

**Onderzoek van de private huisvestingmarkt in België
in het kader van de Diversiteitsbarometer**

EXECUTIVE SUMMARY

EES- HIVA (KULeuven)
Sint Lucas Hoogeschool
LEMA (ULg)
IPSOS



1. Inleiding

Dit onderzoek bestudeert discriminatie op de Belgische private huurmarkt. We beginnen met een situering van de Belgische woningmarkt en de problematiek van discriminatie op basis van een literatuurstudie. Vervolgens wordt ook de gebruikte methodologie voor het empirisch onderzoek besproken.

In een tweede deel bespreken we de vaststelling van discriminatie in verschillende fasen van het verhuurproces. Er werden zoveel mogelijk discriminatiegronden getest. Deze dienen echter steeds geoperationaliseerd te worden door een concreet profiel te kiezen. Dit profiel kan de vaststelling van discriminatie beïnvloeden. Zo werd voor de discriminatiegrond 'handicap' onderzoek gedaan met blinde en slechtziende personen, en bv. niet met rolstoelgebruikers. Tabel 1 geeft een overzicht van de verschillende onderzoeksstappen (secties), de discriminatiegronden die erin werden onderzocht en de concrete profielen die eraan werden gekoppeld. Een eerste sectie bespreekt op basis van een screening van 8026 advertenties, verspreid over de drie gewesten, discriminatie bij het plaatsen van advertenties. Een tweede sectie meet door middel van steekproefonderzoek discriminatie wanneer de kandidaat-huurder contact neemt met de verhuurder via mail of telefoon. Daarvoor werden gedragstests ontwikkeld: een steekproef van 688 gepaarde gedragstests voor contactname via de telefoon, en 1769 emails via de random assignment procedure. Een derde sectie bespreekt de verschillende vormen van discriminatie bij het bezoek van het te huren pand. Daarvoor werd mystery shopping, uitgevoerd met een beperkte steekproef (124 testen), gecombineerd met interviews van verhuurders en focusgroepen met huurders. Een vierde hoofdstuk gaat op basis van de focusgroepen en interviews in op discriminatie bij het opmaken en uitvoeren van het huurcontract. Ten slotte wordt ook de specifieke rol van vastgoedmakelaars besproken. Hiervoor baseren we ons weer op de focusgroepen en interviews, alsook mystery shopping.

Een derde deel is uitsluitend gebaseerd op kwalitatief onderzoek en graaft dieper, voorbij de daad van discriminatie. Een eerste hoofdstuk peilt op basis van interviews naar de motieven en discours van verhuurders met betrekking tot discriminatie. Een tweede hoofdstuk bestudeert de ervaringen en reacties van gediscrimineerde huurders op basis van mini-focusgroepen.

Tot slot formuleren we aanbevelingen voor verder onderzoek in het kader van de Diversiteitsbarometer, en voor een effectiever beleid tegen discriminatie.

Tabel 1: Gebruikte methodologie per hoofdstuk

	Methodologie	Onderzochte discriminatiegrond	Operationalisering
Inleiding: huisvesting markt	Literatuurstudie	/	/
1. Advertenties	Websearch en discoursanalyse van 8026 advertenties	Vermogen Leeftijd Gender	Datagedreven

		Handicap Raciale grond	
2. Contact	688 gepaarde gedragstests per telefoon/ 1769 random assignment tests per e-mail	Raciale grond Geslacht + vermogen Handicap Vermogen	Marokkaans/Turks Alleenstaande moeder Blind/slechtziend Leefloon/arbeidsongeschiktheidsuitkering
3. Huisbezoek	124 mystery visits	Idem	Idem, behalve vermogen: arbeidsuitkering/laag inkomen
4. Huurcontract	15 focusgroepen en 58 interviews	Zie 7	Zie 7
5. Rol van de vastgoedmakelaars	600 mystery calls	Raciale grond Vermogen	'Vreemdelingen' 'Werklozen'
6. Motieven van verhuurders	58 interviews	Alle	Respondent-gedreven
7. Ervaringen van huurders	15 focusgroepen	Raciale grond Geloof Leeftijd Seksuele geaardheid Vermogen Gezinssamenstelling	Personen van Sub-Saharaanse en Oost-Europese herkomst Moslims Jongeren Holebi's Personen die een leefloon ontvangen Eenoudergezinnen/ grote gezinnen

2. De Belgische huisvestingsmarkt en discriminatie: een structurele problematiek

Behoorlijk wonen is een grondrecht dat in de Belgische grondwet is verankerd om eenieder een menswaardig leven te garanderen. Dit grondrecht houdt minimale woonkwaliteitsnormen in, die

verder worden geoperationaliseerd in de (regionale) wetgeving. De structuur van onze huisvestingsmarkt verhindert echter de uitoefening van dit grondrecht, omdat ze sterk aan marktwerking onderhevig is. Via de prijs stemmen vraag en aanbod zich op elkaar af; hoe hoger de prijs, hoe meer woonkwaliteit aanbieders willen voorzien, en hoe hoger de kwaliteit, hoe hoger de prijs die vragers ervoor willen geven.

Voor lage inkomensgroepen stelt zich echter een probleem. De vraag naar woningen en woningkwaliteit is immers ook erg afhankelijk van het inkomen en mensen met een laag inkomen kunnen niet altijd de prijs betalen die de markt heeft bepaald voor woningen van een bepaalde kwaliteit. Tegen de prijs die zij kunnen betalen, zijn er geen of weinig aanbieders die een woning van behoorlijke kwaliteit ter beschikking willen stellen. Daardoor krijgen lage inkomensgroepen moeilijk toegang tot betaalbare, kwaliteitsvolle woningen. Hun onderhandelingspositie op de woningmarkt is zwak en dit maakt hen kwetsbaar voor discriminatie.

In dit onderzoek **onderscheiden we discriminatie van selectie** van huurders. Private verhuurders hebben immers het recht om vrij te kiezen met wie ze een huurcontract willen sluiten. Zij mogen deze selectie baseren op hun inschatting van de capaciteit van de huurder om de huur te betalen en de woning goed te onderhouden. Discriminatie begint wanneer huurders worden uitgesloten op basis van criteria die hier los van staan. Soms is deze discriminatie gebaseerd op een aversie voor een bepaalde bevolkingsgroep, zoals bij xenofobie, homofobie, seksisme..., dit noemen we 'smaakgebaseerde discriminatie'.

Soms is discriminatie ook gebaseerd op vooroordelen of extrapolaties van eerdere ervaringen. Verhuurders associëren bepaalde kenmerken (bv. huidskleur, gezinssamenstelling, inkomensbron, geslacht, een handicap, religie,...) met het risico op wanbetaling of slecht onderhoud van de woning. Eigenaars kunnen over dit risico onmogelijk volledige informatie verzamelen, en dus gebruiken ze andere, meer zichtbare elementen als risico-indicator. Deze discriminatie noemen we 'statistische discriminatie'. Wat het "vermogen" betreft spreken we ook van discriminatie als de uitsluiting gebaseerd is op de aard van het inkomen (vb. leefloon) in plaats van de hoogte van dit inkomen. De aard van het inkomen alleen zegt immers niets over het risico op wanbetaling.

Discriminatie gebeurt **doorheen het hele verhuurtraject**, vanaf het plaatsen van de advertentie tot het uitvoeren van het huurcontract. Daarom wordt in het volgende deel aandacht besteed aan de verschillende praktijken en strategieën van discriminatie per fase in het huurtraject. Daarbij maken we geen empirisch onderscheid tussen statistische of smaakgebaseerde discriminatie, deze zijn in de praktijk bovendien vaak met elkaar verweven. Wel maken we onderscheid tussen directe en indirecte discriminatie-strategieën: soms worden bepaalde groepen expliciet geweigerd; vaak echter creëert men via een secundair criterium, al dan niet bewust, barrières voor bepaalde groepen. Een verbod op parboolantennes kan bv. de woonkwaliteit van mensen met een buitenlandse achtergrond zo ondermijnen dat ze de woning zullen mijden. Ofschoon indirecte discriminatie moeilijk juridisch kan worden bestreden, wordt ze in dit rapport wel bestudeerd, om de relatie tussen beide vormen beter te begrijpen.

3. Vaststellingen van discriminatie per fase in het verhuurtraject

3.1. De advertentie

Met de advertentie proberen verhuurders een eerste schifting door te voeren op hun zoektocht naar gewenste kandidaat-huurders. Dat doen ze door een publicatiekanaal te kiezen, maar vooral ook door de formulering van de advertentie.

In advertenties wordt vooral gediscrimineerd op basis van **de inkomensbron, leeftijd en gezinssamenstelling**. Discriminatie op basis van afkomst of handicap komen nauwelijks voor.

Pakkans en kennis van de discriminatiewetgeving lijken een rol te spelen. Vastgoedmakelaars gebruiken minder vaak discriminerende termen in advertenties dan private eigenaars. Discriminerende termen worden vooral gebruikt aan *raamaffiches, minder in kranten of op het internet*.

Daarnaast vinden we vooral discriminerende advertenties op voor verhuurders **'risicovolle huurmarkten**, in grote en kleinere steden, in verspreide verstedelijking en bij de goedkopere huurwoningen.

3.2. De contactname

Tabel 2 biedt een overzicht van de testresultaten. We maken een onderscheid naar dataverzamelmethode (telefoon/e-mail) en geslacht (totaal/vrouwen/mannen). De cijfers geven de kans (op 100) aan op discriminatie voor een bepaalde groep. Het significantieniveau geeft aan met welke zekerheid we uitspraken kunnen doen over de resultaten. Wanneer een discriminatiegraad significant is 'op 1%', betekent dit dat er minder dan 1% kans is dat we op basis van de steekproefresultaten een verkeerde conclusie trekken over de werkelijkheid. In geval een significantiecijfer van een discriminatiegraad in de steekproef onder 1% blijft, kunnen we met quasi (meer dan 99%) zekerheid stellen dat het bekomen resultaat de werkelijkheid weerspiegelt. Wanneer de kans op een onjuiste uitspraak groter is dan 5%, zijn de cijfers niet weergegeven (de cijfers zijn dan 'niet significant'). Bij de discriminatiegrond 'alleenstaande moeder' zijn mannen vanzelfsprekend niet bevraagd (n.b.).

Tabel 2: Overzicht discriminatiegraden betreffende het krijgen van een afspraak privé-verhuurders

% discriminatie	TELEFOON			E-MAIL
	Totaal	Vrouwen	Mannen	Mannen (uitgezonderd alleenstaande moeder)
Raciale gronden	n.s.	n.s.	13.8**	12.7***
Alleenstaande moeder	5.5**	5.5**	/	6.1*
Handicap	n.s.	n.s.	n.s.	7.2**
Vermogen	12.4**	17.0**	n.s.	13.5***

*** significant op 1%; ** significant op 5%; * significant op 10%; n.s.: niet significant resultaat

We stelden vast dat discriminatie bij de private verhuurders bestaat en meer speelt ten opzichte van sommige kandidaat-huurders dan andere. De kandidaat-huurders met een **leefloon of**

arbeidsongeschiktheidsuitkering blijken het meest nadelig behandeld te worden. Per 100 tests werden ze via e-mail 13,5 keer gediscrimineerd ten opzichte van de controlegroep. Voor personen die een leefloon ontvangen was de discriminatiegraad zelfs 15,8 (1 keer op 6). De tests konden echter niet volledig uitsluiten dat in sommige gevallen de hoogte van het inkomen mede een rol speelde. Op basis **van raciale gronden** werd er in de telefoonsurvey geen discriminatie vastgesteld bij de volledige testgroep (mannen en vrouwen). Turkse en Marokkaanse *mannen* bleken echter zowel aan de telefoon (13,8), als via e-mail (12,7) een groot risico op discriminatie te lopen. De andere twee onderzochte profielen (**alleenstaande moeder en handicap**) worden eveneens met discriminatie geconfronteerd, maar in mindere mate. De discriminatiegraad is daar ongeveer half zo groot.

Zoals de resultaten uit de telefonische benadering aantonen, verbergen de totale cijfers grote **verschillen naar geslacht**. Bij de raciale gronden zijn het enkel mannen die duidelijk worden gediscrimineerd en bij de vermogensgrond enkel vrouwen. In de e-mailbenadering kunnen we dit verschil vermoedelijk ook verwachten maar is er niet voor getest.

De **contactmethode** heeft ook een effect. De discriminatiegraden voor de gronden “handicap” en “vermogen” blijken kleiner bij de telefonische dan bij de e-mailbenadering. Waarschijnlijk is de drempel voor de verhuurders om negatief te reageren hoger aan de telefoon.

3.3. Het huisbezoek

Bij het huisbezoek trachten verhuurders het risico in te schatten dat een huurder met zich meebrengt. Daarnaast wordt getracht ongewenste kandidaat-huurders af te schrikken. Particulieren en makelaars gebruiken daarvoor een **waaier aan strategieën**.

Veelal stelt men een dossier samen over de kandidaat. Daarbij vraagt men niet enkel om een inlichtingenfiche in te vullen, vaak wordt er ook gevraagd om schriftelijke bewijzen aan te dragen. Een kopie van de identiteitskaart, een bewijs van inkomen of van tewerkstelling en referenties van de vorige huisbaas en/of werkgever zijn de meest voorkomende documenten die worden opgevraagd. Dit gebeurt zowel ter informatie van de verhuurder, als om ongewenste kandidaten af te schrikken. Daarnaast worden sommige kandidaten geweerd op basis van de verhouding tussen het inkomen en de huurprijs, of wordt als voorwaarde voor verhuring gevraagd dat een derde persoon zich borg stelt.

Bij de gedragstests bleken deze strategieën vaker te worden toegepast bij proefpersonen met een niet-Belgische achtergrond of met een uitkering, alsook bij blinde personen. **Proefpersonen met een niet-Belgische achtergrond** werden minder goed behandeld tijdens een huisbezoek. Ze werden op voorhand gescreend aan de telefoon en gevraagd bewijzen mee te nemen, en werden met minder enthousiasme ontvangen. Op grond van **vermogen** werden kandidaten eveneens gevraagd meer informatie en bewijzen te leveren van hun solvabiliteit dan de controlegroep; soms werd ook een bijdrage gevraagd voor dossier- of reservatiekosten. **Blinde personen** trachtte men tijdens het bezoek soms af te schrikken met extra kosten of een borgstelling, maar vaak werden ze ook net extra behulpzaam bejegend.

Een testgroep van **alleenstaande moeders** ervoer weinig duidelijke discriminatie; deze groep kampte vooral met eisen voor extra voorwaarden ten aanzien van solvabiliteit zoals reserveringskosten of een borg.

3.4. Het huurcontract

Bij het huurcontract rekenen verhuurders soms aan bepaalde groepen huurders extra kosten aan. Door een specifieke huurwaarborg te eisen (cash of Korfine) wordt misbruik gemaakt van de zwakke onderhandelingspositie van de huurder. Men tracht de OCMW-huurwaarborg te omzeilen en soms wordt deze ronduit geweigerd. Daardoor worden OCMW-cliënten van verhuren uitgesloten.

Sommige groepen huurders wordt slechts een korte-termijn contract aangeboden, als 'testperiode'. Ten slotte wordt er door huurders ook gesproken over onheuse behandeling tijdens het huren.

3.5. De rol van vastgoedmakelaars

De samenwerking met vastgoedmakelaars blijkt discriminatie van bepaalde groepen huurders te vergemakkelijken. Uit onze tests bleken heel wat makelaars geen problemen te hebben met de eisen van verhuurders om 'vreemdelingen' (42%) of 'werklozen' (61%) te weren. Een klein aandeel (14%, resp. 7%) weigert expliciet om hieraan mee te werken, een ander deel legt de verantwoordelijkheid terug bij de verhuurder (34%, resp. 24,3%). Vastgoedmakelaars laten in hun reactie vaak duidelijk merken dat ze op de hoogte zijn van de anti-discriminatie wetgeving (met betrekking tot afkomst), maar bieden soms ook uitwegen aan om deze te omzeilen. Omdat ze als tussenpersoon fungeren en zich gemakkelijker achter onpersoonlijke procedures kunnen verschuilen, worden vastgoedmakelaars vaak gezien als 'buffer' tussen verhuurder en kandidaat-huurder die het de verhuurder eenvoudiger maakt om te discrimineren.

Tabel 3: Bereidheid tot het mijden van bepaalde types kandidaat-huurders

Is het mogelijk ... te mijden? (percentages)	Vreemdelingen N=300	Werklozen N=300
Ja	42.3	61.3
Nee	14.0	7.3
Nee, de keuze is aan de verhuurder (lijst)	34.0	24.3
Dit moet met leidinggevende besproken worden	1.0	0
Dit wordt niet over de telefoon besproken	2.7	1.7
De vraag wordt ontweken	1.7	0.3
De procedure wordt toegelicht (bvb. loonfiches, informeren bij vorige verhuurder,...)	1.0	2.7
De procedure wordt toegelicht inclusief voorselectie door vastgoedkantoor obv. solvabiliteit	0.7	1.3
Andere	2.7	1.0

4. Motieven voor en ervaringen van discriminatie

4.1. Motieven voor discriminatie

Bij **uitkeringsgerechtigden, moslims of mensen met een buitenlandse herkomst** was afkeer regelmatig het motief om hen te weren. Vaak is discriminatie echter (ook) statistische discriminatie, waarbij verhuurders bepaalde kenmerken associëren met het risico op wanbetaling of slecht onderhoud.

Huurders met een **uitkering** worden meestal geassocieerd met betalingsproblemen, maar ook met een slecht onderhoud van de woning. Wanneer het OCMW de huurwaarborg regelt wordt bovendien verwacht dat deze bij schade moeilijk op te vorderen zal zijn. Een beperkte groep wil niet verhuren aan uitkeringsgerechtigden omdat ze hen beschouwt als 'profiteurs'.

Wat **gezinsamenstelling** betreft worden gezinnen met kinderen gemeden, uit angst voor overlast, maar soms speelt ook het idee dat gezinnen met kinderen moeilijk uit te zetten zijn. Alleenstaande ouders/moeders worden daarenboven ook gekoppeld aan betalingsproblemen.

Sommigen verhuren niet graag aan **jongeren**, omwille van overlast of omwille van solvabiliteitstwijfels; anderen verkiezen net jonge huurders boven oudere omdat ze verwachten dat jongere starters op de woningmarkt betere betalingszorgers zijn dan oudere 'blijvers' op de huurmarkt.

Ook mensen met een **buitenlandse herkomst** worden soms geassocieerd met betalingsproblemen, slecht onderhoud of problemen met burens. Daarbij wordt op basis van specifieke ervaringen soms onderscheid gemaakt naar nationaliteit of herkomstregio.

4.2. Ervaringen en strategieën van huurders

Voor de meeste respondenten is discriminatie een indringende en emotionele ervaring. Vooral wanneer dit regelmatig voorkomt is de impact groot.

De omgang met dergelijke ervaringen is divers. Enerzijds is de **directe reactie** vaak beperkt tot het mondeling in vraag stellen van de leugens waarmee verhuurders hen afwimpelen; fellere reacties leveren volgens de respondenten in verhouding niet meer op. Achteraf voelt men zich vaak wel verplicht om de discriminatie bekend te maken en zo via reputatieschade de dader te straffen. Bestaande meldingsprocedures of gerechtelijke stappen worden echter zelden vermeld.

Slachtoffers van discriminatie leren uit hun ervaring. Ze produceren, op basis van een beeld over actoren, diensten, het persoonlijk netwerk, kenmerken van bewoners en de woningmarkt, een complexe typologie van regio's, buurten en huisvestingstypes waarbinnen ze hun risico op discriminatie inschatten. Deze **classificatie** is voor alle respondenten richtinggevend voor hun zoektocht naar een woning en wordt mede geproduceerd door verhuurders die kandidaat-huurders 'doorverwijzen' naar 'gepaste' woning- of gebiedstypes.

Naast voorselectie van potentiële woningen werden nog individuele strategieën vermeld om discriminatie te vermijden. Zo wordt getracht **face-to-face contact** te maken met de huisbaas (en vastgoedkantoren te mijden): private verhuurders zouden meer open staan voor onderhandeling en verduidelijking. Daardoor kan men sympathie opwekken, stereotypen weerleggen en eventueel de confrontatie met ongeoorloofde praktijken aangaan. Een tweede strategie is om de eigen situatie zo lang mogelijk te **maskeren of verzwijgen**. Ten derde wordt 'de vrije markt' vermeden en **via-via** naar een woning gezocht. Op die manier kan een tussenpersoon het vertrouwen van de verhuurder versterken. Een laatste strategie is om **hulpverleners of vrienden** in te schakelen bij de zoektocht. Zo kan men de eigen kenmerken verhullen, en steun en bescherming vinden ten aanzien van verhuurders.

De huurders verklaren deze focus op individuele strategieën door een **gebrekkige ondersteuning en bescherming van de overheid**. Bestaande ondersteunende diensten zijn onvoldoende gekend, of bieden niet altijd de hulp die men nodig heeft. Procedures als onbewoonbaarverklaring of het

indienen van discriminatieklachten worden als ineffectief beschouwd en zijn te risicovol voor de huurder. Ook brengen ze meestal geen direct soelaas in de zoektocht naar een woning. Daarnaast wordt de negatieve beeldvorming via media en politiek aangehaald. In bepaalde gemeenten leeft bij respondenten het beeld dat de overheid te weinig doet om de mentaliteit te veranderen, en stimuleert ze zelfs negatieve stereotypen door politieke verrechtsing en het taalbeleid.

5. Aanbevelingen voor het voortzetten van de Diversiteitsbarometer

Bij de uitvoering van het onderzoek zijn we op verschillende methodologische problemen gestoten waarmee rekening dient te worden gehouden wanneer de Diversiteitsbarometer in de toekomst wordt verdergezet.

- Splits meervoudige discriminatiegronden uit

We hebben vaak *combinaties van discriminatiegronden* (zoals vermogen, geslacht en gezinssituatie) getest. Het probleem is dan dat het resultaat niet kan opgesplitst worden naar elk van de afzonderlijke gronden. Om met zekerheid uitspraken over een discriminatiegrond te kunnen doen, is het beter om elke grond apart te testen. Een alleenstaande moeder met kind bijvoorbeeld zou dan als controlegroep een alleenstaande vrouw zonder kind krijgen. Er kan dan ook apart voor discriminatie naar alleenstaande vaders getest worden (met alleenstaande mannen zonder kind als controlegroep).

Een specifieke vorm ervan betreft de manier waarop we *discriminatie naar vermogen* hebben getest. Omdat uitkeringen ook vaak laag zijn, is het niet duidelijk of we discriminatie (naar aard van vermogen) dan wel selectie (naar hoogte van vermogen) meten. Daarvoor zou het controleprofiel dezelfde hoogte van inkomen moeten toegewezen krijgen maar verkregen via arbeid terwijl de experimentele groep hetzelfde inkomen op een andere wijze verkrijgt. Dan is enkel de aard van het verkregen inkomen verschillend en kan duidelijk over discriminatie worden gesproken.

Ten derde, om de *statistische discriminatie* beter uit te kunnen filteren, bijvoorbeeld bij de raciale gronden, zou het juiste inkomen en eventueel andere relevante socio-economische karakteristieken die de beslissing van de verhuurder kunnen beïnvloeden, moeten meegedeeld worden aan de verhuurder voor hij een beslissing neemt of de woning kan bezichtigd worden of niet.

-Neem grotere steekproeven

Om uitspraken naar *lagere geografische niveaus* (vb. gebiedstypes zoals stedelijk vs. suburbaan) te kunnen doen, wordt het aantal uitgevoerde testen idealiter opgevoerd. Bij een laag aantal observaties kunnen immers nog moeilijk statistisch significante verschillen aangetroffen worden.

-Bestudeer alle fasen van het verhuurproces

We hebben in dit onderzoek enkel statistische uitspraken kunnen doen met betrekking tot discriminatie op het moment van adverteren en bij de contactname. Omdat uit het kwalitatief onderzoek is gebleken dat discriminatie *ook bij latere fasen* van het verhuurproces optreedt en er ten gevolge van beleid verschuivingen kunnen optreden tussen fasen, zou het goed zijn om ook latere fasen aan een meer systematische test te onderwerpen. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door groepen huurders via een longitudinale panelstudie in hun huurervaring te volgen.

-Combineer e-mail en telefoontests

Hoewel de e-mailbenadering zeker methodologische voordelen heeft ten opzichte van de telefonische, kan de telefonische toch de meest gebruikte zijn in markten waar er bijvoorbeeld kort op de bal gespeeld dient te worden. Voor sommige groepen kan deze ook minder aanleiding geven

tot discriminatie daar door het meer persoonlijke contact de drempel om te discrimineren voor de verhuurder hoger ligt. In het geval van contactname via e-mail dient wel het probleem van de niet-toewijsbare mail- en telefoonreacties opgelost te worden zodat er geen observaties verloren gaan. Een mogelijkheid is om voor deze uitval te compenseren door een hoger aantal e-mails uit te sturen.

-Gebruik de multivariate analyse

Omdat de multivariate analyse een juistere schatting maakt van de discriminatiegraad dan de bivariate zou er dus zeker met deze methode verder gewerkt moeten worden en eventueel uitgebreider met name door het mee opnemen van andere relevante variabelen (nog meer woningkenmerken, of kenmerken van de verhuurder).

-Bestudeer dezelfde woningmarktniche

De uitspraken in het huidig onderzoek gelden enkel voor een bepaald deel van de woningmarkt (namelijk voor huurwoningen binnen bepaalde prijsgrenzen) en niet voor de totale woningmarkt. Als in de toekomst gelijkaardige metingen gebeuren en het is de bedoeling hiermee de evolutie in discriminatie/selectie te meten, dan is het van belang dat eenzelfde deel van de markt wordt bevraagd als in deze studie het geval was.

-Neem uitspraken eigenaars in interviews met korrel zout

Eigenaars werkten graag mee met dit onderzoek. Toch bleken ze enigszins op hun hoede en wilden ze niet over alle onderwerpen even graag praten. Naarmate de Diversiteitsbarometer bekender wordt, zal die voorzichtigheid van respondenten toenemen.

-Gebruik ook gemengde focusgroepen

Voor dit onderzoek hebben we de keuze gemaakt om homogene focusgroepen te maken. Dit heeft echter als resultaat dat de respondenten geen vergelijkingen hebben gemaakt tussen discriminatiegronden. Gemengde focusgroepen zouden hierover wel discussies kunnen uitlokken.

6. Beleidsaanbevelingen

6.1. Bestrijd discriminatie

Ons onderzoek toont aan dat sensibiliseren en het verhogen van de pakkans bij discriminatie werkt. Discriminatie op basis van herkomst, een in de media veelbesproken onderwerp, ligt veel gevoeliger bij verhuurders dan bv. discriminatie op basis van de aard van het inkomen. Ook vastgoedmakelaars zijn in deze sterker op hun hoede en blijken verhuurders ook te waarschuwen voor de wettelijke repercussies.

Daarom bevelen we de volgende acties aan:

-Intensiveer sensibiliseringsacties

Het CGKR ontwikkelt reeds nu sensibiliseringsacties omtrent discriminatie. Deze zouden kunnen worden uitgebreid en gespecificeerd voor de huisvestingsmarkt.

-Ontwikkel deontologische codes met beroepsverenigingen

Immo-websites en vastgoedkantoren doen reeds aan zelfcensuur op basis van zelf opgelegde gedragsregels. *Het CGKR zou een coördinerende rol* kunnen spelen om per beroepsvereniging (BIV/IPI, eigenaarsbond) gedragsregels af te spreken. De thesaurus van discriminerende termen in advertenties zou ter beschikking kunnen worden gesteld van websitebeheerders en krantenuitgevers om hen te ondersteunen en adviseren bij het installeren van een automatische anti-discriminatiefilter.

-Vergroot de pakkans door praktijktests in te voeren in verschillende fasen van het verhuurtraject

Praktijktests lijken ons geschikte instrumenten om de pakkans van discriminatie doorheen verschillende fasen van het verhuurproces op te drijven. Discriminatie verplaatst zich immers van advertentie en contactname naar minder publiek zichtbare fasen in het verhuurproces zoals het huisbezoek of de onderhandeling over het contract; enkel praktijktests kunnen tot die fasen van het verhuurproces doordringen.

6.2. Structurele hervormingen huisvestingsmarkt

Discriminatie zal echter door bestraffing alleen nooit worden uitgeroeid. Bovenstaande maatregelen zullen dan ook moeten worden ondersteund met *meer structurele maatregelen*.

Deze moeten zich in de eerste plaats richten op het *voorzien van voldoende betaalbare woningen*. Het tekort aan betaalbare woningen zorgt er immers voor dat op de private huurmarkt verhuurders bij het selecteren van een huurder kieskeurig kunnen zijn en dat ze kandidaten (streng) vereisten kunnen opleggen. Willen we discriminatie ten aanzien van minderheidsgroepen aanpakken, dan is het cruciaal om te voorzien in meer betaalbare huurwoningen. Als de balans tussen vraag en aanbod meer in evenwicht is, kunnen verhuurders minder aan *'cherry picking'* doen. We kunnen echter niet op de markt rekenen om het aanbodtekort aan betaalbare kwalitatieve woningen op te lossen. Menswaardige woningen voorzien tegen een lage prijs is immers niet winstgevend. De enige structurele oplossing op dit vlak is dan ook de uitbreiding van het aantal sociale huurwoningen. Toch kunnen belovende maatregelen om de private huurmarkt te vergroten ook een kleine bijdrage leveren:

-Bouw meer sociale woningen

-Creëer mogelijkheden om on- of ondergebruikte woningen op de markt te brengen.

Om discriminatie binnen de private huurmarkt tegen te gaan, moeten we ook beide partijen op de private huurmarkt erkennen: zowel de verhuurders als de huurders hebben noden waar rekening mee gehouden moet worden. De rol van de *private verhuurder* dient te worden erkend: zonder hen is de private huurmarkt onbestaande. Eigenaars moeten ondersteund en gestimuleerd worden om hun woning op de private huurmarkt te blijven aanbieden of om die stap te zetten. Het *verhuurrisico is reëel* en is een reële motivatie voor (statistische) discriminatie en selectie. Dit verhuurrisico verkleinen, verkleint ook de kans op discriminatie. Maar, ook de *huurder* heeft nood aan ondersteuning en de overheid moet haar rol opnemen opdat kwetsbare huishoudens ook op de private huurmarkt toegang hebben tot betaalbare en kwaliteitsvolle huisvesting:

-Breed de huurpremie en het huurwaarborgsysteem uit, zet het gericht in ten aanzien van groepen die statistische discriminatie riskeren.

Deze ingrepen verminderen het risico voor de verhuurder en verminderen de nood aan discriminatie.

-Om te voorkomen dat huurpremies leiden tot prijsstijgingen, moeten huurprijzen worden gereguleerd.

Wanneer huurpremies leiden tot stijgende huurprijzen, verhoogt dit de kwetsbaarheid van kandidaat-huurders.

-Geef sociale verhuurkantoren een grotere rol op de private huurmarkt.

Deze kantoren bieden niet alleen antwoorden op de noden van huurders (betaalbaarheid, kwaliteit, woonzekerheid), maar verkleinen ook het risico voor verhuurders: huurders krijgen begeleiding, de huurinkomsten zijn gegarandeerd en er is toezicht op het woningonderhoud.

6.3. Structurele veranderingen in de samenleving

Ten slotte dient ook opgemerkt dat we de private huurmarkt niet geïsoleerd kunnen beschouwen van de bredere samenleving. Ook hier kunnen maatregelen worden genomen om discriminatie op de woningmarkt terug te dringen. Omdat statistische en smaakgerelateerde discriminatie beide gebaseerd zijn op stereotypen en vooroordelen, kan niet genoeg benadrukt worden dat de verspreiding van dergelijke vooroordelen ook zijn impact heeft op attitudes van verhuurders ten aanzien van specifieke groepen huurders.

-Bestrijd de verspreiding van stigmatiserende boodschappen over etnische minderheden, leefloontrekkers, jongeren, mensen met een handicap in de media en het politieke discours

We toonden ook aan dat discriminatie op de woningmarkt vooral mensen treft die in het algemeen een grote maatschappelijke kwetsbaarheid vertonen. In die zin vormen toenemende dualisering in de maatschappij en de striktere controle en beperktere ondersteuning van niet-werkenden een voedingsbodem voor toenemende discriminatie. Algemene maatregelen tegen armoede en sociale uitsluiting gaan ook discriminatie op de woningmarkt tegen. Ook meer specifieke maatregelen kunnen een rol spelen. Zo blijkt dat de toenemende striktheid van OCMW's ten aanzien van uitkeringsgerechtigden hun positie op de woningmarkt ondermijnt. Restrictieve maatregelen van het OCMW zoals ten aanzien van de huurwaarborg, maken van OCMW-cliënten 'risicogevalen' voor verhuurders, waardoor ze een groter risico lopen om te worden gediscrimineerd.

-Bestrijd armoede en sociale uitsluiting.

-Geef OCMWs meer (budgettaire) ruimte om de positie van hun cliënten op de woningmarkt te verbeteren.

-Uniformiseer de manier waarop OCMWs als tussenpersonen optreden tussen cliënt en verhuurder, onder meer met betrekking tot de huurwaarborg, in overleg met beroepsverenigingen van private verhuurders.