occasions futures de croissance des entreprises ainsi qu'une compréhension plus approfondie des enjeux qui influenceront probablement les stratégies commerciales dans un futur proche à moyen terme.

Les résultats de ce premier Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale mettent en avant certaines tendances émergentes intéressantes, communes aux huit pays où le sondage a été réalisé. Dans presque tous les pays étudiés, l'abordabilité du logement constitue une entrave à l'accès au marché de l'immobilier par les acheteurs d'une première maison. Les motifs des problèmes liés à l'abordabilité vont de la hausse du coût de la vie, la crainte de la hausse des taux d'intérêts, le manque de logements disponibles aux prix élevés de l'immobilier résidentiel. Ainsi, à l'exception de l'Inde, l'âge moyen des acheteurs d'une première maison augmente dans tous les pays étudiés.

Les résultats de ce sondage doivent néanmoins être perçus dans l'optique d'un changement. Nous avons été témoins d'une instabilité importante du marché des crédits hypothécaires et du logement ces quelques dernières années au niveau mondial, avec de nombreux marchés frappés par la récession de part et d'autre du monde.

Cela a engendré une nouvelle mise au point de la réglementation régissant les emprunts hypothécaires et le stimulus économique à l'échelle mondiale alors que les gouvernements cherchent à remédier à certains enjeux économiques face à des résultats discutables. D'une manière générale, les gouvernements de tous les pays concentrent leur attention immédiate sur les pratiques responsables en matière de prêt hypothécaire et la capacité des emprunteurs de rembourser leur dette.

Les résultats révèlent que de nombreux emprunteurs s'inquiètent de leur situation financière future et plus d'une personne interrogée sur cinq (22 %) a éprouvé des difficultés à rembourser son prêt hypothécaire cette dernière année. Cela crée un contraste avec la grande majorité d'emprunteurs qui parviennent facilement à rembourser leur prêt hypothécaire et avec un emprunteur sur quatre qui a en fait effectué des paiements excédentaires durant cette période.

Il est également intéressant de constater que les nouveaux acheteurs d'une première maison interrogés ne sont pas plus enclins que la moyenne à avoir du mal à rembourser leur prêt malgré le fait qu'ils aient besoin d'augmenter leur exposition à la dette afin de pouvoir entrer sur le marché de l'immobilier.

D'une manière générale, un grand nombre de répondants acheteurs d'une première maison des huit pays pensent que le moment est opportun pour acheter une maison, en grande partie parce que les prix de l'immobilier résidentiel de nombreux marchés étudiés ont récemment chuté. Contrairement, dans les pays où l'on constate une hausse des prix de l'immobilier résidentiel, beaucoup d'entre eux s'inquiètent de leur capacité à pouvoir entrer sur le marché malgré le fait qu'ils en aient envie.

Il n'existe pas de réponse universelle au problème d'abordabilité du logement, mais il est évident que des initiatives doivent être continuellement élaborées afin de s'adapter aux évolutions de la conjoncture et créer davantage d'opportunités de manière à ce qu'un plus grand nombre de personnes puissent réaliser leur rêve d'accession à la propriété.



Kevin D. Schneider
Président et chef de l'exploitation
Genworth Financial
U.S. Mortgage Insurance



Jerome T. Upton
Premier vice-président, chef de l'exploitation
Genworth Financial
International

Sommaire

Bienvenue à l'édition inaugurale du Rapport sur les tendances du prêt hypothécaire à l'échelle mondiale de Genworth, une recherche qui évalue le comportement et le ressenti des acheteurs d'une première maison actuels et potentiels sur huit marchés répartis sur quatre continents. En tant que fournisseur principal d'assurance prêt hypothécaire à l'échelle mondiale, Genworth Financial (Genworth) a commandité un sondage en mars 2011, conduit auprès des acheteurs et acheteurs d'une première maison potentiels des quatre coins du monde afin d'obtenir un aperçu des marchés locaux et partager son leadership éclairé à l'échelle mondiale, d'un marché à l'autre. Au total, plus de neuf milles participants ont été interrogés en Australie, au Canada, en Inde, en Irlande, en Italie, au Mexique, au Royaume-Uni (R.-U.) et aux États-Unis (É.-U.).

Pour l'ensemble des pays étudiés, l'accession à la propriété occupe une place centrale dans les vies et les moyens de subsistance des consommateurs. Qu'elle résulte d'un désir émotionnel ou d'une prise de décision pragmatique, l'accession à la propriété favorise la création de richesses, procure de la sécurité et facilite la stabilité financière et restera probablement importante à long terme, et ce, de manière éclairée.

La réglementation restreint l'accès au crédit mais aide les emprunteurs stressés

Ces récentes années, la crise des prêts hypothécaires à haut risque aux É.-U. a exposé le secteur des services financiers à un examen minutieux sans précédents, ce qui a engendré une nouvelle mise au point de la réglementation d'une manière globale. Avec cette réglementation, les gouvernements ont utilisé des stimuli artificiels afin de traverser le ralentissement économique plus facilement et ont introduit par la suite des mesures d'austérité visant à faire face au déficit.

Austérité et catastrophes : impact sur la confiance

Le sondage commandité par Genworth conduit auprès des acheteurs de maison actuels et futurs dans huit pays a révélé que les conditions économiques défavorables ont eu un impact important sur le ressenti des acheteurs. Les répondants d'Irlande, d'Italie et du R.-U. ont tous été exposés aux mesures d'austérité de ces récentes années et sont par conséquent plus enclins que la moyenne à s'inquiéter de la situation économique de leur pays. Entre-temps en Australie, les inondations et les catastrophes naturelles ont affecté la confiance des acheteurs.

Alors que les mesures d'austérité et les catastrophes ont un impact négatif sur les ménages, certaines initiatives affectent positivement leur ressenti. Les gouvernements australien et canadien proposent des mesures incitatives aux acheteurs d'une première maison pour les aider à entrer sur le marché de l'immobilier, alors que les gouvernements irlandais et américain proposent ou ont proposé des mesures incitatives fiscales.

L'endettement varie de manière significative mais n'engendre pas forcément de stress associé au remboursement

Les facteurs économiques et culturels ont donné des niveaux d'endettement très différents parmi les répondants occidentaux. Les pays occidentaux ont tendance à présenter des niveaux d'endettement supérieurs, mais semblent plus à l'aise vis-à-vis

de la dette. Les répondants du Mexique et de l'Inde présentent une moins bonne tolérance à la dette, mais donnent également un accès réduit à des produits hypothécaires à ratio prêt/valeur élevé.

Malgré l'endettement relatif des économies occidentales, la plupart des répondants de ces pays ont trouvé facile de rembourser leur prêt hypothécaire l'année passée et font preuve d'optimisme quant aux remboursements de leur prêt pour l'année à venir.

L'abordabilité est un obstacle entre les acheteurs d'une première maison et le marché immobilier

L'abordabilité a constitué un problème pour les répondants acheteurs d'une première maison dans presque tous les pays étudiés. Pour certains, cela était dû aux prix élevés de l'immobilier résidentiel, pour d'autres, le coût élevé de la vie et la crainte que la hausse des taux d'intérêt constituait un obstacle. Au cours des 40 dernières années, l'âge moyen des acheteurs d'une première maison a augmenté dans tous les pays, à l'exception de l'Inde, du fait que l'immobilier résidentiel est devenu de plus en plus inabordable.

Suite à l'analyse de ces huit marchés, il est évident qu'il n'existe pas de réponse claire et simple au problème de l'abordabilité du logement et des initiatives doivent être continuellement développées afin de faire face aux évolutions de la conjoncture. Pour l'avenir, les répondants de nombreux pays ont partagé un sentiment positif à l'égard de la reprise économique et ont clairement perçu des opportunités d'accession au marché de l'immobilier pour ceux qui pouvaient se permettre d'acheter. Deux répondants sur cinq (tous les sondages confondus) se sont accordés à penser que le moment était opportun pour acheter une maison. Pour les prêteurs et les gouvernements, il sera essentiel de faire de cette conviction une réalité. Si cela peut être réalisé, l'optimisme sera alors de bon augure.

Résultats principaux obtenus de l'étude des pays

L'analyse des résultats du sondage pour chaque pays révèle qu'il existe des différences locales ayant un impact sur les acheteurs actuels et les acheteurs potentiels. Points saillants principaux qui ressortent de l'étude des pays :

Le marché en Australie

- Près de la moitié des acheteurs de maison en Australie effectuent des paiements hypothécaires excédentaires
- La croissance importante des prix de l'immobilier résidentiel attire les investisseurs, mais crée un obstacle pour les acheteurs d'une première maison
- Pour pouvoir devenir propriétaire, les Australiens s'endettent de plus en plus.

Le marché au Canada

- Près de la moitié des répondants canadiens ont fait preuve de positivisme à l'égard des perspectives économiques et du marché du logement
- D'une manière générale, les Canadiens interrogés acceptent l'idée de niveaux d'endettement supérieurs
- Le gouvernement soutient la disponibilité des crédits par l'entremise de l'exécution de son programme Obligations hypothécaires du Canada (OHC) et autres véhicules de titrisation couverts par le gouvernement.

Le marché en Inde

- Les acheteurs de maison en Inde font généralement preuve d'optimisme à l'égard de leur économie et leurs finances personnelles
- Des préoccupations sont néanmoins existantes concernant les prix élevés de l'immobilier résidentiel dans les villes de catégorie I après une croissance rapide ces derniers 18 à 24 mois
- Par conséquent, peu de personnes cherchent à acheter une propriété dans ces villes de plus grande taille parce qu'elles se sentent démunies financièrement et la demande peut basculer vers les villes de catégorie II
- À l'avenir, une combinaison d'assurance prêt hypothécaire et une création de nouveaux produits peut aider les nouveaux acheteurs de maison à entrer sur le marché de l'immobilier plus tôt.

Le marché en Irlande

- Le gouvernement de l'Irlande a introduit des mesures d'austérité pour les quatre prochaines années afin de maîtriser la spirale d'endettement
- D'une manière générale, les répondants irlandais ont un point de vue négatif sur l'économie et leurs finances personnelles, avec pour facteur évident, les mesures gouvernementales
- Les acheteurs d'une première maison représentent une part plus importante du marché des prêts hypothécaires, suite à une abordabilité rehaussée.

Le marché en Italie

- La confiance des acheteurs de maison en Italie reste basse avec 55 % des Italiens interrogés communiquant leur ressenti négatif vis-à-vis de leur économie nationale et 46 % déclarant être préoccupés par leur situation financière personnelle

- L'abordabilité du logement s'est améliorée au cours de la dernière année dû à la baisse des prix de l'immobilier résidentiel et des taux d'intérêt
- Toutefois, deux tiers des personnes interrogées qui souhaiteraient devenir propriétaires aujourd'hui ne sont pas dans une situation financière pouvant leur permettre de le faire.

Le marché au Mexique

- Les Mexicains ayant participé au sondage se sont montrés relativement positifs à l'égard de l'économie et leurs finances personnelles
- Ceux qui vivent péniblement sont préoccupés par le chômage/sous-emploi, ce qui affecte leur participation sur le marché de l'immobilier
- La pénurie de logements a entraîné une baisse de l'abordabilité, avec l'âge moyen des acheteurs d'une première maison augmentant depuis ces dix dernières années à 33 ans
- Très peu de répondants mexicains ont eu du mal à rembourser leur prêt hypothécaire, mais leurs perspectives sont pessimistes.

Le marché au R.-U.

- Les acheteurs de maison du R.-U. interrogés sont pessimistes à l'égard de l'économie et leur situation financière personnelle
- Bien qu'ils voient le marché de l'immobilier avec plus d'optimisme que la moyenne, les répondants du R.-U. n'entreront pas sur le marché de manière active dans les 12 prochains mois
- Les répondants acheteurs d'une première maison du R.-U. sont de plus en plus chassés du marché
- Huit répondants sur dix du R.-U. ne prévoient pas de rencontrer des difficultés à rembourser leur prêt pour l'année à venir.

Le marché aux É.-U.

- Plus de la moitié des Américains interrogés sont anxieux vis-à-vis de l'évolution de l'économie au cours de l'année à venir
- Près de deux américains sur trois pensent que le moment est opportun pour acheter une maison
- Deux tiers des répondants américains pensent que l'assurance prêt hypothécaire les aide à acheter une maison avec une mise de fonds moins élevée et plus rapidement
- L'âge moyen auquel un emprunteur est capable d'acheter sa première maison a augmenté de 27,3 ans dans les années 70 à 31,6 ans dans les années 2000.



Points saillants principaux

Ce rapport étudie le ressenti et l'attitude des acheteurs de maison à l'égard de l'économie, de leurs finances personnelles, de l'assurance prêt hypothécaire et des marchés de l'immobilier et des prêts hypothécaires dans chacun des huit pays.

La réglementation restreint l'accès au crédit mais aide les emprunteurs stressés

La crise des prêts hypothécaires à haut risque a exposé le secteur des services financiers à un examen minutieux sans précédents, ce qui a engendré une nouvelle mise au point de la réglementation à l'échelle mondiale. Avec cette réglementation, les gouvernements ont utilisé des stimuli artificiels afin de traverser le ralentissement économique plus facilement et ont introduit par la suite des mesures d'austérité visant à faire face au déficit.

La faillite de plusieurs banques importantes aux É.-U., au R.-U. et en Europe a ébranlé la confiance des consommateurs vis-à-vis du système bancaire et a entraîné des appels de réforme. Portant sur la stabilité des prêteurs et leur financement, Bâle III a été élaboré, actualisant les exigences de Bâle II. Bâle III demandera aux banques de détenir une proportion plus élevée de liquidités et d'augmenter leurs provisions en cas de conjoncture économique défavorable.

Alors que Bâle III sera probablement appliqué dans les quatre coins du monde, depuis 2007, plusieurs gouvernements individuels ont introduit une nouvelle réglementation entourant « l'équité » du système bancaire, réglementation tout particulièrement axée sur la capacité des emprunteurs à servir leur dette. Certains exemples de ces mesures législatives comprennent :

- Les principes visant à traiter les consommateurs avec équité introduits par la Financial Services Authority (FSA) du R.-U. en 2007, qui assurent que les emprunteurs soient totalement informés des implications associées aux produits de services financiers
- Les réformes bancaires des É.-U. introduites en 2010 qui comprennent des exigences renforcées pour les banques visant à déterminer si les emprunteurs sont dans la mesure de rembourser leur prêt hypothécaire
- La loi *National Consumer Credit Protection Act* (NCCP) introduite en Australie en 2010, qui rassemble des lois de l'État portant sur l'octroi de crédit et un octroi de licence plus sévère pour les fournisseurs de crédit et qui vise à promouvoir les pratiques responsables en matière de prêt hypothécaire, ainsi que des réformes « Fairer Simpler Banking » (services bancaires simplifiés et plus justes) du Labor Government.

Avec la nouvelle mise au point sur la capacité des emprunteurs à rembourser leur dette, plusieurs plans ont également été introduits afin de venir en aide aux emprunteurs ayant des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire. Aux É.-U., le gouvernement a introduit plusieurs initiatives, dont :

- Le *Home Affordable Modification Program* (HAMP), qui permet aux emprunteurs admissibles de modifier les conditions de leur prêt en cas de chute de la valeur de leur propriété
- La HOPE NOW, alliance industrielle promue par le gouvernement afin d'aider les emprunteurs à garder leur maison.

Au R.-U., le gouvernement offre :

- Le plan *Home Owners Mortgage Support Scheme* (HMS), qui permet aux emprunteurs de reporter les paiements jusqu'à deux ans
- Le plan *Mortgage Rescue Scheme*, qui procure une aide financière aux emprunteurs avec des « besoins prioritaires ».

En Italie et en Australie, les prêteurs eux-mêmes ont offert aux emprunteurs en difficulté une assistance en cas de situation critique pour leur prêt hypothécaire, aidant à surmonter des enjeux liés à l'imprévisibilité et, dans de nombreux cas, permettant aux emprunteurs de reporter le remboursement de leur prêt hypothécaire.

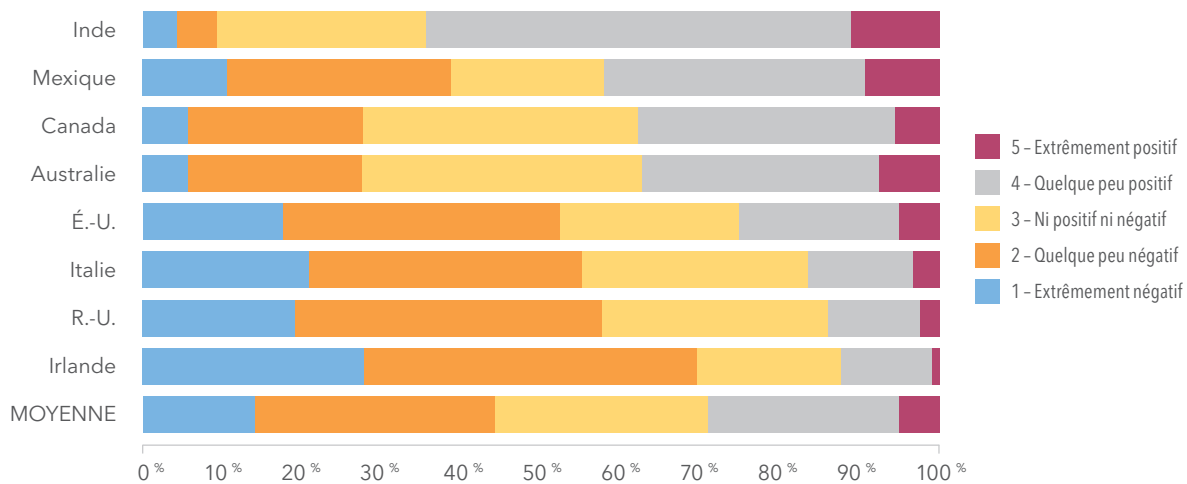
Motiver ou décourager? L'énigme économique à laquelle de nombreux gouvernements doivent faire face

Sur une large échelle économique, les pays ont eu tendance à réagir au ralentissement économique par l'une des deux façons suivantes : soit en procurant une stimulation économique ou en introduisant des mesures d'austérité.

Les gouvernements de l'Irlande, du R.-U. et de l'Italie ont tous adopté des budgets d'austérité, engendrant une réduction importante des dépenses publiques afin de réduire la dette publique. La dette publique du R.-U. et de l'Irlande a augmenté à cause du sauvetage coûteux de banques importantes.

L'Australie et les É.-U. font eux, en revanche, partie des pays qui ont appliqué des mesures de stimulation économique en investissant dans des travaux publics et en offrant des dons en espèces aux consommateurs afin de les encourager à dépenser et en retour, stimuler l'activité économique.

Graphique 1 : Avez-vous un sentiment positif ou négatif sur la façon avec laquelle votre économie nationale se portera les 12 prochains mois?



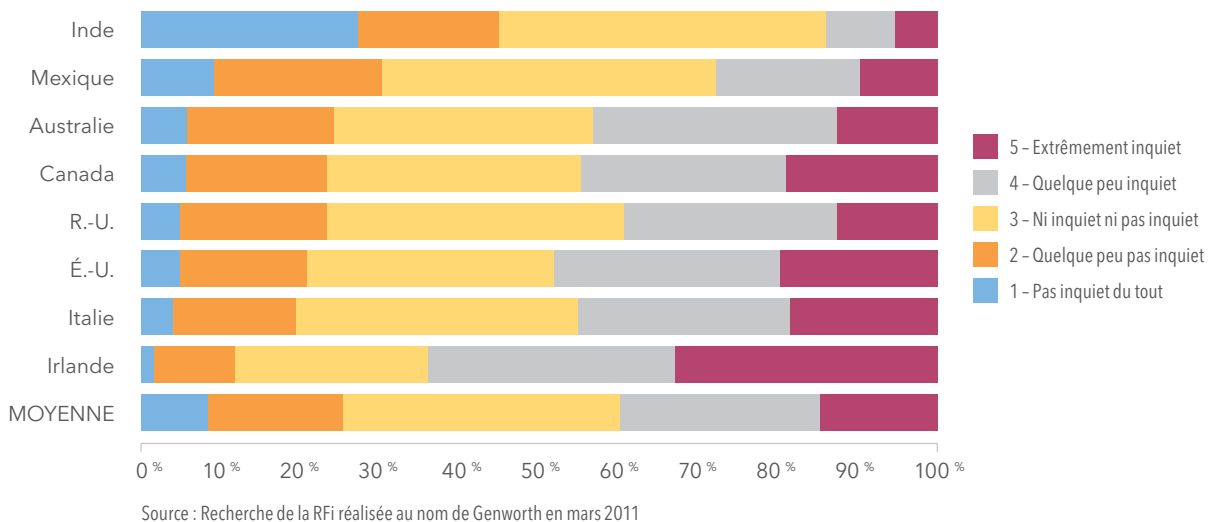
Les consommateurs sont plus soucieux de leurs finances personnelles que de l'économie de leur pays

As they face difficult economic conditions, people are feeling En faisant face à une conjoncture économique difficile, les gens font moins confiance à leur économie nationale respective. Dans les pays étudiés, plus de 40 % de tous les répondants partagent un sentiment négatif à l'égard de leur économie nationale. En cherchant plus loin, il est évident qu'il existe de grandes différences entre les extrémités supérieures et inférieures de l'échelle, avec un optimisme plus prononcé dans les pays en développement. L'Inde est le pays communiquant le plus de positivisme, avec deux tiers des répondants indiens ayant un sentiment positif à l'égard de leur économie nationale, suivi du Mexique avec 42 % de répondants optimistes. Le Canada et l'Australie, deux pays qui s'en sont relativement bien sortis ces deux dernières années, sont également positifs, avec 38 % et 37 % de répondants.

À l'autre extrémité de l'échelle se trouvent l'Irlande, le R.-U. et l'Italie, tous avec moins de 20 % de répondants partageant un sentiment positif à l'égard de l'économie nationale et plus de la moitié avec un sentiment négatif. Tel que mentionné précédemment, les mesures d'austérité adoptées en Irlande, au R.-U. et en Italie constituent probablement un facteur défavorable affectant la confiance des acheteurs.

Alors qu'un tiers de tous les répondants avaient un sentiment positif à l'égard de l'économie de leur pays, trois quarts d'entre eux s'inquiétaient de leurs finances personnelles. Une fois de plus, l'Inde et le Mexique ont été les plus optimistes, alors que l'Italie et l'Irlande faisaient partie des plus inquiets, avec 46 % et 63 % des répondants soucieux de leurs finances, respectivement. Il est intéressant de noter que les répondants du R.-U. ont été plus positifs à l'égard de leurs finances personnelles que leur économie nationale, alors que les répondants des É.-U. ont exprimé plus de positivisme à l'égard de l'économie que de leurs finances personnelles.

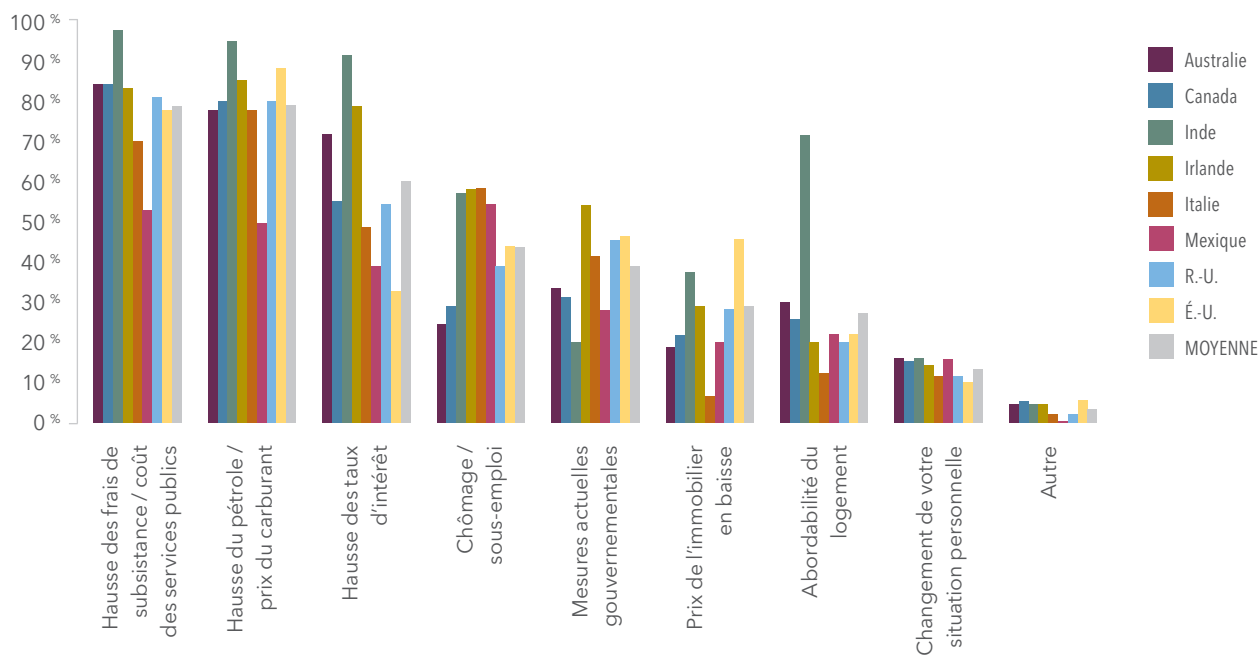
Graphique 2 : D'une manière générale, comment évalueriez-vous votre inquiétude à l'égard de votre situation financière actuelle?



Pour les personnes qui s'inquiétaient de leurs finances personnelles, la hausse du coût de la vie en était probablement la cause principale. Pour les huit pays étudiés, la hausse du coût de la vie et la hausse du prix du pétrole due à l'agitation politique au Moyen-Orient furent les deux préoccupations principales, à l'exception du Mexique. La préoccupation première des personnes interrogées au Mexique fut le taux de chômage, qui reste au-dessus des niveaux avant récession, malgré le fait qu'ils soient inférieurs à beaucoup d'autres pays.

Contrairement, pour l'Inde optimiste, les enjeux liés à l'abordabilité du logement inquiètent les acheteurs plus que pour n'importe quel autre pays, en plus de l'éventualité d'une hausse des taux d'intérêt. Alors que les taux d'intérêt restent historiquement bas dans de nombreux pays, cela n'a pas empêché les acheteurs de s'inquiéter du spectre annonçant la future hausse des taux. À l'avenir, cette inquiétude sera accentuée du fait que ces hausses commencent à devenir une réalité. En fait, l'Australie a connu quatre augmentations du taux directeur en 2010 et l'Union Européenne (UE) a connu sa première hausse de taux officielle en deux ans, en avril 2011.

Graphique 3 : Parmi les propositions suivantes, lesquelles vous inquiètent?
(Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.)





L'endettement et le degré de confort face à la dette vont de pair

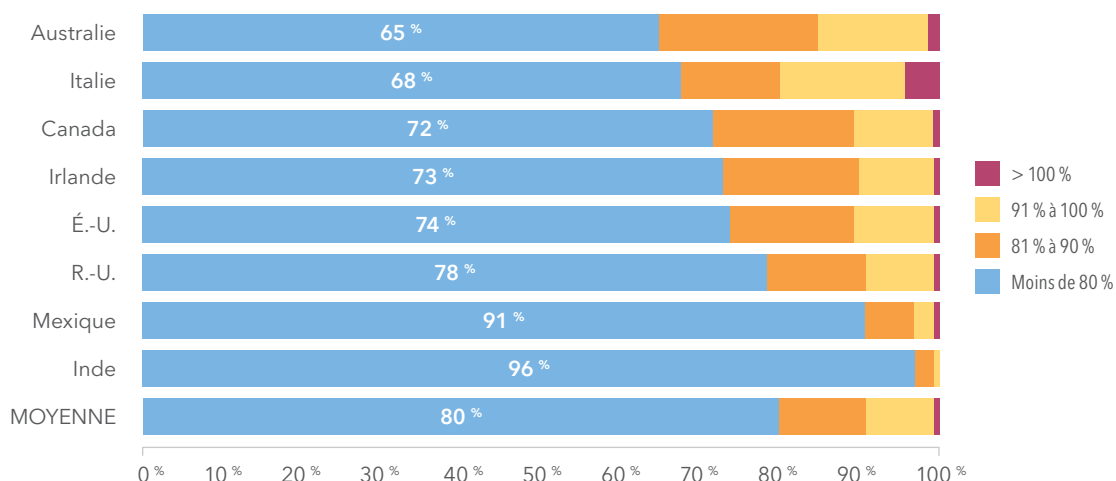
Le comportement que les gens adoptent envers la dette joue un rôle important dans la façon avec laquelle les ménages perçoivent leur situation financière et leur approche à l'égard de l'achat d'une maison. Dans les huit pays étudiés, leur comportement a largement varié et les différences sont évidentes. Par exemple, les répondants d'Irlande et des É.-U. ont enregistré les niveaux les plus élevés d'endettement à cette période, avec plus de 40 % des répondants (dans les deux pays) utilisant plus de 50 % de leurs revenus tous les mois pour amortir leur dette. De l'autre côté du spectre, moins d'un répondant sur dix en Inde utilisait plus de la moitié de ses revenus pour amortir sa dette.

D'une manière générale, il est juste de dire que l'on pouvait noter une différence évidente entre les pays développés et les pays en développement dans leur approche à l'égard de la dette, sachant que les répondants des pays développés étaient plus endettés que leurs homologues en développement. Ce qui sépare un grand nombre des pays les plus endettés est le fait que les répondants ont un niveau de confort face à la dette qui n'est pas évident pour l'Inde et le Mexique.

Le marché australien est un bon exemple de ce confort face à la dette où 39 % des Australiens interrogés ont déclaré utiliser plus de la moitié de leurs revenus pour amortir leur dette. Néanmoins, malgré cet endettement, les Australiens ont un bon niveau de confort face à la dette et plus d'un sur trois a déclaré être confortable avec l'idée d'emprunter plus de 80 % de la valeur de leur maison, la proportion la plus élevée de tous les pays étudiés. Cela se retrouve aussi en Italie, aux É.-U., au R.-U., au Canada et en Irlande, où plus d'un répondant sur cinq a exprimé être confortable avec l'idée d'emprunter à un ratio prêt/valeur supérieur à 80 %.

En revanche, moins d'un répondant sur dix de l'Inde et du Mexique a exprimé être confortable avec l'idée d'emprunter à un ratio prêt/valeur supérieur à 80 %. Pour éviter l'endettement dans ces pays, les acheteurs économisent plus longtemps pour leur mise de fonds, accentuant de cette façon les enjeux notables associés à l'abordabilité. Entre-temps, les lois et la disponibilité des produits ont également joué un rôle dans cette aversion vis-à-vis de la dette, par exemple, en Inde, la plupart des prêteurs offrent un ratio prêt/valeur de 80 % maximum.

Graphique 4 : Quel pourcentage de la valeur de votre propriété seriez-vous prêt(e) à emprunter?



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Le coût de la vie donne du fil à retordre aux emprunteurs, mais la majorité d'entre eux parviennent à rembourser sans difficultés

Comme mentionné précédemment dans le rapport, le coût de la vie était la cause principale d'inquiétude pour 40 % des répondants pour l'ensemble des pays, préoccupés par leur situation financière personnelle. Il est raisonnable de penser que si 40 % des acheteurs sont inquiets pour leurs finances, cela pourrait se refléter dans leurs difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire. Ce n'est toutefois pas le cas, avec seulement 22 % des répondants de l'ensemble des pays étudiés ayant fait face à des difficultés à rembourser leur prêt au cours de l'année passée. En fait, la grande majorité des emprunteurs parvient à effectuer les remboursements sans difficultés et plus d'un quart ont effectué des paiements hypothécaires excédentaires à cette période.

En se penchant sur les pays plus en détails, les répondants de l'Irlande étaient de loin les emprunteurs les plus susceptibles d'avoir des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire, avec 46 % d'entre eux en difficulté certains mois ou tous les mois de l'année. Les répondants italiens se sont placés en seconde position (loin derrière les Irlandais), avec un peu moins d'un quart déclarant avoir eu des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire certains mois ou tous les mois de l'année passée. Une fois de plus, à l'autre extrémité du spectre se trouvent les répondants du Mexique et de l'Inde, avec le moins d'emprunteurs ayant éprouvé des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire.

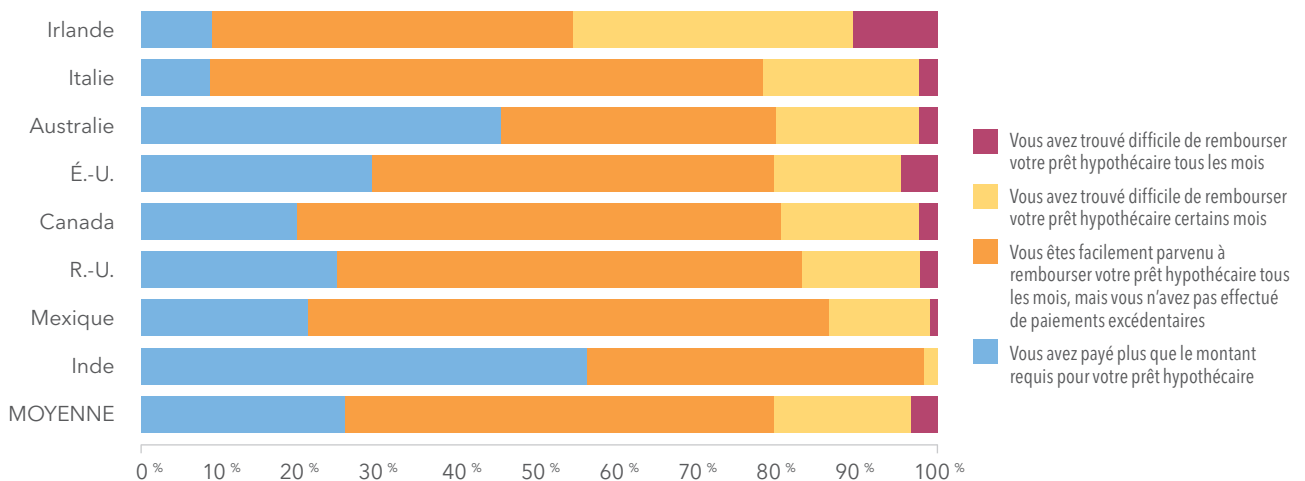
Il constate une dynamique intéressante dans plusieurs pays : le désir de rembourser la dette plus rapidement que requis. Ce

phénomène est particulièrement répandu en Inde et en Australie où une moyenne de plus de 40 % des emprunteurs interrogés ont effectué des paiements hypothécaires excédentaires. En Australie, cela peut s'expliquer en partie par la prévalence de prêts hypothécaires à taux variables, qui permettent davantage aux emprunteurs d'effectuer des paiements excédentaires. De plus, en Australie, la résidence principale a tendance à être le principal placement ne faisant pas l'objet de gains en capital détenu par des emprunteurs, ce qui amène ces derniers à rembourser plus rapidement leur prêt hypothécaire. Il semble toutefois y avoir un désir sous-jacent de s'acquitter de la dette aussi rapidement que possible, ce qui va au-delà de la conception de produit ou d'une question d'imposition.

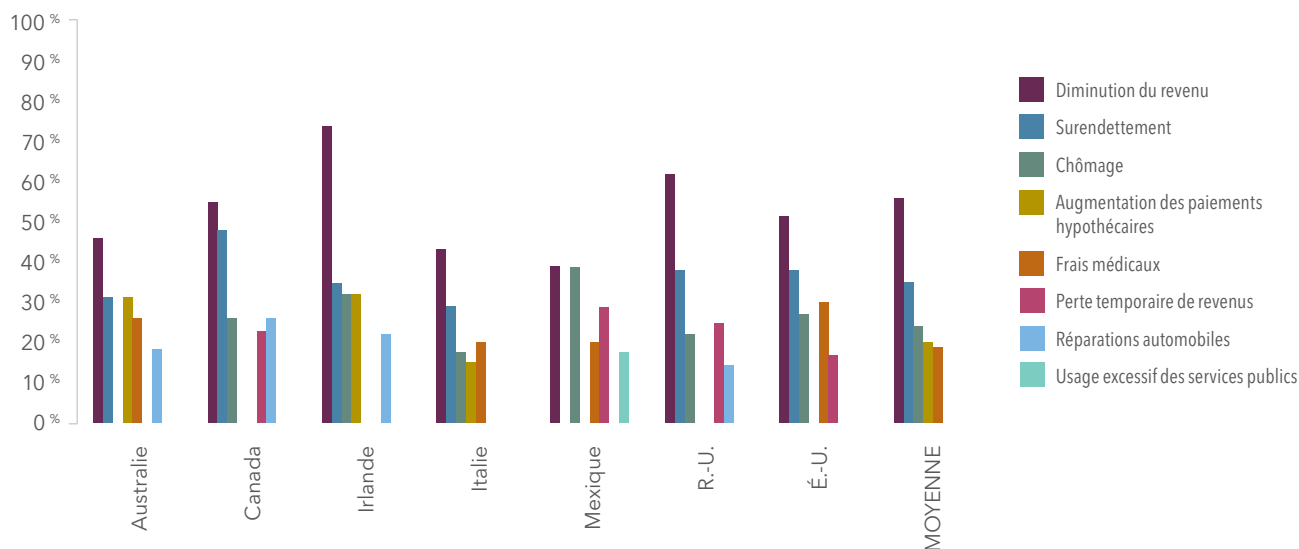
Pour l'ensemble de tous les pays étudiés, 78 % des répondants ont déclaré avoir remboursé leur prêt sans difficultés au cours de l'année passée, et pour aller plus loin, 77 % d'entre eux prévoient de rembourser leur prêt sans difficultés l'année suivante. Le sous-emploi, engendrant une réduction du revenu, était, en moyenne, la cause la plus probable du stress hypothécaire, avec des niveaux d'endettement supérieurs affectant également la confiance des acheteurs au Canada, au R.-U. et aux É.-U.

Les répondants de tous les pays n'ont pas tous une projection optimiste de l'avenir quant à leur capacité de rembourser leur prêt. Le Mexique a représenté la proportion la plus importante de répondants prévoyant éprouver des difficultés à rembourser leur prêt au cours de l'année suivante avec 53 % d'entre eux, malgré le fait que seulement 14 % d'entre eux aient éprouvé des difficultés au cours de l'année passée. Les répondants du Mexique étaient les plus enclins à être affectés par le chômage avec 39 %, ainsi qu'une perte temporaire de revenus.

Graphique 5 : Tendance de remboursement au cours des 12 derniers mois



Source : Recherche de la RFi réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Graphique 6 : Cinq causes principales rendant difficile de rembourser le prêt hypothécaire


Remarque : L'Inde n'est pas incluse dû au trop faible pourcentage de personnes ayant éprouvé des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire.

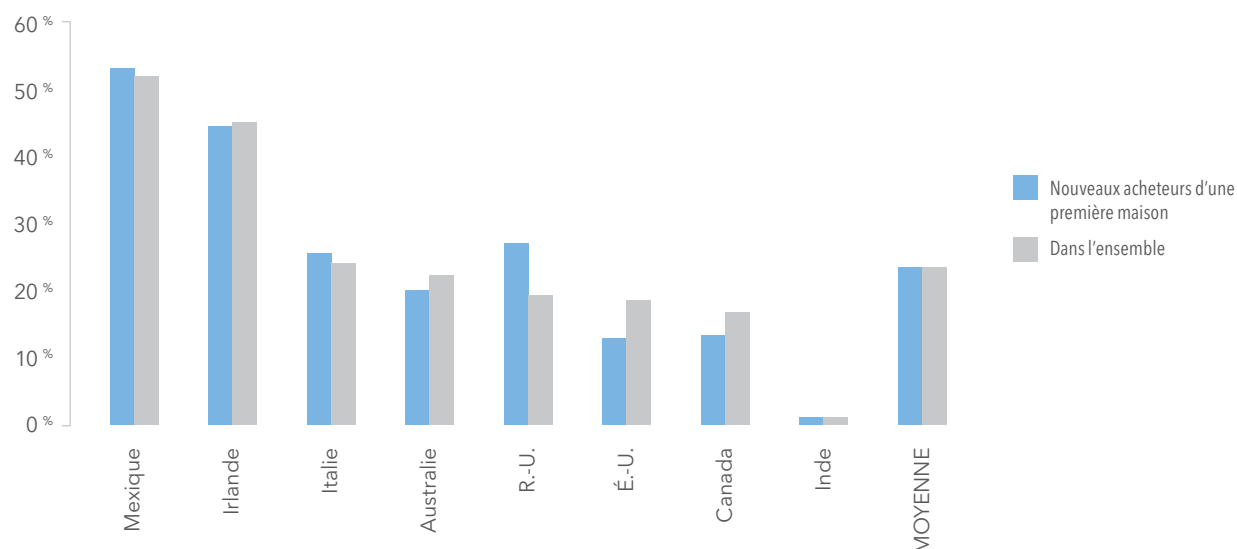
Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Les nouveaux acheteurs d'une première maison ne sont pas plus susceptibles que la moyenne d'éprouver des difficultés à rembourser leur prêt hypothécaire

On pourrait facilement présumer que les nouveaux acheteurs d'une première maison ayant effectué leur achat ces 12 derniers mois puissent éprouver plus de difficultés que l'acheteur moyen. L'étude de Genworth a toutefois démontré que ces nouveaux acheteurs d'une première maison interrogés n'étaient pas plus susceptibles de prévoir des difficultés à rembourser leur prêt que la moyenne. Les différences locales sur cette question sont ressorties dans les résultats, indiquant que les nouveaux acheteurs d'une première maison étaient plus pessimistes que

la moyenne en Italie et au R.-U., mais moins pessimistes aux É.-U. et au Canada.

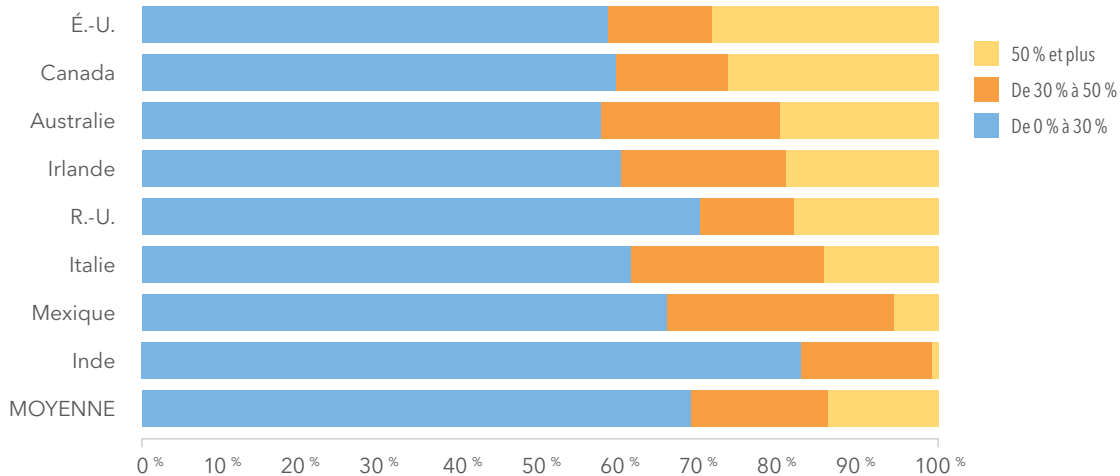
Une recherche comparative des acheteurs conduite par Genworth en Australie a révélé que les acheteurs d'une première maison étaient plus touchés par les augmentations des taux d'intérêt que l'acheteur moyen¹. Toutefois, au cours des deux mois séparant les sondages, il semble que les acheteurs d'une première maison australiens soient devenus moins soucieux à l'égard de leur capacité à pouvoir rembourser leur prêt hypothécaire avec des taux d'intérêt stables au moment du sondage.

Graphique 7 : Proportion des emprunteurs prévoyant d'éprouver des difficultés à rembourser certains ou tous les mois de l'année à venir


Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

¹ Genworth, *Streets Ahead: Genworth Homebuyer Confidence Index*, mars 2011

Graphique 8 : Pourcentage du revenu utilisé pour le service de la dette par les acheteurs d'une première maison potentiels



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

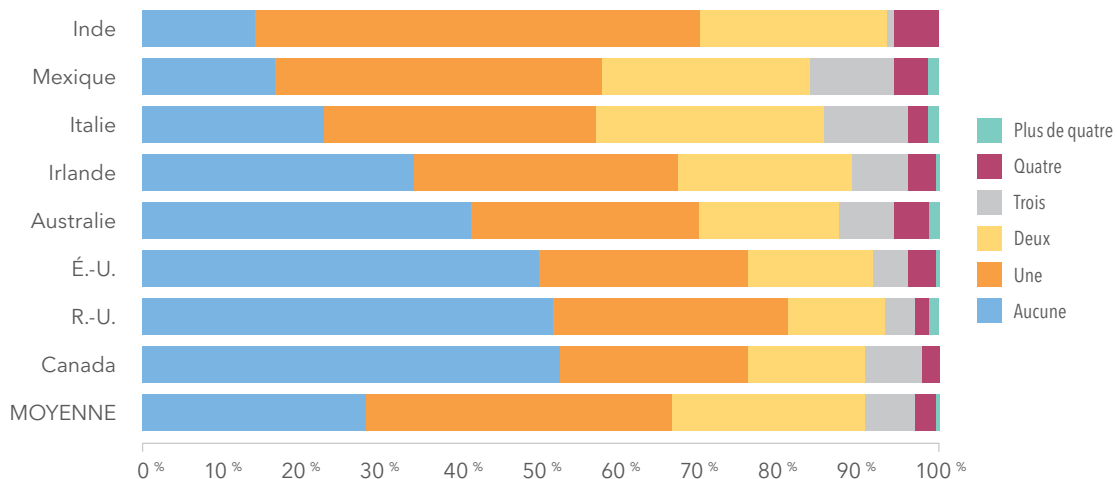
Les acheteurs d'une première maison potentiels de l'Inde et du Mexique restent chez eux, sans dettes

Il est inquiétant de constater que même parmi les répondants acheteurs d'une première maison potentiels n'ayant pas encore de prêt hypothécaire, les niveaux d'endettement sont élevés. Tout particulièrement aux É.-U., au Canada et en Australie, au moins un acheteur d'une première maison potentiel sur cinq, déclarait déjà dépenser plus de la moitié de son revenu après impôt pour le remboursement de sa dette, suggérant que la hausse du coût de la vie rendait plus difficile l'achat d'une maison dans ces pays.

La situation était légèrement meilleure pour les acheteurs d'une première maison potentiels au R.-U., en Irlande et en Italie, du fait que plus d'un répondant sur six utilisait plus de la moitié de ses revenus pour s'acquitter de sa dette chaque mois.

À l'opposé, les acheteurs d'une première maison potentiels du Mexique et de l'Inde étaient bien moins endettés, avec moins d'un répondant sur dix utilisant plus de la moitié de ses revenus pour le remboursement de sa dette et par conséquent, en théorie, rendant plus facile pour eux d'économiser pour la mise de fonds.

Graphique 9 : Nombre d'autres générations vivant avec les acheteurs d'une première maison potentiels



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Un des plus grands avantages pour les acheteurs d'une première maison potentiels au Mexique et en Inde repose sur une différence culturelle essentielle : les acheteurs d'une première maison potentiels de ces pays économisent en vivant avec leurs parents et famille élargie plus longtemps. Plus de 80 % des acheteurs d'une première maison potentiels ayant répondu au sondage dans ces pays vivent au moins avec une autre génération et plus de 30 % d'entre eux vivent avec deux autres générations. En vivant chez leurs parents, les acheteurs d'une première maison potentiels de ces pays peuvent réduire leurs frais de subsistance contrairement à d'autres pays comme le Canada, les É.-U. et le R.-U. où la moitié de tous les répondants cherchent à acheter leur maison une fois avoir quitté leur domicile familial, payant un loyer et encourant les coûts de la vie, rendant difficile d'économiser la mise de fonds requise pour l'achat d'une maison.

Les inquiétudes à l'égard de l'abordabilité gardent les acheteurs d'une première maison hors du marché pendant plus longtemps

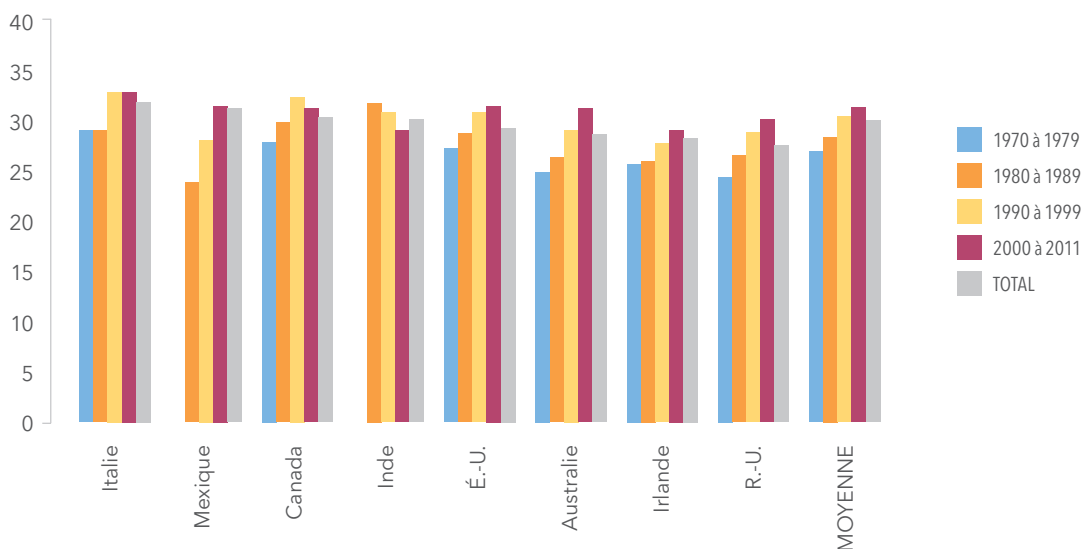
Avec une moyenne d'un répondant acheteur d'une première maison potentiel sur cinq utilisant plus de 50 % de ses revenus pour assurer le service de la dette, il devient très difficile pour ces personnes d'économiser pour une mise de fonds pour l'achat d'une maison et l'enjeu lié à l'abordabilité du logement grandit. Effectivement, l'étude de Genworth montre clairement que l'âge moyen des acheteurs d'une première maison a augmenté dans tous les pays, à l'exception de l'Inde. Alors que l'âge moyen des acheteurs d'une première maison était d'environ 27 ans dans les années 70, il a augmenté aux alentours de 30 ans ces dix dernières années.

L'Australie et le Mexique étaient les seuls deux pays où l'âge moyen des acheteurs d'une première maison avait augmenté au-dessus du taux moyen ces dix dernières années, de 7 % et de 18 % respectivement entre les années 90 et 2000, comparativement à une moyenne à long terme de 5 %. Ce qui peut être rassurant en Australie est le fait que l'âge moyen de l'acheteur d'une première maison a augmenté de 11 % des années 80 aux années 90, indiquant que quelque chose a ralenti ce taux de croissance. Par contre, l'abordabilité semble s'être empirée pour les acheteurs d'une première maison du Mexique, avec une augmentation de l'âge moyen de 35 % depuis les années 80.

L'Inde connaît une baisse régulière de l'âge moyen des acheteurs d'une première maison, et bien que les hausses des prix au cours de la dernière année puissent inquiéter, cela suggère que la hausse de prospérité du pays rend l'accession à la propriété plus accessible. Le Canada et l'Italie ont également constaté une chute de l'âge moyen de l'acheteur d'une première maison au cours de ces dix dernières années, mais des huit pays, ils restent les pays avec l'âge moyen le plus élevé. D'une manière générale, les acheteurs d'une première maison du R.-U. sont les plus jeunes de tous les pays étudiés, malgré une augmentation nette de l'âge moyen depuis les années 70, deuxième seulement après l'Australie.

Alors que l'abordabilité a fait augmenter l'âge moyen des acheteurs d'une première maison, les gouvernements de nombreux pays ont introduit des mesures incitatives pour aider les acheteurs d'une première maison à entrer sur le marché. Ces mesures comprennent des avantages fiscaux, comme la suppression du droit de timbre sur l'achat d'une propriété ou des allègements fiscaux (vus au Canada et en Irlande) et des incitatifs en espèces (en Australie). Ces mesures gouvernementales ont sans aucun doute contribué à améliorer l'abordabilité au cours de ces dix dernières années.

Graphique 10 : Âge moyen des acheteurs d'une première maison par année de l'achat de la propriété



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

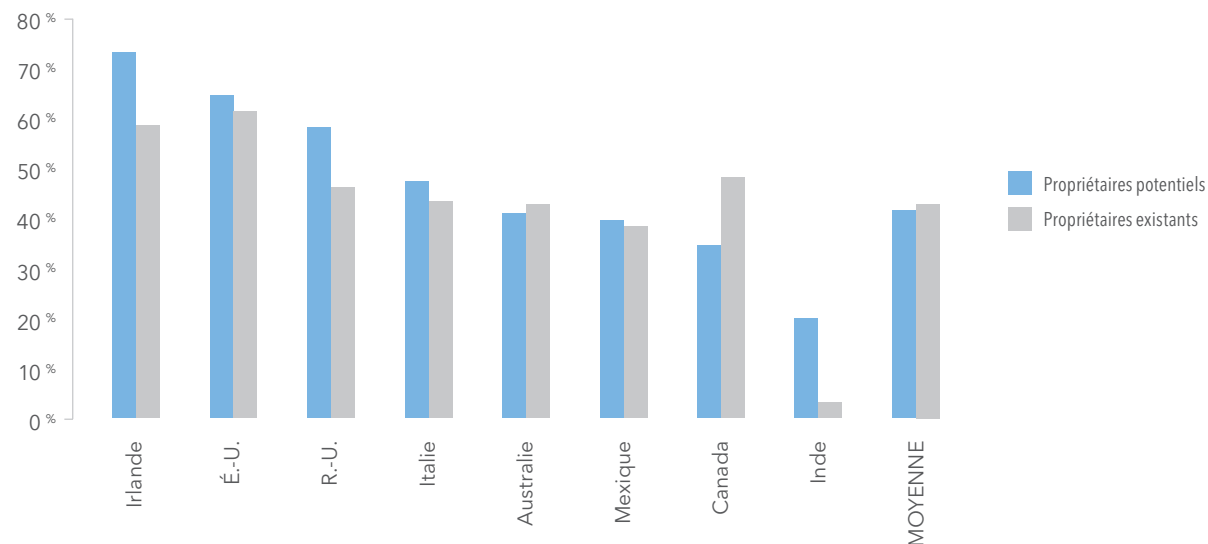


L'abordabilité filtre la conviction que le moment est opportun pour acheter

On a demandé aux acheteurs existants et aux acheteurs d'une première maison potentiels de tous les pays étudiés s'ils pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison. À l'exception du Canada, les répondants acheteurs d'une première maison potentiels étaient plus enclins à penser que le moment était opportun pour acheter.

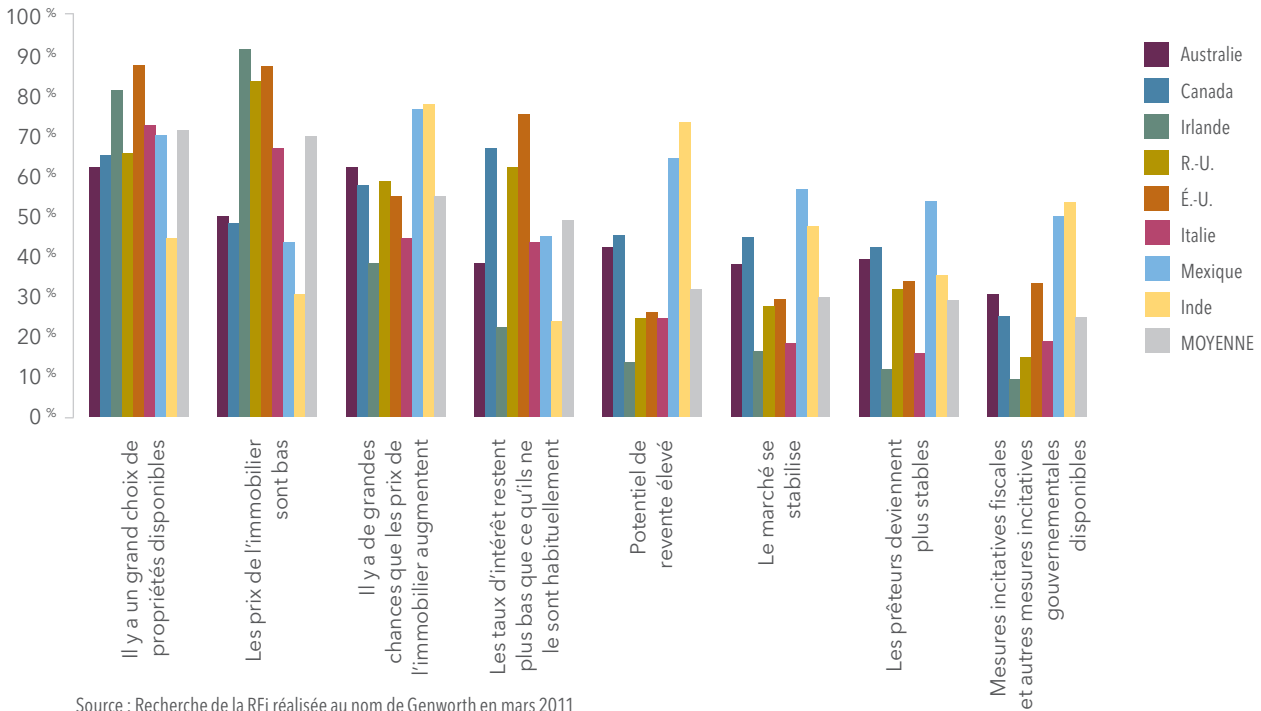
Les répondants de l'Irlande, des É.-U. et du R.-U. étaient les plus enclins à penser que le moment était opportun pour acheter, acheteurs existants ou acheteurs d'une première maison potentiels confondus.

Graphique 11 : Proportion reconnaissant que le moment est opportun pour acheter une maison



Source : Recherche de la RFi réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Graphique 12 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui le bon moment d'acheter une maison?



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Une analyse approfondie des réponses révèle qu'une fois de plus, l'abordabilité dicte le ressenti des répondants et leur conviction à savoir si le moment était opportun pour acheter une maison. Ces dernières années, l'Irlande, les É.-U. et le R.-U. ont connu des chutes nettes des prix de l'immobilier résidentiel et alors que la confiance revient, ces prix bas sont incitatifs pour les acheteurs d'une première maison potentiels afin d'entrer sur le marché. Plus de 80 % des répondants qui pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison en Irlande, aux É.-U. et au R.-U. ont déclaré que cela était dû aux prix bas de l'immobilier résidentiel. Les taux d'intérêt bas, ainsi qu'une offre élargie de propriétés constituent également des facteurs incitatifs pour les répondants des É.-U., du R.-U. et du Canada.

Alors que la croissance des prix de l'immobilier peut être incitative pour les personnes souhaitant investir, d'une manière générale, les prix élevés des propriétés était un facteur dissuasif pour ceux qui pensaient que le moment n'était pas opportun pour acheter une maison. Ceci s'est avéré particulièrement vrai en Inde, en Australie et au Canada, où les prix plus élevés des propriétés constituaient un obstacle entre les acheteurs et le marché. En Inde, un récent rebond des prix de l'immobilier résidentiel après leur chute il y a un ou deux ans, peut laisser à penser que les prix sont élevés, dissuadant les acheteurs potentiels d'entrer sur le marché à cette période.

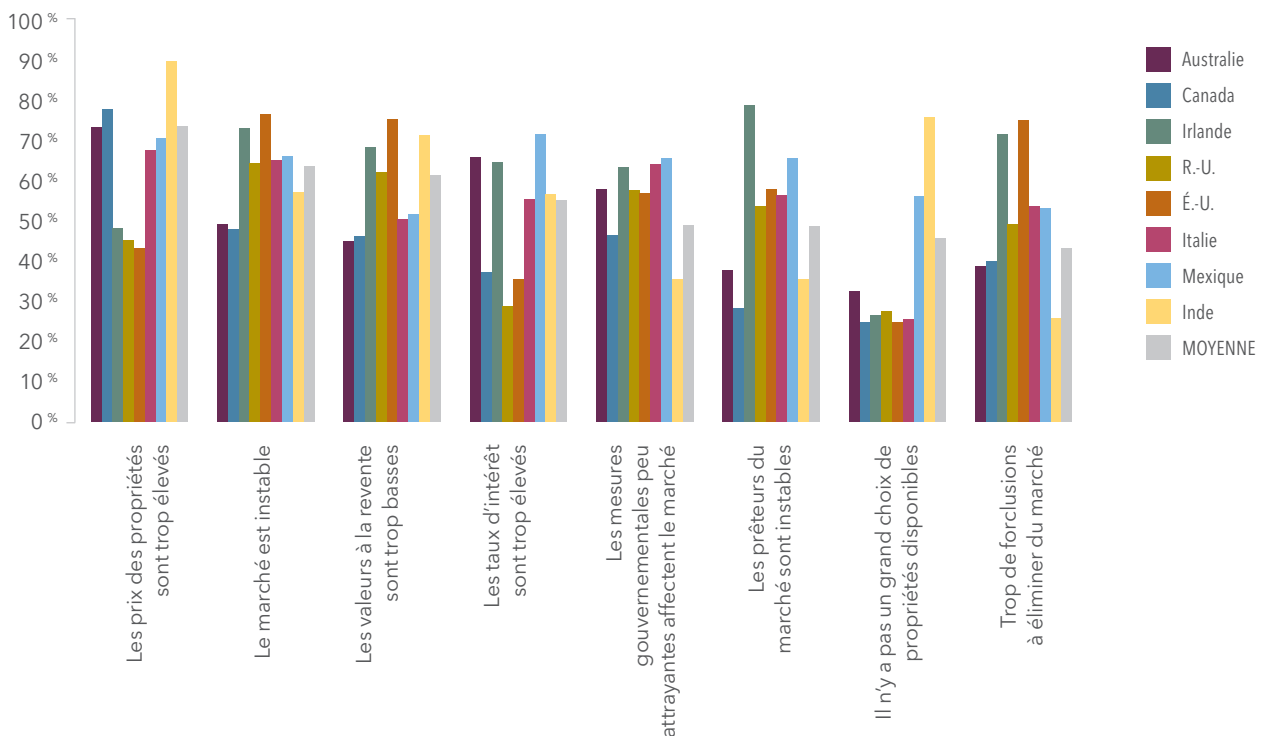
Un manque perçu de propriétés disponibles constituait également un facteur dissuasif pour les répondants de l'Inde, du fait que l'Inde a souffert d'une pénurie de logements engendrée par une demande accrue en propriétés.

Les prix plus élevés, en plus de l'instabilité du marché de l'immobilier et le malaise économique actuel, semblent dissuader les acheteurs dans certains pays, avec une fois de plus les problèmes d'accessibilité et d'abordabilité accentuant la situation.





Graphique 13 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui un mauvais moment pour acheter une maison?



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

L'assurance prêt hypothécaire aide les emprunteurs à acquérir leur première maison plus tôt

Avec les inquiétudes entourant l'abordabilité, dissuadant beaucoup de personnes d'entrer sur le marché, Genworth souhaitait comprendre comment les acheteurs se positionnaient par rapport à l'assurance prêt hypothécaire. L'étude a révélé que lorsqu'une brève description de l'assurance prêt hypothécaire était donnée, accompagnée de son utilisation, plus de la moitié des acheteurs existants et des acheteurs d'une première maison potentiels de chaque pays étudié se sont accordés à penser que

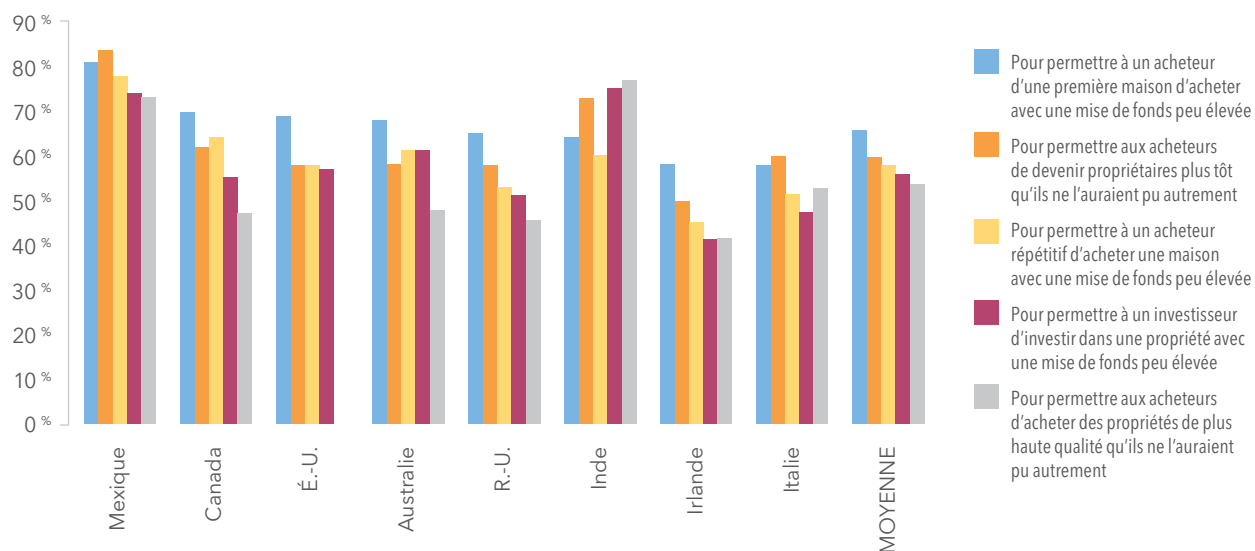
l'assurance prêt hypothécaire permettait aux acheteurs d'une première maison d'acheter un bien avec une mise de fonds moins importante, avec deux tiers des répondants de l'ensemble des huit pays déclarant qu'elle serait utile. De plus, 60 % d'entre eux ont reconnu qu'elle aiderait les acheteurs à devenir propriétaire plus tôt qu'ils ne l'auraient pu autrement. En fait, on a pu constater un soutien étendu de l'assurance prêt hypothécaire pour tous types d'acheteurs de propriétés dont les investisseurs et les acheteurs répétitifs.



En Inde, où l'achat de propriétés était perçu par les acheteurs plus inaccessible que dans tout autre pays, les répondants pensaient que l'assurance prêt hypothécaire était particulièrement utile pour aider les gens à acheter des propriétés de meilleure qualité que ce qu'ils ne pourraient autrement se le permettre, avec 77 % d'entre eux s'accordant à penser cela. Les répondants de l'Inde, du Mexique et de l'Italie

étaient également plus enclins à penser que l'assurance prêt hypothécaire aidait les acheteurs à entrer sur le marché de l'immobilier plus tôt. Alors que les répondants du Mexique et du Canada ont quelques inquiétudes à l'égard de l'abordabilité à l'échelle régionale, ils étaient les plus susceptibles de juger l'assurance prêt hypothécaire utile pour les acheteurs d'une première maison à 81 % et 70 %, respectivement.

Graphique 14 : À quel point pensez-vous que les utilisations suivantes de l'assurance prêt hypothécaire offerte aux prêteurs seraient utiles?



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Le marché en Australie

Tableau 1 : Australie - Statistiques clés

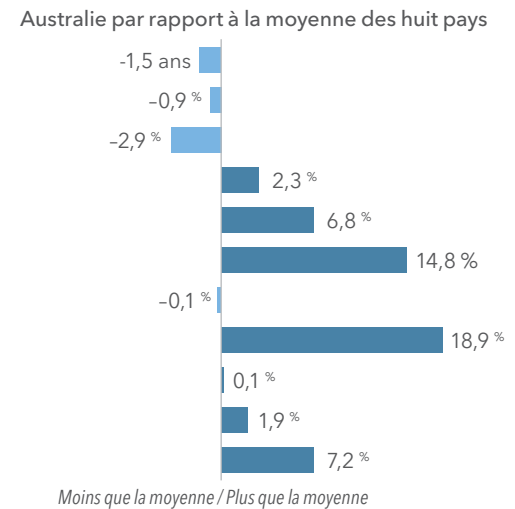
	Australie	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	28,6	30,1
Croissance du PIB en 2010^	2,7 %	3,6 %
Chômage en 2010^	5,2 %	8,1 %
Taux cash#	4,75 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	45 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	35 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	21 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	45 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	42 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	67 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	37 %	30 %

* Recherche de la RFI auprès des acheteurs de l'Australie, réalisée au nom de Genworth en mars 2011

^ FMI

Reserve Bank of Australia (RBA)

Graphique 15 : Australie par rapport à la moyenne



Presque la moitié des Australiens effectuent des paiements hypothécaires excédentaires, en dépit d'être soucieux de leurs finances personnelles

Les répondants australiens communiquent un optimisme prudent à l'égard de l'économie. De bien des façons, les Australiens ont un grand nombre de raisons d'être optimistes, avec une économie demeurant largement épargnée par les problèmes économiques et une économie qui n'a pas connu de récession au cours de ces dernières années. Ainsi, l'Australie a enregistré la quatrième proportion la plus élevée de personnes interrogées ayant un sentiment positif à l'égard de l'économie (45 %).

Les finances personnelles semblent être plus une préoccupation que l'économie avec 44 % des répondants australiens soucieux à un certain degré de leurs finances personnelles. Leur préoccupation est principalement due aux hausses du coût de la vie et du pétrole, mentionnées en tant que cause par 84 % et 77 % des répondants concernés, respectivement. Les prix des aliments ont certainement été affectés suite aux inondations récentes et aux dommages cycloniques, lesquels ont augmenté. Autre que les biens de consommation, l'abordabilité du logement était un problème pour les répondants australiens, avec 30 % des répondants concernés mentionnant ce problème, second seulement derrière l'Inde parmi les pays étudiés.

Malgré les degrés d'inquiétude concernant les finances personnelles en Australie, cela n'a pas encore atteint un degré de stress hypothécaire, du fait qu'une

Pour pouvoir devenir propriétaires, les Australiens s'endettent de plus en plus.

grande majorité des acheteurs Australiens ont facilement effectué les remboursements de leur prêt au cours des 12 derniers mois. En fait, près de quatre Australiens sur cinq questionnés (79 %) n'ont éprouvé aucune difficulté à rembourser leur prêt au cours de l'année passée et 45 % d'entre eux ont en fait effectué des paiements hypothécaires excédentaires - la deuxième proportion la plus élevée parmi les pays étudiés. Alors que l'endettement est une réalité pour les Australiens, il est évident qu'il y a une forte volonté de rembourser le prêt hypothécaire au plus vite dès que ce dernier a été obtenu et les propriétaires feront tout leur possible pour assurer le remboursement de leur prêt. Le marché des prêts hypothécaires en Australie, avec son pourcentage élevé d'emprunteurs titulaires d'un prêt à taux variable et aucun impôt sur les gains en capital appliqué sur une propriété, encourage le remboursement précoce des prêts hypothécaires.

Les investisseurs australiens pourchassent la croissance de capital, alors que les prix élevés neutralisent les acheteurs d'une première maison

La raison pour laquelle il est autant important pour les Australiens de rembourser leur prêt hypothécaire s'explique en partie par l'importance accordée à l'accession à la propriété dans l'état d'esprit national. En d'autres mots, l'accession à la propriété est le rêve des Australiens. Selon le Bureau de la statistique de l'Australie, plus de 60 % de tous les Australiens sont propriétaires - un des taux les plus élevés de l'accession à la propriété au monde².

Néanmoins, bien qu'être propriétaire d'une maison dans laquelle vivre est important, ce n'est pas la seule motivation cachée derrière le désir de devenir propriétaire. En effet, investir dans une propriété est également très populaire en Australie et des huit pays étudiés, l'Australie a obtenu le taux le plus élevé de

² Research Institute for Housing America, *International Comparison of Mortgage Product Offerings*, septembre 2010, article du Bureau de la statistique de l'Australie

propriétaires d'immeubles de placement. Au total, 30 % des propriétaires australiens interrogés détiennent au moins un immeuble de placement et 5 % de ces propriétaires ne détiennent que des immeubles de placement.

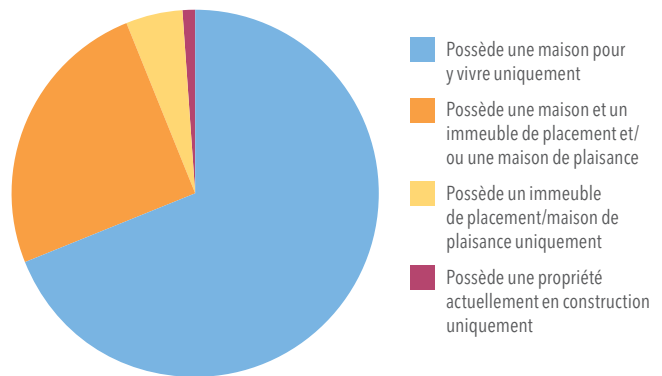
Outre le désir sentimental de devenir propriétaire, il existe trois facteurs clés sur le marché en Australie rendant l'investissement dans l'immobilier attractif. Premièrement, la forte croissance historique du marché de l'immobilier a mis les investisseurs en confiance par rapport aux plus-values réalisées. Ensuite, un marché locatif serré a engendré de solides retours locatifs pour les investisseurs. Enfin, les avantages fiscaux associés à un effet de levier financier négatif permet de compter les « pertes » encourues sur l'immeuble de placement en déduction sur la déclaration fiscale d'un individu.

Labordabilité est un obstacle pour les acheteurs d'une première maison malgré les mesures incitatives gouvernementales

L'autre côté de la pièce des avantages pour les investisseurs est qu'ils ont créé des difficultés pour les acheteurs d'une première maison avec des logements devenant de plus en plus inabordables et des prix locatifs élevés, rendant difficile pour les acheteurs d'une première maison d'économiser pour une mise de fonds. Parmi les répondants australiens pensant que ce n'est pas le moment d'acheter, 73 % s'accordent à dire que les prix des logements sont trop élevés. Les Australiens étaient également plus enclins à quitter le domicile familial avant d'acheter une maison, avec 41 % d'acheteurs d'une première maison potentiels australiens déclarant ne pas avoir vécu avec des parents d'aucune autre génération. Les conditions d'octroi de crédits plus exigeantes du marché australien ainsi que l'augmentation des taux d'intérêt ont accentué les enjeux liés à l'abordabilité. Ceux qui pensaient qu'il n'était pas le moment d'acheter s'accordaient également à penser que les taux d'intérêt élevés constituaient un facteur dissuasif, à 66 %.

L'abordabilité a pris une place importante à l'ordre du jour en Australie pendant un certain temps. Alors que les prix de l'immobilier résidentiel ont augmenté, des craintes existaient quant à la possibilité de chutes des prix de l'immobilier. Les inquiétudes concernant l'abordabilité ont été accentuées par le boom des ressources, ce qui a engendré un endettement croissant des résidents des États riches en ressources naturelles comme l'Australie-Occidentale et Queensland pour pouvoir se permettre d'acheter et ces États ont connu des chutes des prix de l'immobilier résidentiel ces derniers mois ainsi que des augmentations des arriérés³. Le gouvernement australien a introduit plusieurs mesures incitatives afin d'aider les acheteurs d'une première maison à entrer sur le marché de l'immobilier. Ces mesures ont compris, les *First Home Saver Accounts* (FHSA), comptes pour lesquels le gouvernement verse l'équivalent du montant cotisé à hauteur d'un montant prédéfini et le *First Home Owners Grant and Boost* (FHOB), une mesure incitative en espèces de 7 000 \$, somme montée à 14 000 \$ entre 2008 et 2009.

Graphique 16 : Profil de propriété des propriétaires australiens



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

L'impact de certaines de mesures a eu des résultats mitigés. Par exemple, le FHOB a temporairement accru la participation des acheteurs d'une première maison sur le marché de 19 % (à ses débuts) à 28,5 % à son niveau d'impact le plus haut, selon les données du Bureau de la statistique de l'Australie. La proportion des prêts financés pour les acheteurs d'une première maison a décliné de près de la moitié du taux le plus haut il y a quelques temps.

De plus, les restrictions appliquées sur la mesure FHSA signifient que le solde du compte ne peut être retiré qu'après une durée d'épargne de quatre ans. La participation à cette mesure a été plus lente que prévue, avec seulement 25 600 comptes ouverts au mois de décembre 2010, avec un solde moyen de seulement 6 051 \$, selon les statistiques de la Commission australienne de réglementation prudentielle.

Un acheteur d'une première maison sur cinq utilise plus de 50 % de ses revenus pour amortir ses dettes

Devant faire face aux enjeux liés à l'abordabilité, aux hausses locatives et à des conditions d'octroi de crédit plus exigeantes, les acheteurs d'une première maison ont dû accroître leur endettement pour pouvoir acheter leur première maison. De plus, de nombreux Australiens sont fortement endettés avant même leur premier prêt hypothécaire, avec 20 % de répondants acheteurs d'une première maison potentiels utilisant plus de 50 % de leurs revenus pour s'acquitter de toutes leurs dettes. Dans de telles conditions, il est facile de supposer que ces personnes doivent avoir des difficultés à économiser pour leur mise de fonds.

Avec de nombreux acheteurs d'une première maison potentiels éprouvant des difficultés à économiser pour leur mise de fonds, l'assurance prêt hypothécaire offre une bonne solution de rechange et aide ce segment de la population à atteindre son rêve d'accession à la propriété plus tôt. Soixante-sept pour cent des Australiens interrogés se sont accordés à dire que l'assurance prêt hypothécaire est un outil utile pour les acheteurs d'une première maison, au-dessus de la moyenne de 65 % pour tous les pays étudiés.

³ Genworth Financial, 'Streets Ahead: Genworth Homebuyer Confidence Index', mars 2011

Le marché au Canada

Tableau 2 : Canada - Statistiques clés

	Canada	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	30,26	30,1
Croissance du PIB en 2010 [^]	3,1 %	3,6 %
Chômage en 2010 [^]	8,0 %	8,1 %
Taux cash (cible pour taux de financement à un jour) [#]	1,0 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	45 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	28 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	21 %	22 %
% de personnes payant leur prêt hypothécaire de manière anticipée*	19 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	47 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	70 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	38 %	30 %

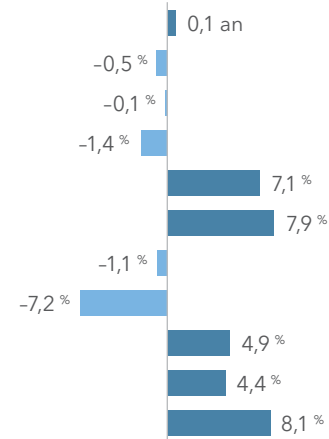
* Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

[^] FMI

[#] Banque du Canada (Bank of Canada)

Graphique 17 : Canada par rapport à la moyenne

Canada par rapport à la moyenne des huit pays



Moins que la moyenne / Plus que la moyenne

Près de la moitié des acheteurs canadiens pensent que le moment est opportun pour acheter une maison

Au cours des dernières années, la performance économique du Canada a été forte par rapport à d'autres économies développées et il semble que cela ait une influence sur les perspectives des acheteurs canadiens. En fait, les Canadiens ont fait preuve d'optimisme à la fois à l'égard de l'économie et du marché du logement; 38 % ont partagé un sentiment positif à l'égard des perspectives économiques par rapport à une moyenne de 30 % pour l'ensemble des pays étudiés et 47 % pensent que le moment est opportun pour acheter une maison comparativement à une moyenne de 42 %.

Sous l'optimisme à l'égard du marché immobilier se cachent des taux d'intérêt bas au Canada, avec plus des deux tiers des personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison mentionnant que l'environnement de taux bas constituait un facteur alimentant ces perspectives.

Inversement, pour les personnes qui pensaient que le moment n'était pas opportun pour acheter (23 %), les prix de l'immobilier étaient le facteur dissuasif prédominant. Dans certaines régions du Canada, les prix élevés de l'immobilier résidentiel peuvent constituer un obstacle pour les acheteurs d'une première maison dans l'attente de monter sur la première marche de l'échelle du marché immobilier. Toutefois, concernant spécifiquement la mise de fonds, l'utilisation d'une assurance prêt hypothécaire permet aux emprunteurs d'apporter une mise de fonds d'à peine 5 % tout en empruntant au même taux d'intérêt que les emprunteurs avec

une mise de fonds plus élevée. L'assurance prêt hypothécaire a joué un rôle important sur le marché des prêts hypothécaires canadiens, par l'entremise des émetteurs privés et assistés par le gouvernement.

Le gouvernement du Canada a également entrepris plusieurs actions dans le passé visant à contribuer à la stabilité du marché du logement, soit pour augmenter la disponibilité des crédits ou pour permettre aux acheteurs potentiels de se permettre une mise de fonds :

- Les prêts hypothécaires assurés peuvent être combinés, par l'entremise de l'exécution de son programme Obligations hypothécaires du Canada et autres véhicules de titrisation couverts par le gouvernement, facilitant ainsi la disponibilité des crédits
- Le Régime d'accession à la propriété du gouvernement fédéral introduit en 1992 permet aux emprunteurs de retirer provisoirement jusqu'à 25 000 \$ de leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER). L'étude de Genworth révèle que ce régime est perçu positivement mais qu'il est sous-utilisé⁴
- Le Crédit d'impôt pour l'achat d'une première habitation introduit en 2009 est un crédit d'impôt non remboursable basé sur le montant de 5 000 \$ et calculé sur la base du taux d'imposition du revenu le moins élevé, pour les acheteurs d'une première maison achetant au Canada. En 2009, le crédit était de 750 \$.

⁴ Genworth, *First-Time Homebuyer's Monitor: The Federal Home Buyer's Program and Home Buying Tools*, mai 2010

Les perspectives économiques positives et la solide confiance à l'égard du logement alimentent la volonté de s'endetter davantage

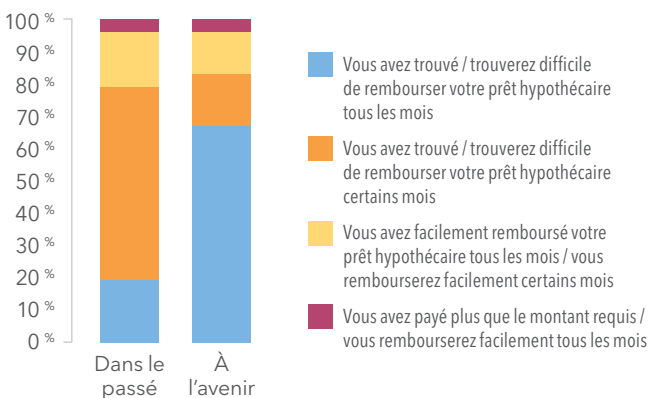
Avec plus de 32 % des Canadiens communiquant un sentiment très positif à l'égard de l'économie et 47 % d'entre eux à l'égard du marché du logement, les Canadiens sont prêts à s'endetter davantage afin de réaliser leur rêve d'accession à la propriété. Selon les répondants du sondage, les niveaux supérieurs d'endettement personnel sont probablement dus à la hausse du coût de la vie, mais les Canadiens sont néanmoins friands de dettes et acceptent des prêts à ratio prêt/valeur élevé.

Au Canada, l'assurance prêt hypothécaire est requise pour les prêts à ratio prêt/valeur supérieur à 80 % et les répondants canadiens ont indiqué être tout à fait à l'aise avec l'idée d'emprunter à ce niveau, comparativement à des pays peu disposés aux dettes. Au total, 28 % des Canadiens étaient à l'aise à l'idée d'emprunter plus de 80 % de la valeur de leur propriété, comparativement à la moyenne de 20 % pour l'ensemble des pays étudiés.

Les titulaires de prêts hypothécaires au Canada effectuent leurs remboursements sans difficultés

Bien que des niveaux d'endettement supérieurs aient été mentionnés par les titulaires de prêts hypothécaires au Canada, la plupart d'entre eux sont malgré tout parvenus à rembourser leur prêt et prévoient de continuer de le faire facilement au cours de l'année à venir. Au cours de la dernière année, 79 % des titulaires d'un prêt hypothécaire ont fait soit des paiements anticipés ou ont assuré leurs remboursements et 83 % d'entre eux prévoient de facilement rembourser leur prêt au cours de l'année à venir. En fait, les Canadiens ont fait partie des répondants les plus optimistes quant à leur capacité de rembourser leur prêt hypothécaire, juste derrière l'Inde.

Graphique 18 : Historique des remboursements de prêts hypothécaires et perspectives



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Assurance prêt hypothécaire et réglementation gouvernementale

Un facteur significatif du marché des prêts hypothécaires au Canada et qui a contribué à son succès au cours des quelques dernières années, est le rôle actif du gouvernement dans le système de financement des prêts hypothécaires au Canada. Cela comprend des restrictions appliquées aux prêts à ratio prêt/valeur élevé et la mise en œuvre de programmes de titrisation couverts par le gouvernement, lesquels requièrent une assurance prêt hypothécaire.

L'implication du gouvernement dans le système de financement des prêts hypothécaires a, sans aucun doute, aidé à aplanir les difficultés du marché ces dernières années. En conséquence de quoi, les acheteurs canadiens ont montré beaucoup de positivisme à l'égard de l'assurance prêt hypothécaire et l'aide qu'elle peut procurer aux acheteurs d'une première maison, avec 70 % d'entre eux s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire était très ou quelque peu utile pour permettre aux gens d'acheter leur première maison avec une mise de fonds peu élevée, le troisième taux le plus élevé de tous les pays étudiés.

Près de la moitié des répondants canadiens ont fait preuve de positivisme vis-à-vis des perspectives économiques et du marché du logement.

Les emprunteurs canadiens sont généralement à l'aise avec l'idée de niveaux d'endettement plus élevés et confiants quant à leur capacité d'effectuer les remboursements de leur prêt hypothécaire.

Le marché en Inde

Tableau 3 : Inde - Statistiques clés

	Inde	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	30,2	30,1
Croissance du PIB en 2010 [^]	10,4 %	3,6 %
Chômage en 2010	10,8 %	8,1 %
Taux cash (RBI change les taux des prises en pension)+	5,75 %	2,4 %
% moyen du revenu dépensé pour amortir toutes les dettes*	23,9 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	4,0 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	2,3 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	56,2 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	6,4 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	58,4 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	64,4 %	30 %

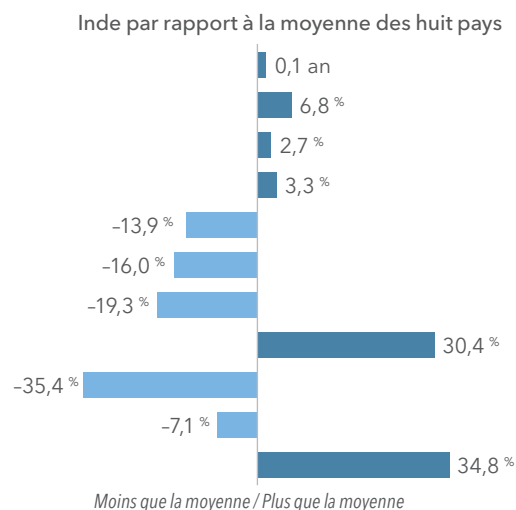
* Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

[^] FMI

+ Reserve Bank of India

CIA (The World Factbook)

Graphique 19 : Inde par rapport à la moyenne



L'Inde en ascension

L'économie de l'Inde s'est bien portée malgré le récent ralentissement mondial, essentiellement dû à la solide consommation domestique qui représente plus de 60 % du PIB. La hausse de la classe moyenne et l'éthique affirmée du pays concernant l'épargne signifieront une hausse de la richesse personnelle et une demande plus élevée en matière de crédit, allant de pair avec la croissance de la prospérité nationale de l'Inde. Les données du sondage reflètent cet optimisme général; 64 % des répondants interrogés en Inde ont un regard positif sur les perspectives de leur économie nationale pour les 12 prochains mois, comparativement à seulement 30 % pour l'ensemble de tous les pays étudiés.

Non seulement les Indiens ont fait preuve d'optimisme à l'égard de leur économie, mais ils sont également généralement optimistes par rapport à leur situation financière personnelle, faisant de l'Inde, la nation de loin la plus optimiste étudiée, avec 44 % des personnes interrogées ne s'inquiétant pas de leur situation financière personnelle. Parmi les 14 % des répondants déclarant être inquiets, la majorité d'entre eux a mentionné que la hausse du coût de la vie et l'éventualité de hausses des taux d'intérêt constituaient leurs préoccupations principales.

Les prix élevés de l'immobilier résidentiel découragent les acheteurs

Bien que l'abordabilité des logements s'est d'une manière générale améliorée au cours des dix dernières années, en grande partie dû à un revenu disponible plus élevé, de nombreux Indiens ne cherchent pas à acheter parce qu'ils considèrent les prix de l'immobilier résidentiel trop élevés. En fait, les données du sondage indiquent que seulement 6 % des Indiens pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison, malgré leur positivisme vis-à-vis de leur situation financière personnelle. Parmi les trois quarts des Indiens qui pensaient que le moment n'était pas opportun pour acheter une maison, 90 % d'entre eux

ont déclaré que la raison reposait sur des prix de l'immobilier trop élevés et 76 % pensaient qu'il n'y avait pas suffisamment de propriétés disponibles sur le marché. L'idée qu'ils auraient pu acheter au moment où les prix de l'immobilier résidentiel étaient plus bas peut être dissuasive pour certains acheteurs potentiels, qui auraient tendance à adopter une attitude « attendre et voir » plutôt que d'acheter à un moment où les prix semblent élevés.

La rapide urbanisation récente a engendré l'augmentation des prix de l'immobilier dans les villes de catégorie I, provoquant de réels problèmes d'abordabilité dans ces régions de l'Inde. Pour résultat, le désir et la capacité des consommateurs d'acheter un bien dans ces villes ont diminué. Avec un grand nombre de sociétés se déplaçant dans les villes de catégorie II et III à la recherche de locaux de bureaux et des ressources plus abordables, une demande plus élevée d'immeubles résidentiels dans des villes comme Jaipur et Nagpur est à prévoir.

La croissance rapide de l'affluence ajoutée à une pénurie de logements signifie que les prix élevés de l'immobilier dans les centres urbains principaux de l'Inde briseront probablement le rêve d'accession à la propriété de nombreux Indiens. Plusieurs d'entre-eux ne peuvent tout

simplement pas accéder au marché des biens résidentiels et bien que 39 % des non-propriétaires interrogés aient exprimé vouloir idéalement acheter une maison dans laquelle vivre au cours des 12 prochains mois, aucun d'entre eux n'était dans une situation financière qui permettait de le faire. En fait, la grande majorité des non-propriétaires ne pensaient pas pouvoir être financièrement capables d'acheter leur première maison avant cinq ans.

Les acheteurs de maison indiens sont dans l'ensemble optimistes à l'égard de l'économie et de leurs finances personnelles

Alors que de nombreux Indiens perçoivent l'accession à la propriété comme étant hors de leur portée, ce sentiment peut s'expliquer en partie par l'impression de ne pas avoir accès à des prix intéressants. Il y a un ou deux ans, les prix de l'immobilier ont connu une chute, mais sont remontés depuis. Même si les prix sont abordables, cela pourrait laisser penser aux acheteurs d'une première maison potentiels en Inde qu'acheter aux prix actuels serait une mauvaise affaire, et ils préfèrent alors plutôt attendre de voir ce qu'il va se passer avec les prix de l'immobilier résidentiel à l'avenir.

Les acheteurs de l'Inde croient en la croissance du capital et au potentiel de revente élevé

Selon la National Housing Bank, le marché des prêts hypothécaires en Inde a augmenté à un taux de croissance moyen composé de 26,3 % entre 2000 et 2010. Cette solide croissance peut être attribuée à une hausse d'affluence de la classe moyenne, à une forte croissance du revenu, à un environnement de taux d'intérêt favorable et à une sérieuse pénurie de logements à l'origine d'une forte croissance des prix de l'immobilier résidentiel et par conséquent, une augmentation des montants moyens des prêts. Pour l'avenir, la croissance du marché des prêts hypothécaires continuera d'impressionner, avec une demande en propriétés qui surpassera probablement les biens disponibles pour ceux qui pourront se le permettre.

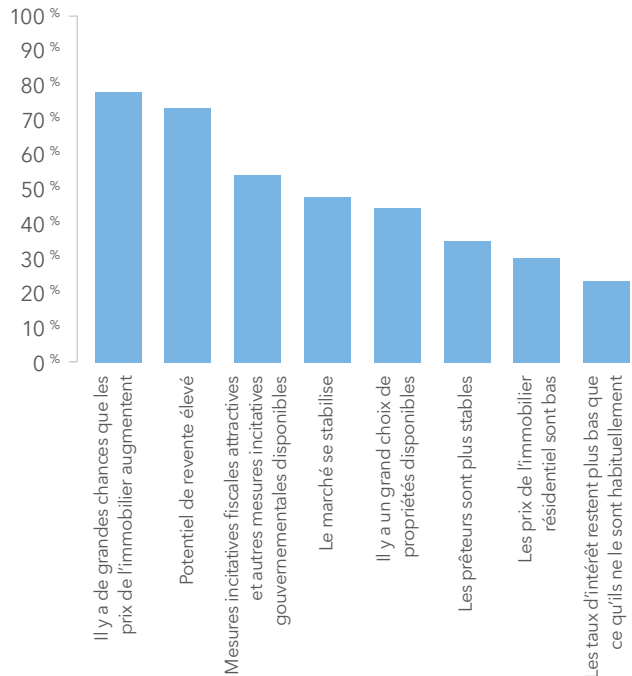
Avec une pénurie de logements estimée à 25 millions d'unités avec seulement 0,5 million d'unités ajoutées chaque année⁵, atteindre l'échelle de l'accession à la propriété sera de plus en plus difficile pour les acheteurs indiens avec des revenus plus faibles. Parmi les répondants du sondage qui pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison, la forte probabilité de la hausse des prix de l'immobilier constituait le facteur principal de ce sentiment. Pour l'Indien moyen, devenir propriétaire demeure la meilleure forme d'épargne à ses yeux et on peut constater un degré de confiance important vis-à-vis du maintien de prix de l'immobilier résidentiel élevés, tant que la richesse personnelle augmente et que la demande des familles urbaines continue d'être forte.

La création de nouveaux produits et l'assurance prêt hypothécaire peut permettre de concrétiser les rêves plus tôt

De nombreux Indiens pensent que pour pouvoir acheter leur première maison, ils devront rassembler une mise de fonds importante, avec 38 % pensant avoir besoin de plus de 20 % du prix d'achat en mise de fonds. Bien que ces résultats soient beaucoup plus élevés que la moyenne des pays étudiés, cela n'est pas surprenant étant donné que la plupart des prêteurs de l'Inde offrent des prêts au logement avec un ratio prêt/valeur de 80 % maximum et viennent récemment de prolonger la durée des prêts à 20 ans afin de pouvoir réduire les remboursements mensuels des emprunteurs.

À l'heure d'aujourd'hui, certains prêteurs ont également prolongé la durée des prêts pour chaque hausse du taux d'intérêt de manière à réduire le stress des emprunteurs. Si cela aide à réduire les remboursements mensuels des

Graphique 20 : Pourquoi est-ce le bon moment d'acheter une maison?



Source : Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

emprunteurs à court terme, ce n'est pas soutenable à long terme. La prolongation de la durée de ces prêts est actuellement limitée à un maximum de cinq ans, ce qui signifie que si les taux d'intérêt continuent d'augmenter, les prêteurs seront alors forcés d'ajuster les paiements échelonnés mensuels des emprunteurs.

Le concept de tarification fondée sur le risque n'est pas encore répandu auprès des prêteurs indiens mais, en général, des efforts sont fournis pour renforcer l'évaluation du risque dans l'industrie des prêts hypothécaires. Avec une infrastructure consolidée en place et des améliorations apportées à la souscription, il sera possible pour les prêteurs de mieux évaluer les facteurs de risque et introduire des prêts à ratio prêt/valeur supérieur pour les emprunteurs admissibles. En retour, cela pourrait permettre aux acheteurs d'acheter leur maison plus tôt et avec une mise de fonds moins importante.

De plus, bien que l'assurance prêt hypothécaire n'existe pas encore en Inde, elle pourrait rendre possible de concrétiser le rêve de l'accession à la propriété plus tôt pour les Indiens. De nombreux Indiens pensent que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour permettre aux acheteurs d'acheter une propriété plus tôt que ce qu'ils ne pourraient se le permettre, et en fait, de tous les pays étudiés, les Indiens furent de loin les plus enclins à reconnaître l'utilité de l'assurance prêt hypothécaire car elle permettrait aux acheteurs d'acheter des propriétés de qualité supérieure plus tôt que ce qu'ils ne pourraient se le permettre autrement. Il est évident que des pratiques de souscription améliorées, une évaluation du risque et l'introduction de l'assurance prêt hypothécaire pourraient d'une certaine façon alléger les contraintes liées à l'abordabilité des logements en Inde.

⁵ Présentation aux investisseurs HDFC, 2009

Le marché en Irlande

Tableau 4 : Irlande - Statistiques clés

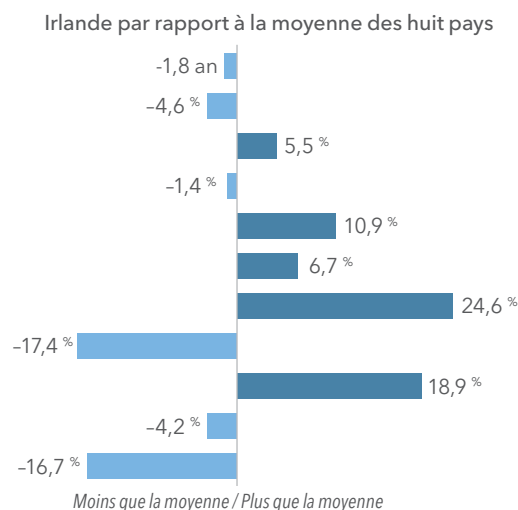
	Irlande	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	28,31	30,1
Croissance du PIB en 2010^	-1,0 %	3,6 %
Chômage en 2010^	13,6 %	8,1 %
Taux cash (taux des prises en pension dans la zone euro)#	1,00 %	2,4 %
% moyen du revenu dépensé pour amortir toutes les dettes*	49 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	27 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	46 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	8 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	61 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	61 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	13 %	30 %

* Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

^ FMI

Banque centrale européenne (BCE)

Graphique 21 : Irlande par rapport à la moyenne



L'économie de l'Irlande lutte sous le poids des mesures d'austérité

L'économie de l'Irlande a souffert ces dernières années, suite à un boom au milieu des années 2000. L'endettement hypothécaire en tant que pourcentage du revenu personnel a augmenté de 58,6 % en 2000 à 130,6 % à la fin de 2006, avec des prêts à ratio prêt/valeur élevé devenant populaires. Ainsi, l'Irlande a obtenu le ratio dette des ménages/PIB le plus élevé de l'Union Européenne (UE) en 2006, lorsque la croissance des prix de l'immobilier résidentiel commençait à ralentir⁶. En 2008, le gouvernement de l'Irlande se porta caution pour plusieurs institutions financières irlandaises afin de leur éviter la faillite et en 2010, l'Irlande lui-même eut recours à l'assistance du Fonds monétaire international après l'adoption de mesures d'austérité (dont des réductions importantes des dépenses publiques, des pensions et des prestations pour enfants), lesquelles furent approuvées en 2011.

L'économie irlandaise était toujours en difficulté en 2010, avec une récession de 1,00 %. Néanmoins, le gouvernement de l'Irlande et la Commission européenne prévoient une nouvelle croissance durant l'année 2011.

70 % des répondants de l'Irlande partagent un sentiment négatif envers l'économie irlandaise

Dans une conjoncture économique difficile, les répondants de l'Irlande ont fait preuve de pessimisme, avec 70 % d'entre eux ayant un sentiment négatif à l'égard de leur économie et 63 % inquiets pour leurs finances personnelles. Les mesures d'austérité introduites en Irlande ont eu un impact négatif évident sur le ressenti de la population, avec 54 % des personnes inquiètes pour leurs finances personnelles déclarant être soucieuses des mesures gouvernementales actuelles,

comparativement à la moyenne de 39 % pour l'ensemble les pays étudiés. Les hausses du coût de la vie et des prix du pétrole étaient probablement à l'origine de leur préoccupation, à 83 % et 86 % respectivement, et les hausses des taux d'intérêt et du chômage constituaient également des préoccupations clés.

Près de la moitié de tous les débiteurs hypothécaires irlandais prévoient d'éprouver des difficultés au cours des 12 prochains mois

Les emprunteurs irlandais sont plus enclins à éprouver des difficultés pour effectuer leurs remboursements comparativement aux autres pays étudiés. Au total, 46 % d'entre eux ont éprouvé des difficultés à effectuer leurs remboursements au cours de l'année dernière et 45 % prévoient d'avoir des difficultés pour l'année à venir. La baisse du revenu était de loin la raison principale à l'origine des difficultés rencontrées par les emprunteurs ou des difficultés prévues pour le remboursement de leur prêt à 73 % et 74 %, respectivement. La hausse des taux d'intérêt a été mentionnée en tant que cause de difficulté à rembourser au cours de l'année passée par 31 % des personnes ayant rencontré des difficultés, malgré l'environnement de taux bas de l'UE.

D'une manière générale, les répondants irlandais ont eu un point de vue négatif sur l'économie et leurs finances personnelles, avec pour facteur évident, les mesures gouvernementales

⁶ Genworth, *Irish Mortgage Market Report*, septembre 2007

Une meilleure abordabilité aide les acheteurs d'une première maison à entrer sur le marché

Bien que les répondants irlandais avaient tendance à avoir un point de vue négatif sur l'économie de l'Irlande, les perceptions à l'égard du marché de l'immobilier irlandais étaient plus positives. Au total, 61 % d'entre eux se sont accordés à dire que le moment était opportun pour acheter comparativement à une moyenne de 42 % pour l'ensemble des pays étudiés. Les prix bas de l'immobilier résidentiel constituaient le facteur incitatif le plus important pour l'achat d'une maison avec 91 % des personnes qui pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison s'accordant à dire que les prix étaient bas, suivies par 81 % des personnes pensant qu'il y avait une grande quantité de propriétés disponibles. Malgré qu'ils reconnaissaient que les prix actuels de l'immobilier résidentiel étaient bas, 38 % des répondants irlandais ont déclaré qu'il existait une forte possibilité de hausse des prix, suggérant un certain degré d'optimisme à l'égard de l'avenir du marché de l'immobilier. Pour 21 % des répondants irlandais qui pensaient que le moment n'était pas opportun pour acheter, des préoccupations continues sur l'instabilité des prêteurs et du marché étaient sous-entendues.

Des prix de l'immobilier bas sont également une bonne nouvelle pour les acheteurs d'une première maison potentiels cherchant à entrer sur le marché de l'immobilier. Un rapport de la Irish Banking Federation a révélé que les acheteurs d'une première maison et les acheteurs ayant déménagé étaient particulièrement résilients en 2010, ces deux catégories d'acheteurs augmentant leur part du marché au cours de l'année. D'une manière générale, le nombre de nouveaux prêts hypothécaires a chuté, mais les acheteurs d'une première maison ont connu la chute moyenne trimestrielle la plus basse de cette période, à

3 % comparativement à une baisse moyenne générale de 12 %.

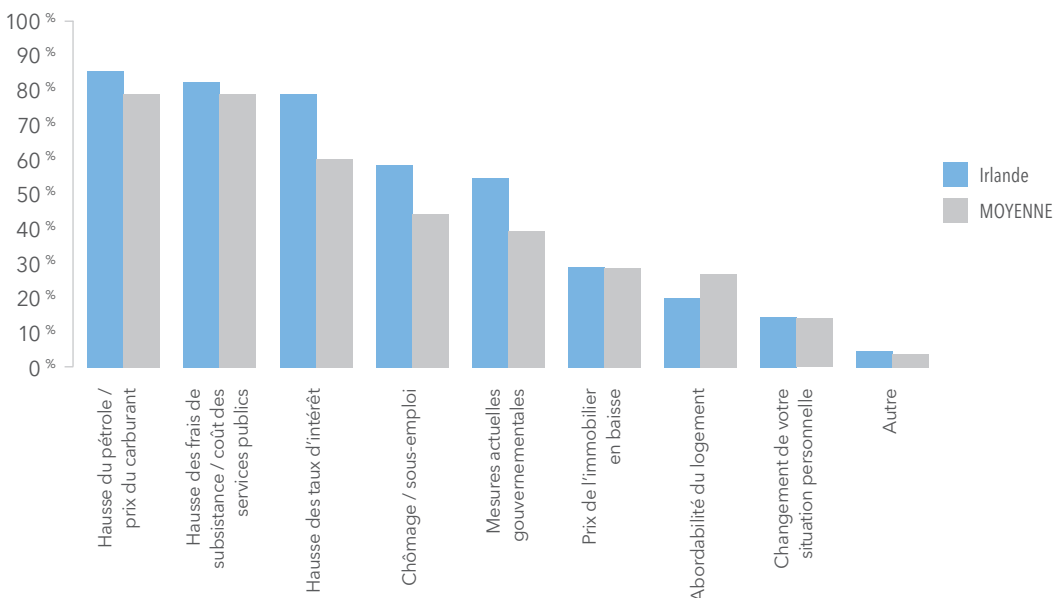
Alors que d'autres marchés ont offert des mesures incitatives visant à aider les acheteurs d'une première maison à entrer sur le marché, aucune mesure incitative semblable n'a été offerte en Irlande.

Le gouvernement de l'Irlande procure néanmoins un soulagement fiscal au niveau de l'intérêt hypothécaire et une exonération du droit de timbre sur les propriétés de moins de 125 mètres carrés. Pour les acheteurs d'une première maison ayant du mal à économiser pour la mise de fonds de leur première maison, souscrire un prêt à ratio prêt/valeur plus élevé couvert par l'assurance prêt hypothécaire peut être une solution attirante pour accéder à la propriété.

Les résultats du sondage indiquent que l'assurance prêt hypothécaire a été perçue comme un produit utile pour les acheteurs souhaitant acheter leur première maison. Au total, 61 % des répondants irlandais se sont accordés à dire que l'assurance prêt hypothécaire était utile pour les acheteurs d'une première maison. Non seulement les emprunteurs irlandais comprennent la valeur de l'assurance prêt hypothécaire, mais ils reconnaissent également les avantages de se protéger contre le chômage. Avec les taux de chômage les plus élevés en Irlande parmi tous les autres pays étudiés, 59 % des emprunteurs irlandais déclarent vouloir probablement souscrire une assurance qui paierait leur prêt dans le cas où ils perdraient leur emploi.

Alors que le marché irlandais des prêts hypothécaires est fortement réduit, les acheteurs d'une première maison représentent une part plus importante de ce marché, suite à une abordabilité accrue

Graphique 22 : Causes d'inquiétude à l'égard des finances personnelles, Irlande par rapport à la moyenne



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

⁷ IBF, IBF/PwC Mortgage Market Profile: Quarterly Report-New Lending, février 2011

Le marché en Italie

Tableau 5 : Italie - Statistiques clés

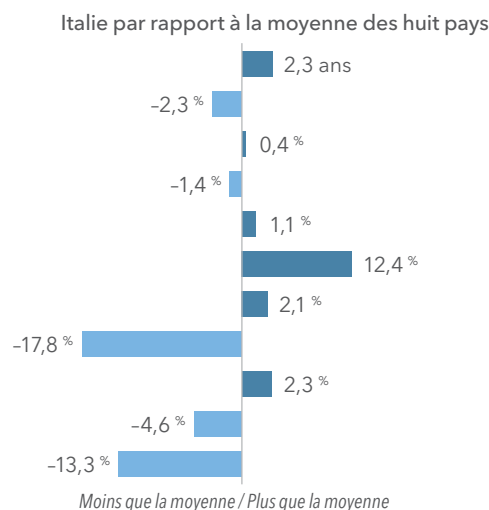
	Italie	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	32,41	30,1
Croissance du PIB en 2010^	1,3 %	3,6 %
Chômage en 2010^	8,5 %	8,1 %
Taux cash (taux des prises en pension dans la zone euro)#	1,0 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	39 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	33 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	24 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	8 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	44 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	61 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	16 %	30 %

* Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

^ FMI

Banque centrale européenne (BCE)

Graphique 23 : Italie par rapport à la moyenne



Plus de la moitié des Italiens sont négatifs à l'égard des perspectives économiques

L'Italie est parvenue à éviter le pire de l'instabilité du marché depuis que les problèmes de dette souveraine sont survenus en Grèce, mais la reprise est toujours loin devant. Le gouvernement de l'Italie tente de réduire son déficit du PIB de 5,3 % environ en 2009 à 2,7 % d'ici à 2012, par l'entremise d'un ensemble de mesures d'austérité annoncé en mai 2010. Certaines de ces mesures comprennent le gel de la hausse des salaires du secteur public, une réduction des financements pour la ville et les gouvernements régionaux, une prise de mesures sévères en cas d'évasion fiscale illégale et de fraude et âge de départ à la retraite repoussé jusqu'à six mois.

Sous cette conjoncture difficile, 55 % des Italiens ont communiqué un sentiment négatif à l'égard de leur économie nationale et 46 % d'entre eux ont exprimé être préoccupés par leur situation financière. Parmi les personnes inquiètes à cause de leur situation personnelle, 58 % d'entre elles ont dit se soucier du chômage et du sous-emploi. De nombreuses sociétés ont supprimé des emplois afin de pouvoir freiner les coûts, dont certaines sociétés importantes de l'Italie. Le taux de chômage en Italie a, pour ces motifs, progressivement augmenté depuis la récession de 2008/2009 et l'Italie a aujourd'hui le quatrième taux de chômage le plus élevé de tous les pays étudiés.

Avec les mesures d'austérité mises en œuvre en 2012 et les inquiétudes entourant la croissance de l'insécurité de l'emploi, le sentiment général en Italie est peu susceptible de s'améliorer de manière significative à court terme. Selon l'Institut national de statistique italien, l'indice de confiance global a chuté pendant trois mois consécutifs jusqu'à mars 2011, de 109,1 à 105,1, alors que le pessimisme général persiste.

Signes de redressement du marché du logement

Malgré une conjoncture économique difficile, des signes encourageants indiquent que le marché du logement est en voie de reprise. Quarante-quatre pour cent des Italiens interrogés pensent que le moment était opportun pour acheter une maison et près des trois quarts de ces répondants ont justifié cela par un grand choix de propriétés disponibles. En outre, 67 % des répondants se sont accordés à dire que le moment était opportun pour acheter à cause des prix bas de l'immobilier résidentiel, des statistiques appuyées par des données de la Banque d'Italie, lesquelles indiquent que les prix de l'immobilier ont chuté pour la première fois en 2009 et se sont stabilisés durant l'année 2010.

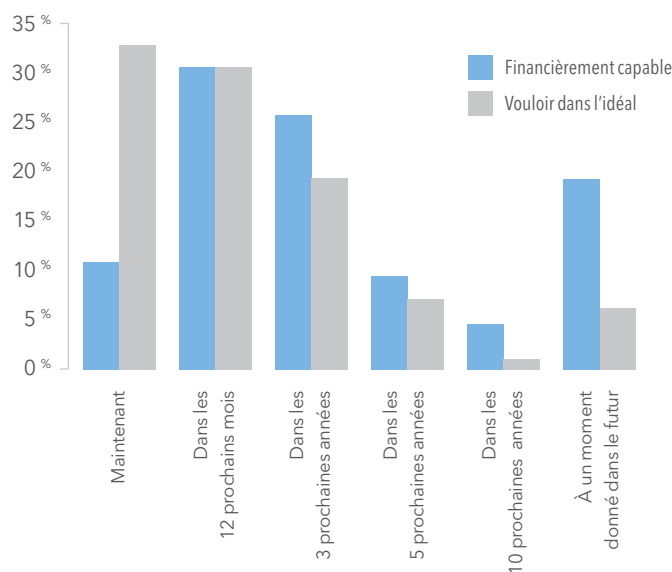
Les prix stagnants de l'immobilier résidentiel combinés aux taux d'intérêt plus bas ont engendré une hausse de l'abordabilité du logement au cours de la dernière année. Toutefois la partie n'est pas encore gagnée pour l'Italie qui enregistre l'âge moyen des acheteurs d'une première maison le plus élevé des huit pays étudiés, à 32,4 ans.

Pour ceux qui n'ont pas encore accédé au marché de l'immobilier, 33 % ont exprimé vouloir acheter une maison sans attendre, mais seulement 11 % d'entre eux étaient dans une situation financière qui pouvait leur permettre de le faire. Ce qui est inquiétant est qu'un répondant sur cinq serait dans une situation financière qui ne lui permette d'acheter une première maison qu'à un moment donné dans le futur, suggérant que beaucoup d'entre eux n'étaient tout simplement pas sûrs quand ils pourraient se le permettre. Il est probable que les inquiétudes continues à l'égard du chômage et l'étendue des mesures d'austérité continueront d'avoir un impact sur la sécurité financière et les engagements tels que l'achat d'une propriété.

Les acheteurs italiens ont conscience des avantages de l'assurance prêt hypothécaire visant à aider les gens à devenir propriétaires plus tôt

Bien que le ratio prêt/valeur en Italie plafonne actuellement à 80 %, les acheteurs peuvent dépasser ce plafond s'ils souscrivent une assurance prêt hypothécaire. Cela étant dit, de nombreux acheteurs de maison potentiels pensent avoir besoin d'une mise de fonds de plus de 20 % lors de l'achat de leur première maison. En fait, les résultats du sondage indiquent que l'Italie, parmi tous les pays interrogés, enregistre la proportion la plus élevée d'acheteurs potentiels (44 %) pensant avoir besoin d'une mise de fonds de plus de 20 %. Dans un cas comme celui-ci, la formation des consommateurs sur les prêts à ratio prêt/valeur élevé pourrait aider les acheteurs italiens à accéder à la propriété plus tôt.

Graphique 24 : Situation financière pour acheter contre souhaiter idéalement acheter une maison - Non-propriétaires italiens



Source : Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

En revanche, la reconnaissance établie de l'assurance prêt hypothécaire est relativement élevée en Italie et beaucoup d'acheteurs pensaient que l'assurance prêt hypothécaire était utile pour aider les acheteurs à réaliser leur rêve d'accession à la propriété plus tôt. Soixante-deux pour cent des répondants ont déclaré que l'assurance prêt hypothécaire était utile pour permettre aux acheteurs d'acheter une propriété plus tôt que ce qu'ils n'auraient fait autrement et 61 % des répondants ont déclaré que l'assurance prêt hypothécaire était utile pour permettre à un acheteur d'une première maison d'acheter un bien avec une mise de fonds peu élevée.

Non seulement les Italiens perçoivent les avantages de l'assurance prêt hypothécaire, mais ils trouvent également intéressants les produits d'assurance qui offrent aux emprunteurs une protection en cas d'événements imprévus. Avec le chômage qui demeure un problème, près de la moitié des répondants (48 %) ont déclaré qu'ils souscriraient probablement une assurance qui paierait leur prêt hypothécaire s'ils perdaient leur emploi. Une partie des acheteurs ont cerné la valeur de leur propre protection en cas de préjudice physique et de maladie.

Au total, 56 % d'entre eux ont déclaré qu'ils souscriraient probablement une assurance qui paierait leur prêt hypothécaire s'ils tombaient malades ou s'ils avaient un accident qui ne leur permettrait pas de travailler.

Deux tiers des personnes qui aimeraient idéalement acheter une propriété sans attendre ne sont pas en situation financière de le faire

Le marché au Mexique

Tableau 6 : Mexique - Statistiques clés

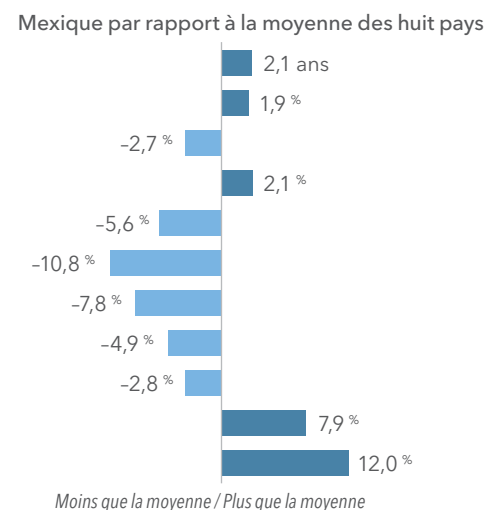
	Mexique	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	32,2	30,1
Croissance du PIB en 2010 [^]	5,5 %	3,6 %
Chômage en 2010 [^]	5,4 %	8,1 %
Taux cash (taux cible de la Banque du Mexique) [#]	4,5 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	32 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	9 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	14 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	21 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	39 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	73 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	42 %	30 %

* Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

[^] FMI

[#] Banque du Mexique

Graphique 25 : Mexique par rapport à la moyenne



Les Mexicains sont positifs à l'égard de leur économie, mais les inquiétudes entourant le chômage et l'insécurité persistent

L'économie du Mexique s'est bien redressée après le ralentissement financier mondial de 2008/2009, redressement marqué par une hausse significative de l'exportation. Avec une telle toile de fond, 42 % des Mexicains ont exprimé être positifs à l'égard des perspectives de leur économie domestique dans les 12 mois à venir, pourcentage supérieur à la moyenne de 30 % pour l'ensemble des pays étudiés.

Les acheteurs mexicains étaient également moins préoccupés par leur situation financière que la moyenne, avec seulement 27 % d'entre eux déclarant être préoccupés par leur situation financière comparé à 40 % pour la moyenne. Alors que le motif principal de préoccupation pour tous les autres pays étudiés était la hausse des frais de subsistance et des coûts des services publics, la préoccupation principale des répondants du Mexique était le chômage et le sous-emploi pour 54 % d'entre eux.

Bien que le Mexique ait actuellement le taux de chômage le moins élevé de l'Amérique Latine et qu'il soit bien en-dessous de la moyenne de 8,1 % de l'ensemble des pays étudiés, le chômage demeure au-dessus des niveaux avant récession à 5,4 %. Parmi les personnes étant actuellement sur le marché du travail, 8,1 % d'entre elles se trouvent dans la catégorie « sous-emploi »⁸, constituée de personnes ayant besoin ou souhaitant travailler plus d'heures que ce que leur emploi actuel ne leur permet. De nombreux Mexicains ne sont pas dans une position leur permettant d'économiser, les obligeant ainsi à vivre au jour le jour, et rendant pour eux difficile de se projeter dans l'avenir.

Avec le chômage étant leur préoccupation principale, de nombreux Mexicains montrent de l'enthousiasme à l'égard de produits qui les protégeraient en cas de perte d'emploi. Au total, 60 % des emprunteurs mexicains ont exprimé vouloir probablement souscrire une assurance qui paierait leur prêt hypothécaire dans l'éventualité où ils perdraient leur emploi. De tous les pays étudiés, cela représente la proportion la plus élevée de répondants souhaitant souscrire l'assurance.

L'autre problème pouvant affecter la confiance des Mexicains repose sur les enjeux liés à la sécurité du pays. Cela a eu un impact à tous les niveaux de la société mexicaine, du gouvernement à « monsieur et madame tout le monde ». Par conséquent, les consommateurs du Mexique sont inquiets pour leur sécurité personnelle, un facteur qui n'est pas nécessairement un enjeu dans n'importe quel autre pays.

Les Mexicains sont moins positifs à l'égard du marché de l'immobilier et l'abordabilité du logement est basse

Peut-être à cause du chômage et des enjeux liés à la sécurité, les Mexicains ont fait preuve de moins de positivisme à l'égard du marché de l'immobilier. Au total, 39 % des acheteurs mexicains interrogés pensaient que le moment était opportun pour acheter et seulement 6 % ont pensé que le moment était excellent, comparativement aux 18 % de la moyenne de l'ensemble des pays étudiés. Par ailleurs, seulement 12 % des acheteurs actuels recherchaient à rénover ou changer de maison dans les 12 mois à venir, comparativement aux 18 % de la moyenne de l'ensemble des pays étudiés.

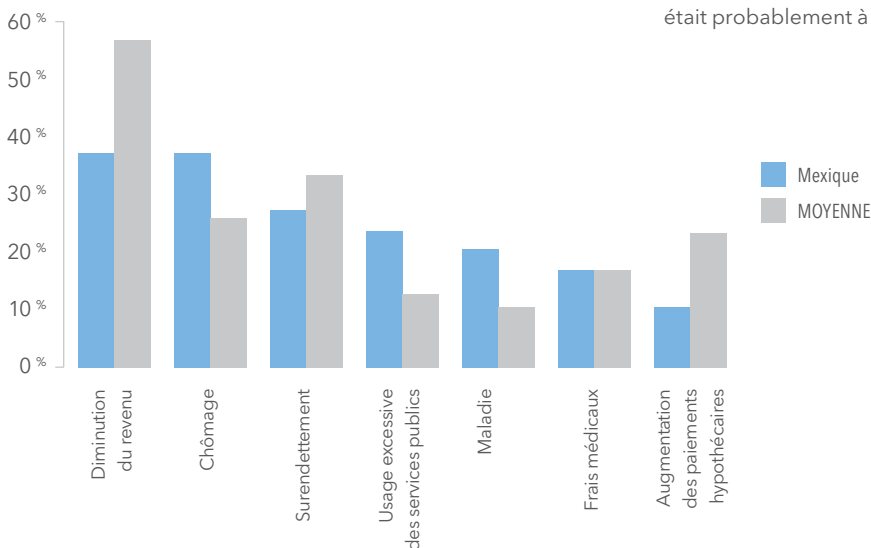
La pénurie de logements a provoqué une chute de l'abordabilité, avec un âge moyen des acheteurs d'une première maison augmentant ces dix dernières années à 32,9 ans

⁸ INEGI (<http://www.inegi.org.mx>) - données de mars 2011

Un facteur aggravant les enjeux socio-économiques est la pénurie de logements, laquelle a un impact négatif sur l'abordabilité. À la fin de 2009, le Mexique estimait sa pénurie de logements à 8,9 millions unités d'habitation et ce problème s'aggravera au cours des dix prochaines années du fait que la tranche de la population des 25 à 45 ans achetant une maison augmente⁹. Le Mexique a une population jeune et la construction de logements plus abordables sera nécessaire afin d'équilibrer l'offre et la demande.

L'abordabilité des logements au Mexique a nettement chuté au cours de ces dernières décennies. Les résultats du sondage indiquent que l'âge moyen des acheteurs d'une première maison au Mexique était de 24,3 ans dans les années 80, mais ce dernier a augmenté à 28 ans dans les années 90 et à 32,9 ans entre 2000 et 2011. L'âge moyen des acheteurs d'une première maison au Mexique est l'un des plus élevés parmi les huit pays étudiés, malgré le fait que la majorité des acheteurs d'une première maison potentiels (83 %) habitent chez leurs parents avant d'acheter leur première maison et, en théorie, ils devraient être plus aptes à économiser pour une mise de fonds. Toutefois, le revenu brut n'est pas suffisant pour réaliser des économies directes pour beaucoup des ménages mexicains. Les acheteurs d'une première maison au Mexique font partie des moins endettés, avec seulement 6 % d'entre eux utilisant plus de la moitié de leur revenu disponible pour s'acquitter de leurs dettes, comparativement à la moyenne de 14 % pour l'ensemble des pays étudiés.

Graphique 26 : Les sept préoccupations prédominantes concernant les difficultés à rembourser au cours des 12 prochains mois - Mexique par rapport à la moyenne



Source : Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

Plus de la moitié des emprunteurs mexicains prévoient des difficultés de remboursement au cours de la prochaine année

Pour ceux déjà sur le marché de l'immobilier, nombreux sont ceux qui prévoient des difficultés pour l'avenir. Bien que 86 % des emprunteurs mexicains aient effectué facilement le remboursement du prêt hypothécaire au cours des derniers 12 mois, ils ont fait preuve de moins d'optimisme concernant leur capacité à effectuer leurs paiements les 12 mois suivants et seulement 28 % d'entre eux s'attendaient à réussir facilement à effectuer leurs remboursements chaque mois. Ceci a représenté la proportion la plus faible de tous les pays étudiés. La proportion élevée d'emprunteurs ayant aucune difficulté à effectuer leurs paiements peut être influencée par le fait qu'une grande proportion des prêts hypothécaires au Mexique est détenue par Infonavit, un organisme gouvernemental qui oblige les employés à payer leur prêt hypothécaire tous les mois par prélèvement automatique sur leur fiche de paie¹⁰.

Point inquiétant, 53 % des emprunteurs prévoient d'avoir des difficultés à effectuer leurs remboursements au moins certains mois de l'année à venir. Les inquiétudes prédominantes partagées par les répondants étaient associées à la sécurité de l'emploi, 37 % d'entre eux déclarant que la réduction des revenus et le chômage affecteraient leur capacité à assurer leurs remboursements au cours des 12 prochains mois. De plus, 27 % de ces emprunteurs ont déclaré avoir trop de dettes et 23 % ont déclaré que l'usage excessif des services publics était probablement à l'origine de leurs difficultés.

Très peu de répondants mexicains ont eu du mal à rembourser leur prêt hypothécaire, mais leurs perspectives restent pessimistes

⁹ Sociedad Hipotecaria Federal (<http://www.shf.gob.mx>)

¹⁰ (Mexican Mortgage Association, National Banking Commission, Infonavit) Étendue des prêts hypothécaires Infonavit : Emprunt jusqu'à 110 000 USD

Le marché au Royaume-Uni

Tableau 7 : R.-U. - Statistiques clés

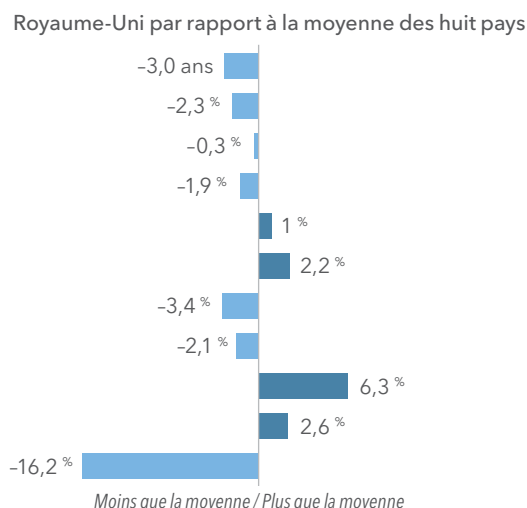
	Royaume-Uni	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	27,5	30,1
Croissance du PIB en 2010^	1,3 %	3,6 %
Chômage en 2010^	7,8 %	8,1 %
Taux cash (taux d'escompte de la BoE)#	0,5 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	39 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	22 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	18 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	24 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	48 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	68 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	13 %	30 %

* Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

^ FMI

Banque d'Angleterre (BoE)

Graphique 27 : R.-U. par rapport à la moyenne



La santé instable de l'économie du R.-U. a engendré un niveau de préoccupation supérieur à la moyenne parmi les acheteurs du R.-U.

Au cours des quelques dernières années, la conjoncture économique du R.-U. a éprouvé des difficultés, avec une récession qui a frappé le pays au début de 2008 jusqu'au milieu de l'année 2009. L'économie a repris de la vitesse en 2010, pour rechuter de 0,5 % au T4 2010, suite à une forte chute de neige immobilisant de nombreuses industries¹¹. Avec une telle toile de fond, les répondants du R.-U. demeuraient incertains et pessimistes pour l'avenir et 59 % d'entre eux appréhendaient de manière négative les perspectives de l'économie pour les 12 prochains mois, comparativement à la moyenne de 44 % pour tous les pays étudiés.

Avec 40 % des répondants du R.-U. ayant des inquiétudes à l'égard de leur situation financière personnelle, ce résultat égalisait celui de la moyenne. Les hausses des frais de subsistance/coûts des services publics, des prix du pétrole et l'éventualité de la hausse des taux d'intérêt en vue ont alimenté cette inquiétude. De plus, des préoccupations subsistent en ce qui concerne les mesures d'austérité de 5 ans introduites par le gouvernement du R.-U., des mesures qui auront un impact sur le chômage et à plus grande échelle, sur l'économie. Les mesures d'austérité visent à réduire le déficit de 11 % du PIB à 2 % d'ici à 2015, et certaines de ces mesures critiquées comprennent des hausses d'impôt, une réduction des dépenses publiques et la suppression de postes dans le secteur public.

Bien que les perspectives des répondants du R.-U. en ce qui concerne l'économie et leurs finances personnelles n'étaient, d'une manière générale, pas optimistes, leur attitude ayant trait au remboursement de leur prêt hypothécaire fait contraste. En fait, 58 % des acheteurs du R.-U. ont facilement remboursé leur prêt hypothécaire au cours des 12 derniers mois, résultat supérieur à la moyenne de 53 % pour l'ensemble des pays étudiés. Ils se sont avérés également plus optimistes sur le remboursement de leur prêt pour les 12 mois suivants, avec huit acheteurs sur dix ne prévoyant aucune difficulté à rembourser à l'avenir.

Bien qu'ils voient le marché de l'immobilier avec plus d'optimisme que la moyenne, les répondants du R.-U. n'entreront pas sur le marché de manière active dans les 12 prochains mois

Les acheteurs d'une première maison du R.-U. sont de plus en plus chassés du marché

¹¹ Office for National Statistics (www.statistics.co.uk)

Les acheteurs d'une première maison doivent envisager des solutions de rechange afin de devenir propriétaire

Les résultats du sondage suggèrent que si les acheteurs du R.-U. pensent que le moment est opportun pour acheter une maison et tirent avantage des prix bas de l'immobilier résidentiel, de nombreux acheteurs d'une première maison potentiels ne sont tout simplement pas dans une position de le faire. Au total, 34 % des acheteurs d'une première maison ont déclaré que dans l'idéal, ils préféreraient acheter leur premier bien tout de suite, mais seulement 13 % d'entre eux sont financièrement capables de le faire.

Selon le Council of Mortgage Lenders, en 2009, 85 % des acheteurs d'une première maison ont dû recevoir de l'aide, souvent des parents, afin de financer leur mise de fonds. Cela a représenté une augmentation importante par rapport aux 50 % des acheteurs d'une première maison ayant reçu une telle aide en 2007, avec une augmentation incroyablement importante de 8 % entre 1995 et 1997¹². Ces chiffres indiquent qu'il est devenu de plus en plus difficile pour les acheteurs d'une première maison de rassembler les fonds nécessaires pour la mise de fonds par eux-mêmes, tout particulièrement, lorsque beaucoup d'entre eux habitent des logements locatifs avant d'acheter leur première maison.

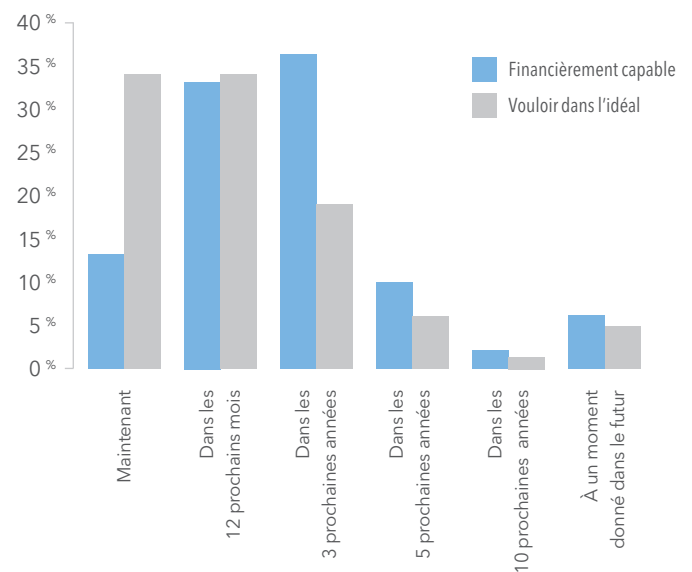
Les résultats du sondage mettent également en relief les difficultés auxquelles les acheteurs d'une première maison doivent faire face. L'âge moyen des acheteurs d'une première maison dans les années 70 était de 24,4 ans, mais ce chiffre a augmenté à 29,3 ans dans les années 90 et à 30,1 ans dans les années 2000. Dans le budget de mars 2011, le gouvernement du R.-U. a proposé l'adoption du plan « *First Buy* », qui donne aux emprunteurs à faible revenu l'occasion d'emprunter 75 % de la valeur d'une propriété avec une mise de fonds de 5 %, le gouvernement et le constructeur versant chacun 10 %. Aucun taux d'intérêt n'est appliqué sur le prêt pendant les cinq premières années et le prêt n'est à rembourser qu'une fois la propriété vendue.

Pour les acheteurs d'une première maison qui éprouvent des difficultés à rassembler la mise de fonds, faire une demande de prêt à ratio prêt/valeur plus élevé avec l'aide de l'assurance prêt hypothécaire constitue une véritable solution. Au R.-U., il semble que l'assurance prêt hypothécaire est bien reconnue et deux tiers des répondants du R.-U. ont déclaré avoir connaissance de l'assurance prêt hypothécaire, résultat au-dessus de la moyenne de 60 % pour l'ensemble des pays étudiés. Plus important encore, de nombreux répondants du R.-U. comprennent les

avantages de l'assurance prêt hypothécaire visant à les aider à entrer sur le marché de l'immobilier plus tôt. Au total, 68 % des répondants se sont accordés à dire que l'assurance prêt hypothécaire était utile afin de permettre aux acheteurs d'une première maison d'acheter un bien avec une mise de fonds peu élevée. De plus, 62 % d'entre eux pensaient que l'assurance prêt hypothécaire était utile pour permettre aux acheteurs d'acheter un bien plus tôt que ce qu'ils n'auraient pu le faire autrement.

Les avantages des autres assurances, telles que l'assurance pour la protection du revenu, étaient moins susceptibles d'être reconnues par les répondants du R.-U. Un répondant du R.-U. sur trois a déclaré être susceptible de souscrire une assurance qui paierait les remboursements de leur prêt hypothécaire s'ils perdaient leur emploi, le résultat le plus bas de tous les pays étudiés et 37 % souscriraient une assurance contre la perte d'emploi due à la maladie ou un accident, se positionnant juste devant les É.-U.

Graphique 28 : Situation financière pour acheter une maison contre souhaiter idéalement acheter une maison - Non-propriétaires du R.-U.



Source : Sondage de la RFI réalisé au nom de Genworth en mars 2011

¹² 'Recent trends in the UK first-time buyer mortgage market', Bank of England 2010 (<http://www.bis.org/ifc/events/5ifconf/kuvshinov.pdf>)

Le marché aux États-Unis

Tableau 8 : É.-U. - Statistiques clés

	États-Unis	Moyenne des huit pays
Âge moyen des acheteurs d'une première maison*	29,4	30,1
Croissance du PIB en 2010^	3 %	3,6 %
Chômage en 2010^	10 %	8,1 %
Taux cash#	0 %	2,4 %
% moyen du revenu (après impôt) dépensé pour amortir toutes les dettes*	49 %	38 %
% d'aisance pour un emprunt avec ratio prêt/valeur supérieur à 80 %*	26 %	20 %
% de personnes confrontées à des difficultés pour rembourser leur prêt hypothécaire*	21 %	22 %
% de personnes ayant effectué des paiements hypothécaires excédentaires *	28 %	26 %
% de personnes pensant que le moment est opportun pour acheter une maison*	62 %	42 %
% de personnes s'accordant à penser que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour les acheteurs d'une première maison*	70 %	65 %
% de personnes positives à l'égard de la situation de l'économie*	25 %	30 %

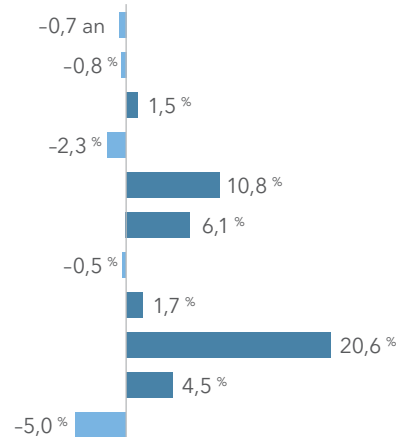
* Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

^ FMI

Réserve fédérale américaine

Graphique 29 : É.-U. par rapport à la moyenne

États-Unis par rapport à la moyenne des huit pays



Moins que la moyenne / Plus que la moyenne

Les Américains ont des inquiétudes à l'égard de l'économie et de leurs finances personnelles

Les Américains continuent de se remettre doucement d'une récession profonde et le taux de chômage reste élevé. La crise des prêts hypothécaires à haut risque en 2007 et le resserrement du crédit découlant a engendré de nombreux problèmes dans le système financier et la Réserve fédérale américaine s'est, jusqu'ici, engagée pour des mesures de stimulation d'une valeur de 600 milliards USD afin de soutenir l'économie. Le déploiement des mesures de stimulation prendra fin au mois de juin 2011 du fait que la Réserve fédérale a déclaré être prête à réduire ses efforts de stimulation. La Réserve fédérale a néanmoins laissé ouverte la possibilité d'autres mesures de stimulation si les perspectives économiques s'aggravaient.

Plus de la moitié des Américains interrogés sont anxieux vis-à-vis de l'évolution de l'économie au cours de l'année à venir

Avec une telle toile de fond, plus de la moitié (51 %) de tous les répondants américains exprimaient des perspectives négatives à l'égard de l'économie américaine, plaçant ainsi les É.-U. à la quatrième place des pays les plus négatifs des huit pays étudiés. Quarante-huit pour cent des Américains ont exprimé leurs inquiétudes à l'égard de leurs finances personnelles actuelles, avec 20 % d'entre eux extrêmement inquiets. Alors que le motif principal de préoccupation pour la plupart des pays étudiés était la hausse des frais de subsistance et des coûts des services publics, la préoccupation principale des répondants américains était la hausse des prix du pétrole pour 88 % d'entre eux. De nombreux américains s'inquiètent également de l'impact de la chute des prix de l'immobilier résidentiel sur leurs finances personnelles, avec 46 % d'entre eux déclarant être un souci. Ce résultat est le plus élevé de l'ensemble des huit pays étudiés.

Néanmoins, le vent d'inquiétude général sur l'économie américaine et les finances personnelles ne s'est pas transformé directement en stress hypothécaire. Seulement 18 % des acheteurs américains utilisaient 50 % de leur revenu mensuel pour rembourser leur prêt hypothécaire et 79 % ont pu facilement rembourser leur prêt au cours des 12 derniers mois. Ce qui est encore plus encourageant est que 81 % des acheteurs américains prévoient de facilement rembourser leur prêt au cours des 12 mois suivants, suggérant que les acheteurs sont légèrement plus optimistes sur leur capacité à rembourser qu'ils ne l'avaient été l'année passée.

Moment opportun d'acheter une maison aux É.-U.

Bien que leurs perspectives globales à l'égard de l'économie étaient négatives, les répondants américains ont fait preuve de plus d'optimisme pour le marché de l'immobilier. Soixante-deux pour cent des répondants américains pensaient que le moment était opportun pour acheter une maison, plaçant ainsi les É.-U. à la première place parmi les huit pays étudiés. Parmi ceux qui pensaient que le moment était opportun pour acheter, 88 % d'entre eux ont mentionné que les prix de l'immobilier résidentiel étaient bas et qu'il y avait un grand choix de propriétés disponibles.

À l'origine de cette abordabilité se trouve le scénario perçu « offre élevée / demande faible », où 88 % des répondants pensaient qu'il y avait un grand choix de propriétés disponibles, mais seulement 25 % pensaient que ces propriétés avaient un potentiel élevé de revente. Avec un taux cash extrêmement bas (d'un point de vue historique) depuis 2009, trois quarts des acheteurs américains ont également déclaré que les taux d'intérêt bas rendaient le moment propice à l'achat d'une maison.

Il est encourageant de constater que malgré une conjoncture économique difficile et des perspectives incertaines, de nombreux Américains s'attendent à penser que l'immobilier est un solide instrument de placement. De nombreuses mesures fiscales incitatives existent aux É.-U., promouvant l'accession à la propriété, lesquelles comprennent des remboursements d'intérêts hypothécaires déductibles et l'assurance prêt hypothécaire également déductible.

Des occasions se présentent aux acheteurs d'une première maison avec une situation financière solide

Pour les acheteurs d'une première maison avec une situation financière solide, aujourd'hui est le bon moment d'acheter et de profiter de la conjoncture actuelle, laquelle inclut des prix bas. L'abordabilité a augmenté très récemment et les taux d'intérêt sont susceptibles de rester bas à moyen terme. Les résultats du sondage indiquent que parmi les acheteurs d'une première maison qui ont acheté leur première maison au cours des 12 derniers mois, la grande majorité sont bien parvenus à rembourser leur prêt, avec aisance. En fait, 85 % de ces nouveaux acheteurs d'une première maison ont effectué leurs remboursements au cours de la dernière année et 87 % pensaient ne pas avoir de difficulté à rembourser leur prêt au cours de l'année suivante, comparativement aux 81 % de tous les acheteurs américains.

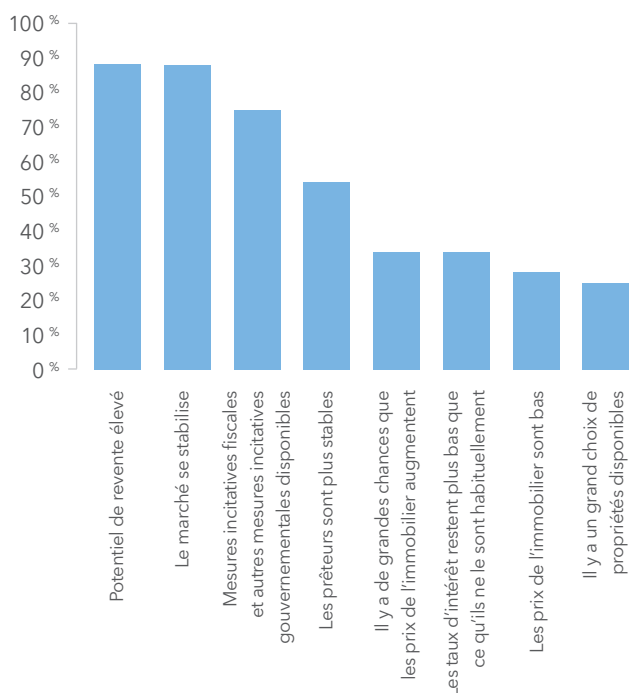
Près des deux tiers des répondants pensaient que le moment était opportun pour acheter

L'assurance prêt hypothécaire aide à acheter avec une mise de fonds moins importante et plus rapidement

Les Américains pensaient que l'assurance prêt hypothécaire pouvait les aider à acheter des propriétés avec des mises de fonds moins élevées et plus rapidement, qu'ils achètent des logements de type propriétaire-occupant ou à des fins de placement. De tous les pays étudiés, les É.-U. ont enregistré les proportions les plus élevées d'acheteurs reconnaissant que l'assurance prêt hypothécaire est utile afin de permettre aux acheteurs d'une première maison d'acheter un bien avec une mise de fonds peu élevée à 70 %. En plus, 60 % des Américains interrogés pensaient que l'assurance prêt hypothécaire est utile pour permettre aux acheteurs d'acheter une propriété plus tôt que ce qu'ils ne pourraient le faire autrement.

Les résultats du sondage indiquent que la majorité des acheteurs américains comprennent les avantages de l'assurance prêt hypothécaire visant à aider les gens à réaliser leur rêve d'accession à la propriété. L'assurance prêt hypothécaire est en partie attrayante du fait que l'abordabilité des logements aux É.-U. est une tendance à la baisse à long terme, à l'exception de ces dernières années, après la chute des prix de l'immobilier résidentiel. Les résultats du sondage indiquent que l'âge moyen des acheteurs d'une première maison aux É.-U. a progressivement augmenté au cours de ces dernières décennies, de 27,3 ans dans les années 70 à 31,6 ans dans les années 2000.

Graphique 30 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui le bon moment d'acheter votre propre maison?



Source : Recherche de la RFI réalisée au nom de Genworth en mars 2011

Conclusions et informations retenues

L'étude de Genworth a surligné que mêmes si certaines tendances socio-économiques sont communes à tous les pays, il existe de nombreuses différences environnementales, économiques et culturelles affectant les acheteurs à un niveau local. De plus, ces différents facteurs façonnent la confiance de l'acheteur et les diverses solutions qui lui sont proposées.

Le degré de confort face à l'endettement diffère grandement d'une culture à l'autre, alors que différents environnements économiques créent différents types d'acheteur

Une des différences culturelles principales évidentes est le degré de confort face à l'endettement. Les répondants australiens, européens, américains et canadiens étaient tout simplement plus « confortables » face à l'emprunt que les répondants de l'Inde ou du Mexique. En conséquence, les répondants d'Irlande, des É.-U., du R.-U. et du Canada présentent des niveaux d'endettement supérieurs d'une manière générale et les répondants de l'Australie et de l'Irlande avaient tout particulièrement les niveaux d'endettement hypothécaire les plus élevés.

Il serait néanmoins faux d'assumer que les niveaux d'endettement les plus élevés signifient automatiquement que les emprunteurs rencontrent des difficultés. En fait, en Australie et au Canada, la plupart des répondants remboursent facilement leurs dettes hypothécaires et dans de nombreux cas, effectuent des paiements hypothécaires excédentaires. Lorsque l'endettement devient un problème, cela se produit alors dans des situations défavorables, comme celles constatées en Irlande.

En Inde et au Mexique, l'endettement et le degré de confort face à des emprunts à ratio prêt / valeur élevé étaient bas. Ce n'est pas un problème en soi, mais avec une abordabilité des logements en baisse, l'aversion à l'égard de la dette rend plus difficile pour les acheteurs potentiels d'atteindre leurs objectifs visant à accéder au marché de l'immobilier.

Bien que les facteurs culturels affectent grandement les acheteurs dans différents pays, il existe également diverses situations économiques et politiques pouvant également affecter le ressenti des acheteurs. Les répondants de l'Inde, du Mexique, du Canada et de l'Australie ont été les plus positifs à l'égard de l'économie de leur pays, alors que ceux de l'Irlande, du R.-U. et de l'Italie étaient les moins confiants, plaçant les É.-U. juste au centre.

Les développements pour l'ensemble des secteurs de l'économie se reflètent également dans les actions entreprises par les gouvernements individuels. L'Irlande, le R.-U. et l'Italie font tous face à des mesures d'austérité, lesquelles ont ébranlé la confiance à l'égard de l'économie et du marché du logement. Alors que l'Australie et les É.-U. ont mis en œuvre des mesures économiques de stimulation, leurs niveaux de confiance diffèrent grandement dû à la performance relative des marchés du logement dans les deux pays, avec les répondants américains toujours méfiants vis-à-vis de la possibilité d'une baisse des prix de l'immobilier résidentiel.



La création de nouveaux produits et les interventions gouvernementales attaquent le problème de l'abordabilité

Pour l'ensemble de tous les pays étudiés, l'abordabilité a constitué un problème pour les acheteurs d'une première maison potentiels, avec l'âge moyen de ces acheteurs augmentant dans tous les pays, à l'exception de l'Inde. De nombreuses approches différentes ont été adoptées par les pays étudiés afin de parer aux enjeux liés à l'abordabilité, dont différents produits hypothécaires et du logement, une intervention gouvernementale et des produits tels que l'assurance prêt hypothécaire. En Inde, par exemple, les acheteurs achètent généralement des maisons en cours de construction et donnent de l'élan aux produits hypothécaires qui prolongent les durées des prêts hypothécaires en cas de hausse des taux, de manière à ce que les remboursements restent stables.

L'assurance prêt hypothécaire est utilisée dans de nombreux pays de part et d'autre du monde afin de pouvoir accéder à des prêts à ratio prêt/valeur plus élevé. En Australie par exemple, l'assurance prêt hypothécaire est généralement requise pour des prêts à ratio prêt/valeur supérieur à 80 %. Pour l'ensemble des pays étudiés, l'assurance prêt hypothécaire a été clairement perçue en tant que produit utile permettant aux acheteurs d'une première maison potentiels d'accéder à la propriété plus tôt. Effectivement, malgré le fait qu'ils n'aient pas accès à l'assurance prêt hypothécaire, les répondants de l'Inde ont été généralement positifs à son égard, bien qu'ils l'aient trouvée plus utile pour permettre aux emprunteurs d'acheter des propriétés de qualité supérieure que pour aider les acheteurs d'une première maison, peut-être parce que les enjeux liés à l'abordabilité rendent l'accession à la propriété inaccessible pour beaucoup.

En plus de la création de nouveaux produits sur le marché des prêts hypothécaires, certains gouvernements ont introduit des mesures incitatives afin d'aider les acheteurs d'une première maison à devenir propriétaire plus tôt. Des exemples comprennent le FHOG offert en Australie aux acheteurs d'une première maison, la possibilité donnée aux Canadiens de pouvoir piocher dans leur épargne-retraite pour une mise de fonds et le plan TACHR du gouvernement canadien, lequel facilite la disponibilité des crédits.

S'il est certain que ces plans ont quelque peu réussi à faciliter l'entrée des acheteurs d'une première maison sur le marché, des préoccupations subsistent quant à la possibilité qu'à long terme, ils augmentent les prix de l'immobilier résidentiel et en conséquence, rendent le logement finalement moins abordable. Par exemple en Australie, l'introduction d'une poussée du FHOG a engendré une forte augmentation de la proportion des acheteurs d'une première maison sur le marché, mais les montants moyens des prêts ont également fortement augmenté pour les acheteurs d'une première maison, dû à des hausses des prix de l'immobilier dans ce segment.

Suite à l'analyse de ces huit marchés, il est évident qu'il n'existe pas de réponse claire et simple au problème de l'abordabilité du logement et des initiatives doivent être continuellement développées afin de faire face aux évolutions de la conjoncture. Pour aller plus loin, les répondants de nombreux pays ont partagé un sentiment positif à l'égard de la reprise économique et ont clairement perçu des opportunités d'accession au marché de l'immobilier pour ceux qui pouvaient se permettre d'acheter.

À propos du Rapport sur les tendances des prêts hypothécaires à l'échelle mondiale

L'édition inaugurale du Rapport sur les tendances des prêts hypothécaires à l'échelle mondiale de Genworth évalue les comportements et le ressenti des acheteurs potentiels dans huit marchés placés sur quatre continents.

En tant que fournisseur principal d'assurance prêt hypothécaire à l'échelle mondiale, Genworth Financial (Genworth) a commandité une enquête indépendante en mars 2011 auprès des acheteurs de maison existants et potentiels des quatre coins du monde afin d'avoir un aperçu des marchés locaux et partager son leadership éclairé à l'échelle mondiale d'un marché à l'autre. Au total, plus de 9 000 répondants ont été questionnés en Australie, au Canada, en Inde, en Irlande, en Italie, au Mexique, au R.-U. et aux É.-U.



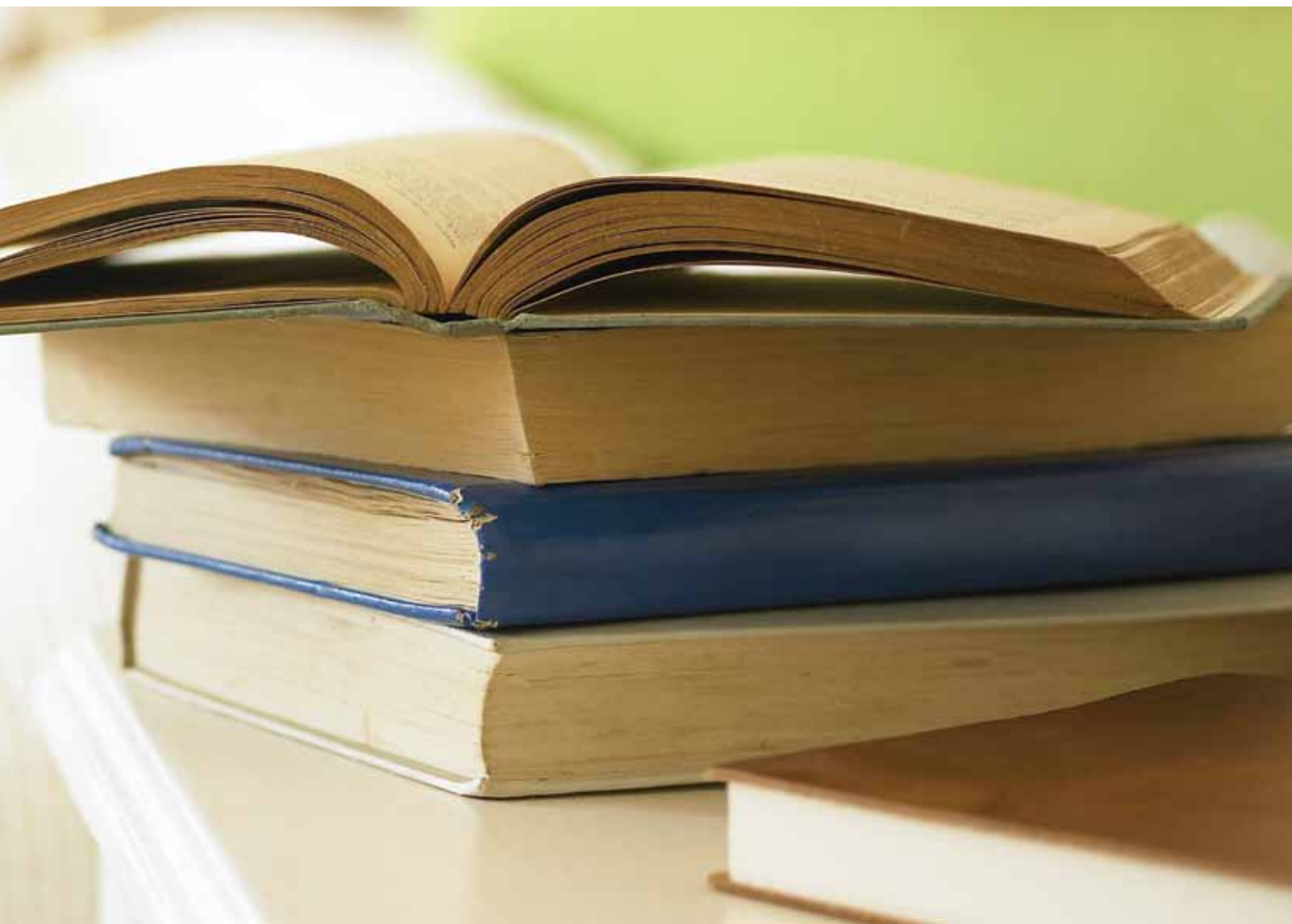
Méthodologie

La recherche, autour de laquelle ce rapport a été élaboré, a été commanditée par Genworth et conduite par un cabinet spécialisé en recherches indépendant, RFi. Huit pays au total ont participé à cette recherche : l'Australie, le Canada, l'Inde, l'Irlande, l'Italie, le Mexique, le R.-U. et les É.-U.

Les répondants au sondage étaient soit actuellement titulaires d'un prêt hypothécaire sur une propriété ou cherchaient à acheter leur première maison avec un prêt hypothécaire dans les 12 mois suivants le sondage. La RFi établit des quotas sur les répondants au sondage par âge, sexe et lieu afin d'assurer qu'ils soient représentatifs de la population titulaire d'un prêt hypothécaire dans chaque pays.

L'étude sur le terrain dans chaque pays a été conduite en mars 2011. Dans six pays sur huit, l'étude sur le terrain a été réalisée au moyen de l'utilisation de panels en ligne dans chaque pays. Au Mexique et en Inde, le travail sur le terrain a été conduit au moyen d'entrevues téléphoniques assistées par ordinateur (CATI) en supposant que l'accès à Internet dans ces pays ne permettrait pas d'obtenir un échantillon représentatif suffisant du marché. Les personnes interrogées potentielles ont été contactées, informées de l'objet du sondage et invitées à participer.

À l'exception de l'Inde et des É.-U., un minimum de 1 000 répondants ont été questionnés. En Inde et aux É.-U., des échantillons plus importants de 1 500 personnes ont été choisis afin d'assurer une meilleure exactitude des données statistiques, étant donné la taille des populations de ces pays.



Glossaire des termes et abréviations

Bâle III : Nouvelle norme mondiale d'application de la réglementation appliquée à l'échelle mondiale relative au capital détenu par une banque, tel que convenu par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire.

Mise de fonds : Proportion de la valeur d'une propriété payée à la banque pour pouvoir souscrire un prêt hypothécaire. Connue également en tant que :

- Dépôt en Australie et au R.-U.

Acheteur d'une première maison : Personne achetant ou ayant récemment acheté une maison dans laquelle vivre pour la première fois. Connue également en tant que :

- Accédant à la propriété au R.-U., en Irlande, au Canada et aux É.-U.

Taux fixe : Un prêt hypothécaire qui garantit que le taux d'intérêt payé ne changera pas pendant une période convenue.

Ratio prêt/valeur : Proportion de la valeur d'une propriété empruntée dans le cadre d'un prêt hypothécaire. Connue également en tant que :

- Rapport prêt/valeur en Australie.

Assurance prêt hypothécaire : Assurance fournie aux prêteurs visant à les couvrir en cas de défaut de paiement hypothécaire de la part d'un emprunteur et si le montant recouvert de la vente de la propriété est inférieur au montant dû prévu dans le prêt. Connue également en tant que :

- Assurance prêt hypothécaire du prêteur en Australie
- Assurance - prêt hypothécaire au Canada
- Garantie d'hypothèque en Inde
- Assurance-prêt hypothécaire privée aux É.-U.

Effet de massue : Une forme de levier financier négatif dans laquelle l'investisseur emprunte afin d'acheter un immeuble de placement; or, le revenu produit par cet actif ne couvre ni les intérêts sur le prêt ni les frais supplémentaires d'entretien, quels qu'ils soient. L'investisseur est tenu de financer le manque à gagner (ce qui donne droit à une déduction d'impôt) jusqu'à ce que l'actif soit vendu et qu'un profit soit généré.

Paiements excédentaires : Payer plus que le paiement mensuel minimum requis pour un prêt hypothécaire. Connue également en tant que :

- Paiement anticipé au Canada

Titres adossés à des créances hypothécaires résidentielles (TACHR) : Un type de titre adossé à un portefeuille de créances hypothécaires résidentielles

Taux variable standard (TVS) : Un taux d'intérêt que le prêteur peut changer, généralement sur la base des frais de financement. Connue également en tant que :

- Taux flottant en Inde
- Prêt hypothécaire à taux variable (PHTV) aux É.-U.

Villes de catégorie I (Inde) - Également connues en tant que méga-cités ou centres métropolitains principaux, ces villes comptent une population de plus de cinq millions d'habitants. Par exemple, les villes de catégorie I comprennent Mumbai, Delhi, Bangalore, Kolkata et Chennai.

Villes de catégorie II (Inde) - Ces villes sont des plaques tournantes régionales telles que les capitales d'États, ports ou centres industriels principaux. Les villes de catégorie II sont généralement des villes en plein essor avec une croissance rapide de la population comprise entre un et cinq millions. Par exemple, les villes de catégorie II comprennent Hyderabad, Surat, Jaipur, Nagpur, Pune et Lucknow.

Villes de catégorie III (Inde) - Ce sont des petites villes comptant une population de moins d'un million d'habitants. Par exemple, les villes de catégorie III comprennent Trichy et Madurai.

Sous-emploi : Une situation où un salarié est employé, mais pas au niveau désiré, que ce soit en matière de rémunération, d'heures travaillées ou de niveau de compétence et d'expérience. Ainsi les chiffres du chômage sont faussés du fait que certaines personnes recherchant un travail à plein temps ne peuvent prendre qu'un travail à temps partiel ou occasionnel.

Graphiques

Graphique 1 : Avez-vous un sentiment positif ou négatif sur la façon avec laquelle votre économie nationale se portera les 12 prochains mois?	6
Graphique 2 : D'une manière générale, comment évalueriez-vous votre inquiétude à l'égard de votre situation financière actuelle?	6
Graphique 3 : Parmi les propositions suivantes, lesquelles vous inquiètent?	7
Graphique 4 : Quel pourcentage de la valeur de votre propriété seriez-vous prêt(e) à emprunter? (Ratio prêt/valeur) ...	8
Graphique 5 : Tendances de remboursement au cours des 12 derniers mois	9
Graphique 6 : Cinq causes principales rendant difficile de rembourser le prêt hypothécaire	10
Graphique 7 : Proportion des emprunteurs prévoyant d'éprouver des difficultés à rembourser certains ou tous les mois de l'année à venir	10
Graphique 8 : Pourcentage du revenu utilisé pour le service de la dette par les acheteurs d'une première maison potentiels	11
Graphique 9 : Nombre d'autres générations vivant avec les acheteurs d'une première maison potentiels	11
Graphique 10 : Âge moyen des acheteurs d'une première maison par année de l'achat de la propriété	12
Graphique 11 : Proportion reconnaissant que le moment est opportun pour acheter une maison	13
Graphique 12 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui le bon moment d'acheter une maison?	14
Graphique 13 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui un mauvais moment pour acheter une maison?	15
Graphique 14 : À quel point pensez-vous que les utilisations suivantes de l'assurance prêt hypothécaire offerte aux prêteurs seraient utiles?	16
Graphique 15 : Australie par rapport à la moyenne	17
Graphique 16 : Profil de propriété des propriétaires australiens	18
Graphique 17 : Canada par rapport à la moyenne	19
Graphique 18 : Historique des remboursements de prêts hypothécaires et perspectives	20
Graphique 19 : Inde par rapport à la moyenne	21
Graphique 20 : Pourquoi est-ce le bon moment pour acheter une maison? - Inde	22
Graphique 21 : Irlande par rapport à la moyenne	23
Graphique 22 : Causes d'inquiétude à l'égard des finances personnelles, Irlande par rapport à la moyenne	24
Graphique 23 : Italie par rapport à la moyenne	25
Graphique 24 : Situation financière pour acheter contre souhaiter idéalement acheter une maison - Non-propriétaires italiens	26
Graphique 25 : Mexique par rapport à la moyenne	27
Graphique 26 : Les sept préoccupations prédominantes concernant les difficultés à rembourser au cours des 12 prochains mois - Mexique par rapport à la moyenne	28
Graphique 27 : R.-U. par rapport à la moyenne	29
Graphique 28 : Situation financière pour acheter une maison contre souhaiter idéalement acheter une maison - Non-propriétaires du R.-U.	30
Graphique 29 : É.-U. par rapport à la moyenne	31
Graphique 30 : Qu'est-ce qui fait d'aujourd'hui le bon moment d'acheter votre maison? É.-U.	32

Tableaux

Tableau 1 : Australie - Statistiques clés	17
Tableau 2 : Canada - Statistiques clés	19
Tableau 3 : Inde - Statistiques clés	21
Tableau 4 : Irlande - Statistiques clés	23
Tableau 5 : Italie - Statistiques clés	25
Tableau 6 : Mexique - Statistiques clés	27
Tableau 7 : R.-U. - Statistiques clés	29
Tableau 8 : É.-U. - Statistiques clés	31

À propos de Genworth

Genworth Financial, Inc. (NYSE : GNW) est une importante société Fortune 500 présente à l'échelle mondiale et axée sur la sécurité financière. Genworth possède un actif de plus de 100 milliards de dollars et emploie environ 6 500 personnes, assurant une présence dans plus de 25 pays. Ses produits et services servent à répondre aux besoins en matière de placement, de protection, de retraite et de mode de vie de plus de 15 millions de clients. Les activités de Genworth couvrent trois secteurs : Retraite et protection, International et Assurance prêt hypothécaire aux États-Unis. Elle offre ses produits et services par des intermédiaires financiers, des conseillers, des distributeurs indépendants et des spécialistes des ventes. Genworth, dont les origines remontent à 1871, est devenue une société ouverte en 2004 avec son siège social à Richmond en Virginie. Pour de plus amples renseignements, visitez le site genworth.com

À propos de RFi

Retail Finance Intelligence (RFi) est une entreprise de recherche stratégique qui offre des recherches primaires et des conseils sur mesure en combinant des analyses de marché et des consommateurs. Les analyses de RFi sont appuyées par des recherches primaires B2B et B2C, qui permettent à RFi de faire des recommandations pratiques fondées sur des questions clés affectant n'importe quel segment du marché des services financiers. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site rfintelligence.com.au

Autres rapports internationaux de Genworth

Indice de vulnérabilité financière de Genworth

L'Indice de vulnérabilité financière de Genworth Financial a été développé afin de fournir une estimation claire et solide de la situation financière générale des ménages. Il peut être utilisé (en vue d'ensemble) afin de comparer les niveaux de vulnérabilité financière des consommateurs dans différents pays et pour détecter les changements survenant avec le temps dans des pays de manière individuelle. Maintenant à sa 4^e édition, l'Indice couvre 18 pays, dont 14 en Europe, trois en Amérique du Nord et Australie.

genworth.com/tendanceshypothèque

Déni de responsabilité

Ce rapport est basé sur les résultats d'un sondage conduit auprès de plus de 9 000 adultes de huit pays et, bien que les informations contenues dans ce rapport soient actuelles à la date de la publication, ces dernières sont sujettes à changer sans préavis. Genworth n'est en aucun cas tenu de mettre à jour les informations ou de corriger toute inexactitude qui serait révélée à une date ultérieure. Les autorisations d'utilisation de ce rapport par des tierces parties devraient être obtenues auprès de Genworth. Genworth n'endosse aucune responsabilité pour l'utilisation des informations contenues dans ce rapport, que ce soit pour son exactitude ou son exhaustivité.