

---

# **Discriminatie, toegankelijkheid en betaalbaarheid op de huurwoningmarkt in Mechelen**

---

20 MEI 2020

---

**Pieter-Paul Verhaeghe – Vrije Universiteit Brussel**

**Jana Verstraete – KU Leuven**

**Diederik Vermeir – Universiteit Antwerpen**

**Pascal De Decker – KU Leuven**

---

Gelieve naar deze publicatie te verwijzen als volgt:

**Verhaeghe, P.P., Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P. (2020). *Discriminatie, toegankelijkheid en betaalbaarheid op de huurwoningmarkt in Mechelen*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.**

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke, voorafgaande en schriftelijke toestemming van de auteurs.

---

## Samenvatting

- Het doel van deze studie was het onderzoeken van het bestaan van discriminatie, de toegankelijkheid en de betaalbaarheid op de private huurwoningmarkt in Mechelen. We combineerden hiervoor verschillende technieken: webscraping van het Mechelse huurwoningaanbod op Immoweb en Zimmo, schriftelijke praktijktesten (= correspondentietesten) van 1303 huuradvertenties en diepte-interviews en focusgroepen met verhuurders, makelaars, huurders en ondersteunende organisaties.
- Het aanbod van kwaliteitsvolle huurwoningen is te beperkt op de private huurmarkt in Mechelen, met name dat voor de lagere inkomensgroepen en voor grotere gezinnen. Deze krapte op de woningmarkt creëert situaties waarin uitsluiting en discriminatie beter kunnen gedijen.
- De correspondentietesten tonen objectief aan dat discriminatie een structureel probleem is op de private markt in Mechelen. Reeds tijdens de eerste fase van het verhuurproces – het al dan niet worden uitgenodigd als geïnteresseerde kandidaat voor een plaatsbezoek – wordt er gediscrimineerd. De kwalitatieve interviews suggereren dat de discriminatie ook later in het verhuurproces plaatsvindt – zeker bij de vastgoedmakelaars – bijvoorbeeld tijdens het plaatsbezoek of bij het afsluiten van het contract. Hoewel de correspondentietesten belangrijke inzichten opleveren, vatten ze dus niet alle discriminatie waarmee kandidaat-huurders worden geconfronteerd. De resultaten zijn daarom waarschijnlijk een onderschatting van de reële omvang van de problematiek.
- In 31% van de advertenties worden etnische minderheden gediscrimineerd, waarbij de kandidaat met een Marokkaans klinkende naam significant minder uitgenodigd wordt dan de kandidaat met een Belgisch klinkende naam. Ook wanneer beide kandidaten expliciet een vergelijkbaar loon vermelden, is er nog steeds etnische discriminatie. Particuliere verhuurders discrimineren veel meer tijdens de eerste fase van het verhuurproces dan makelaars, op basis van afkomst. De etnische discriminatie lijkt in Mechelen in deze fase van het verhuurproces lager te liggen dan deze in Antwerpen en Brussel en ze is vergelijkbaar met de situatie in Gent. Tijdens de kwalitatieve interviews verklaren vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders de etnische discriminatie door te verwijzen naar negatieve ervaringen, een vermeende andere (kook)cultuur en het minder kunnen controleren van huurders van andere origine. Ook mogelijk negatieve reacties van burens zouden een rol spelen.
- Er zijn indicaties dat er gediscrimineerd wordt op basis van de inkomensbron. Verhuurders en makelaars mogen wettelijk gezien bij hun selectie rekening houden met de hoogte van het inkomen, maar niet met de bron van het inkomen. De correspondentietesten toonden aan dat er tijdens de initiële fase gediscrimineerd wordt op basis van de inkomensbron bij kandidaten van Marokkaanse origine en dan voornamelijk door particuliere verhuurders, maar niet bij kandidaten van Belgische origine. Kandidaten met een Marokkaanse naam worden veel minder per mail uitgenodigd om de woning te bezoeken wanneer ze een werkloosheidsuitkering hebben dan wanneer ze een loon van vergelijkbare hoogte hebben. Uit de kwalitatieve interviews blijkt dat sommige verhuurders en makelaars vervangingsinkomens aan lagere inkomens linken en daarom het risico op wanbetaling hoger inschatten. Maar ook bij een vervangingsinkomen dat even hoog is als een inkomen uit arbeid gaf men aan het inkomen uit arbeid te verkiezen. Bepaalde makelaars laten ook een persoonlijke afkeur merken ten aanzien van het ontvangen van sociale steun, of vrezen voor de uitstraling van het pand en eventuele opmerkingen door mede-eigenaars in appartementsgebouwen. We vermoeden daarom dat

---

de discriminatie op basis van de inkomensbron voornamelijk tijdens of na het plaatsbezoek plaatsvindt (ook bij kandidaten van Belgische afkomst).

- Er wordt ook gediscrimineerd op basis van de gezinssamenstelling van kandidaat-huurders. De uitnodigingskansen zijn het hoogste voor alleenstaande vrouwen zonder kinderen, gevolgd door koppels met twee kinderen. Particuliere verhuurders doen het hierbij opnieuw slechter dan vastgoedmakelaars. In de contactfase van het verhuurproces weegt het niet hebben van kinderen dus zwaarder door bij verhuurders dan het hebben van slechts één inkomen. De interviews geven aan dat makelaars en verhuurders rekening houden met het aantal verdieners in een gezin tijdens de latere fases van het verhuurproces. Ze hanteren hierbij vaak de zogenaamde 1/3-de regel, waarbij maximaal 1/3-de van het gezinsinkomen aan huren mag uitgegeven worden. Respondenten associëren kinderen bovendien met een hoger risico op schade en slijtage, waardoor alleenstaanden of gezinnen met kinderen als minder aantrekkelijke huurders worden beschouwd.
- We pleiten voor een geïntegreerde totaalaanpak van de discriminatie en uitsluiting op de huurwoningmarkt in Mechelen, bestaande uit een uitbreiding van het betaalbare huuraanbod; het empoweren van vastgoedmakelaars; het uitdiepen van het bestaande ondersteuningsaanbod voor huurders en verhuurders; een campagne tegen vooroordelen; het versterken van de meldingsbereidheid; het uitvoeren van sensibiliserende en juridische praktijktests en mystery shopping bij makelaars; en het uitvoeren van sensibiliserende en juridische praktijktests bij particuliere verhuurders.

---

# 1. Inleiding

## 1.1 Doel en opbouw van het onderzoek

De private huurmarkt vertegenwoordigt een vijfde van de Vlaamse woningmarkt. Heel wat kwetsbare huishoudens, waaronder laagste inkomensgroepen, alleenstaanden en niet-werkenden vinden er een woonst. De private huurmarkt speelt dus een belangrijke rol in het waarborgen van het recht op wonen. Het is echter een kwetsbaar marktsegment, waar betaalbaarheid, woningkwaliteit en toegankelijkheid sterk onder druk staan.<sup>1</sup> Voorliggend onderzoek heeft tot doel de toegankelijkheid en betaalbaarheid van de private huurwoningmarkt in Mechelen in kaart te brengen. We hebben daarbij aandacht voor het specifieke probleem van discriminatie.

Opdat de private huurmarkt voldoende toegankelijk zou zijn, is er ten eerste nood aan een voldoende groot en voldoende gediversifieerd aanbod om de noden van verschillende types huishoudens te kunnen beantwoorden. Een tekort aan een bepaald type woningen van een bepaalde huurprijs, dwingt huishoudens om een onaangepaste en/of te dure woning te huren. Om van een toegankelijke private huurmarkt te kunnen spreken, is het verder noodzakelijk dat iedere Mechelse kandidaat-huurder een eerlijke kans maakt om een woning te huren. Wanneer er meerdere kandidaat-huurders zijn voor eenzelfde pand, dringt een keuze zich op. Bij die selectie mag de eigenaar rekening houden met relevante criteria die toelaten in te schatten of de kandidaat-huurder aan de huurdersverplichtingen kan voldoen. Wanneer echter (ook) niet relevante criteria in rekening worden genomen, spreken we van discriminatie.

Discriminatie verwijst naar de ongelijke, nadelige en niet te verantwoorden behandeling van personen op basis van een door de wet beschermde discriminatiegrond. De Belgische wetgeving onderscheidt negentien beschermde discriminatiecriteria.<sup>2</sup> In het vervolg van **deel 1** (1.2) gaan we verder in op het juridische onderscheid tussen selectie en discriminatie en de implicaties daarvan voor de private huurwoningmarkt.

In **deel 2** brengen we het aanbod aan private huurwoningen in Mechelen in kaart. Door middel van webscraping bekijken we hoeveel woningen online te huur worden aangeboden op de twee grootste immobiënwbsites (Immoweb en Zimmo). We analyseren ook de kenmerken van dit aanbod, zoals het type woning (studio, appartement, huis, ...), het aantal slaapkamers, de huurprijs en de aanbieder (particulier / vastgoedmakelaar). We spiegelen het beschikbare aanbod vervolgens aan de potentiële vraag op de huurmarkt: hoeveel woningen zijn betaalbaar voor verschillende type huishoudens?

Vervolgens gaan we aan de hand van schriftelijke correspondentietests na hoeveel kans kandidaat-huurders maken om te worden uitgenodigd voor een plaatsbezoek wanneer zij reageren op een huuradvertentie (**deel 3**).

---

<sup>1</sup> Heylen, K., Vanderstraeten, L. (2019). *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>2</sup> De negentien beschermde discriminatiecriteria worden opgesomd in de zogenaamde Genderwet, Antiracismewet en Antidiscriminatiewet. De criteria zijn: geslacht, nationaliteit, nationale of etnische afstamming, zogenaamd 'ras', huidskleur, afkomst, handicap, geloof of levensbeschouwing, seksuele geaardheid, leeftijd, vermogen, burgerlijke staat, politieke overtuiging, syndicale overtuiging, gezondheidstoestand, fysieke of genetische eigenschap, geboorte, sociale afkomst en taal.

---

Door de uitnodigingskansen van verschillende profielen met elkaar te vergelijken, berekenen we de discriminatiegraad op de Mechelse private huurwoningmarkt. In overleg met de opdrachtgevers focust deze studie zich op drie discriminatiecriteria: etnische afkomst, vermogen en burgerlijke staat. We onderzoeken meer bepaald of kandidaten van Marokkaanse afkomst, kandidaten met een werkloosheidsuitkering, alleenstaande moeders met twee kinderen en alleenstaande vrouwen zonder kinderen worden gediscrimineerd op de private huurwoningmarkt in Mechelen. Bij de groep met een werkloosheidsuitkering maken we verder een onderscheid tussen kandidaten van Belgische origine en deze van Marokkaanse origine. Op die manier analyseren we intersectioneel de dubbele rol van etnische afkomst en inkomensbron.

In **deel 4** gaan we dieper in op de resultaten van de kwantitatieve analyses uit delen 2 en 3, op basis van een kwalitatieve bevraging van zowel aanbod als vraagzijde van de huurmarkt. Door middel van diepte-interviews achterhalen we waarom eigenaar-verhuurders een (bepaald type) huurwoning op de markt brengen; of en waarom particuliere verhuurders of vastgoedmakelaars weigerachtig staan ten aanzien van bepaalde profielen kandidaat-huurders; en welke selectie- en discriminatietechnieken zij uitrollen doorheen het volledige verhuurproces. Daarnaast bevragen we met focusgroepen zowel private huurders als sociale professionals die maatschappelijk kwetsbare groepen ondersteunen over hun inzichten in de private huurmarkt; hun discriminatie-ervaringen en de manier waarop zij daarmee omgaan. Met actoren van zowel de aanbod als vraagzijde reflecteren we ook over bestaande en potentieel nieuwe beleidsmaatregelen die ernaar streven de toegankelijkheid van de private huurmarkt te vergroten en discriminatie tegen te gaan.

We brengen de inzichten uit de verschillende delen van dit onderzoek samen in de conclusie in **deel 5**. Tot slot komen we in **deel 6** op basis van het onderzoek tot beleidsaanbevelingen over hoe de toegankelijkheid op de private huurmarkt in Mechelen kan worden bevorderd en hoe sociale uitsluiting en discriminatie kunnen worden aangepakt.

---

## 1.2 Het juridisch kader<sup>3</sup>

### 1.2.1 Contouren van het discriminatieverbod

Wanneer een verhuurder een woning aanbiedt op de private huurmarkt, kan hij of zij in principe vrij een keuze maken tussen de verschillende kandidaat-huurders die zich aandienen. Wilsautonomie en contractuele vrijheid zijn immers basisbeginselen van het Burgerlijk Wetboek en het contracten- en verbintenissenrecht. Toch is die vrijheid niet onbepaald. Het Gelijkekansendecreet bepaalt namelijk dat *elke vorm van discriminatie verboden is, zowel in de overheidssector, als in de particuliere sector, met inbegrip van overheidsinstanties, met betrekking tot het aanbod van, de toegang tot, de levering en het genot van goederen en diensten die publiekelijk beschikbaar zijn – al dan niet tegen betaling – met inbegrip van de huisvesting* (art. 20, 6° Gelijkekansendecreet). Verhuring beschouwt men hierbij als het aanbieden van een ‘dienst’, zodat een verhuurder of vastgoedmakelaar die een woning op de private huurmarkt aanbiedt wel degelijk rekening moet houden met het discriminatieverbod.

Verder legt het Gelijkekansendecreet een lijst met ‘beschermde criteria’ vast om te bepalen wanneer er sprake is van discriminatie. Een verschil in behandeling, zoals door een keuze te maken tussen kandidaat-huurders, mag in principe niet gebaseerd zijn op een criterium of kenmerk dat in deze lijst voorkomt. Concreet gaat het om de volgende elementen: *geslacht, leeftijd, seksuele geaardheid, burgerlijke staat, geboorte, vermogen, geloof of levensbeschouwing, politieke overtuiging, taal, gezondheidstoestand, een handicap, een fysieke of genetische eigenschap, sociale positie, nationaliteit, een zogenaamd ras, huidskleur, afkomst, of nationale of etnische afstamming* (art. 16, § 3 Gelijkekansendecreet).

Indien een verschil in behandeling toch gebaseerd is op een of meerdere van deze kenmerken, dan is er volgens het Gelijkekansendecreet *mogelijk, maar niet noodzakelijk* sprake van discriminatie. Het decreet bepaalt namelijk ook dat het toegelaten is om personen verschillend te behandelen op basis van een discriminatoir kenmerk wanneer het gemaakte verschil *‘objectief wordt gerechtvaardigd door een legitiem doel en de middelen voor het bereiken van dat doel passend en noodzakelijk zijn’* (art. 16, § 1 en § 2 Gelijkekansendecreet). Wanneer het gemaakte onderscheid die toetsing doorstaat, gaat het niet om discriminatie maar om een legitieme of toegelaten selectie. In andere situaties is er een inbreuk op het discriminatieverbod die aanleiding kan geven tot sancties.

Naast een lijst van beschermde kenmerken of criteria voorziet het Gelijkekansendecreet dus in een ‘open’ rechtvaardigingssysteem, waarbij vanuit de concrete situatie moet worden beoordeeld of het gemaakte onderscheid gerechtvaardigd is en of er uiteindelijk al dan niet sprake is van discriminatie. Het is meer bepaald de rechter die hierover finaal moet oordelen, rekening houdend met de omstandigheden van het dossier en de handvaten die het decreet aanreikt. Een voordeel van een dergelijk systeem is dan ook dat het flexibel en contextgevoelig is, waarbij de rechter met alle relevante gegevens kan rekening houden en een afweging kan maken. De beoordeling van mogelijke inbreuken op het discriminatieverbod kan zo billijker en rechtvaardiger verlopen dan bij een (hypothetisch) systeem waarin de regelgever bepaalde uitzonderingen zou vastleggen. De regelgever kan immers moeilijk vooraf alle mogelijke situaties en beschermenswaardige belangen voorzien die in de praktijk relevant kunnen zijn.

---

<sup>3</sup> We bespreken hier de grote lijnen van het discriminatieverbod dat van toepassing is op de private huurmarkt. Voor een meer uitgebreide discussie verwijzen we naar Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., & Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

Bij dit open rechtvaardigingssysteem dienen wel twee kanttekeningen te worden gemaakt. Zo is er in de eerste plaats voor de discriminatiegrond van *'zogenaamd ras, huidskleur, afkomst, of nationale of etnische afstamming'* geen rechtvaardiging mogelijk (tenzij bij positieve actie), waardoor een minder gunstige behandeling bij het aanbieden van goederen of diensten op grond van etnische of raciale criteria steeds discriminatie oplevert. In principe is het dus nooit legitiem om op grond van etnische of raciale kenmerken een direct onderscheid te maken bij de verhuring van woningen. Daarnaast geldt eenzelfde nuance voor een onderscheid op basis van geslacht: opnieuw is een direct onderscheid nooit te rechtvaardigen. Dit behalve bij positieve actie, wanneer het gaat om de bescherming van zwangere vrouwen of moeders of wanneer het gaat om genderexclusieve goederen of diensten (bv. opvang voor personen van hetzelfde geslacht voor slachtoffers van gendergerelateerd geweld).

### 1.2.2 Handhaving

Een slachtoffer van discriminatie kan zijn rechten doen respecteren door een gerechtelijke procedure aan te spannen. Het Gelijkekansendecreet voorziet hierbij in enkele specifieke regelingen, die ertoe moeten bijdragen dat het discriminatieverbod beter wordt gehandhaafd.

Zo voorziet het decreet bij burgerrechtelijke procedures<sup>4</sup> in de mogelijkheid van een forfaitaire schadevergoeding. Dit houdt in dat een bepaald bedrag kan worden toegekend aan het slachtoffer ter compensatie van de geleden materiële en morele schade, en dit zonder dat de precieze schade moet worden bewezen. Het gaat om een bedrag van € 650, dat in bepaalde gevallen kan worden verhoogd tot € 1300. Het slachtoffer heeft ook steeds de mogelijkheid om af te zien van de forfaitaire vergoeding en toch een vergoeding voor het bedrag van de (hogere) werkelijke schade te eisen (art. 28 Gelijkekansendecreet). De rechter kan de verhuurder echter niet verplichten om met een bepaalde kandidaat een contract af te sluiten. Zelfs een succesvolle procedure leidt voor het slachtoffer dus niet tot een oplossing voor zijn of haar huisvestingsnood.

Belangrijk is daarnaast dat het Gelijkekansendecreet een verdeling van de bewijslast invoert. Dit systeem komt er kortweg op neer dat indien in een burgerrechtelijke (of tuchtrechtelijke) procedure feiten worden ingeroepen die het bestaan van discriminatie kunnen doen vermoeden, de bewijslast dat er geen sprake is van discriminatie, ten laste valt van de verweerder. Een kandidaat-huurder die meent slachtoffer te zijn van discriminatie, kan er zich dus toe beperken een vermoeden daarvan aan te voeren, waarop de verhuurder of de vastgoedmakelaar zal moeten bewijzen dat er geen sprake is van discriminatie (art. 36, § 1 Gelijkekansendecreet). De verhuurder zou dat bijvoorbeeld kunnen aantonen door legitieme redenen aan te halen om de kandidaat te weigeren. De verdeling van de bewijslast kan - binnen de context van een gerechtelijke procedure - met andere woorden zorgen voor een zekere motiveringsplicht bij contractweigering.

### 1.2.3 Betekenis voor de private huurmarkt

Verhuurders en vastgoedmakelaars die een woning aanbieden op de private huurmarkt moeten het discriminatieverbod respecteren. Bovendien geldt dit verbod doorheen de verschillende fasen van het verhuurproces, gaande van de precontractuele fase tot de eigenlijke huurperiode. Ook het opnemen van contractuele bepalingen met een discriminatoire aard (bijvoorbeeld een verbod om onder te verhuren aan een bepaalde doelgroep) of het maken van een discriminatoir onderscheid bij de uitvoering of beëindiging van de

---

<sup>4</sup> Voor bijvoorbeeld tuchtprocedures heeft het Gelijkekansendecreet dit systeem niet voorzien.



---

huurovereenkomst (bijvoorbeeld een opzegging omwille van de samenwoning met een persoon die over een beschermd kenmerk beschikt) is dus niet toegestaan.

De werking van het discriminatieverbod kent echter ook beperkingen, die zich weerspiegelen in de impact op de praktijk van de private huurmarkt. In de eerste plaats biedt het systeem - met een open rechtvaardigingstoetsing - niet altijd rechtszekerheid omtrent de juridische toelaatbaarheid van een welbepaald verschil in behandeling. Achterliggend speelt dat daartoe een delicate belangenafweging nodig is, rekening houdend met de feitelijke omstandigheden, en waarbij de beoordeling finaal door de rechter gebeurt. De rechterlijke toetsing is bovendien tot op zekere hoogte subjectief (wat wordt bijvoorbeeld als *'passend en noodzakelijk'* aanzien?). Op de private huurmarkt bestaat er zo onder meer discussie over de precieze afbakening tussen legitieme selectie en discriminatie op grond van het kenmerk 'vermogen'. Mag een verhuurder bijvoorbeeld rekening houden met het feit dat bepaalde inkomens (deels) niet vatbaar zijn voor beslag? En welk inkomen - in verhouding tot de huurprijs - mag men verwachten? Soortgelijke vragen zijn er ook voor andere beschermde criteria. Mag een verhuurder bijvoorbeeld vereisen dat de huurder Nederlands spreekt? Zo ja, welk kennisniveau mag men vragen? Een bijkomende complicatie is dat zich vaak meerdere personen kandidaat stellen en de verhuurder uiteindelijk één kandidaat moet kiezen. Mag men dan opteren voor diegene die het best Nederlands spreekt, hoewel een onderscheid op basis van 'taal' in principe verboden is?

Niettemin moet de moeilijkheid van het juridische onderscheid tussen selectie en discriminatie ook worden gerelativeerd: er tekenen zich op de private huurmarkt wel degelijk duidelijke marges af omtrent welke praktijken al dan niet toelaatbaar zijn. Ten eerste staat het Gelijkekansendecreet zoals hierboven vermeld geen rechtvaardiging toe bij een onderscheid op basis van geslacht of omwille van etnische of raciale kenmerken. Het weigeren van een kandidaat-huurder omwille van afkomst leidt daarom steeds tot een inbreuk op het discriminatieverbod. Ten tweede is het duidelijk dat vastgoedmakelaars en verhuurders een legitieme keuze kunnen maken tussen kandidaat-huurders op grond van kenmerken zoals 'vermogen'. De mogelijkheid tot selectie op basis van de capaciteiten om aan de huurdersverplichtingen te voldoen, wordt algemeen aanvaard. Zo is het perfect mogelijk om met de hoogte van het inkomen rekening te houden bij de keuze voor een bepaalde kandidaat, net omdat dit een indicator is van de mogelijkheid om de huurprijs te betalen. *A priori* bepaalde categorieën van kandidaten uitsluiten op basis van de aard of bron van hun inkomen is daarentegen een vorm van discriminatie. Het feit op zich dat men bijvoorbeeld over een vervangingsinkomen beschikt (en geen inkomen uit arbeid), betekent immers niet dat men de huur niet kan betalen. Er is dan met andere woorden niet voldaan aan de vereiste dat het onderscheid *noodzakelijk* moet zijn om een legitiem doel (een voldoende solvabele huurder vinden) te bereiken.

Een tweede beperking van het juridische discriminatieverbod houdt hiermee verband. Doordat het – binnen bepaalde marges - toegelaten is een selectie te maken tussen kandidaat-huurders, kunnen bepaalde kandidaten systematisch worden uitgesloten bij de toegang tot een woning. Op de private huurmarkt kan dat bijvoorbeeld gebeuren wanneer een bepaalde kandidaat omwille van een (te) laag inkomen keer op keer wordt geweigerd ten voordele van andere, meer solvabele kandidaten. De uitsluiting van bepaalde groepen van kandidaat-huurders valt met andere woorden niet noodzakelijk samen met 'fouten' door de betrokken verhuurder en/of vastgoedmakelaar. De werking en betekenis van het discriminatieverbod voor het creëren van gelijke kansen is in die zin beperkt.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Holtmaat, R. (2002). Het gelijkheidsbeginsel: een vat vol dilemma's, naar drie typen van gelijkerechten-Werking. In: Kroes, M., Loof, J.P., Ten Napel, H.-M.T.D. (Red.), *Gelijkheid en rechtvaardigheid: staatsrechtelijke vraagstukken rondom minderheden* (p. 161-175). De Haag: Kluwer.

---

Tot slot wijst sommige literatuur op beperkingen die verband houden met de manier waarop het toezicht op de naleving van het discriminatieverbod geconcipieerd is. Centraal staat met name een sanctieapparaat waarin overtreders *a posteriori* en na een individuele klacht worden aangepakt. Een dergelijke benadering veronderstelt met andere woorden initiatief door het slachtoffer. Het risico bestaat dan dat onder meer bewijsmoeilijkheden of een geringe meldingsbereidheid ervoor zorgen dat handhaving in de praktijk achterwege blijft. Een centrale rol voor de rechter en het slachtoffer zorgt bovendien voor een *ad hoc*-bestrijding van discriminatie. Een uitspraak door een rechter houdt immers geen doorlopende verplichting in om structurele oorzaken aan te pakken.<sup>6</sup>

---

Hubeau, B. & Vermeir, D. (2015). *Een evaluatie van het woninghuurrecht. Deel II. Bevindingen werkgroepen 'Toegang, selectie en discriminatie', 'Procedure en bemiddeling' en 'Huurprijs', resultaten wegingsoefening en aanbevelingen expertencommissie*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>6</sup> Sottiaux, S. (2008). Het gelijkheidsbeginsel, langs oude paden en nieuwe wegen. *Rechtskundig Weekblad*, 690-702.

---

## 2. De private huurwoningmarkt in Mechelen

Voor dit project hebben we de private huurwoningmarkt onderzocht aan de hand van publieke huuradvertenties op de populaire websites van Immoweb en Zimmo voor woningen gelegen in Mechelen (postcodes 2800, 2801, 2811 en 2812). Beide websites worden vaak gebruikt door vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders om woningen te verhuren. De informatie van de huuradvertenties hebben we verzameld door middel van ‘webscraping’.<sup>7</sup> Dit betekent dat we via webscraping op dagdagelijkse basis alle publieke informatie kunnen downloaden van huuradvertenties op Immoweb en Zimmo, zolang deze informatie op een gestructureerde manier in die advertenties weergegeven wordt (bv. de huurprijs of het adres steeds op dezelfde plaats in de advertentie). We konden dit doen voor volgende vaste informatieblokken in de advertenties: huurprijs, adres, type aanbieder, omschrijving, titel, Immoweb- of Zimmocode, aantal slaapkamers en type woning. Met deze informatie konden we vervolgens de structuur van de lokale huurwoningmarkt analyseren, zowel met betrekking tot de grootte van het aanbod als de samenstelling van het aanbod (bv. type woning, huurprijs, aantal slaapkamers, aanbieder enz.).

Hoewel Immoweb en Zimmo ongetwijfeld betrekking hebben op een groot deel van de lokale huurwoningmarkt in Mechelen, vormen ze zowel een onderschatting als een vertekend beeld van het huuraanbod. Eerst en vooral worden nog steeds veel woningen via informele netwerken verhuurd (bv. via sociale media of via-via). Op dit informele circuit hebben we geen zicht. Daarnaast zijn er ook woningen die enkel verhuurd worden via huuradvertenties bijvoorbeeld aan het raam van de huurwoning, op de website van de makelaar of via een nieuwsbrief per mail naar het klantenbestand van een makelaar. Ook dit huuraanbod valt buiten onze analyse. Ten tweede weten we niet zeker of de huuradvertenties op Immoweb of Zimmo representatief zijn voor het totale huurwoningaanbod. Aangezien deze immowebsites betalend zijn voor aanbieders, vermoeden we dat binnen het zeer goedkope segment van de private huurwoningmarkt minder via deze websites wordt verhuurd. Daarnaast denken we ook dat zeer populaire huurwoningen gemakkelijker via informele kanalen kunnen worden verhuurd. Ten slotte wordt in huuradvertenties op Immoweb en Zimmo vaak enkel de naakte huurprijs opgegeven, maar niet de vaste of variabele kosten (bv. voor onderhoud gemeenschappelijke delen, de syndicus of kosten van het gebruik van nutsvoorzieningen).

Ondanks bovenstaande limitaties geeft de onderstaande analyse wel een indicatie van het huurwoningaanbod in Mechelen. We bespreken eerste de huuradvertenties aangeboden op Immoweb. Vervolgens analyseren we deze aangeboden op Zimmo. Het is belangrijk op te merken dat veel huurwoningen op beide websites tegelijkertijd aangeboden worden. Hierdoor kunnen we niet zomaar de huuradvertenties van de ene site optellen bij deze van de andere. Doordat niet alle verhuurders en makelaars de straat van de huurwoningen adverteren, kunnen we ook de dubbeltellingen niet uit de analyses halen. Daarom bespreken we hieronder de huuradvertenties van beide websites apart. Telkens analyseren we de omvang en de samenstelling van het huurwoningaanbod op deze sites. Daarnaast simuleren we het aanbod van verschillende types woningen voor verschillende inkomensgroepen. Aangezien de studentenhuysvesting een zeer specifieke niche is van de

---

<sup>7</sup> Publieke informatie op het internet bestaat doorgaans uit een onderliggende, gestructureerde HTML-component en een semigestructureerde menselijke component. Webscraping verbindt beide componenten en voorziet onderzoekers van rijke ‘big’ data. Voor meer informatie: Boeing, G., Waddell, P. (2017). New insights into rental housing markets across the United States: web scraping and analysing Craigslist listings. *Journal of Planning Education and Research*, 37, 457-476; Mitchell, R. (2015). *Web scraping with python: collecting data from the modern web*. Sebastopol: O’Reilly.

woningmarkt in Mechelen, vullen we de analyse van het huurwoningaanbod op Immoweb en Zimmo aan met een analyses van het aanbod van koten, aangeboden via de koten website van de Thomas Moore Hogeschool in Mechelen (Opkot.thomasmore.be).

## 2.1. Het huurwoningaanbod op Immoweb

Tabel 1 biedt een algemeen overzicht van de beschikbare huuradvertenties op Immoweb van woningen gelegen in Mechelen in de periode van 21 maart tot en met 21 december 2019. Dit zijn alle huuradvertenties die we hebben kunnen webscrapen. Twee types woningen hebben we niet geanalyseerd, omdat ze tot een te specifieke niche van de huurmarkt behoren. Het betreft 'magazijnen met mogelijkheid van inwoning' en 'service flats'. In beide gevallen ging het om slechts een handvol advertenties.

Tijdens de negen onderzochte maanden waren er voor Mechelen 758 unieke huuradvertenties op Immoweb. Omgerekend betekent dit dat er maandelijks gemiddeld 84,2 huurwoningen via Immoweb op de markt komen, of twee à drie woningen per dag. Het gros van de huurwoningen zijn appartementen (72%; inclusief lofts en penthouses), gevolgd door huizen (22%; inclusief herenhuisen, villa's, duplexen, triplexen en bel-etages) en flats, studio's en koten (6%). De gemiddelde maandelijkse huurprijs (zonder bijkomende kosten) van appartementen bedroeg € 789, van huizen € 995 en van flats, studio's en koten € 519. Het gemiddeld aantal slaapkamers varieert van 1 slaapkamer bij flats, studio's of koten en 1,8 slaapkamers bij appartementen tot 2,7 slaapkamers bij huizen. Het huuraanbod op Immoweb is vrij gelijkwaardig verdeeld tussen professionele vastgoedmakelaars en private verhuurders: 49% van de woningen wordt aangeboden door makelaars en 51% door particuliere verhuurders. Flats, studio's en koten worden wel wat vaker door private verhuurders (64%) dan door makelaars (36%) aangeboden.

**Tabel 1. Huuradvertenties op Immoweb tussen 21 maart en 21 december 2019**

	Appartementen	Huizen	Flat, studio of kot	Totaal
Aantal huuradvertenties op 9 maanden	547	164	47	758
% huuradvertenties op 9 maanden	72%	22%	6%	100%
Gem. aantal huuradvertenties per maand	60,8	18,2	5,2	84,2
Gem. huurprijs	€ 789	€ 995	€ 519	€ 817
Gem. aantal slaapkamers	1,8	2,7	1,0	1,9
% aangeboden door makelaars	51%	47%	36%	49%
% aangeboden door private verhuurders	49%	53%	64%	51%

Bovenstaande huurprijzen kunnen we vergelijken met de statistieken uit de Huurbarometer 2019 van de Confederatie van Immobiliënberoepen (CIB).<sup>8</sup> Bij deze schatting van de huurprijzen baseert het CIB zich op de nieuwe huurcontracten die effectief werden afgesloten via bemiddeling door een vastgoedkantoor (dus enkel makelaars en niet particuliere verhuurders) in de periode van de eerste zes maanden van 2019. Uit hun analyses blijkt dat Mechelen de derde duurste centrumstad is in Vlaanderen om een woning te huren, na

<sup>8</sup> Zie het persbericht van het CIB op 11 september 2019: "CIB-Huurbarometer: huurprijzen met meer dan 5% gestegen op jaar tijd."

---

Antwerpen en Leuven en gevolgd door Gent. Volgens hun cijfers bedraagt de gemiddelde huurprijs in Mechelen (beperkt tot postcode 2800) € 841 voor rijhuizen en € 777 voor appartementen. Voor appartementen stemt dit vrij goed overeen met de huurprijs die wij voor appartementen vonden op basis van de advertenties op Immoweb. Voor rijhuizen ligt deze wat lager. Het CIB publiceerde geen schatting voor flats, studio's of koten, omdat zij voor deze categorie te weinig door makelaars afgesloten huurcontracten in Mechelen tot haar beschikking had (minder dan 25 contracten). Uit hun analyses blijkt verder dat de gemiddelde huurprijs gezakt is voor rijhuizen ten opzichte van een jaar eerder (€ 962 in 2018) en licht gestegen is voor appartementen (€ 756 in 2018).

We kunnen verder ook vergelijken met de huurprijzen uit het Groot Woononderzoek 2018.<sup>9</sup> Dit onderzoek schat de huurprijzen op basis van een survey bij een representatieve steekproef van huishoudens in Vlaanderen. Het betreft de huurprijzen in gans Vlaanderen voor alle lopende huurovereenkomsten in 2018, en dus niet enkel degene afgesloten in dat jaar. Volgens deze analyse bedroeg de gemiddelde maandelijkse huurprijs in Vlaanderen voor appartementen € 627, voor ééngezinwoningen 685 € en voor studio's en kamers € 422. De onderzoekers maken verder ook een opsplitsing naar verstedelijkingsgraad, waarbij de stad Mechelen ingedeeld wordt tot de categorie van regionale steden (= alle Vlaamse centrumsteden met uitzondering van Antwerpen en Gent). De gemiddelde huurprijs in deze regionale steden bedroeg voor alle type woningen samen € 613. Er werd hierbij in dit rapport geen verder onderscheid gemaakt tussen types woningen. De maandelijkse huurprijzen van dit onderzoek liggen steeds een flink stuk lager dan deze die wij schatten op basis van de webscraping van Mechelse huurwoningen op Immoweb, maar er zijn dan ook belangrijke verschillen tussen beide methodes. Het Groot Woononderzoek analyseert de prijzen van alle regionale steden samen en dat voor alle lopende huurcontracten, terwijl wij focussen op enkel Mechelen en op huuradvertenties die potentieel in nieuwe huurcontracten kunnen uitmonden.

Om het aanbod van huurwoningen in Mechelen op Immoweb na te gaan voor verschillende inkomensgroepen hebben we twee simulaties uitgevoerd. We vertrekken steeds van verschillende niveaus van het beschikbare gezinsinkomen (gaande van € 1000 tot € 4000 euro per maand). Vervolgens hanteren we twee scenario's om het budget te bepalen dat gespendeerd kan worden aan huren (zonder bijkomende kosten). Een eerste scenario is de zogenaamde 1/3-regel die stelt dat maximum 1/3 van het beschikbare gezinsinkomen aan huren kan worden uitgegeven (tabel 2). Deze regel wordt veel gebruikt onder verhuurders en vastgoedmakelaars (zie deel 4). In de praktijk betalen echter heel wat huurders een hoger aandeel. Uit bijvoorbeeld het Groot Woononderzoek 2013 blijkt dat circa 47% van de private huurders in 2013 meer dan 40% van hun besteedbaar inkomen besteedde aan huren.<sup>10</sup> Daarom werken we in onze simulatie ook met een tweede scenario waarbij maximum ½ van het beschikbare gezinsinkomen aan huren kan worden uitgegeven (tabel 3). In de volgende stap bereken we dan per inkomensniveau en volgens de twee scenario's het gemiddeld aantal woningen per maand dat beschikbaar is op Immoweb. Hierbij maken we een onderscheid tussen alle woningen (kolom 3), woningen met minstens twee slaapkamers (kolom 4) en woningen met minstens drie slaapkamers (kolom 5). Door ook het aantal slaapkamers in rekening te brengen, kunnen we verder moduleren.

De zesde rij van tabel 2 kan als volgt worden gelezen: met een beschikbaar gezinsinkomen van € 2000 zou men volgens de 1/3 regel maximum € 667 aan huren mogen uitgeven. Met deze maximale huurprijs zijn er in

---

<sup>9</sup> Heylen, K., Vanderstraeten, L. (2019). *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>10</sup> Heylen K. (2015). *Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

Mechelen maandelijks gemiddeld 20,9 huurwoningen beschikbaar op Immoweb, waarvan gemiddeld 5,8 en 0,2 woningen met respectievelijk minimum 2 of 3 slaapkamers. Wanneer we dit concreet vertalen naar de situatie van een alleenstaande ouder met een beschikbaar inkomen van € 2000 en met één kind, waardoor hij/zij een woning met twee slaapkamers nodig heeft, dan bedraagt het beschikbare aanbod voor dit profiel 5,8 huurwoningen per maand op Immoweb.

Uit tabellen 2 en 3 blijkt dat het huuraanbod op Immoweb zeer beperkt is voor lage inkomensgroepen in het algemeen en voornamelijk voor zij die op zoek zijn naar woningen met minimum twee of drie slaapkamers (rechtsboven in beide tabellen). Voor de laagste inkomensgroepen is het aanbod quasi onbestaande wanneer de 1/3-regel wordt gevolgd. Aangezien quasi alle sociale uitkeringen (ver) onder het inkomensniveau van € 1600 vallen, betekent dit dat kandidaten met een sociale uitkering zeer moeilijk een woning kunnen vinden op Immoweb ofwel meer dan 1/3 van hun uitkering aan huren moeten uitgeven.

Deze analyse van het huurwoningaanbod houdt natuurlijk nog geen rekening met de omvang van de vraag naar huurwoningen in Mechelen. Adequate cijfers over het aantal huurkandidaten, opgesplitst naar het inkomensniveau, zijn voor België onbestaande. Desalniettemin kunnen we toch een deel van de vraag inschatten door te kijken naar het aantal personen dat op een wachtlijst voor sociale huisvesting staat. Volgens cijfers van sociale huisvestingsmaatschappij Woonpunt Mechelen stonden er in 2019 in Mechelen 2476 kandidaat-huurders op de wachtlijst voor een sociale huurwoning. Van deze 2476 kandidaat-huurders hadden zelfs 709 kandidaten een jaarlijks inkomen van € 10000 of minder, of omgerekend een maandelijks inkomen van € 834 of minder. Onder de kandidaat-huurders voor een sociale woning in Mechelen blijkt er voornamelijk veel vraag te zijn naar appartementen of huizen met 2 of meer slaapkamers.

Dit gaat om mensen die voldoen aan de inschrijvingsvoorwaarden van het sociaal huurstelsel, maar die in afwachting hiervan een woning moeten huren of zoeken op de private huurwoningmarkt in Mechelen. Wanneer we deze wachtlijst voor sociale woningen naast het aanbod van goedkopere huurwoningen op Immoweb in Mechelen plaatsen, kunnen we alleen maar vaststellen dat het private huurwoningaanbod ontoereikend is. Bovendien weten we uit studies dat de reële woonbehoefte hoger is dan de wachtlijsten bij sociale huisvestingsmaatschappijen. In 2018 stond over heel Vlaanderen slechts 28% van de wettelijke doelgroep (= men voldoet aan de criteria van het sociaal huurstelsel, maar huurt op de private markt) op de wachtlijst voor een woning van een sociale huisvestingsmaatschappij. Bij vergelijking met de theoretische doelgroep (= men huurt op de private markt en betaalt meer dan 30% van het inkomen aan huren) bekomt men dezelfde verhouding (28% ingeschreven)<sup>11</sup>. Ook in het kwalitatief onderzoek in deel 4 kwam aan bod dat sommige huurdersprofielen zich gewoonweg niet inschrijven omdat men de kans klein acht om zo een oplossing te vinden (bv. lange wachtermijn, te beperkt aanbod voor grotere gezinnen).

---

<sup>11</sup> Heylen, K. (2019). *Doelgroepen sociale huur en specifieke segmenten op de woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen.

**Tabel 2. Simulatie van het maandelijkse huurwoningaanbod op Immoweb voor verschillende inkomensniveaus op basis van de 1/3-regel**

Beschikbaar gezinsinkomen	Max. huurprijs volgens 1/3 regel	Gem. aantal woningen / maand	Gem. aantal woningen met min. 2 kamers / maand	Gem. aantal woningen met min. 3 kamers / maand
€ 1000	€ 333	0,2	0,0	0,0
€ 1200	€ 400	1,1	0,1	0,0
€ 1400	€ 467	2,1	0,2	0,0
€ 1600	€ 533	4,8	0,8	0,0
€ 1800	€ 600	11,7	2,1	0,0
€ 2000	€ 667	20,9	5,8	0,2
€ 2200	€ 733	33,1	13,9	0,6
€ 2400	€ 800	49,6	27,3	1,3
€ 2600	€ 867	58,1	34,6	3,2
€ 2800	€ 933	67,0	42,2	5,7
€ 3000	€ 1000	72,6	47,6	8,1
€ 3200	€ 1067	74,0	49,0	8,9
€ 3400	€ 1133	76,2	51,1	10,4
€ 3600	€ 1200	79,3	53,4	12,0
€ 3800	€ 1267	80,4	54,6	12,7
€ 4000	€ 1333	81,3	55,4	13,1

**Tabel 3. Simulatie van het maandelijkse huurwoningaanbod op Immoweb voor verschillende inkomensniveaus op basis van de 1/2-regel**

Beschikbaar gezinsinkomen	Max. huurprijs volgens 1/2 regel	Gem. aantal woningen / maand	Gem. aantal woningen met min. 2 kamers / maand	Gem. aantal woningen met min. 3 kamers / maand
€ 1000	€ 500	3,7	0,6	0,0
€ 1200	€ 600	11,7	2,1	0,0
€ 1400	€ 700	29,4	11,0	0,4
€ 1600	€ 800	49,6	27,3	1,3
€ 1800	€ 900	65,3	41,1	4,9
€ 2000	€ 1000	72,6	47,6	8,0
€ 2200	€ 1100	76,0	50,9	10,2
€ 2400	€ 1200	79,3	53,4	12,0
€ 2600	€ 1300	81,1	55,3	13,1
€ 2800	€ 1400	82,4	56,6	14,0
€ 3000	€ 1500	83,6	57,7	14,6
€ 3200	€ 1600	84,2	58,3	14,9
€ 3400	€ 1700	84,3	58,4	14,9
€ 3600	€ 1800	84,3	58,6	14,9
€ 3800	€ 1900	84,4	58,6	15,0
€ 4000	€ 2000	84,4	58,6	15,0

## 2.2. Het huurwoningaanbod op Zimmo

Tabel 4 geeft een algemeen overzicht van de *gescrapte* huuradvertenties op Zimmo.be van woningen gelegen in Mechelen in de periode van 21 augustus tot en met 21 december 2019. Ook hier werden 'magazijnen met mogelijkheid van inwoning' en 'service flats' uit de analyses gehaald. Tijdens de onderzochte periode van vier maanden waren er 159 huurwoningen beschikbaar op Zimmo, met opnieuw een overwicht aan appartementen (76%) en veel minder huizen (17%) en flats, studio's en koten (7%). Omgerekend betekent dit 39,8 unieke huuradvertenties per maand, wat nog niet de helft is van het gemiddeld maandelijks huurwoningaanbod op Immoweb. Het marktaandeel van Zimmo is dus in Mechelen veel kleiner dan dat van Immoweb. De gemiddelde huurprijs van huurwoningen op Zimmo bedraagt € 802, met € 788 voor appartementen, € 1002 voor huizen en € 472 voor flats, studio's en koten. Deze gemiddelde huurprijzen van het huurwoningaanbod op Zimmo zijn vrij vergelijkbaar met deze van het aanbod op Immoweb. Ook het gemiddeld aantal slaapkamers is vergelijkbaar.

Een fundamenteel verschil tussen beide sites is wel het type aanbieder van huurwoningen. Terwijl het aandeel vastgoedmakelaars 49% bedroeg op Immoweb, wordt Zimmo gedomineerd door vastgoedmakelaars met een aandeel van 98%. De particuliere verhuurders in Mechelen hebben dus duidelijk hun weg nog niet gevonden naar Zimmo. Dit verklaart waarschijnlijk ook waarom het gemiddeld maandelijks aantal huuradvertenties er veel lager ligt. We vermoeden dat veel makelaars in Mechelen dezelfde huurwoning zowel adverteren op Immoweb als Zimmo, maar kunnen dit niet onderzoeken omdat veel huuradvertenties op Immoweb en Zimmo niet het exacte adres geven.

**Tabel 4. Huuradvertenties op Zimmo tussen 21 augustus en 21 december 2019**

	Appartementen	Huizen	Flat, studio of kot	Totaal
Aantal huuradvertenties op 4 maanden	121	27	11	159
% huuradvertenties op 4 maanden	76%	17%	7%	100%
Gem. aantal huuradvertenties per maand	30,3	6,8	2,8	39,8
Gem. huurprijs	€ 788	€ 1002	€ 472	€ 802
Gem. aantal slaapkamers	1,8	3,3	1,0	2,0
% aangeboden door makelaars	99%	100%	82%	98%
% aangeboden door private verhuurders	1%	0%	18%	2%

Tabellen 5 en 6 bieden een simulatie van het beschikbare huurwoningaanbod op Zimmo voor verschillende inkomensniveaus en dat volgens de scenario's van respectievelijk de 1/3-regel en de 1/2-regel. In lijn met de simulatie voor Immoweb blijkt ook hier dat het aanbod zeer beperkt is voor de lagere inkomensgroepen in het algemeen en voornamelijk voor deze met een behoefte aan twee of meer slaapkamers (rechtsboven in de tabellen). Aangezien het gemiddeld aantal huurwoningen op Zimmo meer dan de helft lager ligt dan dat op Immoweb en de huurprijzen vergelijkbaar zijn, betekent dit dat het huuraanbod voor de lagere inkomensgroepen nog lager ligt op Zimmo dan op Immoweb.



**Tabel 5. Simulatie van het maandelijkse huurwoningaanbod op Zimmo voor verschillende inkomensniveaus op basis van de 1/3-regel**

Beschikbaar gezinsinkomen	Max. huurprijs volgens 1/3 regel	Gem. aantal woningen / maand	Gem. aantal woningen met min. 2 kamers / maand	Gem. aantal woningen met min. 3 kamers / maand
€ 1000	€ 333	0,0	0,0	0,0
€ 1200	€ 400	0,5	0,0	0,0
€ 1400	€ 467	1,0	0,0	0,0
€ 1600	€ 533	2,3	0,0	0,0
€ 1800	€ 600	6,0	0,5	0,0
€ 2000	€ 667	11,3	3,5	0,0
€ 2200	€ 733	18,3	8,8	0,3
€ 2400	€ 800	24,0	13,3	1,3
€ 2600	€ 867	27,8	17,0	2,5
€ 2800	€ 933	33,0	22,0	3,5
€ 3000	€ 1000	35,8	24,8	5,0
€ 3200	€ 1067	36,3	25,3	5,3
€ 3400	€ 1133	36,5	25,5	5,3
€ 3600	€ 1200	37,3	26,0	5,8
€ 3800	€ 1267	37,8	26,5	5,8
€ 4000	€ 1333	37,8	26,5	5,8

**Tabel 6. Simulatie van het maandelijkse huurwoningaanbod op Zimmo voor verschillende inkomensniveaus op basis van de 1/2-regel**

Beschikbaar gezinsinkomen	Max. huurprijs volgens 1/2 regel	Gem. aantal woningen / maand	Gem. aantal woningen met min. 2 kamers / maand	Gem. aantal woningen met min. 3 kamers / maand
€ 1000	€ 500	2,3	0,0	0,0
€ 1200	€ 600	6,0	0,5	0,0
€ 1400	€ 700	16,0	7,3	0,3
€ 1600	€ 800	24,0	13,3	1,3
€ 1800	€ 900	32,5	21,5	3,3
€ 2000	€ 1000	35,8	24,8	5,0
€ 2200	€ 1100	36,5	25,5	5,3
€ 2400	€ 1200	37,3	26,0	5,8
€ 2600	€ 1300	37,8	26,5	5,8
€ 2800	€ 1400	38,0	26,8	6,0
€ 3000	€ 1500	38,3	27,0	6,3
€ 3200	€ 1600	39,3	28,0	6,8
€ 3400	€ 1700	39,5	28,3	6,8
€ 3600	€ 1800	39,5	28,3	6,8
€ 3800	€ 1900	39,8	28,5	6,8
€ 4000	€ 2000	39,8	28,5	6,8

### 2.3. Het aanbod van koten in Mechelen

Het marktsegment van studentenhuysvesting in Mechelen hebben we proberen in te schatten op basis van een webscraping van de populaire kotenwebsite van de Thomas Moore hogeschool: [Opkot.ThomasMoore.be](http://Opkot.ThomasMoore.be). Aangezien de reeds verhuurde koten op deze website blijven staan, konden we het aanbod van koten in 2019 in één keer *webscrapen*, meer bepaald op 13 oktober 2019. Op deze website waren er in 2019 516 koten beschikbaar in Mechelen en de randgemeente Sint-Katelijne-Waver (zie tabel 7). In Mechelen zelf waren er 408 studentenkotens beschikbaar. Hun gemiddelde huurprijs bedroeg € 344 en de gemiddelde grootte van de kamers was 19,8 m<sup>2</sup>. Slechts een beperkt deel van de koten (15%) had betrekking op een residentie aangeboden door de Thomas Moore Hogeschool. Het merendeel (85%) van de studentenkotens in Mechelen werd door particuliere verhuurders aangeboden.

Tabel 7. Kotadvertenties op [Opkot.ThomasMoore](http://Opkot.ThomasMoore.be) in 2019

	Mechelen	Sint-Katelijne-Waver	Totaal
Aantal huuradvertenties	408	108	516
% huuradvertenties	79%	21%	100%
Gem. huurprijs	€ 344	€ 309	€ 337
Gem. grootte kamer (in m <sup>2</sup> )	19,8	13,8	18,6
% aangeboden door Thomas Moore	15%	0%	12%
% aangeboden door particuliere verhuurders	85%	100%	88%

---

## 3. Correspondentietesten naar discriminatie

### 3.1. Wat zijn correspondentietesten?

Discriminatie op de woningmarkt is niet eenvoudig te meten. Huurkandidaten kunnen bijvoorbeeld denken dat ze werden gediscrimineerd wanneer ze een bepaalde woning niet kunnen huren, terwijl dat in werkelijkheid niet zo was. Langs de andere kant hebben veel slachtoffers het vaak niet door dat ze worden gediscrimineerd, omdat ze bijvoorbeeld geen antwoord van de verhuurder of vastgoedmakelaar krijgen. Het rechtstreeks vragen aan verhuurders of makelaars in welke mate ze discrimineren, is evenmin betrouwbaar, omdat deze doorgaans niet geneigd zijn dit sociaal onwenselijke gedrag openlijk toe te geven in interviews of surveys. Bovendien kan discriminatie ook onbewust gebeuren, waardoor veel verhuurders en makelaars het zelf niet doorhebben dat ze discrimineren. Ook de meldingen van discriminatie bij het Interfederaal Gelijkekansencentrum Unia of het Beroepsinstituut voor Vastgoedmakelaars (BIV) zijn geen betrouwbare meetmethode. Ze vertegenwoordigen immers slechts het topje van de ijsberg. De meeste discriminatie blijft immers onder water.

Omwille van bovenstaande problemen wordt discriminatie in internationaal onderzoek doorgaans gemeten aan de hand van praktijktesten en meer bepaald de schriftelijke variant ervan: de zogenaamde 'correspondentietesten'. Praktijktesten op de woningmarkt zijn veldexperimenten waarbij twee personen zich kandidaat stellen om een bestaande huurwoning te kunnen huren. Beide kandidaten zijn op alle relevante kenmerken gelijkaardig, maar verschillen enkel met betrekking tot hun discriminatiegrond. Eén kandidaat komt uit de 'testgroep' (bv. een kandidaat van Marokkaanse origine). De andere kandidaat komt uit de 'controlegroep' (bv. een kandidaat van Belgische origine). Nadien gaan we na in welke mate de kandidaten uit de testgroep systematisch nadeliger werden behandeld door verhuurders of makelaars dan de kandidaten uit de controlegroep. Wanneer er een systematisch nadeligere behandeling is, wordt dit toegeschreven aan discriminatie.

De voordelen van praktijktesten zijn talrijk.<sup>12</sup> Ten eerste meten ze direct discriminerend gedrag in plaats van attitudes, intenties of gevoelens. Het gecontroleerde experimentele design laat bovendien causale interpretaties toe tussen de discriminatiegrond en de (on)gelijke behandeling. Dit zorgt voor een hoge mate van 'interne validiteit'. Ten tweede hebben de praktijktesten ook een hoge 'externe validiteit', omdat ze het voorkomen van discriminatie in het veld – in de praktijk – testen. De test- en controlekandidaten reageren immers op bestaande huuradvertenties en ook de reacties van de verhuurders en vastgoedmakelaars zijn echt. Ten slotte hebben praktijktesten niet te kampen met meetproblemen van 'sociale wenselijke antwoorden' zoals in interviews of surveys, omdat de verhuurders en makelaars het niet door hebben dat ze getest worden. Om deze redenen worden praktijktesten ook wel de 'gouden standaard' genoemd om discriminatie te meten.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Riach, P.A., Rich, J. (2002). Field experiments of discrimination in the market place. *The Economic Journal*, 112, 480-518.

Verhaeghe, P.P. (2017). *Liever Sandra dan Samira? Over praktijktesten, mystery shopping en discriminatie*. Berchem: Uitgeverij EPO.

Gaddis, M. (2018). An introduction to audit studies in the social sciences. In: S. Michael Gaddis (ed.). *Audit studies: behind the scenes with theory, method, and nuance*, (3-44). Cham: Springer.

<sup>13</sup> Heath, A., Di Stasio (2019). Racial discrimination in Britain, 1969-2017: a meta-analysis of field experiments on racial discrimination in the British labour market. *The British Journal of Sociology*, 70, 1774-1798.

---

Binnen de groep van praktijktesten wordt er een verder onderscheid gemaakt tussen ‘situatietesten’ en ‘correspondentietesten’.<sup>14</sup> Bij situatietesten (soms ook ‘audit studies’ genoemd) is er persoonlijk contact tussen de kandidaat-huurder en de verhuurder of makelaar. Men belt bijvoorbeeld de verhuurder op, gaat langs bij het kantoor van de makelaar of doet een plaatsbezoek van de huurwoning. Bij correspondentietesten is er geen persoonlijk contact tussen beiden. De communicatie gebeurt schriftelijk per e-mail of via een bericht op immowebistes.

Binnen de academische wereld wordt de voorkeur gegeven aan schriftelijke correspondentietesten boven telefonische of face-to-face situatietesten. Bij de schriftelijke praktijktesten valt de uitvoering van de testen immers veel beter te controleren. Men kan de e-mails of berichten naar verhuurders en makelaars zeer vergelijkbaar maken voor de test- en controlepersonen door rekening te houden met tal van zaken, zoals de schrijfstijl, de manier van begroeten en de woordkeuze. Die mate van controle heb je veel minder bij het opbellen van verhuurders of wanneer de test- en controlepersonen daadwerkelijk op plaatsbezoek gaan.<sup>15</sup> Ook al train je de test- en controlepersonen (vaak acteurs) uitvoerig om zo gelijk mogelijk te handelen, er blijven altijd kleine verschillen bestaan. De ene kandidaat is bijvoorbeeld wat vlotter in de omgang of extravertter dan de andere. Hierdoor kan men nooit perfect weten of een eventuele nadelige behandeling van de testpersoon te wijten is aan discriminatie dan wel aan deze kleine gedragsverschillen.

Naast dit methodologische argument zijn er ook praktische en ethische redenen om schriftelijke correspondentietesten te prefereren boven situatietesten. Praktisch is het veel omslachtiger en duurder om acteurs te zoeken en te trainen voor de praktijktesten dan om schriftelijke berichten uit te sturen. Bovendien is het veel tijdsintensiever om deze acteurs te laten bellen of een plaatsbezoek te laten doen, waardoor we veel minder testen gingen kunnen doen. Vanuit ethisch standpunt zijn schriftelijke correspondentietesten minder vergaand dan situatietesten. De ‘overlast’ voor de verhuurders en makelaars beperkt zich bij schriftelijke correspondentietesten immers tot het al dan niet beantwoorden van een e-mail of bericht, terwijl de ‘kosten’ veel groter zijn bij situatietesten. Om deze redenen kiezen we om in dit onderzoek discriminatie te meten aan de hand van schriftelijke correspondentietesten.

Deze keuze heeft wel een belangrijk nadeel. Met schriftelijke correspondentietesten kunnen we enkel de eerste fase van het verhuurproces testen. We kunnen enkel nagaan of en welke reactie test- en controlepersonen per e-mail krijgen van de verhuurder of vastgoedmakelaar. We kunnen bijvoorbeeld nagaan of ze dezelfde uitnodigingskans hebben om een plaatsbezoek van de huurwoning te krijgen of in welke mate ze bijkomende vragen of opmerkingen krijgen. We kunnen echter niet nagaan in welke mate ze (on)gelijk worden behandeld tijdens het plaatsbezoek en of ze uiteindelijk een (on)gelijke kans hebben om de woning te kunnen huren. Dat is een belangrijke limitatie, waarop we verderop ingaan in deel 4, maar voorgaand onderzoek in binnen- en buitenland heeft desalniettemin aangetoond dat er zich reeds in de eerste fase van het verhuurproces belangrijke processen van discriminatie afspelen.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Verhaeghe, P.P., Van der Bracht, K. (2017). Praktijktesten: van onderzoeksmethode naar beleidsinstrument tegen discriminatie? *Sociologos*, 38, 182-200;

Verhaeghe, P.P. (2017). *Liever Sandra dan Samira? Over praktijktesten, mystery shopping en discriminatie*. Berchem: Uitgeverij EPO.

<sup>15</sup> Heckman, J., Siegelman, P. (1993), ‘The Urban Institute audit studies: Their methods and findings’, in: M. Fix, R.J. Struyk (eds.), *Clear and Convincing Evidence: Measurement of Discrimination in America* (p.187-258), Urban Institute Press, Washington DC.

<sup>16</sup> Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

---

In dit onderzoek gebruiken we bovendien academische (sensibiliserende) praktijktesten en geen juridische praktijktesten. Methodologisch zijn er weinig verschillen tussen beide types testen, maar de finaliteit is fundamenteel anders. Bij academische praktijktesten willen onderzoekers het bestaan van discriminatie onderzoeken op de gehele woningmarkt (in dit onderzoek de private woningmarkt van Mechelen). Men krijgt een algemeen beeld van hoe vaak en op welke manier er wordt gediscrimineerd. De resultaten van deze meting kunnen vervolgens worden gebruikt om een antidiscriminatiebeleid uit te werken of om het gesprek met verhuurders en makelaars aan te gaan. Wanneer men deze academische praktijktesten ook aankondigt, kunnen deze testen ook sensibiliserend werken. Vastgoedmakelaars gaan immers minder discrimineren wanneer ze weten dat ze gecontroleerd worden.<sup>17</sup> Bij juridische praktijktesten is de finaliteit anders. Men wil hier niet weten hoe vaak en op welke manier er wordt gediscrimineerd op de woningmarkt, maar wel welke specifieke verhuurders en makelaars discrimineren en welke niet. Om hierover statistisch betrouwbare uitspraken te kunnen doen, dienen deze verhuurders en makelaars het best herhaaldelijk worden getest (in Gent testte men iedere makelaar bijvoorbeeld tien keer). Eénmaal men door middel van juridische praktijktests weet welke specifieke makelaars en verhuurders discrimineren, kan men ook een juridische procedure tegen hen opstarten (bv. door klacht in te dienen bij Unia of het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars).

### 3.2. Hoe werden de discriminatiegronden gemeten?

Deze studie onderzoekt de aanwezigheid van discriminatie van kandidaat-huurders omwille van drie discriminatiegronden: de etnische afkomst, de inkomensbron en de gezinssamenstelling. Bij de inkomensbron maken we verder een onderscheid tussen kandidaten van Belgische origine en deze van niet-Belgische origine. Op die manier analyseren we intersectioneel de dubbele rol van etnische afkomst en inkomensbron.

De etnische afkomst van de kandidaat-huurders werd aan verhuurders en makelaars duidelijk gemaakt via de voor- en achternaam van de kandidaat. De testpersonen hadden steeds een typisch Marokkaans klinkende naam (bv. Ahmed of Mohammed), terwijl de controlepersonen steeds een typisch Belgisch klinkende naam hadden (bv. Maarten of Thomas). De naam was steeds op drie manieren zichtbaar: in het e-mailadres, in de ondertekening van het bericht op Immoweb of Zimmo, en in het profiel van de kandidaat op Immoweb of Zimmo. Uit voorgaand onderzoek blijkt dat de naam van de kandidaat een goede manier is om de etnische afkomst te signaleren.<sup>18</sup> We kozen om de discriminatie van kandidaat-huurders van Marokkaanse afkomst te

---

Verhaeghe, P.P., Coenen, A., Demart, S., Van der Bracht, K., Van de Putte, B. (2017). *DiscrimibruX 2017 - Discriminatie door vastgoedmakelaars op de private huurwoningmarkt van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

Verhaeghe, P.P., Dumon, M. (2019). *DiscrimibruX 2019. Discriminatie door vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijke Gewest in 2019*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

Flage, A. (2018). Ethnic and gender discrimination in the rental housing market: evidence from a meta-analysis of correspondence tests, 2006-2017. *Journal of Housing Economics*, 41, 251-273.

Auspurg, K., Schneck, A., Hinz, T. (2019): Closed doors everywhere? A meta-analysis of field experiments on ethnic discrimination in rental housing markets. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 1, 95-114.

<sup>17</sup> Verhaeghe, P.P. (2017). *Liever Sandra dan Samira? Over praktijktesten, mystery shopping en discriminatie*. Berchem: Uitgeverij EPO.

<sup>18</sup> Carpusor, A., Loges, W. (2006). Rental discrimination and ethnicity in names. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 934-952.

---

onderzoeken omdat de Maghrebijnen de grootste niet-Europese groep in Mechelen uitmaken. In 2015 had 29,7% van de geregistreerde inwoners van Mechelen een niet-Belgische herkomst (= 24.995 personen).<sup>19</sup> Daarvan was bijna de helft (45%) van Maghrebijnse herkomst (het overgrote merendeel specifiek van Marokkaanse herkomst). Figuur 1 geeft een voorbeeld van hoe de etnische afkomst van de kandidaat-huurders werd meegegeven.

**Figuur 1. Etnische afkomst van de kandidaat-huurders**

**Voorbeeldbericht van de testpersoon van Marokkaanse afkomst**

*Beste,*

*Ik zag dit appartement op Immoweb. Zou ik deze kunnen komen bezichtigen aub?*

*Alvast bedankt.*

*Met vriendelijke groeten,*

*Mohamed El Kaouakibi*

**Voorbeeldbericht van de controlepersoon van Belgische afkomst**

*Goeiemiddag,*

*Ik ben geïnteresseerd in deze woning. Zou ik aub een plaatsbezoek kunnen krijgen?*

*Groeten,*

*Patrick Vanhaute*

De inkomensbron van de kandidaat-huurders is een vertaling van de discriminatiegrond ‘vermogen’ op de huurwoningmarkt. Volgens de rechtsleer mogen verhuurders en makelaars rekening houden met de *hoogte* van het inkomen om na te gaan of de kandidaat aan zijn/haar huurdersverplichtingen zal kunnen voldoen (bv. betalen van de huurprijs en de kosten voor nutsvoorzieningen).<sup>20</sup> Het behoort zelfs het tot het professionele takenpakket van vastgoedmakelaars om de solvabiliteit van huurders te onderzoeken. Verhuurders en makelaars mogen echter geen onderscheid maken op basis van de inkomensbron, omdat de aard of de bron van het inkomen geen relevant criterium is om uit te maken of men aan de huurdersverplichtingen kan voldoen. In dat geval is er sprake van discriminatie. Het is bij de keuze van een huurder met andere woorden niet gerechtvaardigd om een onderscheid te maken tussen sociale uitkeringen en lonen.

---

Verhaeghe, P.P., Coenen, A., Demart, S., Van der Bracht, K., Van de Putte, B. (2017). *Discrimibrux 2017 - Discriminatie door vastgoedmakelaars op de private huurwoningmarkt van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

<sup>19</sup> Agentschap Integratie & Inburgering (2017). *Diversiteit in Mechelen. Een kwantitatieve analyse*. Brussel: Vlaamse Overheid. In deze analyse werd een niet-Belgische herkomst als volgt gedefinieerd: “personen die legaal en langdurig in België verblijven, en die bij hun geboorte niet de Belgische nationaliteiten bezaten of van wie minstens een van de ouders bij geboorte niet de Belgische nationaliteit bezat” (p. 3).

<sup>20</sup> Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

Dit theoretische onderscheid tussen de hoogte van het inkomen en de bron van het inkomen is in de praktijk echter minder gemakkelijk te maken, aangezien in België de sociale uitkeringen vaak veel lager liggen dan de lonen. We kozen daarom om de testpersoon één van de hoogste uitkeringen te geven: een werkloosheidsuitkering in de eerste drie maanden van de werkloosheid. Deze inkomensbron werd in het bericht van de testpersoon gesignaleerd door te stellen dat de huur betaald zou worden met een werkloosheidsuitkering en/of dat de kandidaat-huurder omwille van zijn werkloosheid vaak beschikbaar is om de woning te bezichtigen. De controlepersoon had dan weer een eerder laag loon. In het bericht van de controlepersoon werd meegegeven dat de persoon een inkomen uit werk heeft door te stellen dat hij tijdens het plaatsbezoek zijn loonfiches kan meebrengen, dat hij enkel 's avonds of in het weekend beschikbaar is omdat hij overdag werkt (soms werd ook voor de ochtend- of de avondshift gekozen) en/of door expliciet zijn loon te vermelden.

De meest zuivere test is deze wanneer de test- en controlepersonen naast de bron van hun inkomen ook de hoogte van hun inkomen vermelden. Op die manier kunnen we strikt het onderscheid maken tussen onwettige discriminatie en legitieme selectie. In de helft van de correspondentietesten hebben we dit ook gedaan. In deze testen was de werkloosheidsuitkering telkens ongeveer even hoog als het loon (steeds tussen € 1450 en € 1550). We konden echter niet telkens de inkomenshoogte expliciet meegeven, omdat dit te opvallend voor verhuurders en makelaars zou zijn. Ofwel werd bij zowel de test- als controlepersoon steeds de hoogte van het inkomen vermeld, ofwel werd de hoogte van het inkomen in beide gevallen niet vermeld. Figuur 2 geeft een voorbeeld van hoe de inkomensbron van de kandidaat-huurder geoperationaliseerd werd.

Om de correspondentietesten voor inkomensbron geloofwaardig te maken, hebben de test- en controlepersonen enkel gereageerd op huuradvertenties die ze met hun uitkering/loon kunnen betalen: woningen met een maximale huurprijs van € 850. Een lagere maximale huurprijs was niet mogelijk, gezien de in deel 2 reeds besproken schaarste in het goedkope segment van het online huurwoningaanbod in Mechelen.

Binnen de testen naar discriminatie op basis van inkomensbron hebben we verder een onderscheid gemaakt op basis van de etnische afkomst. De operationalisering van etnische afkomst verliep gelijkaardig als hierboven beschreven, waarbij we de etnische afkomst signaleerden via de naam van de kandidaat-huurders. Concreet vergeleken we in de correspondentietesten kandidaten van Belgische afkomst met een werkloosheidsuitkering (testpersoon) met kandidaten van Belgische afkomst met een loon (controlepersoon) en vergeleken we ook kandidaten van Marokkaanse afkomst met een werkloosheidsuitkering (testpersoon) met kandidaten van Marokkaanse afkomst met een loon (controlepersoon). Door beide discriminatiegronden samen te testen, kunnen we intersectioneel nagaan of de invloed van de inkomensbron anders is naargelang de etnische afkomst (en omgekeerd).

**Figuur 2. Inkomensbron van de kandidaat-huurders**

**Voorbeeldbericht van de testpersoon van Marokkaanse afkomst met een werkloosheidsuitkering**

*Goeiemorgen,*

*Ik vroeg me af of het mogelijk zou zijn om deze woning te komen bezoeken aub? Ik ben op dit moment werkloos en dus steeds beschikbaar voor een plaatsbezoek. Ter info: mijn werkloosheidsvergoeding bedroeg afgelopen maand 1501 euro.*

*Met vriendelijke groeten,*

*Abdrahman Majdoub*

**Voorbeeldbericht van de controlepersoon van Marokkaanse afkomst met een loon**

*Beste,*

*ik ben geïnteresseerd om deze woning te huren, maar zou hem graag eerst eens komen bezichtigen. Is dat mogelijk? Ik kan tijdens het plaatsbezoek alvast mijn loonfiche van afgelopen maand (1476 euro netto) meebrengen.*

*Groeten,*

*Ahmed Talhaoui*

Discriminatie op grond van gezinssamenstelling werd op twee manieren getest. Allereerst vergeleken we een alleenstaande moeder met twee kinderen (testprofiel) met een koppel met twee kinderen (controleprofiel). Ten tweede vergeleken we ook een alleenstaande vrouw zonder kinderen (testprofiel) met een koppel met twee kinderen (controleprofiel). De eerste vergelijking biedt ons inzicht in welke mate er een onderscheid gemaakt wordt op basis van aantal volwassenen en dus verdieners in een gezin: één- versus tweeverdieners. De tweede vergelijking leert ons in welke mate het hebben van kinderen een rol speelt. Dit laatste kunnen we ook afleiden door de uitnodigingskansen van de twee testprofielen met elkaar te vergelijken: een alleenstaande moeder met twee kinderen versus een alleenstaande vrouw zonder kinderen. De gezinssamenstelling werd steeds in het bericht aan makelaars en verhuurders vermeld (zie figuur 3 voor voorbeelden). Ook in de ondertekening onderaan het bericht was het steeds duidelijk of het om een alleenstaande vrouw dan wel om een koppel ging.



**Figuur 3. Gezinsamenstelling van de kandidaat-huurders**

**Voorbeeldbericht van het eerste testprofiel: een alleenstaande moeder met twee kinderen**

*Beste,*

*ik ben momenteel aan het scheiden en ben op zoek naar een woning voor mij en mijn twee kindjes. Zou ik deze woning mogen komen bekijken aub?*

*Met vriendelijke groeten,*

*Anneleen Verbeke*

**Voorbeeldbericht van het tweede testprofiel: een alleenstaande vrouw zonder kinderen**

*Hallo,*

*Ik zoek een woning voor mezelf in het Mechelse en ik zag deze huuradvertentie. Zou ik een plaatsbezoek kunnen krijgen aub?*

*Groeten,*

*Elise*

**Voorbeeldbericht van de controlepersoon: een koppel met twee kinderen**

*Beste,*

*kunnen we deze woning komen bezichtigen met onze twee kindjes? Alvast bedankt.*

*Met vriendelijke groeten,*

*Frederik en Annelies Vermeiren*

### **3.3. Hoe werden de resultaten geanalyseerd?**

Discriminatie wordt in deze studie gedefinieerd als een systematisch nadelige behandeling door een makelaar of verhuurder van een kandidaat-huurder ten opzichte van een andere, gelijkaardige kandidaat-huurder, omwille van zijn/haar etnische afkomst, inkomensbron, gezinsamenstelling, mentale beperking en/of gender. In deze studie spreken we van discriminatie wanneer de ene kandidaat-huurder (de controlepersoon) door de makelaar of verhuurder wordt uitgenodigd om de huurwoning te bezichtigen, terwijl de andere kandidaat-huurder (de testpersoon) niet wordt uitgenodigd om de huurwoning te bezichtigen of gewoonweg geen antwoord krijgt.

Bij deze operationalisatie zijn er steeds vier mogelijkheden: (a) de test- en controlepersonen werden allebei door de makelaar of verhuurder uitgenodigd om de woning te bezichtigen, (b) de controlepersoon werd uitgenodigd, maar de testpersoon niet (= negatieve discriminatie), (c) de testpersoon werd uitgenodigd en de controlepersoon niet (= positieve discriminatie), (d) de test- en controlepersonen werden allebei niet door de makelaar of verhuurder uitgenodigd. Om een volledig en genuanceerd beeld te krijgen van de discriminatie berekenen we per discriminatiegrond steeds drie uitkomsten:

- 
1. De **uitnodigingskans voor de testpersoon**, berekend door het aantal panden waarvoor de testpersoon uitgenodigd werd te delen (a+c) door het totaal aantal geteste panden (a+b+c+d).

$$\text{Uitnodigingskans testpersoon} = \frac{a + c}{a + b + c + d}$$

2. De **uitnodigingskans voor de controlepersoon**, berekend door het aantal panden waarvoor de controlepersoon uitgenodigd (a+b) werd te delen door het totaal aantal geteste panden (a+b+c+d).

$$\text{Uitnodigingskans controlepersoon} = \frac{a + b}{a + b + c + d}$$

3. De **nettodiscriminatiegraad** van de testpersoon ten opzichte van de controlepersoon, berekend door de positieve discriminatie (c) van de negatieve discriminatie (b) af te trekken en te delen door het aantal panden waarvoor minstens één van de kandidaten uitgenodigd werd voor bezichtiging (a+b+c). De redenering hierachter is dat een toevallige ongelijke behandeling steeds mogelijk is (bv. een makelaar vergeet een e-mail te beantwoorden), maar dat dit evenveel zou moeten voorkomen bij de test- als bij de controlepersoon. De grootte van dit 'toevallige' (random)-gedeelte wordt geschat met de positieve discriminatie (de situatie waarbij de controlepersoon wordt benadeeld). Vervolgens wordt deze 'toevallige' positieve discriminatie van de negatieve discriminatie afgetrokken. Op die manier krijgt men een netto graad van systematische discriminatie. De nettodiscriminatiegraad drukt het percentage uit waarin de testpersoon systematisch wordt benadeeld door makelaars of verhuurders ten opzichte van de controlepersoon. In lijn met voorgaand internationaal onderzoek wordt met de situatie waarbij beide kandidaten geen antwoord kregen (d) geen rekening gehouden. De nettodiscriminatiegraad wordt als volgt berekend:

$$\text{Netto – discriminatiegraad} = \frac{b - c}{a + b + c}$$

Bij de nettodiscriminatiegraad gaan we ook na of deze significant afwijkt van nul. Dit doen we aan de hand van de McNemar toetsstatistiek. Deze significantietesten resulteren in een p-waarde die de kans uitdrukt dat de nettodiscriminatiegraad die we hebben berekend toevallig afwijkt van nul. Met andere woorden: stel dat er in werkelijkheid geen systematische discriminatie op de huurwoningmarkt plaatsvindt, hoe groot is dan de kans dat de nettodiscriminatiegraad in onze steekproef te wijten is aan een toevallige overselectie van discriminerende makelaars? De p-waarde drukt op die manier uit hoeveel geloof we kunnen hechten aan de nettodiscriminatiegraad die we bekomen. Hoe dichter de p-waarde bij 0 ligt, hoe kleiner de kans dat de nettodiscriminatiegraad toevallig afwijkt van nul en hoe groter de kans dat discriminatie daadwerkelijk voorkomt. In de sociale wetenschappen wordt meestal de 0,05-grens gehanteerd. Dat wil zeggen dat resultaten als significant worden beschouwd indien de kans dat ze te wijten zijn aan toeval kleiner is dan 5%. Wij hanteren hier dezelfde vuistregel en geven bij resultaten weer of de p-waarde lager is dan 0,05, 0,01 of 0,001. Omdat we vaak met kleine steekproeven werken, geven we ook de resultaten met een p-waarde lager dan 0,10, maar deze moeten voorzichtig geïnterpreteerd worden. Resultaten die niet significant zijn, worden ook zo weergegeven. Dit betekent dat de p-waarde dan groter dan 0,10 is.

### 3.4. Steekproef en verloop van de dataverzameling

Het steekproefkader voor de schriftelijke correspondentietesten bestond uit advertenties voor huurwoningen in Mechelen. Het steekproefkader werd samengesteld op basis van de huuradvertenties op de websites Immoweb.be en Zimmo.be in de periode van zaterdag 31 augustus 2019 en maandag 3 februari 2020. We selecteerden via webscraping dagelijks de advertenties van makelaars en verhuurders voor panden gelegen in Mechelen. Uit dit steekproefkader van huuradvertenties namen we per testronde een steekproef, waarbij er slechts één huuradvertentie per vastgoedmakelaar en verhuurder geselecteerd werd. Zeer dure huurwoningen met een maandelijks huurprijs van € 1600 euro of meer werden uit de steekproef gelaten.

Voor de correspondentietesten van een aantal specifieke discriminatiegronden hanteerden we daarnaast nog een aantal bijkomende selectiecriteria. Voor de testen naar inkomensdiscriminatie selecteerden we enkel huurwoningen met een huurprijs die betaalbaar is met een werkloosheidsuitkering. Er werd een maximum huurprijs van € 850 euro gehanteerd. Bij de correspondentietesten naar discriminatie op grond van gezinssamenstelling selecteerden we enkel huurwoningen met minstens twee slaapkamers, omdat het controleprofiel er steeds twee kinderen had.

Het doel was om in totaal correspondentietesten bij 1300 huuradvertenties uit te voeren, gespreid over de verschillende kandidaatprofielen. Tabel 8 geeft een overzicht van het aantal geplande en het aantal gerealiseerde correspondentietesten per profiel. Voor etnische afkomst en gezinssamenstelling planden we steeds om minimum 300 advertenties per profiel uit te voeren. Dit aantal was minder voor de intersectionele correspondentietesten van etnische afkomst en inkomensbron samen, omdat we daar slecht bij een beperkt deel van de huurmarkt testen konden uitvoeren, zijnde het goedkopere segment van woningen met een maximale huurprijs van € 850 per maand. Uit deel 2 bleek reeds dat op dit deel van de markt het aanbod van woningen op Immoweb en Zimmo veel kleiner is, waardoor er per testronde minder huuradvertenties te testen zijn. We planden om voor deze kandidaatprofielen correspondentietesten bij minstens 200 advertenties te kunnen uitvoeren.

**Tabel 8. Overzicht van het aantal geplande en gerealiseerde correspondentietesten**

<b>Testprofiel</b>	<b>Controleprofiel</b>	<b>Gepland aantal te testen advertenties</b>	<b>Gerealiseerd aantal geteste advertenties</b>
Man van Marokkaanse afkomst	Man van Belgische afkomst	300	329
Alleenstaande vrouw zonder kinderen	Koppel met twee kinderen	300	301
Alleenstaande moeder met twee kinderen	Koppel met twee kinderen	300	302
Man met een werkloosheidsuitkering en van Belgische afkomst	Man met een loon en van Belgische afkomst	200	170
Man met een werkloosheidsuitkering en van Marokkaanse afkomst	Man met een loon en van Marokkaanse afkomst	200	201
<b>Totaal</b>		<b>1300</b>	<b>1303</b>

Door de zeer kleine huurmarkt in Mechelen en door bovenstaande restricties moesten we voor dezelfde discriminatiegrond het geplande aantal testen spreiden over verschillende testrondes, met steeds een nieuwe steekproef per ronde. Zeker voor de intersectionele testen naar discriminatie op basis van etnische afkomst en inkomensbron konden we vaak slechts correspondentietesten bij een 25-tal advertenties per testronde uitvoeren, omdat we daar enkel de goedkopere panden konden testen. Daarbij kwam nog dat er voldoende tijd

---

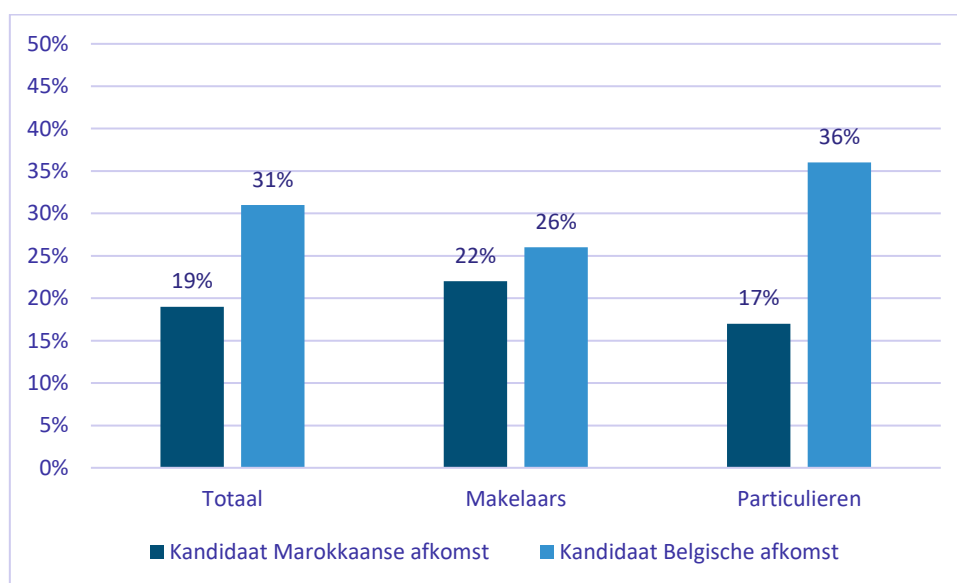
tussen de testrondes moest zijn om er voor te zorgen dat de makelaars en verhuurders het niet doorhadden dat ze getest werden. Uiteindelijk zijn we er in geslaagd om op vijf maanden tijd correspondentietesten bij 1303 huuradvertenties in Mechelen uit te voeren. We hadden hiervoor 40 testrondes nodig. Ook voor alle kandidaatprofielen haalden we het vooropgestelde aantal te testen advertenties, met uitzondering van de testen bij mannen met een werkloosheidsuitkering en van Belgische afkomst. Door de beperkte schaal van de Mechelse huurmarkt, konden we dit geplande aantal niet halen binnen de tijdsperiode van het project, zonder dat de verhuurders en makelaars het gingen doorhebben.

## 3.5. Resultaten van de correspondentietesten

### 3.5.1. Discriminatie op basis van de etnische afkomst

Etnische discriminatie werd gemeten door de reacties van verhuurders en makelaars voor kandidaten met een Marokkaans klinkende mannaam (testpersoon) te vergelijken met deze voor kandidaten met een Belgisch klinkende mannaam (controlepersoon). We berekenden zowel de uitnodigingskansen voor beide groepen (figuur 4) als de nettodiscriminatiegraad (figuur 5). Kandidaten met een Marokkaans klinkende naam blijken significant ( $p < 0,001$ ) minder te worden uitgenodigd in Mechelen dan kandidaten met een Belgisch klinkende naam: 19% versus 31% van de advertenties. Het grootste etnische verschil in uitnodigingskansen zit bij de advertenties aangeboden door particuliere verhuurders (17% versus 36%,  $p < 0,001$ ) en minder bij de advertenties aangeboden door vastgoedmakelaars (22% versus 26%, niet significant). Particuliere verhuurders discrimineren tijdens de eerste fase van het verhuurproces dus veel meer dan makelaars op basis van afkomst. Etnische discriminatie komt vooral voor bij huuradvertenties voor appartementen en studio's of flats, en veel minder bij deze voor huizen.

Figuur 4. Uitnodigingskansen op basis van etnische afkomst

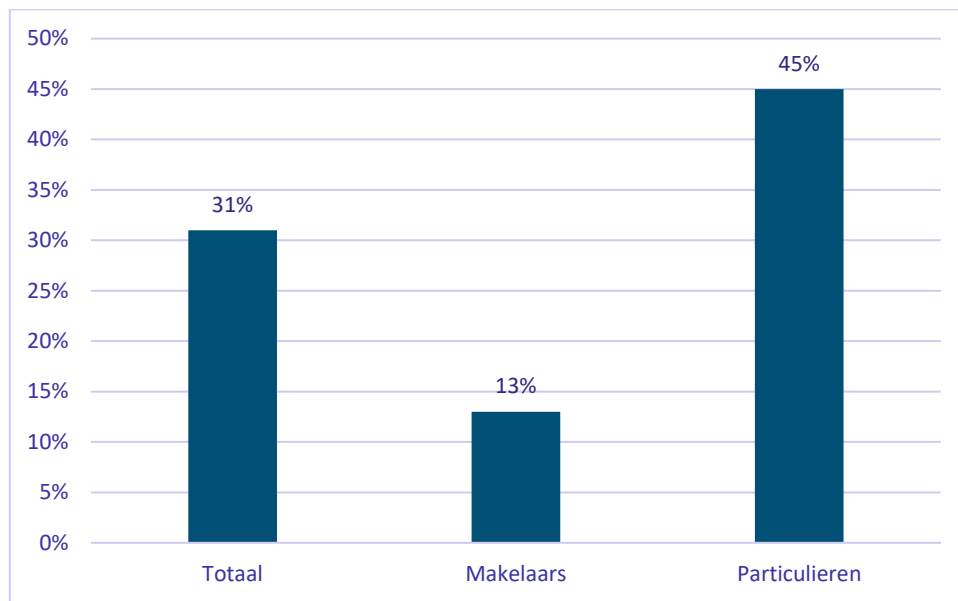


Dit resulteert in een algemene, significante nettodiscriminatiegraad op basis van etnische afkomst van 31% ( $p < 0,001$ ) (zei figuur 5). Voor vastgoedmakelaars bedraagt de etnische nettodiscriminatiegraad 13% en deze is slechts randsignificant ( $p < 0,10$ ). Voor particuliere verhuurders is de etnische nettodiscriminatiegraad 45% en zeer significant ( $p < 0,001$ ).

Tot op zekere hoogte kunnen we deze nettodiscriminatiegraden in Mechelen vergelijken met deze van andere steden in België, waarbij er ook correspondentietesten werden gebruikt. Voor particuliere verhuurders zijn er slechts twee andere metingen op dit moment gepubliceerd. In Gent bedroeg in 2015 de etnische

nettodiscriminatiegraad bij particuliere verhuurders 47%.<sup>21</sup> Daar werden wel kandidaten met een Turkse naam in plaats van een Marokkaanse naam gebruikt. Deze nulmeting dateert van voor het in voege treden van het antidiscriminatiebeleid in Gent. In Antwerpen was in 2018 de etnische nettodiscriminatiegraad bij particuliere verhuurders 55%.<sup>22</sup> De omvang van de etnische discriminatie door particuliere verhuurders in Mechelen is dus vergelijkbaar met deze in Gent en wat lager dan deze van Antwerpen.

**Figuur 5. Nettodiscriminatiegraad voor discriminatie op basis van etnische origine**



Voor de vastgoedmakelaars kunnen we met meer studies vergelijken. In Gent daalde de etnische nettodiscriminatiegraad bij makelaars van 26% in 2015 naar 14% in 2017. Deze daling in etnische discriminatie tijdens de eerste fase van het verhuurproces kan worden toegeschreven aan het gevoerde antidiscriminatiebeleid bij makelaars in Gent.<sup>23</sup> In Antwerpen bedroeg in 2018 de etnische nettodiscriminatiegraad bij makelaars 29%.<sup>24</sup> In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest bedroeg de etnische nettodiscriminatiegraad bij makelaars 23% en 20% in respectievelijk 2017 en 2019.<sup>25</sup> Hoewel we voorzichtig moeten zijn omdat de nettodiscriminatiegraden betrekking hebben op andere meetperiodes, lijkt de etnische

<sup>21</sup> Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

<sup>22</sup> Verhaeghe, P.P., Praktijktesten Nu (2018). *Etnische discriminatie op de private huurwoningmarkt in Antwerpen*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

<sup>23</sup> Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

Verhaeghe, P.P. (2017). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de proactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

<sup>24</sup> Verhaeghe, P.P., Praktijktesten Nu (2018). *Etnische discriminatie op de private huurwoningmarkt in Antwerpen*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

<sup>25</sup> Verhaeghe, P.P., Coenen, A., Demart, S., Van der Bracht, K., Van de Putte, B. (2017). *Discrimibrux 2017- Discriminatie door vastgoedmakelaars op de private huurwoningmarkt van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Verhaeghe, P.P., Dumon, M. (2019). *Discrimibrux 2019. Discriminatie door vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in 2019*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

---

discriminatie door makelaars in Mechelen in de contactfase van het verhuurproces toch lager te liggen dan deze in Antwerpen en Brussel en vergelijkbaar met de situatie van in Gent van na de implementatie van het antidiscriminatieplan daar.

Toch moeten hierbij een aantal belangrijke kanttekeningen gemaakt worden. De gebruikte correspondentietesten hebben bij makelaars enkel gemeten of beide kandidaten al dan niet een gelijkaardig antwoord per mail krijgen in Mechelen. Het kan goed zijn dat de makelaars meer telefonisch discrimineren door bijvoorbeeld enkel de kandidaat met een Belgische naam op te bellen en uit te nodigen voor een plaatsbezoek en niet de kandidaat met een Marokkaans klinkende naam. Bovendien zagen we dat een deel van de makelaars gebruik maakt van automatische standaardantwoorden, waarbij ze iedereen uitnodigen om naar hun website te gaan en daar online een afspraak te maken. Dat is op zich een goede, professionele praktijk, maar het kan er wel toe leiden dat de discriminatie verschuift naar een latere fase van het verhuurproces, bijvoorbeeld tijdens of na het plaatsbezoek. In het kwalitatief onderzoeksluik vonden we hier indicaties van (zie deel 4). Ten slotte is het mogelijk dat de makelaars in Mechelen ook meer op hun hoede zijn omdat dat ze weten dat ze getest kunnen worden door de overheid of door Unia. Sinds 2019 werden er immers in veel stedelijke bestuursakkoorden praktijktesten aangekondigd en het thema kwam ook geregeld in de media. Die bewustwording dat ze getest konden worden, bleek ook uit de kwalitatieve bevraging van de makelaars. Het gevolg kan zijn dat makelaars hun discriminatie eerder uitstellen naar een latere fase dan verminderen. Ondanks deze kanttekeningen tonen onze resultaten wel aan dat makelaars in Mechelen opvallend minder discrimineren per mail tijdens de eerste fase van het verhuurproces in vergelijking met andere steden.

### **3.5.2. Discriminatie op basis van de inkomensbron**

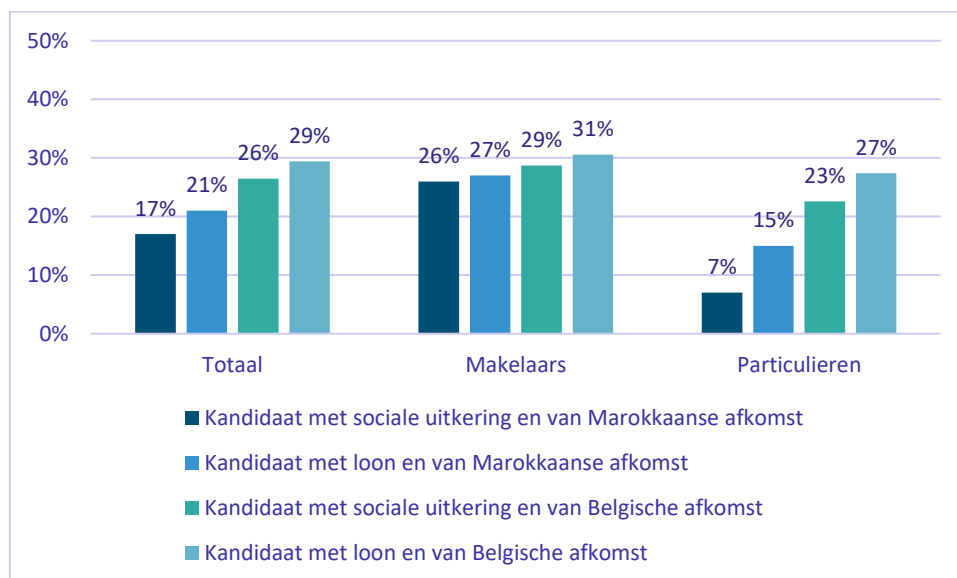
Het voorkomen van discriminatie op basis van de inkomensbron werd apart gemeten voor twee etnische groepen: kandidaten van Belgische afkomst en kandidaten van Marokkaanse afkomst. Binnen iedere etnische groep kunnen we nagaan in welke mate kandidaten met een werkloosheidsuitkering minder worden uitgenodigd dan kandidaten met een loon. Voor deze discriminatiegrond onderzochten we enkel huuradvertenties op Immoweb of Zimmo met een maximale huurprijs van € 850 per maand. Wanneer we naar de uitnodigingskansen van de vier kandidaatprofielen kijken (zie figuur 6), dan valt er een duidelijke hiërarchie op. De kandidaat met een sociale uitkering en van Marokkaanse afkomst wordt het minst per mail uitgenodigd voor een plaatsbezoek (17%), gevolgd door de kandidaat met een loon en van Marokkaanse afkomst (21%) en de kandidaat met een sociale uitkering en van Belgische afkomst (26%), terwijl de kandidaat met een loon en van Belgische afkomst het meest uitgenodigd werd (29%). Binnen iedere etnische groep zijn de uitnodigingskansen niet significant verschillend naargelang de bron van het inkomen. We zien wel dat kandidaten van Belgische afkomst met een loon significant ( $p < 0,10$ ) meer worden uitgenodigd dan kandidaten van Marokkaanse afkomst met een loon, en dat kandidaten van Belgische afkomst met een werkloosheidsuitkering significant ( $p < 0,05$ ) meer worden uitgenodigd dan kandidaten van Marokkaanse afkomst met een werkloosheidsuitkering. Bovenstaande hiërarchie is veel minder uitgesproken en zelfs niet significant bij de makelaars en veel scherper en significant ( $p < 0,01$ ) bij particuliere verhuurders.

Figuur 7 toont de nettodiscriminatiegraden voor discriminatie op basis van de inkomensbron. Binnen de groep van kandidaten van Marokkaanse afkomst bedraagt de algemene nettodiscriminatiegraad 20% en deze is significant ( $p < 0,05$ ). Het gedrag van vastgoedmakelaars is wel opnieuw erg verschillend van dat van particuliere verhuurders. Terwijl makelaars slechts in 3% (niet significant) per email discrimineren op basis van

de inkomensbron bij kandidaten met een Marokkaanse naam, gebeurt dit in 57% van de advertenties bij de particuliere verhuurders ( $p < 0,01$ ).

Binnen de groep van kandidaten van Belgische afkomst is de situatie anders. De algemene nettodiscriminatiegraad op basis van inkomensbron is 9% en deze is niet significant. We kunnen dit opnieuw verder opsplitsen tussen makelaars met een nettodiscriminatiegraad van 5% (niet significant) en particuliere verhuurders met een nettodiscriminatiegraad van 15% (ook niet significant). Deze laatste nettodiscriminatiegraad is waarschijnlijk niet significant, omdat de steekproefgrootte van deze vergelijking te klein was (gebaseerd op slechts 62 huuradvertenties). De zeer lage nettodiscriminatiegraad bij makelaars in Mechelen voor discriminatie op basis van de inkomensbron is opmerkelijk wanneer we deze vergelijken met de situatie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Daar vonden we significante nettodiscriminatiegraden van 29% en 23% in respectievelijk 2017 en 2019.<sup>26</sup>

**Figuur 6. Uitnodigingskansen op basis van de inkomensbron**

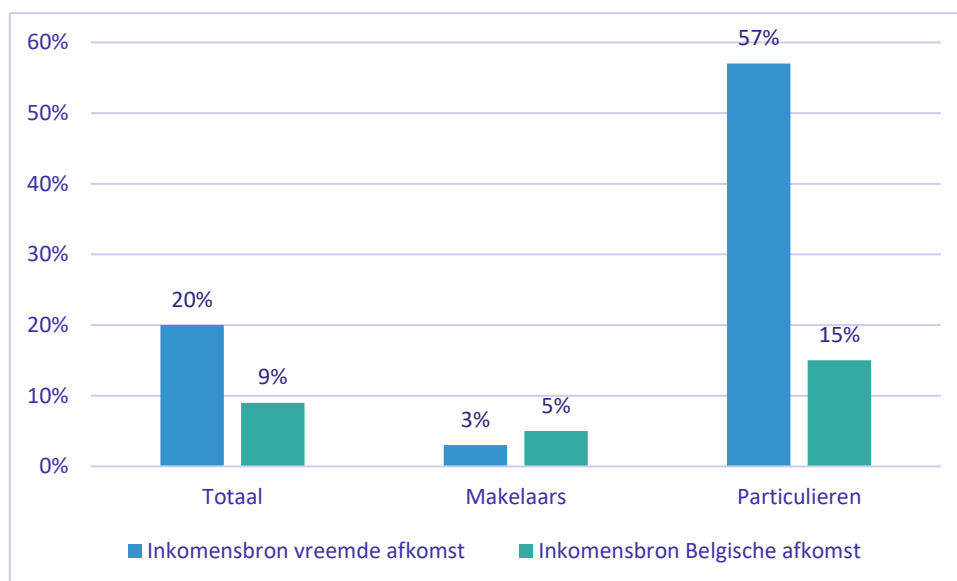


<sup>26</sup> Verhaeghe, P.P., Coenen, A., Demart, S., Van der Bracht, K., Van de Putte, B. (2017). *Discrimibrux 2017- Discriminatie door vastgoedmakelaars op de private huurwoningmarkt van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Verhaeghe, P.P., Dumon, M. (2019). *Discrimibrux 2019. Discriminatie door vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in 2019*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.



**Figuur 7. Nettodiscriminatiegraad voor discriminatie op basis van de inkomensbron**



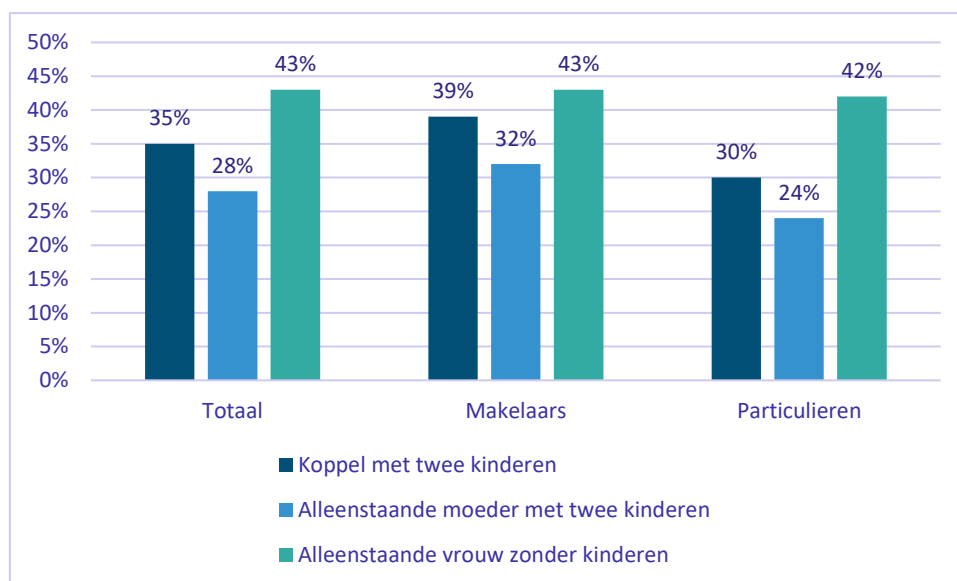
In bijna helft van de berichten (48%) naar de makelaars en verhuurders hebben de kandidaten niet enkel de bron van hun inkomen, maar ook de hoogte van hun inkomen vermeld. Beide kandidaten hadden hierbij een vergelijkbaar inkomensniveau: zowel de werkloosheidsuitkering als het loon varieerde tussen € 1450 en € 1550 per maand, waarbij soms eens de kandidaat met een uitkering een hoger inkomen had en soms eens de kandidaat met een loon. Uit verdere analyses blijkt echter dat het vermelden van de inkomenshoogte geen significant effect had op de gevonden uitnodigingskansen en nettodiscriminatiegraden.

Samengevat kunnen we stellen dat reeds tijdens de eerste fase van het verhuurproces het inkomen ook een belangrijke bron van discriminatie is bij kandidaten van Marokkaanse origine en dan voornamelijk bij particuliere verhuurders, maar niet bij kandidaten van Belgische origine. Dezelfde kanttekeningen die we maakten bij het bespreken van etnische discriminatie zijn echter ook hier geldig: het is niet uitgesloten dat de discriminatie meer telefonisch gebeurt of tijdens een latere fase van het verhuurproces.

### **3.5.3. Discriminatie op basis van de gezinssamenstelling**

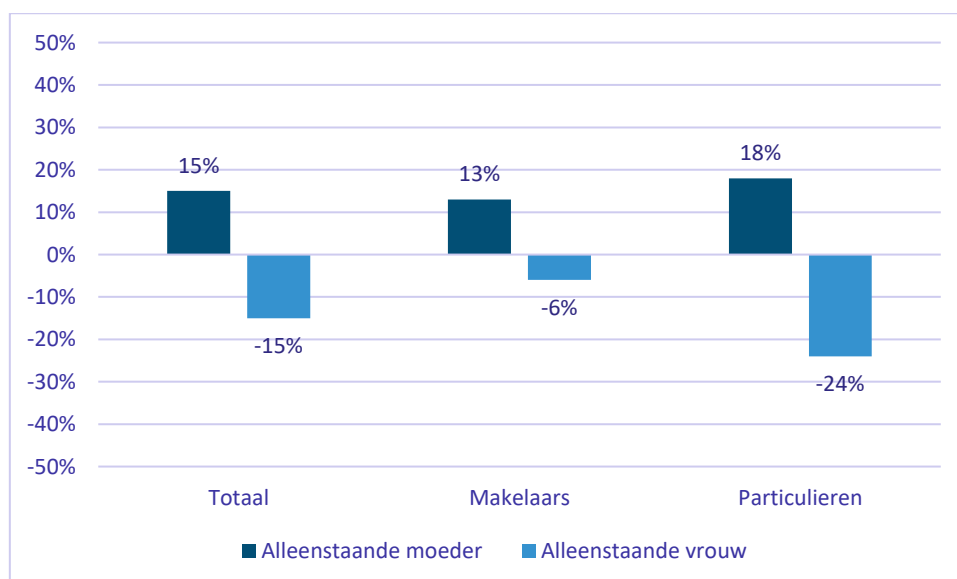
Het voorkomen van discriminatie op basis van de gezinssamenstelling werd gemeten door drie profielen te vergelijken: een alleenstaande vrouw zonder kinderen, een alleenstaande moeder met twee kinderen en een koppel met twee kinderen. Het koppel met twee kinderen vormde steeds de controlegroep. De uitnodigingskansen voor de drie groepen blijken significant ( $p < 0,05$ ) van elkaar te verschillen (zie figuur 8). De alleenstaande vrouw zonder kinderen wordt het meeste uitgenodigd voor een plaatsbezoek in Mechelen (43%), gevolgd door het koppel met twee kinderen (35%). De alleenstaande moeder met twee kinderen wordt het minste uitgenodigd (28%). Deze verschillen in uitnodigingskans zijn niet significant verschillend tussen appartementen en huizen. Opmerkelijk is dat voornamelijk weer particuliere verhuurders veel minder koppels met twee kinderen (30%) en vooral alleenstaande moeders met twee kinderen (24%) uitnodigen in vergelijking met vastgoedmakelaars. De verschillen in uitnodigingskans tussen de drie groepen zijn (rand)significant bij particuliere verhuurders, maar niet significant bij vastgoedmakelaars.

**Figuur 8. Uitnodigingskansen op basis van de gezinssamenstelling**



Deze verschillen in uitnodigingskansen resulteren in een significant positieve nettodiscriminatiegraad van 15% voor alleenstaande moeders met twee kinderen ( $p < 0,01$ ) en een significant negatieve nettodiscriminatiegraad van -15% voor alleenstaande vrouwen zonder kinderen ( $p < 0,01$ ) (zie figuur 9). Dit wil zeggen dat alleenstaande moeders met twee kinderen *benadeeld* worden in vergelijking met koppels met twee kinderen en dat alleenstaande vrouwen zonder kinderen *bevoordeeld* worden in vergelijking met koppels met twee kinderen. Deze benadeling en bevoordeling was terug wat meer uitgesproken bij particuliere verhuurders in vergelijking met vastgoedmakelaars. Bij makelaars bedroeg de nettodiscriminatiegraad van alleenstaande moeders met twee kinderen 13% ( $p < 0,05$ ) en de nettodiscriminatiegraad van alleenstaande vrouwen zonder kinderen -6% (niet significant). Bij particuliere verhuurders stijgt deze nettodiscriminatiegraden tot 18% bij alleenstaande moeders met twee kinderen ( $p < 0,10$ ) en tot -24% bij alleenstaande vrouwen zonder kinderen ( $p < 0,01$ ).

**Figuur 9. Nettodiscriminatiegraad voor discriminatie op basis van de gezinssamenstelling**



---

We kunnen deze nettodiscriminatiegraden in Mechelen vergelijken met een recente studie naar discriminatie op basis van de gezinssamenstelling op de huurmarkt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.<sup>27</sup> Daar vond men in 2019 dat alleenstaande moeders met twee kinderen, alleenstaande vrouwen zonder kinderen en koppels met twee kinderen niet significant minder of meer werden uitgenodigd door makelaars dan koppels zonder kinderen. In de Brusselse studie was de referentiecategorie dus wel steeds een kinderloos koppel en werden enkel vastgoedmakelaars getest. De situatie in Mechelen lijkt dus op twee vlakken af te wijken van de Brusselse. Ten eerste worden alleenstaande moeders met twee kinderen wel gediscrimineerd door makelaars in Mechelen. We hebben niet meteen een verklaring voor dit verschil tussen Mechelen en Brussel. Ten tweede worden alleenstaande vrouwen zonder kinderen in Mechelen bevoordeeld ten opzichte van koppels met kinderen en dan voornamelijk door particuliere verhuurders. In deze fase van het verhuurproces weegt het niet hebben van kinderen dus zwaarder door bij verhuurders dan het hebben van slechts één inkomen. Een mogelijke verklaring vinden we in de literatuur, waar wordt verwezen naar het gegeven dat woontrajecten gekoppeld zijn aan de levensloop van mensen.<sup>28</sup> Huren wordt hierbij beschouwd als iets dat voornamelijk jonge mensen doen vooraleer ze een woning kunnen kopen. Dit beeld van ‘jonge starters’ bleek ook reeds uit de Diversiteitsbarometer Huisvesting van Unia.<sup>29</sup> In dit model passen alleenstaande vrouwen zonder kinderen beter bij het ‘klassieke’ huurdersprofiel dan gezinnen met twee kinderen. Verhuurders zouden hierbij kunnen denken dat gezinnen met twee kinderen niet de financiële middelen hebben om een woning te kopen en daardoor minder kapitaalkrchtig zijn. Een andere (aanvullende) mogelijke verklaring is dat het hebben van kinderen door makelaars en verhuurders kan worden geassocieerd met hogere risico's op huurschade. Meer onderzoek is echter nodig om deze verklaringen te testen.

---

<sup>27</sup> Verhaeghe, P.P., Dumon, M. (2019). *Discrimibrux 2019. Discriminatie door vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijke Gewest in 2019*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

<sup>28</sup> Meeus, B., De Decker, P. (2015). Staying put! A housing pathway analysis of residential stability in Belgium. *Housing Studies*, 30, 1116-1134.

Meeus, B., De Decker, P., Claessens, B. (2013). De geest van suburbia. In B. Meeus, P. De Decker, C. B. (Eds.), *De Geest van Suburbia* (pp. 139-194). Antwerpen - Apeldoorn: Garant.

Slegers, K., Kesteloot, C., Van Criekingen, M., Decroly, J. M. (2012). Fordist Housing Behaviour in a Post-Fordist Context. *Journal of Settlements and Spatial Planning*, 3, 77-91.

<sup>29</sup> Loopmans, M., Awuh, E. H., De Decker, P., Heylen, K., et al. (2014). Onderzoek van de private huisvestingsmarkt in België in het kader van de Diversiteitsbarometer. In: Interfederaal Gelijkekansencentrum (Ed.), *Diversiteitsbarometer Huisvesting* (pp. 136–245). Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

---

## 4. Kwalitatieve bevraging

### 4.1. Methodologie

De webscraping uit deel 2 gaf inzicht in de grootte en de samenstelling van het online huurwoningaanbod in Mechelen. De correspondentietesten uit deel 3 leerden ons hoe hoog de uitnodigingskansen en de discriminatiegraad zijn. Ze laten ons toe objectief vast te stellen hoe vaak huurders met een specifiek profiel worden benadeeld tijdens de contactname met een particuliere verhuurder of vastgoedmakelaar in hun zoektocht naar een huurwoning.

In dit vierde deel van het rapport proberen we de resultaten van de kwantitatieve analyse beter te begrijpen en te kaderen. We gaan op zoek naar de ervaringen en motivaties van particuliere verhuurders, vastgoedmakelaars en huurders. Om die te achterhalen, is kwalitatief onderzoek aangewezen.<sup>30</sup> Met individuele en groeps gesprekken proberen we te achterhalen waarom eigenaar-verhuurders een (bepaald type) huurwoning op de markt brengen; of en waarom particuliere verhuurders of vastgoedmakelaars weigerachtig staan ten aanzien van bepaalde profielen kandidaat-huurders; en welke selectie- en discriminatietechnieken zij uitrollen doorheen het volledige verhuurproces. We proberen ook te achterhalen welke beleidsinstrumenten bepaalde bezorgdheden en/of vooroordelen kunnen opvangen. Daarnaast bevragen we private huurders en vertegenwoordigers van kwetsbare maatschappelijke groepen over hun inzichten in de private huurmarkt, hun discriminatie-ervaringen en de manier waarop zij daarmee omgaan. Ook met deze actoren bespreken we mogelijke oplossingen om de toegankelijkheid van de private huurmarkt te verbeteren.

Kwalitatief onderzoek leent zich er niet toe om alle verhuurders of makelaars actief in Mechelen te bereiken, noch om een grote groep (kandidaat-)huurders of alle diensten / sociale professionals die hen ondersteunen te bevragen. Deze aanpak laat ons echter wel toe om met iedere respondent een diepgaand gesprek aan te gaan waarin bezorgdheden en ervaringen uitgebreid kunnen worden besproken en waarin ruimte is voor nuance en context.<sup>31</sup> Tabel 9 biedt een overzicht van alle respondenten van het kwalitatieve luik. In de volgende paragrafen gaan we dieper in op de bevraging van iedere groep actoren.

**Tabel 9. Overzicht dataverzameling van het kwalitatieve onderzoeksluik**

<b>Actor</b>	<b>Type bevraging</b>	<b>Aantal respondenten</b>
Vastgoedmakelaar	Semi-gestructureerd interview	5
Particuliere verhuur	Semi-gestructureerd interview	3
Eigenaar-verhuurder, via bemiddeling door vastgoedmakelaar	Semi-gestructureerd interview	1
Huurders	Focusgroep	5
Vertegenwoordigers van huurders	Focusgroep	8

---

<sup>30</sup> Clifford, N., Cope, M., Gillespie, T., French, S. (2016). *Key methods in geography*. Sage: London.

<sup>31</sup> Bryman, A. (2012). *Social research methods* (Fourth ed.). Oxford: Oxford university press.

---

### 4.1.1. Vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders

#### Semi-gestructureerde interviews

Bij particuliere verhuurders en vastgoedmakelaars nemen we een semi-gestructureerd interview af. Bij dit type interview zijn de topics en vragen die aan bod moeten komen vooraf bepaald, maar wordt niet rigide vastgehouden aan een vast stramien. Zo is er flexibiliteit om het gesprek voldoende spontaan te laten verlopen en in te pikken op thema's die aan bod komen. Het geeft respondenten ook de vrijheid om zelf onderwerpen aan te brengen die voor hem/haar belangrijk zijn.<sup>32</sup> Belangrijk – zeker gezien het thema van voorliggend onderzoek – is dat de interviewer tijdens het gesprek betrokken is, een vertrouwelijke situatie creëert en niet oordeelt over de respondent.<sup>33</sup>

De topiclijst is samengesteld op basis van eerder onderzoek naar de private huurmarkt in Vlaanderen en discriminatie op dat marktsegment en een beknopte analyse van het beleid en de aanwezige diensten in Mechelen.<sup>34</sup> Thema's die aan bod komen, zijn het bestaande aanbod op de private huurmarkt in Mechelen; de relatie tussen (eerdere) huurders en verhuurder/makelaar; de verschillende stappen van een verhuurproces; het selectieproces in de zoektocht naar een geschikte huurder; regelgeving omtrent verhuren en omtrent discriminatie en gelijke kansen; het bredere woonbeleid op Vlaams en Mechels niveau en specifieke instrumenten om kwetsbare huurders te ondersteunen.

We kiezen ervoor om particuliere verhuurders en vastgoedmakelaars individueel te bevragen – en niet in een focusgroep – om twee redenen. Ten eerste biedt het de nodige tijd om in te gaan op de specifieke context, verwachtingen en ervaringen van iedere respondent. Enkel in een individueel gesprek kan op ieder thema worden ingepikt om dit diepgaander te bespreken (bv. de gevolgen van een specifieke verhuurervaring). Ten tweede is discriminatie een gevoelig topic. Het vraagt voldoende veiligheid om er over te praten. Hoewel sociaal wenselijkheid in de antwoorden niet volledig is uit te sluiten, vergroot een groepssetting die kans aanzienlijk. Bovendien is het belangrijk dat de identiteit van respondenten verborgen blijft (zie verder), bij een groepsgesprek kan dit door de aanwezigheid van verschillende actoren, niet worden verzekerd.

De interviews werden – op twee na – steeds afgenomen door twee onderzoekers. Zo konden zij elk hun eigen expertise binnen brengen in het gesprek. Deze samenwerking leende zich er ook toe om na ieder interview het gesprek te overlopen en interpretaties te bespreken.

---

<sup>32</sup> Dunn, K. (2005). Interviewing. In Hay, I. (Ed.). *Qualitative research methods in human geography*. Melbourne: Oxford University Press, p. 79-105.

Bryman, A. (2012). *Social research methods* (Fourth ed.). Oxford: Oxford university press.

<sup>33</sup> Longhurst, R. (2010). Semi-structured interviews and focus groups. In Clifford, N., French, S., Valentine, G. (Eds.). *Key methods in geography*. Londen: Sage, p. 103-116.

<sup>34</sup> Hubeau, B. & Vermeir, D. (2015). *Een evaluatie van het woninghuurrecht. Deel II. Bevindingen werkgroepen 'Toegang, selectie en discriminatie', 'Procedure en bemiddeling' en 'Huurprijs', resultaten wegingsoefening en aanbevelingen expertencommissie*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

De duur van de interviews varieerde van 46 minuten tot 1u30min. Op twee interviews na werd ieder gesprek opgenomen met toestemming van de respondent. Nadien werden de interviews letterlijk getranscribeerd. De interviews die niet werden opgenomen, werden onmiddellijk na het gesprek zo accuraat mogelijk gereconstrueerd op basis van gespreksnotities.

### **Selectie en rekrutering van respondenten**

We selecteerden vastgoedmakelaars op basis van twee elementen. Ten eerste hielden we rekening met de resultaten van de praktijktesten die etnische discriminatie in kaart brachten. We betrokken makelaars waarbij een lage en een hoge discriminatiegraad werd opgetekend. Ten tweede selecteerden we zowel makelaars wiens verhuuractiviteiten zich voornamelijk concentreren op de Mechelse markt, als makelaars die in een breder uitgestrekt gebied actief zijn.

De geselecteerde vastgoedmakelaars werden per telefoon gecontacteerd met de vraag om deel te nemen aan het onderzoek. Aan de telefoon werd toegelicht dat het gaat om een studie in opdracht van de stad Mechelen, met als doel het functioneren van de lokale private huurmarkt te verbeteren. Dit rekening houdend met de ervaring en bekommernissen van actoren op het terrein.

Er is geen overzicht beschikbaar van alle particuliere verhuurders die actief zijn in Mechelen. Daarom maakten we een eigen overzicht op basis van online gepubliceerde huuradvertenties. Uit die lijst contacteerden we de verhuurders van verschillende types woningen (eengezinswoning, appartementen met verschillend aantal slaapkamers) en met een verschillende huurprijs. De particuliere verhuurders werden per mail en telefonisch gecontacteerd. Daarin werd het opzet van het onderzoek breed gekaderd (zie hierboven).

Tot slot konden we een particuliere verhuurder die een beroep deed op bemiddeling door een makelaar interviewen. Deze verhuurder merkte op dat de makelaar discriminatoir optrad tegenover bepaalde kandidaat-huurders, hoewel daar geen opdracht toe was gegeven. Contacten werden via een gemeenschappelijke kennis bekomen.

### **Ethische aandachtspunten**

Doorheen het rekruteringsproces en tijdens de interviews werd aan de respondenten een brede onderzoeksfocus geschetst, namelijk de toegankelijkheid van de Mechelse huurmarkt; ervaringen van alle betrokken partijen; en de mogelijkheden om op stadsniveau de private huurmarkt te ondersteunen. Hoewel discriminatie steeds ter sprake kwam, is aan respondenten niet geëxpliciteerd dat dit een van de centrale thema's was in dit onderzoek (zie ook hierboven). Deze aanpak druist in tegen het principe van geïnformeerde toestemming van respondenten.<sup>35</sup> Dat principe houdt niet alleen in dat respondenten bewust toestemmen tot een interview, maar ook dat hen wordt duidelijk gemaakt waarover het onderzoek gaat. De keuze om dat niet te doen, werd ten eerste ingegeven door de vrees dat we weinig tot geen toegang zouden vinden tot vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders en bijgevolg geen respondenten zouden vinden. Ten tweede schatten we het risico op een vertekend gesprek – met een hogere graad van sociaal wenselijke antwoorden – hoger in.

---

<sup>35</sup> Bryman, A. (2012). *Social research methods* (Fourth ed.). Oxford: Oxford university press.

---

Het is echter niet de bedoeling van dit onderzoek om vastgoedmakelaars of particuliere verhuurders die instemden tot een interview, schade te berokkenen (bv. schadelijke reputatie, een klacht voor discriminatie of dergelijke), noch om hun identiteit of individuele praktijken aan het licht te brengen. Daarom worden de resultaten in dit rapport volledig geanonimiseerd. Er worden ook geen verdere kenmerken over de respondenten gedeeld, om geen kans op detectie te creëren.

### 4.1.2. Private huurders

#### Focusgroep

Naast de aanbodzijde, betrekken we ook de vraagzijde van de private huurmarkt. We bevragen huurders in focusgroepen. Deze groepssetting biedt twee voordelen. Allereerst biedt het de kans aan deelnemers om al dan niet deel te nemen aan het gesprek wanneer zij dat wensen. Ervaringen van discriminatie kunnen emotioneel zijn voor de betrokkene. In een groepsgesprek is er minder druk om over ieder thema mee te praten wanneer men dat liever niet heeft. Ten tweede kan de groepsdynamiek ervoor zorgen dat respondenten voortbouwen op andere antwoorden. Ervaringen waar respondenten niet meteen aan denken of waarvan men ze minder relevant acht, kunnen zo toch naar boven komen.

De moderator van het gesprek hanteerde een topiclijst waarin de te behandelen thema's werden opgenomen. Op die manier werden de vooropgestelde thema's behandeld, maar bleef er voldoende flexibiliteit en spontaniteit om de loop van het gesprek te volgen en in te spelen om de verhalen van respondenten.<sup>36</sup> De topiclijst was opgebouwd aan de hand van enkele hoofdthema's: huidige woonsituatie; algemene toegankelijkheid van de private huurmarkt in Mechelen; persoonlijke ervaring met en inzicht in discriminatie op de private huurmarkt; ondersteuning in het zoeken van een woning en het tegengaan van discriminatie; en tot slot de aanpak van discriminatie.

De focusgroep werd gemodereerd door twee medewerkers van Stad Mechelen waarvan één die bekend is met het thema discriminatie en diversiteit en één op de Dienst Wonen werkt.

#### Selectie en rekrutering respondenten

De respondenten werden gecontacteerd via organisaties die actief zijn in Mechelen en die kwetsbare groepen op de huurmarkt ondersteunen. De vraag tot deelname werd via deze organisaties aan de deelnemers gesteld. Het was het opzet om twee focusgroepen te organiseren. Eén focusgroep met huurders met een migratie achtergrond en één met huurders die een vervangingsinkomen genieten. Er kon echter maar één focusgroep doorgaan. Aan deze focusgroep namen vijf respondenten deel. Zij hadden een Armeense, Tsjetsjeense en Marokkaanse achtergrond. Voor de tweede groep werden onvoldoende deelnemers gevonden.

---

<sup>36</sup> Mortelmans, D. (2018). *Handboek kwalitatieve onderzoeksmethoden (5e druk ed.)*. Leuven: Acco.

---

### 4.1.3. Vertegenwoordigers van huurders

#### Focusgroep

Naast huurders zelf, worden ook vertegenwoordigers van kwetsbare groepen in Mechelen betrokken in dit onderzoek. Het gaat niet noodzakelijk om belangenbehartigers, maar wel om professionals die beroepsmatig in contact komen met kwetsbare personen die een woning zoeken op de Mechelse private huurmarkt. We kiezen er omwille van drie redenen voor om ook hen te bevragen, in aanvulling op huurders zelf. Ten eerste kunnen zij de ervaringen van diverse profielen waarmee zij in contact komen vertalen. Enkel huurders met een migratie achtergrond werden zelf bevestigd. Met deze focusgroep poogden we ook inzicht te verwerven in discriminatie op basis van andere gronden. Ten tweede krijgen we in deze focusgroep inzicht in de huidige aanpak van deze organisaties en diensten om kwetsbare huurders te ondersteunen. Deze informatie voedt ook de gesprekken met verhuurders en makelaars (bv. is het aanbod aan hulpverlening bekend en hoe wordt dat ervaren). Tot slot weten we uit eerder onderzoek dat weinig (vermeende) slachtoffers van discriminatie een klacht indienen bij bevoegde instanties.<sup>37</sup> Deze focusgroep laat ons toe na te gaan hoe ondersteunende diensten op discriminatie reageren en hoe zij rond deze problematiek werken. Stimuleren zij hun cliënten om een melding van discriminatie te maken, proberen zij discriminatie op een andere manier aan de kaak te stellen, ... ? Het bevragen van deze actoren in groepsverband levert het voordeel op dat respondenten de ervaringen en strategieën van andere deelnemers aanvullen of in vraag stellen en in dialoog reflecteren over hun eigen aanpak.

Volgende thema's kwamen tijdens de focusgroep aan bod: de toegankelijkheid van het huuraanbod in Mechelen; discriminatie op de Mechelse private huurmarkt; strategieën om om te gaan met selectie en discriminatie; de huidige beleidsaanpak van discriminatie (op Vlaams en lokaal niveau); het (lokale) woonbeleid om de private huurmarkt te ondersteunen en toegankelijkheid te bevorderen.

Twee onderzoekers modereerden het gesprek. De volledige discussie werd opgenomen met toestemming van alle aanwezigen en uitgeschreven. De focusgroep duurde 2 uur 27 minuten.

#### Selectie en rekrutering respondenten

We poogden om medewerkers van diverse organisaties te betrekken, om een brede waaier aan huurdersprofielen te laten vertegenwoordigen (personen met beperkte financiële draagkracht, etnisch culturele minderheden, vluchtelingen, grote gezinnen, alleenstaanden) en om een breed gamma aan ondersteuningsstrategieën te capteren. Er waren 8 deelnemers bij de focusgroep.

## 4.2. Aanbod op de Mechelse private huurmarkt

De kwantitatieve analyse van de private huurmarkt in Mechelen (deel 2) maakt duidelijk dat het aanbod klein is in vergelijking met andere steden. Met name het aandeel goedkope(re) huurwoningen is erg beperkt. Daardoor is slechts een klein deel van de private huurmarkt toegankelijk voor financieel kwetsbare huishouden. Ook het

---

<sup>37</sup> Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.



---

aanbod aan huurwoningen die geschikt zijn voor grote(re) gezinnen is beperkt. Deze krapte wordt bevestigd door alle respondenten in dit onderzoek.

---

### 4.2.1. Vraag en aanbod uit balans

Actoren van zowel de aanbod- als de vraagzijde van de markt ervaren het tekort aan huurwoningen. Ze wijzen op een groot tekort aan betaalbare maar kwaliteitsvolle huurwoningen en woningen die voldoende ruim zijn en voldoende slaapkamers hebben voor (grote) gezinnen. Huurders ondervinden daardoor veel moeilijkheden om een (nieuwe) huurwoning te vinden. Particuliere verhuurders en vastgoedmakelaars ervaren een erg hoge vraag. Sommigen onder hen worden geconfronteerd met de wanhoop van sommige kandidaat-huurders, zoals het derde citaat hieronder illustreert.

*“De markt duwt, duwt en duwt [de prijzen omhoog]. Ma goh, er is nood aan nieuwe woningen he. Ze staan aan te schuiven in rijen en rijen en rijen, echt waar. [Naam huurder] die zijn appartement enkele dagen ter beschikking moest stellen, zei dat ‘het ongelooflijk is hoeveel mensen dat daar op afkomen’. Er is echt nood aan, zeker in lagere prijsklassen.” (Particuliere verhuurder 3)*

*“Als we huizen hebben met gewoon drie kamers, of de grotere appartementen, dan zijn die wel heel snel weg. Dus dat is een teken dat daar inderdaad [heel veel vraag naar is]. (Vastgoedmakelaar 4)*

*“Wat mij ook opvalt, is dat vorige keren – net iets meer dan nu – mensen echt in paniek zijn van ‘ja ik vind gewoon niks’. Ja echt bijna in paniek van help mij alstublieft aan een huis, help mij alstublieft aan een woning... Dat is iets dat ge wel tegenkomt.” (Vastgoedmakelaar 5)*

De krapte op de huurmarkt is volgens respondenten de afgelopen jaren toegenomen. Ze geven aan dat de vraag naar betaalbare, kwaliteitsvolle huurwoningen verder groeit, terwijl het bestaande aanbod en/of een toename ervan onder druk staat. Ze identificeren daarvoor een aantal oorzaken en evoluties.

De vraag is ten eerste erg groot door een tekort aan sociale huurwoningen. Mensen die op de wachtlijst staan, moeten in afwachting tot ze een woning krijgen toegewezen, een woning zoeken op de private markt. Het zijn kandidaat-huurders met een beperkt budget voor wie de private huurprijzen (erg) hoog zijn in verhouding tot het inkomen. Bovendien stegen de huurprijzen in Vlaanderen tussen 2012 en 2015 ook het sterkst voor de gezinnen met de laagste inkomens.<sup>38</sup> Ook dat duidt op een onevenwicht tussen vraag en aanbod. Vertegenwoordigers van huurders ervaren dat grote gezinnen helemaal geen toegang vinden tot de sociale huurmarkt. Het beperkte aanbod aan grotere woningen wordt via mutatie toegewezen aan gezinnen die al sociaal huren en na gezinsuitbreiding een grotere woning nodig hebben.

Daarnaast is er een instroom aan huurders vanuit andere gemeenten. Zoals de makelaar hieronder verwoordt, liggen de huurprijzen in Mechelen in verhouding tot sommige andere steden toch lager. Dat drijft inwoners van die gemeenten naar Mechelen. Maar ook de opwaardering van Mechelen en de ligging op de as Brussel-Antwerpen maakt de stad aantrekkelijk en trekt nieuwe bewoners aan.

---

<sup>38</sup> Heylen K. (2015). *Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

*“Leuven is al jaren aan het boomen. Dat krijgen wij veel, mensen van Leuven. ‘Leuven is te duur aan het worden, wij komen naar Mechelen’. Maar ja, als er meer vraag is dan aanbod, dan stijgen die prijzen hier ook hé.” (Vastgoedmakelaar 2)*

Tot slot wijst een vastgoedmakelaar erop dat de aanwezigheid van expats de vraag naar huurwoningen vergroot. Zij hebben bovendien een groter budget en drijven de huurprijzen mee omhoog. In een markt met een onelastisch aanbod, bepaalt de betalingscapaciteit namelijk sterk de prijs<sup>39</sup>.

Naast een toenemende vraag, identificeren respondenten ook ontwikkelingen die het bestaande aanbod aan betaalbare en/of grote woningen onder druk zetten, of die belemmeren dat het aanbod groeit. Een private huurwoning is voor veel eigenaar-verhuurders een investering. Er wordt bijgevolg een zeker rendement verwacht voor die investering. Vastgoedmakelaars benadrukken dat een aantrekkelijk rendement makkelijker haalbaar is bij appartementen van een bepaalde prijsklasse. Appartementen met een groot aantal slaapkamers of eengezinswoningen vragen een grotere investering. De huurprijzen liggen echter niet dermate hoger in verhouding tot woningen die goedkoper zijn in aankoop. Grotere woningen aanbieden is dus niet aantrekkelijk omdat alternatieve investeringen verhoudingsgewijs een groter rendement opleveren. We kunnen daarom stellen dat de markt de grote vraag naar dit type huurwoning zonder stimuli niet of onvoldoende zal tegemoet komen.

Verder klinkt bij zowel vastgoedmakelaars als vertegenwoordigers van huurders kritiek op de kamertaks. Alle actoren scharen zich achter de ambitie om de woningkwaliteit op de private huurmarkt te verbeteren (zie verder) en benadrukken dat ook kamerwonen aan de minimale kwaliteitseisen moet voldoen. Maar ze zijn van mening dat de kamertaks niet de aangewezen manier is om dit te bereiken. Door deze belasting neemt het rendement sterk af en verdwijnt de motivatie om verder te verhuren. Er verdwijnt daardoor echter ook een aandeel goedkopere huurwoningen, zonder dat er een alternatief is ontwikkeld. Toch was dit net een segment dat voor sommige huurders de enige mogelijke piste was.

*“[Die kamertaks] is ook nefast voor heel veel huurders die nu opzeggingen beginnen te krijgen van oude huisbazen die het niet meer kunnen betalen, omdat het niet meer rendabel is door die taks. En die huurders die bij ons zijn geweest zijn zeker geen slachtoffers van huisjesmelkers hé. Dat zijn eigenaars die vanuit een sociale overweging een kamer verhuren aan iemand die het moeilijk heeft, of niet gemakkelijk heeft... en die dat niet meer kunnen doen op deze manier.” (Vertegenwoordiger huurders)*

*“Kamertaks, dat is lastig. Want we merken ook wel dat er heel veel gewone mensen daar in wonen (...). Dus ik vind dat op zich een rare wending. Daar moeten ze wel effe kijken ‘wie woont daar (...)?’ Ik zou eerder strenger zijn in het feit van oké, wanneer mag het als kamer [worden verhuurd]. Maar die [taks] zorgt er wel voor dat we nu voor een aantal [kamers] de verkoop moeten doen en dat die mensen [huurders] waarschijnlijk met de handen in het haar zitten. (...)*

*Eerder omvormen dan dat ze zeggen ‘ja ge gaat er taks op betalen’, want voor mensen, het blijft een investering. (...) Plus voor de verhuurder is dat onbetaalbaar want ge moet de prijs laag houden want anders*

---

<sup>39</sup> De Decker, P., Meeus, B., Pannecoucke, I., Schillebeeckx, E., Verstraete, J., Volckaert, E. (2015). *Woonnood in Vlaanderen: Feiten, mythen, voorstellen*. Antwerpen: Garant.

Vastmans, F., Buyst, E., Helgers, R., Damen, S. (2014). *Woningprijzen: woningprijs-mechanisme & marktevenwichten. De logica, nood en valkuilen van betaalbaarheid als woningprijs determinant*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

*kunt ge de kamer niet verhuren. Maar er zitten wel mensen in die daar gewoon zeer tevreden zijn.”*  
(Vastgoedmakelaar 4)

Tot slot zien makelaars in de (in hun ogen te strenge) regels rond functiewijzigingen van eengezinswoningen naar meergezinswoningen en de normering voor nieuwbouw, drempels om het aanbod aan betaalbare woningen te vergroten (zie verder 4.2.2.).

## 4.2.2. Kwaliteit van het aanbod

### **Breed gedragen steun voor een sterke woningkwaliteit**

Verskillende respondenten wijzen erop dat de beschikbaarheid van een voldoende groot en betaalbaar aanbod niet het enige criterium is voor een goed functionerende private huurmarkt. Het aanbod moet ook kwaliteitsvol zijn. Onder bevroegde eigenaars en vastgoedmakelaars blijkt in het algemeen een ruim draagvlak te bestaan voor maatregelen die gericht zijn op het waarborgen of aanscherpen van (minimale) woningkwaliteit.

De motieven die men aanhaalt om in te zetten op de kwaliteit van huurwoningen, zijn uiteenlopend van aard. Sommigen verwijzen naar een gevoel van fierheid over het patrimonium dat men verhuurt of waarvoor men bemiddelt, net als naar positieve effecten op het imago van de private huurmarkt als geheel of naar het gegeven dat het verhuren van krotwoningen gewoonweg onaanvaardbaar is.

Daarnaast maken meerdere eigenaars en vastgoedmakelaars de inschatting dat de verhuring van een meer kwalitatieve woning voor hen voordelen oplevert. Zo rekent men ten eerste op een zekere wederkerigheid. Een huurder die een kwalitatieve woning huurt, zou meer gemotiveerd zijn om het pand goed te onderhouden en huurdersherstellingen uit te voeren, en dus beter zorg dragen voor het kapitaal dat de woning voor de eigenaar vertegenwoordigt. Ten tweede wordt een verband gelegd tussen woningkwaliteit en kenmerken van het geïnteresseerde huurderspubliek. Huurders die bereid zijn om een woning met een beperk kwaliteits-, veiligheids- of comfortniveau te huren, zijn volgens respondenten personen die nergens anders terecht kunnen omdat ze in mindere mate beschikken over de kwaliteiten van een goede huurder (bv. voldoende solvabel zijn, de woning goed onderhouden, enzovoort). Kwalitatieve woningen aanbieden, is volgens die denkwijze dus een manier om het ‘juiste’ publiek aan te trekken.

*“Ik heb een collega die huurt... Zij verschiet als ik vertel [over de uitvoering van herstellingen]. Dan zegt ze: ‘ik moet dat allemaal zelf doen, mijn verhuurder doet niks’. Ik snap dat eigenlijk echt niet. Ik merk toch dat als je dat doet... En de huurder ziet ‘oh, er wordt voor ons gezorgd’, dat je ook respect terug krijgt. Maar als je zoiets hebt van ‘trek maar uw plan’... Als je investeert in mensen, dan krijg je ook iets terug”* (Particuliere verhuurder 2)

*“Als ge goed zijt voor uw huurder, is uw huurder ook goed voor u. Die mensen [verhuurders] beseffen vaak niet dat ze een kwalitatieve eigendom moeten aanbieden. Als gij een kwalitatieve eigendom aanbiedt, krijgt gij automatisch ook een kwalitatieve huurder. Als ge rommel aanbiedt, krijgt ge ook rommel... wie krijgt ge dan? Dat zijn mensen die op een ander geweigerd worden en die iets moeten hebben en die gewoon pakken wat er te pakken valt om gewoon iets te hebben. Soms zijn mensen echt zo... wanhopig of ten einde raad en doen die doen dat gewoon”. (Vastgoedmakelaar 1)*

Verder verwijzen sommige vastgoedmakelaars specifiek naar ‘krotverhuur’. Zij stellen hier niet aan te willen meewerken. Volgens de Vlaamse Wooncode volstaat het te huur stellen van een gebrekkige woning dan ook

---

om strafrechtelijk aansprakelijk te worden gesteld. Door een gebrekkige woning aan te bieden, zoals door het plaatsen van een advertentie op een immoweb-site of van een aanplakbord, loopt een vastgoedmakelaar dus een risico. Bovendien vrezen vastgoedmakelaars voor mogelijke reputatieschade (zie verder). Vastgoedmakelaars schetsen eveneens dat inzake woningkwaliteit soms een spanningsveld bestaat tussen de verwachtingen van het kantoor en de verwachtingen van de verhuurders waarvoor men bemiddelt. Dit spanningsveld is ook logisch, aangezien de vastgoedmakelaar bij krotverhuur mede aansprakelijk is en, als professionele speler, grote(re) gevolgen kan ondervinden van eventuele reputatieschade. Dit terwijl alleen de eigenaar moet instaan voor eventuele investeringen die nodig zijn om de woning aan de minimale kwaliteitsnormen te doen beantwoorden.

De geïnterviewde makelaars zijn veelal voorstander van het systeem van conformiteitsattesten. Dit is een officieel document waarin de lokale overheid bevestigt dat de huurwoning beantwoordt aan de Vlaamse woningkwaliteitsnormen. Wanneer een dergelijke attest bij de tehuurstelling voorhanden is, biedt dit voor de makelaar het voordeel van rechtszekerheid omtrent mogelijke aansprakelijkheid bij de bemiddeling. Bovendien oordelen respondenten dat het attest een nuttig instrument is om aan kandidaat-huurders te communiceren dat de woning kwalitatief is. Om die reden zijn meerdere vastgoedmakelaars er voorstander van om sterker in te zetten op conformiteitsattesten, zoals door de vrijwillige aanvraag ervan te stimuleren (bv. door de voordelen sterker in de verf te zetten) of zelfs te werken met een verplichtend systeem. Als nadeel van een verplicht conformiteitsattest verwijst men onder meer naar een mogelijk prijsopdrijvend effect en het risico dat sommige verhuurders de woning dan eerder zouden verkopen.

#### **Aandachtspunten bij de uitrol van een woningkwaliteitsbeleid**

Respondenten signaleren ook aandachtspunten bij de implementatie van het woningkwaliteitsbeleid. Ten eerste is er discussie over de vraag hoe hoog de lat moet liggen. De vrees bestaat dat een hogere woningkwaliteit zich reflecteert in een opwaartse druk op de huurprijzen, waardoor de problemen van betaalbaarheid en toegankelijkheid op de private huurmarkt zouden toenemen. De bevroegde actoren lijken zo het uitgangspunt van de Vlaamse Wooncode te bevestigen, namelijk om slechts een *minimaal* niveau van kwaliteit, veiligheid en basiscomfort te waarborgen. Anders bestaat het risico dat de minst begoeden worden onderworpen aan normen die onhaalbaar zijn. Specifiek voor de stad Mechelen verwijzen sommigen hierbij naar de (oppervlakte)normen voor nieuwbouw, die de verdere ontwikkeling van een betaalbaar huuraanbod zouden bemoeilijken (zie eerder).

Een ander knelpunt dat tijdens interviews naar voor kwam, betreft de haalbaarheid van werken om aan het vereiste kwaliteitsniveau te voldoen. Zowel om bouwtechnische als om juridische redenen is dit soms niet evident. Zo schetst men de context van (appartementen)mede-eigendom, waar een akkoord nodig is binnen de Vereniging van Mede-eigenaars (VME) om grotere investeringen uit te voeren (bv. dakisolatie plaatsen). Alleen de eigenaars die een woongelegenheden in het complex verhuren, lopen echter het risico om op basis van de Vlaamse Wooncode aangesproken te worden op het feit dat bepaalde werken uitblijven. Voor eigenaar-bewoners is dit met andere woorden niet het geval, waardoor blokkeringen in de besluitvorming van de VME kunnen ontstaan. Samen met de kwestie van betaalbaarheid is de technische en juridische haalbaarheid volgens sommige actoren dan ook een argument om voorzichtig om te springen met de verwachtingen die de overheid formuleert ten aanzien van het beoogde woningkwaliteitsniveau. Nog volgens actoren bestaat anders opnieuw het risico dat eigenaars huurwoningen afstoten of onvoldoende gemotiveerd zijn om te investeren, zodat het aanbod aan betaalbare woningen (verder) onder druk komt te staan.

---

Het behoud of de uitbreiding van het aanbod van het huurpatrimonium kwam tot slot ter sprake in het kader van de handhaving van de woningkwaliteitsnormen. Kortweg menen vastgoedmakelaars en eigenaars dat de gevoerde toon belangrijk is om de legitimiteit van het kwaliteitsinstrumentarium te bewaken. Concreet wijst men er op dat verhuurders niet altijd kennis hebben van de toepasselijke normen (of evoluties in de regelgeving) en/of over voldoende technische bagage beschikken om werken uit te (laten) voeren. Eerder dan door te sanctioneren, zou informatie en begeleiding er voor die eigenaars kunnen toe bijdragen dat het beoogde woningkwaliteitsniveau wordt behaald. Indien men daarentegen onmiddellijk een dwingende stijl hanteert, ontstaat het risico dat goedbedoelende eigenaars worden ontmoedigd om hun woning nog langer te huur aan te bieden.

Anderzijds zijn er aan de aanbodzijde van de private huurmarkt ook andere profielen actief. Aan de ene kant zijn er kleinschalige verhuurders die slechts een of enkele woningen te huur aanbieden en die vaak niet zo goed vertrouwd zijn met de verplichtingen die hiermee gepaard gaan; aan de andere kant zijn er verhuurders die vooral trachten om het verhuurrendement te maximaliseren.

*“Je hebt er die goed gewerkt en gespaard hebben, een tweede eigendom kopen en goed willen beleggen. Dat zijn mensen die gewoon willen verhuren... Maar je hebt ook mensen met 15 appartementen en die... Dat is roulement he, die kijken naar één ding: het geld op hun rekening en zo weinig mogelijk uitgeven”.*  
(Vastgoedmakelaar 1)

Voor deze laatste groep van verhuurders waar de makelaar naar verwijst, is het wel aangewezen om sneller over te schakelen op een dwingende aanpak.

### 4.2.3 De rol van de vastgoedmakelaar

#### Een gereguleerd beroep

Eigenaars kunnen een beroep doen op immo-kantoren om een pand te verhuren. Vastgoedmakelarij is een beschermd en gereguleerd beroep, waarop het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) toezicht houdt. Een kandidaat-makelaar moet aan toelatingsvoorwaarden voldoen, waaronder het voorleggen van een erkend diploma, het doorlopen van een stage en het afleggen van een competentietest. Bij de uitoefening van het beroep moeten makelaars periodiek opleidingen volgen en een deontologische code naleven.

Die code bepaalt onder meer dat een vastgoedmakelaar ‘de wettelijke en reglementaire bepalingen betreffende de uitoefening van zijn beroep’ moet respecteren, met hierbij een expliciete verwijzing naar de privacy- en discriminatiewetgeving. Daarnaast valt de makelaar ook rechtstreeks onder het toepassingsgebied van het Gelijkekansendecreet. Het feit dat de eigenaar-verhuurder opdracht heeft gegeven tot discriminatie, is bijvoorbeeld geen rechtvaardiging. Evenmin staat het gegeven dat men slechts opdrachtnemer is de zelfstandige aansprakelijkheid van de vastgoedmakelaar in de weg. Anders dan wat het geval is voor een verhuurder moet een vastgoedmakelaar echter ook rekening houden met de professionele verplichtingen verbonden aan het beroep. Deontologische inbreuken kunnen leiden tot een tuchtsanctie.

#### Waarom kiezen voor huurbemiddeling?

Uit de analyse van het online huuraanbod blijkt dat in Mechelen een groot aandeel woningen via een vastgoedmakelaar op de markt komt (49% op Immoweb en 98% op Zimmo). Ook andere studies stellen vast dat

---

het aandeel eigenaars die een beroep doen op een vastgoedmakelaar elders in Vlaanderen toeneemt.<sup>40</sup> Eigenaars en vastgoedmakelaars zijn dan ook gebaat bij samenwerking.

Zo zorgt samenwerking met een vastgoedmakelaar voor de eigenaar voor ontzorging. Tijdrovende huisbezoeken en de administratie (huurovereenkomst, registratie, huurwaarborg, enzovoort) die met verhuring gepaard gaat, kan men uitbesteden. Respondenten stellen ook dat er sprake is van een toenemende complexiteit aan regelgeving, waarbij de professionele vastgoedmakelaar over het voordeel van een ruimere kennis en ervaring beschikt. Daarnaast blijkt een vastgoedkantoor een bufferfunctie te hebben. Vastgoedmakelaars menen dat dit in de eerste plaats het geval is bij de eigenlijke selectie. Anders dan eigenaars zouden ze de kwaliteiten van een kandidaat-huurder objectiever inschatten, onder andere omdat hun positie gemakkelijker toelaat om afstand te nemen van de beslissing om een kandidaat al dan niet te aanvaarden. Persoonlijke of emotionele factoren zouden voor de vastgoedmakelaar minder impact hebben. Ook is het gemakkelijker om als makelaar gevoelige informatie op te vragen of een weigering om te verhuren mee te delen, vergeleken met de situatie waarin de eigenaar dit zelf moet doen. De eigenaar is immers diegene die beslist. Een kandidaat rechtstreeks confronteren is minder evident dan wanneer men – als vastgoedmakelaar – kan verwijzen naar de houding van een ‘externe’, met name de eigenaar.

Vastgoedmakelaars benadrukken verder dat zij slechts een beperkte vergoeding ontvangen voor hun bemiddelingsactiviteiten. Zeer vaak gaat het om een vaste vergoeding van één maand huur, met een zekere ondergrens bij goedkopere woningen (bv. minimaal € 750). Huurbemiddeling rendeert vooral op termijn. Door het plaatsen van een reclamebord verkrijgt het kantoor zichtbaarheid in het straatbeeld. Bij een eventuele verkoop van de woning heeft men reeds een klantenrelatie met de eigenaar en is de kans groter dat hij of zij opnieuw beroep doet op de vastgoedmakelaar in kwestie. Huurders zijn op hun beurt vaak jonge starters die later kopen en dan misschien via de makelaar te werk gaan.

#### 4.2.4 Schaarste creëert selectie en discriminatie

De private huurmarkt in Mechelen staat in bepaalde segmenten onder druk. Het bestaande aanbod aan en de vraag naar betaalbare, kwalitatieve (en voldoende grote) huurwoningen zijn uit balans (zie hoger). Wanneer een particuliere verhuurder of vastgoedmakelaar een woning te huur aanbiedt, zijn er bijna steeds meerdere kandidaat-huurders die zich aanmelden.

Dat betekent dat een verhuurder een keuze moet maken: de woning kan maar aan één huishouden worden verhuurd. Selectie is met andere woorden onvermijdelijk. Die selectie betekent wel dat de meest kwetsbare kandidaat-huurders bijna steeds uit de boot vallen. Zowel particuliere verhuurders als makelaars geven aan dat er bijna steeds voor de financieel sterkste kandidaten – of toch zij die zo worden gepercipieerd – wordt gekozen. Huurders en vertegenwoordigers van huurders merken dat meer kwetsbare profielen achter blijven:

*“Als je geluk hebt zeggen ze ‘goed je kan gaan zien’ en anders krijg je een mail terug ‘we hebben zoveel mensen gehad en we zijn zeker dat we uit die mensen een kandidaat kunnen vinden’. En dan word je direct al afgeschreven hé.” (Huurder)*

---

<sup>40</sup> Heylen, K., Vanderstraeten, L. (2019). *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.



---

Het onevenwicht tussen de vraag en het aanbod zorgt voor een ongelijke machtsrelatie, met een dominante positie voor de aanbieder. De verhuurder heeft immers iets dat de ander – de kandidaat-huurder – nodig heeft (met name een huurwoning). En de aanbieder heeft keuze. Die situatie creëert niet alleen een noodzaak aan selectie, maar biedt ook een kader voor discriminatie.<sup>41</sup> Eigenaars kunnen profielen bepalen aan wie ze niet willen verhuren. En ze kunnen strengere eisen opleggen aan kandidaat-huurders, zoals het aanleveren van bijkomende informatie (zie verder). Kandidaat-huurders die daar niet in meegaan, maken immers geen kans op de huurwoning. Bovendien kunnen instrumenten die de toegankelijkheid van de private huurmarkt moeten vergroten, in deze context zelden een verhuurder overtuigen om een zwakker gepercipieerde kandidaat uit te kiezen, zoals deze vastgoedmakelaar uitlegt:

*“Laat ons zeggen, op 50 dossiers zullen daar wel 2 mee geholpen zijn, maar ik denk dat er 48 [eigenaars] gaan zeggen van dat is allemaal goed maar toch liever niet. Omdat het aanbod gewoon groot genoeg is. En dan kom ik terug bij het voorbeeld hé: wie kiezen jullie uit die drie kandidaten? Wie kiest ge, als ge moogt kiezen? Ge kunt toch kiezen. Sorry, maar het is gewoon de realiteit, 't is de realiteit.” (Vastgoedmakelaar 1)*

*R: ik zeg dat altijd als ze zeggen ‘geen allochtonen’, ik ga ze u toch doorsturen want we mogen daar niet op discrimineren en eigenlijk mag u dat ook niet. (...)*

*I: Maar weten ze dat op voorhand of is die wetgeving niet bekend?*

*R: Ja, ik denk dat wel. Maar ja als ge dan vier loonfiches van allochtonen en één van een Belg [doorgeeft], dan kiezen ze voor die Belg hé. Terwijl we hebben het gezegd he dat die Belg misschien twee keer zo vuil is als die allochtoon. (Vastgoedmakelaar 5)*

*“(…) er altijd zeer veel kandidaten zijn. Gewoon als er iets te bezichtigen is, dan zijn er 20 mensen. En mensen die wij ondersteunen vallen er altijd ... Allé zij zullen wel nooit de eerste zijn van die 20 kandidaten in de voorkeur van die het zegt gij komt hier wonen [eigenaar]. Maar zij [eigen doelgroep] zullen altijd omwille van het inkomen en dat ze alleenstaand zijn, dat een ander kleurtje hebben, ... [niet worden gekozen]” (Vertegenwoordiger huurders)*

*“Ik denk dat makelaars heel goed weten wat ze wel en niet mogen doen. En er gewoon de kantjes van af lopen. Want als je niet doet wat ze vragen, dan maak je ook geen kans. Dus dat is gewoon een hele grote machtspositie die zij hebben.” (Vertegenwoordiger huurders)*

### **4.3. Selectie en discriminatie op de Mechelse private huurmarkt**

Vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders moeten een kandidaat-huurder selecteren. Ze baseren zich daarbij al dan niet op wettelijk toegelaten criteria. In de volgende secties bekijken we eerst waarom specifieke profielen kwetsbaar zijn op de private huurmarkt en waarom zij als minder aantrekkelijke huurders worden gepercipieerd door verhuurders en makelaars (4.3.1.). Vervolgens bespreken we hoe selectie en discriminatie

---

<sup>41</sup> Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Thibodeau, J.C. (2003). *Evolution du marché du logement locatif: analyse, effets et perspectives*. Montréal: Société d'habitation du Québec.



---

doorheen het verhuurproces vorm krijgen (4.3.2). Tot slot focussen we op de specifieke positie die vastgoedmakelaars innemen binnen dit selectie- en discriminatieproces (4.3.3.).

### **4.3.1. Kwetsbare groepen kandidaat-huurders**

Verschillende groepen zijn kwetsbaar op de private huurmarkt, zoals grote gezinnen, huishoudens met een vervangingsinkomen of etnisch culturele minderheden (zie hoger). Hun kwetsbaarheid komt voort uit hun specifieke situatie, specifieke vooroordelen die leven bij verhuurders en makelaars of door smaakgebaseerde discriminatie.

#### **Alleenstaanden**

Vertegenwoordigers van huurders ervaren een tekort aan kleine, goedkope woonentiteiten. Dat maakt het beschikbare aanbod voor alleenstaanden beperkt. Alleenstaanden beschikken over één inkomen. Daarmee moeten alle kosten worden gedekt (woonkost, elektriciteit, voeding, ...). Dat maakt dat het beschikbare budget om aan huur uit te geven, per definitie beperkt is. Een koppel met een dubbel inkomen is dus een meer aantrekkelijkere klant. De huur betekent dan immers een minder grote hap uit het budget, wat de zekerheid dat de huur wordt betaald, verhoogt.

Met één inkomen is het volgens verhuurders en makelaars vaak niet haalbaar om de regel die zij veelal opleggen – maximaal een derde van het inkomen aan huur besteden – te respecteren. Volgens een respondent, is het voor alleenstaanden zelfs moeilijk om niet meer dan de helft van het inkomen aan huur te spenderen:

*I: Wanneer is het verantwoord om aan iemand te verhuren?*

*R: De huur mag ma-xi-maal de helft van uw inkomen bedragen. Nu als ge met twee zijt, is dat zo geen probleem. Maar als ge alleen zijt is dat wel een probleem. (Particuliere verhuurder 1)*

#### **Grote gezinnen**

Ook voor grote gezinnen is er, zoals hierboven uitgebreider is besproken, een tekort aan voldoende grote woningen op de private huurmarkt. De Vlaamse kwaliteitsnormen leggen immers ook normen op wat betreft de bezettingsnorm: het aantal slaapkamers en de minimale oppervlakte die dat noodzakelijk zijn voor een gezin van een specifieke grootte. Die regels moeten verhuurders en vastgoedmakelaars respecteren. Maar zij leggen soms ook hun eigen woonnormen op aan kandidaat-huurders. Daardoor hanteren zij strengere eisen dan de bezettingsnorm voorschrijft. Zo vinden sommigen dat elk kind een eigen slaapkamer moet hebben. Andere verhuurders en makelaars zijn van oordeel dat een gezin met meerdere kinderen niet in een appartement hoort maar wel in een eengezinswoning, of dat een gezin met kinderen over een tuin moet beschikken. Deze verhuurders en makelaars sluiten gezinnen uit van woningen die volgens de regelgeving wel degelijk geschikt zijn volgens de minimale kwaliteitsnormen.

Eigenaars zijn daarnaast regelmatig bezorgd over aanwezigheid van kinderen in hun huurwoning. Ze vrezen meer huurschade en slijtage van de woning. Sommige vastgoedmakelaars formuleren een zelfde redenering, kinderen zijn in die gedachtegang niet de meest gewenste bewoners.

#### **Etnisch culturele minderheden**

Vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders omschrijven een aantal redenen waardoor etnisch culturele minderheden als minder aantrekkelijke huurders worden aanzien. Ten eerste zou een verhuurder minder

---

controle hebben over het profiel van buitenlandse kandidaten om te kunnen inschatten of zij betrouwbaar zijn. Ten tweede leiden negatieve ervaringen tot het willen vermijden van een gelijkaardig verhaal, waardoor kandidaat-huurders met eenzelfde achtergrond worden uitgesloten. Verder leeft het beeld sterk dat personen met een vooral niet-Westerse achtergrond een bepaalde kookcultuur hebben waarvan de sterke geuren de burens hinderen en/of de keuken erg vetzig maakt. Een particuliere verhuurder geeft ook aan druk te voelen van andere eigenaars in hetzelfde appartementsgebouw om niet aan kandidaten met een migratie-achtergrond te verhuizen:

*R: Dit is een blok waar eigenlijk niet zoveel jongen mensen wonen. Een vrij homogeen ouder, blank publiek. Ik weet dat ik mij daar niet zoveel van moet aantrekken, maar langs de andere kant werd er... Nu zijn dat twee jonge mensen, waarvan ene Braziliaan en die maakte af en toe wel stevig muziek en stevig feest. En dan kreeg ik wel als verhuurder de boodschap 'ge hebt hier wel het evenwicht en de rust verstoord'. En allé ja dat is ook zoets... Terwijl ik zoets heb van ge moet soms eens geconfronteerd worden met iets anders van dat ge gewoon zijt maar euh ja.*

*I: Dat was toch iets dat binnensluipt dan een beetje?*

*R: Ja, ja, maar ik zit ook wel in de raad van mede-eigendom, dus ja bedoel ik ben bijna mee het gezicht van die blok en dan is het wel lastig van ...*

*I: U wordt daar op aangesproken?*

*R: Ja toch wel een beetje (...). (Particuliere verhuurder 3)*

Vertegenwoordigers van huurders vullen aan dat de taal en eventuele moeilijkheden om te communiceren ook regelmatig als reden wordt aangegeven om kandidaten te weigeren.

De bovengenoemde motivaties worden niet aan specifieke groepen verbonden. Wel wordt er over kandidaat-huurders van Marokkaanse en Indiase origine gesproken. Eén makelaar wijst de Marokkaanse gemeenschap met de vinger voor de discriminatie die zij ervaren. Volgens deze makelaar ligt de oorzaak ervan bij een gebrekkige integratie. Marokkaanse Mechelaars zouden te veel op zich zelf gekeerd zijn. Ook een te klein netwerk buiten de eigen gemeenschap zou volgens de makelaar aan de oorzaak van discriminatie liggen.

Daarnaast werd er specifiek verwezen naar Indiërs die voor het bedrijf Telenet komen werken in Mechelen. Naast een taalprobleem en ongewenste kookcultuur (zie hierboven), speelt hier ook het aspect mee dat zij maar voor korte tijd in België verblijven. Korte verhuurperiodes benoemen verhuurders als minder interessant. Het moeten zoeken van nieuwe huurders vraagt tijd en er is een risico op leegstand tussen twee contracten.

## **Inkomen**

- ***Hoogte van het inkomen***

Het aanbod aan huurwoningen met een lage huurprijs is in Mechelen beperkt. De vuistregel die de meeste verhuurders en makelaars aanhouden, namelijk maximaal één derde van het inkomen aan huur besteden, maakt dat slechts een erg klein deel van de markt bereikbaar is voor huishoudens met een laag inkomen. Wanneer kandidaat-huurders niet aan die vuistregel voldoen, schatten verhuurders en makelaars de kans op huurachterstal en aanslepende problemen hoog in.

Ook bij verhuurders met een sociaal engagement en begrip voor de moeilijke situatie van deze huishoudens, overheerst de vrees voor wanbetaling. De volgende verhuurder geeft bijvoorbeeld aan dat hij niet ongevoelig is voor de woonnoden van sommigen, maar dat de huurinkomsten noodzakelijk zijn en dat die zorg primeert:

---

*“Mijn vader heeft die huurgelden nodig om zijn rustoord te betalen. Dus ik heb echt niet zoveel zin om daar... Ik ben heel sociaal voelend. Maar langs de andere kant merkt ge ook wel dat ge geen zin hebt om u in een avontuur te storten om iemand die het heel moeilijk heeft toch wel aan een woning te helpen, in de hoop, in de wetenschap dat dat waarschijnlijk faliekant gaat aflopen. Dus euhm ik vind dat heel... Ik vind dat een moeilijke, persoonlijk.” (Particuliere verhuurder 2)*

Huishoudens met een laag inkomen worden door enkele verhuurders ook omschreven als ‘een ander soort volk’ of er wordt gewezen op een lagere sociale positie. Ze worden dan gemeden om de uitstraling van het gebouw niet te beschadigen, al dan niet onder druk van andere bewoners of eigenaars.

- **Vervangingsinkomen en sociale steun**

Niet alleen de hoogte van het inkomen speelt een rol. Verhuurders en makelaars hebben een uitgesproken voorkeur voor huurders met een arbeidsinkomen. Een vervangingsinkomen boezemt twijfel en wantrouwen in over de kandidaat-huurder en diens mogelijkheden om aan de huurdersverplichtingen te voldoen. Daarbij speelt niet alleen dat vervangingsinkomens doorgaans relatief laag zijn. Er spreekt soms ook een zekere sociale afkeur voor het ontvangen van sociale steun.

*“Ik verhuur niet graag aan het OCMW. Ja ik vind dat mensen toch zelf bedruipend... (...) Ik vind niet dat mensen dat moeten zijn, mensen kunnen tegenslag hebben en... Maar ik verhuur toch graag aan mensen die zelfredzaam zijn.” (Particuliere verhuurder 3)*

Zelfs bij eenzelfde hoogte van inkomen, zullen verhuurders iemand die werkt verkiezen:

*R: Dat zijn allemaal voorbeelden inderdaad hoe de overheid zou kunnen tussenkomen. Maar dan nog denk ik, dat de mensen liever voor iemand met meer inkomen gaan kiezen dan...*

*I: Als die van de overheid 1.250 euro ontvangt en nog eens 250 euro huursubsidie heeft, dan is dat minder aantrekkelijk dan iemand die uit loon 1.500 euro verdient?*

*R: Ja.*

*I: Om het cru te zeggen.*

*R: Ik denk het wel. Omdat ze toch zoiets gaan hebben van ja die wordt gesteund door de overheid dus...*

*I: Dat is verdacht?*

*R: Dat is verdacht ja. Ja, ik denk dat de mensen ja zo echt gaan denken. Dat ze liever iemand hebben van 1500 dan iemand 1250 plus 250. Terwijl dat dat inderdaad hetzelfde is hé.*

*(Vastgoedmakelaar 5)*

Het ontvangen van een vervangingsinkomen wordt ook benoemd als het ‘zomaar krijgen van geld’ en ‘profiteren’ terwijl anderen moeten werken. Tot slot geeft één makelaar aan dat er bij vervangingsinkomens slechts een beperkte mogelijkheid is om beslag te leggen op het inkomen wanneer er betalingsachterstand optreedt. Bovendien is op een loonbrief te zien wanneer er sprake is van loonbeslag. Op die manier is de makelaar zeker van het werkelijke beschikbare inkomen. Bij een vervangingsinkomen, krijgt men die informatie niet, aldus de makelaar.

Huurders en sociale professionals die hen ondersteunen, merken ook dat het ontvangen van een vervangingsinkomen de kansen erg verkleint. Kandidaat-huurders wordt bij eerste contacten meteen gevraagd

---

of men werkt. Van zodra zij aangeven een vervangingsinkomen te ontvangen, haken verhuurders en makelaars af. Dat gebeurt niet alleen vermomd, maar wordt soms rechtstreeks zo verwoord:

*“Wij hebben ook al een immo-kantoor aan de lijn gehad dat letterlijk heeft gezegd ‘echt wij nemen alleen maar mensen die die werken dus wij willen uw cliënten niet huisvesten’.” (Vertegenwoordiger huurders)*

Op Vlaams en federaal niveau werden verschillende instrumenten ontwikkeld die de toegang tot de private huurmarkt moeten vergroten. Toch bereiken zij niet altijd hun doel en worden ze soms een nieuwe grond van non-selectie en discriminatie (zie ook Diversiteitsbarometer, 2014). Het ontvangen van een huursubsidie of OCMW-huurwaarborg bijvoorbeeld, lijkt voor verhuurders of makelaars een signaal van een gebrek aan solvabiliteit (zie ook verder).<sup>42</sup> Het feit dat men terugvalt op die financiële steun, doet vermoeden dat de kandidaat-huurder weinig financiële marge heeft en dat resulteert in een negatieve risico-inschatting. Bovendien bestaan er volgens een medewerker van het Sociaal Huis misverstanden over de werking van de OCMW-huurwaarborg. Sommige particulieren en vastgoedmakelaars vrezen dat ze in geval van schade geen waarborg ontvangen zolang de huurder de waarborg niet volledig heeft terugbetaald aan het OCMW.

Belangrijk om te vermelden, is dat de manier waarop in Mechelen de OCMW-huurwaarborg wordt toegekend, een antwoord biedt op twee problemen die in eerder onderzoek werden aangekaart. Ten eerste wordt de OCMW-huurwaarborg rechtstreeks op een geblokkeerde rekening gestort die de verhuurder op zijn/haar naam opent. De verhuurder moet dus niet vooraf worden ingelicht over het feit dat het om een OCMW-huurwaarborg gaat. Zo vermijdt men negatieve selectie en discriminatie ten gevolge van dit instrument. Ten tweede weet een kandidaat-huurder die door het OCMW wordt ondersteund al tijdig in het zoekproces of hij/zij aanspraak kan maken op een waarborg. Zo wordt vermeden dat de waarborg nog moet worden aangevraagd eens het huurcontract wordt voorgelegd. De tijd die daarover gaat, ontnemt kansen op een huurwoning.

*R1: Om de waarborg terug te kunnen aanvragen, moet er al een ondertekend contract liggen. Dus ge moet dat al mee hebben en dan kunt ge pas weten of da ge een waarborg gaat krijgen en dan moet dat nog op de OCMW-raad komen.*

*R2: Wij weten dat op voorhand. De cliënten die dat we in begeleiding hebben, weten op voorhand al wel dat ze die waarborg [krijgen].*

*R3: Maar bij ons moeten ze geen contract in handen hebben. Als ze vrij concreet weten dat ze kunnen huren, kunnen ze hun vraag al stellen.*

*(Focusgroep vertegenwoordigers huurders)*

Het Sociaal Huis in Mechelen heeft een dienst huurbemiddeling. Deze ondersteuning heeft potentie om negatieve verwachtingen en onzekerheden bij eigenaars weg te nemen en op die manier bij te dragen aan de toegankelijkheid van de huurmarkt. Wanneer verhuurders weten dat zij hier bij problemen als huurachterstal of ontoereikend onderhoud terecht kunnen, kan mogelijk de twijfel om aan bepaalde kandidaten te verhuren verkleinen en sommige verhuurders overtuigen. Nu hebben verhuurders het idee of de ervaring dat problemen enkel via een (aanslepende) procedure bij het vredegerecht kunnen worden aangepakt. Preventieve woonbegeleiding was echter bij geen enkele bevroegde verhuurder of vastgoedmakelaar bekend.

---

<sup>42</sup> Verstraete, J., Moris, M. (2019). Action-reaction. Survival strategies of tenants and landlords in the private rental sector in Belgium. *Housing Studies*, 34, 588-608.

---

### 4.3.2. Selectie en discriminatie doorheen het verhuurproces

Het keuzeproces bij verhuring verloopt doorheen verschillende fasen. We onderscheiden het aanbod, het moment van contactname, het huisbezoek, het verhuurdossier en de (pre)contractuele fase.

#### **Aanbod**

Vanuit de betrachting om bepaalde profielen aan te trekken of net uit te sluiten, maken eigenaars en vastgoedmakelaars soms bewuste keuzes omtrent het type woning dat ze aanbieden of omtrent de voorwaarden waaronder ze de woning verhuren.

Eigenaars geven aan dat ze soms een hogere huurprijs vragen om 'betere' profielen aan te trekken. Ook de omgeving speelt daarbij een rol. Het gaat dan bijvoorbeeld om buren of mede-eigenaars in een appartementsgebouw die de verwachting uitspreken om op die manier ongewenste personen buiten te houden.

Meerdere vastgoedmakelaars stellen op hun beurt niet te willen bemiddelen voor laag kwalitatieve panden. Respondenten verwijzen hierbij naar motieven van verschillende aard. Juridisch is er het argument van de aansprakelijkheid van de vastgoedmakelaar bij de tehuurstelling van krotwoningen. Vanuit commercieel perspectief haalt men het risico aan op reputatieschade en de inschatting dat zulke panden vooral een last betekenen. Daarnaast verwijst men naar een gevoel van trots over het aanbod waarvoor men bemiddelt.

Makelaars maken ook de inschatting dat hun collega's minder en minder bereid zijn te bemiddelen voor dergelijke woningen. Dit laatste wijst er ook op dat onze screening van het online huuraanbod mogelijk niet representatief is voor het globale aanbod in Mechelen. Doordat makelaars niet willen tussenkomen, is de kans namelijk groter dat laag kwalitatieve panden onder de radar blijven en via andere kanalen worden aangeboden (bv. raamaffiches).

#### **Advertenties**

De bekendmaking van het aanbod is een eerste stap om een huurder te vinden. Bevraagde eigenaars en vastgoedmakelaars geven aan daarbij gebruik te maken van klassieke kanalen zoals affiches in het straatbeeld of immobiëlenwebsites. Makelaars doen ook beroep op het eigen klantenbestand. Soms probeert men bij deze bekendmaking al bepaalde kandidaten te weerhouden om contact op te nemen. Dat doet men door zekere verwachtingen te formuleren. Om dit te onderzoeken, screenden we alle advertenties voor huurwoningen in Mechelen op Immoweb (periode van 21 maart tot en met 21 december 2019) en Zimmo (periode van 21 augustus tot en met 21 december 2019) (zie deel 2 voor de omschrijving van de dataverzameling). Aan de hand van een thesaurus van termen gingen we na in welke mate makelaars en verhuurders reeds discriminerende of uitsluitende voorwaarden of verwachtingen formuleerden in hun advertenties. Voor het samenstellen van de thesaurus van termen baseerden we ons op een soortgelijke oefening in 2014 in het kader van de Diversiteitsmonitor Huisvesting van Unia.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum

Tabel 10 biedt een overzicht van hoe vaak bepaalde termen voorkwamen opgesplitst per discriminatiegrond. Voor 'etnische afkomst' vonden we geen expliciete discriminerende verwijzingen terug in de advertenties. In een beperkt aantal advertenties vonden we wel bepaalde verwachtingen terug ten voordele van koppels of huurders zonder kinderen. Wat het uitsluiten van kinderen betreft, ging het hierbij in het merendeel van de advertenties om woningen met slechts één slaapkamer. Voorwaarden of verwachtingen rond de inkomensbron vonden we ook nauwelijks terug in de gescreende advertenties.

**Tabel 10. Screening van huuradvertenties op Immoweb en Zimmo**

Discriminatiegrond	Termen	Voorbeelden uit advertenties	Advertenties met deze termen op Immoweb		Advertenties met deze termen op Zimmo	
			Aantal	%	Aantal	%
Etnische afkomst	vreemdeling, identiteitskaart, Belgisch, Belgen, schotelantenne	/	0	0,0%	0	0,0%
Gezinssamenstelling	kind, alleenstaand, gezin, koppel, getrouwd	"geschikt voor 1 persoon zonder kinderen", "geschikt voor maximaal koppel zonder kinderen", "Ideaal voor koppels en gezinnen met max. 2 kinderen", "geschikt voor een jong koppeltje of alleenstaande of studenten", "Ideaal voor koppel", "Ideaal voor jong koppel of oudere personen"	25	3,3%	4	2,5%
Inkomensbron	loon, werk, werkeloos, pensioen, ocmw, uitkering	"laatste 3 loonfiches meebrengen ter inzage", "Uitsluitend solvabele kandidaten (vast werk, pensioen, enz.)"	2	0,3%	0	0,0%

### **Contactname**

Een volgende fase in het keuzeprocess is wanneer een kandidaat-huurder contact opneemt met de eigenaar of de vastgoedmakelaar. De correspondentietesten uit het derde deel van dit rapport geven een beeld van discriminatie door makelaars en eigenaars bij contactname per e-mail. Daaruit blijkt onder meer dat de discriminatiegraad onder makelaars aanzienlijk lager is dan bij eigenaars.

Ook in interviews geven respondenten aan op basis van e-mails of telefonisch contact een onderscheid te proberen maken tussen kandidaten. Een verhuurder maakte bijvoorbeeld op basis van het taalgebruik of het feit dat men niet over een e-mailadres beschikt een inschatting van het profiel van kandidaten. Een andere verhuurder uit twijfels bij een kandidaat die aangaf tijdelijk werkloos te zijn en overdag een afspraak kon maken. Soms gaat de eigenaar of de makelaar bij de contactname ook actief criteria aftoetsen (bv. het inkomen, gezinssamenstelling). Een kandidaat die niet voldoet, mag de woning niet bezichtigen.

---

*“Als we dat [een te groot gezin] op voorhand kunnen uitsluiten of weten, dan gaan we geen afspraak toestaan. Dat is toch tijdverlies, zowel voor die mensen, voor ons, als voor de eigenaar”. (Vastgoedmakelaar 1)*

Daarnaast geven de interviews een bijkomend inzicht in de resultaten van de correspondentietesten. Sommige vastgoedmakelaars stellen in de eerste plaats aan dat ze sterker inzetten op digitalisering. Doordat kandidaten daarbij een geautomatiseerd antwoord krijgen bij contactname per mail, kan er in deze fase geen verschil in behandeling optreden tussen kandidaten. Een tweede aspect is dat vastgoedmakelaars, als professionele spelers, duidelijk bewust zijn van de discriminatiewetgeving en het feit dat er soms controles gebeuren. Sommige makelaars gaven daarom aan om klanten niet te veel informatie te geven over de reden waarom men geweigerd is, zodat men klachten vermijdt. Ook medewerkers geeft men hieromtrent instructies.

*“I: Een kandidaat die denkt gediscrimineerd te worden kan een klacht indienen bij Unia of het BIV. Is dat iets waar jullie ervaring mee hebben?”*

*R: Nee, we hebben dat nog niet ervaren. Ik weet dat er soms steekproeven worden gedaan. Daarom dat ik... Het hangt er ook vanaf hoe dat je communiceert en dergelijke. Ik probeer mee te geven dat ze [medewerkers van het kantoor] daarmee moeten opletten he. Wij geven ook nooit te veel details... ‘Sorry ge zijt niet weerhouden, de eigenaar heeft iemand anders gekozen’. En klaar. Voilà. Daar kan je gewoon niets mee misdoen he.” (Vastgoedmakelaar 1)*

Bovenstaand citaat is afkomstig van een vastgoedmakelaar waarbij de correspondentietesten een lage discriminatiegraad vaststelden. Beide elementen, met name de automatisering en het bestaan van strategieën om klachten te vermijden, werpen dan ook de vraag op of de lage gemeten discriminatiegraad onder professionele vastgoedmakelaars geen onderschatting is en of de kloof met particulieren dus werkelijk zo groot is.

Zo toont eerder onderzoek dat vastgoedmakelaars weten dat ze niet mogen discrimineren en dat ze kandidaten daarom vlot uitnodigen, maar dat discriminatie later in het verhuurproces of meer subtiel gebeurt.<sup>44</sup> Een gevolg is dat de werkelijke discriminatiegraad bij controles in de contactfase (deels) onder de radar blijft. Uit de interviews in het kader van deze studie blijkt bovendien dat uitsluiting en discriminatie ook in latere fasen van het verhuurproces plaatsvinden (zie hierna).

Bij bevraagde huurders en ondersteunende organisaties in Mechelen leeft in elk geval het gevoel dat het voor kwetsbare profielen gemakkelijker is om door vastgoedmakelaars te worden uitgenodigd, maar dat de kans om effectief een huurcontract te sluiten bij particuliere eigenaars net groter is. Respondenten verwijzen hierbij specifiek naar de mogelijkheid van persoonlijk contact bij eigenaars en uiten het vermoeden dat vastgoedmakelaars voorzigtiger te werk gaan.

### **Huisbezoek**

Het moment waarop een kandidaat de woning bezichtigt, is voor eigenaars en vastgoedmakelaars een belangrijk moment om een beeld te krijgen van de desbetreffende kandidaat. Voor sommige

---

<sup>44</sup> Verstraete, J. & Verhaeghe, P.P. (2019). “Ethnic discrimination upon request? Real estate agents’ strategies for discriminatory questions of clients”. *Journal of Housing and the Built Environment*. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09721-8>



---

vastgoedmakelaars blijkt dit bijvoorbeeld een reden om kandidaten afzonderlijk of per twee te ontvangen, eerder dan in groep, omdat men anders geen inschatting zou kunnen maken.

*“Als ze binnenkomen en je hebt op dat moment geen weet meer wie er is geweest... Ik heb aan de verhuurder niets te vertellen als er mensen binnenkomen die allemaal een blad papier halen en terug weg zijn.” (Vastgoedmakelaar 4)*

Eigenaars en vastgoedmakelaars gaan hierbij op zoek naar factoren die een indicatie zouden bieden van de mate waarin iemand een ‘goede’ huurder is. Kledij of een verzorgd uiterlijk dragen zo bij aan het beeld dat men krijgt over de vraag of iemand de woning goed zal onderhouden en de huurprijs op tijd zal betalen. Iemand die zijn kandidatuur wil onderbouwen en documentatie (bv. loonfiche) meeneemt naar het huisbezoek, neemt dan weer een risico. Voor de ene gaat het om een degelijk voorbereide kandidaat, voor de andere is het verdacht dat men de gang van zaken reeds goed kent.

Ook een zekere sympathie of medeleven met de situatie van de kandidaat is van belang. Voor zowel eigenaars als vastgoedmakelaars spelen persoonlijke factoren en buikgevoel met andere woorden een rol tijdens het keuzeprocess. Vooral eigenaars bevestigen dat een ‘klik’ met de huurder belangrijk is.

*“Ik bescherm mezelf altijd en zeg dat ik nog andere kandidaten heb die het [de woning] willen, ook al is dat niet zo. Ik geef dat eerlijk toe... en als er dan soms twee uur nadien iemand komt waarmee dat gesprek aangenaam is, ja, dan zal ik misschien toch wel zeggen ‘u bent de eerste’, ook al is het de tweede.” (Particuliere verhuurder 2)*

Sommige vastgoedmakelaars spelen hierop in door van de kandidaat een motivatiebrief te vragen of door een twijfelende eigenaar en een kandidaat samen te brengen voor een kennismaking.

### **Het verhuurdossier**

Van geïnteresseerde kandidaten verzamelen verhuurders en vastgoedmakelaars gegevens om een vergelijking te kunnen maken. Terugkerende elementen waren hierbij het inkomen, de leeftijd, de gezinssituatie en het feit of men huisdieren heeft of roker is, naast gegevens zoals de naam, het adres en een kopie van de identiteitskaart. Vaak gebruikt men daartoe een gestandaardiseerde inlichtingenfiche.

De kandidaat zal deze gegevens moeten aantonen, bijvoorbeeld door het overmaken van een inkomstenfiche. Bovendien maakt men van de bezorgde informatie soms gebruik om het profiel van de kandidaat verder te onderzoeken, hoewel dit gepaard kan gaan met een verregaande inbreuk op (of inmenging in) de privacy van de betrokkene. Voorbeelden zijn contact opnemen met de werkgever of de vorige huisbaas, langs te rijden bij de huidige woning (of het adres opzoeken via google maps) om zo een inschatting te kunnen maken van de bestaande woning of woonomgeving (bv. is die goed onderhouden?). Ook via het eigen sociaal netwerk tracht men soms informatie in te winnen over een kandidaat.

Een andere strategie is om aan de kandidaat te vragen een motivatiebrief op te stellen. Behalve het inspelen op het element van persoonlijke factoren of sympathie voor een bepaalde kandidaat, is dit een manier om informatie te verzamelen die men zelf niet mag bevragen. Voor informatie die een kandidaat spontaan meedeelt, is men namelijk niet verantwoordelijk.

*“R: Door tegen de mensen te zeggen ‘schrijf eens op waarom dat je hier wil komen wonen’, zeggen ze al wat meer. Ze moeten dat voor mij niet doen, maar soms krijg ik van die leuke opstelletjes van ‘kijk, wij zijn een leuk,*



---

*tof gezin en wij hebben één kindje en op termijn willen wij in Mechelen komen wonen'. Allé, dan zeg je 'wauw, dat is tof, dat is plezant.*

*I: Is het altijd duidelijk wat mag en wat niet mag?*

*R: Ja, ja, bij moeten ze niet te veel papieren afgeven. Kom een babbeltje doen, kom uw zegje doen, stuur uw mail en de mensen... je verschiet ervan wat mensen zelf in hun mail schrijven. Ik vraag het niet he, maar ze zetten het zelf in hun mail." (Vastgoedmakelaar 2)*

Aan het ideale huurdersprofiel voldoen voornamelijk jonge tweeverdieners en gepensioneerden. Bij gepensioneerden hangt dit samen met de stabiliteit van hun inkomen, maar ook omdat men de inschatting maakt dat het gaat om 'rustige' huurders. Oudere huurders worden echter ook geassocieerd met een lager inkomensprofiel.

*"R: Mensen die huren en geen jonge mensen meer zijn... Want alle jonge mensen die alleen gaan wonen huren, of toch meestal... Maar als dat oudere mensen zijn, weet je eigenlijk sowieso dat dat mensen aan de lagere...*

*I: Inkomen?*

*R: Ja." (Verhuurder 3)*

Opvallend is verder dat de aanwezigheid van kinderen of huisdieren voor verhuurders en vastgoedmakelaars vaak een nadeel is en dat men hierover zeer openlijk communiceert.

*"Nu hebben we zo'n huis verhuurd met drie slaapkamers, aan mensen in een echtscheiding. (...) Dat zijn meer kinderen, ik vind dat persoonlijk niet altijd de ideale huurders want hoe meer kinderen dat ge hebt, ja hoe groter de kans op beschadiging hé. Hoe minder kinderen, als ik het nu efkjes eerlijk mag zeggen, hoe beter. Ik zie graag kinderen, ik heb ook kinderen, daar niet van. Maar dan denk ik 'uw appartement gaat er beter uit zien zonder kinderen als met kinderen'." (Vastgoedmakelaar 2)*

Verder kan ook de woongeschiedenis een relevante factor zijn. Bij kandidaten die al vaker verhuisden of die reeds ruime tijd huren, maken sommigen bijvoorbeeld de inschatting dat er risico's zijn om een bepaalde huurrelatie op te bouwen.

*"Wij noemen dat doorwinterde huurders. Iemand die al heel zijn leven huurt en de kneepjes van het vak kent. Dat zijn mensen die weten hoe dat het in elkaar zit. Zo een huurder wil je eigenlijk liever niet, want dat zijn mensen... Als hun kraan kapot is, betalen ze de huur niet meer totdat je dat gemaakt hebt. Terwijl iemand die dat nog nooit gehoord heeft er alles zal aan doen om op tijd zijn huur te betalen. Want stel maar eens dat er een probleem opduikt hé". (Vastgoedmakelaar 1)*

### **Contractuele fase**

Een laatste stap binnen het verhuurproces is de aanloop naar het huurcontract. In deze fase zijn er opnieuw mechanismen die bepaalde profielen kunnen afschrikken of uitsluiten.

Zo werken sommige vastgoedmakelaars met het systeem van een huurbelofte. Dit houdt in dat een kandidaat zich ertoe verbindt een huurovereenkomst af te sluiten indien de eigenaar met de kandidatuur akkoord gaat. Voor vastgoedmakelaars biedt dit het voordeel van zekerheid: trekt men de kandidatuur nog in, dan moet een vergoeding worden betaald. Voor huurders die het moeilijker hebben om een woning te vinden, doorkruist dit echter een strategie om zich veelvuldig kandidaat te stellen, om zo de kans op een woning te vergroten.

---

Daarnaast geven eigenaars en vastgoedmakelaars aan dat het in één keer kunnen betalen van de huurwaarborg een belangrijk signaal is omtrent de solvabiliteit. Een kandidaat die beroep moet doen op een OCMW waarborg of een huursubsidie boezemt daarentegen een zeker wantrouwen in (zie eerder).

*“In 90% van onze dossiers is de waarborg drie maanden huur. Het kan, het mag terug... En ja, we raden dat eigenlijk echt wel aan. Iemand die dat kan betalen, dat is eigenlijk een goede test om te kijken of je in principe al een fatsoenlijke huurder hebt”. (Vastgoedmakelaar 5)*

Uit de interviews blijkt ten slotte niet dat discriminatoire voorwaarden worden gehanteerd indien bepaalde profielen zich aandienen, zoals een hogere huurprijs of een beperking tot een kortlopend contract als proefperiode.

### **4.3.3. De rol van de vastgoedmakelaar bij het keuzeproces**

Vastgoedmakelaars krijgen soms discriminerende opdrachten van eigenaars. Het gaat dan over de vraag om bepaalde profielen uit te sluiten, bijvoorbeeld kandidaten met een vervangingsinkomen. Makelaars nemen een verschillende houding aan tegenover deze vragen.<sup>45</sup> Vastgoedmakelaars menen veelal dat ze hier niet veel aan kunnen doen. De klant is koning: het is de eigenaar die beslist of een kandidaat wordt aanvaard, als opdrachtnemer moet men het gewenste profiel zoeken. Een enkele makelaar geeft aan liever niet mee te werken aan discriminerende vragen en uit morele bezwaren tegen eigenaars die dergelijke vragen formuleren. Nog andere makelaars zeggen dat ze de eigenaar trachten te overtuigen van het feit dat men op die manier ook geschikte kandidaten uitsluit, maar dat de finale beslissing bij de eigenaar ligt.

*“Als de eigenaar tegen mij zegt ‘nee’, dan mag ik niet. Dan mag ik morgen 20 [kandidaat-huurders] aanbrengen, als die neen zegt, is het neen hé... Ik kan die soms niet op andere gedachten brengen.” (Vastgoedmakelaar 1)*

Opvallend is dat vastgoedmakelaars hierbij vooral afwijzend reageren met betrekking tot vragen om kandidaten op basis van afkomst te weigeren. Daartegenover staat dat men eisen met betrekking tot de inkomenspositie (bv. geen vervangingsinkomens) gemakkelijker lijkt te aanvaarden.

Tegelijkertijd menen makelaars dat het bestaan van discriminatie op de private huurmarkt voor hen nadelig is. Discriminatie leidt er namelijk toe dat verhuurders geschikte kandidaten weigeren en de makelaar zijn opdracht moet verderzetten, zonder een grotere vergoeding te kunnen vragen. In die situatie de bemiddelingsopdracht stopzetten, vinden respondenten echter geen realistische optie. Dit zou de relatie met de klant namelijk beschadigen, terwijl verhuring vooral een ondersteunende activiteit is, die via de uitbouw van een klantenportfolio en een grotere naambekendheid opbrengst genereert. Om die reden geven vastgoedmakelaars eveneens aan voorzichtig te zijn wanneer ze eigenaars adviseren omtrent het gewenste huurdersprofiel. Men vreest de schuld te krijgen indien later problemen zouden opduiken. Bovendien kan de eigenaar steeds een andere opdrachtnemer zoeken indien een makelaar zou weigeren om (verder) mee te werken aan een

---

<sup>45</sup> Verstraete, J., Verhaeghe, P.P. (2019). Ethnic discrimination upon request? Real estate agents' strategies for discriminatory questions of clients. *Journal of Housing and the Built Environment*. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09721-8>

---

discriminerende opdracht. Vastgoedmakelaars die niet bereid zijn te discrimineren, hebben met andere woorden een concurrentieel nadeel ten aanzien van andere spelers op de markt.

*I: Volgen de verhuurders jullie advies?*

*R: Om heel eerlijk te zijn proberen we niet te veel te pushen, want stel dat het slecht afloopt, dan hebben wij het gedaan.” (Vastgoedmakelaar 4)*

Aan de andere kant is de economische kost van discriminatie *de facto* beperkt. In een markt waar de vraag het aanbod overtreft, zijn woningen namelijk met grote zekerheid verhuurbaar, ook wanneer bepaalde huurdersprofielen worden uitgesloten. Voor de Mechelse private huurmarkt geven alle respondenten aan dat in bepaalde segmenten er steeds een ruim potentieel aan kandidaat-huurders is wanneer een woning op de huurmarkt komt. Een dergelijk onevenwicht tussen vraag en aanbod stelt vastgoedmakelaars dan ook in staat om mee te werken aan discriminerende eisen, zonder grote risico's om de woning maar moeilijk te kunnen verhuren.

*“Heb ik een pand te huur aan 500 of 600 euro, dan heb je een wachtrij van 30 mensen. Het is voornamelijk in de lagere prijsklasse dat men zoekt. Heb ik een appartement of huis te huur met drie slaapkamers, dan heb ik ook weer een toevloed aan mensen.” (Vastgoedmakelaar 2)*

Ook de beperkte winstgevendheid van huurbemiddeling blijkt een contextfactor te zijn die ervoor zorgt dat immobiliënkantoren bepaalde kandidaten uitsluiten. Zo geven makelaars aan dat het niet efficiënt is tijd te investeren in bepaalde huurdersprofielen, in de wetenschap dat de kans groot is dat de eigenaar de desbetreffende kandidaat weigert en de rentabiliteit hoe dan ook beperkt is. Voor de vastgoedmakelaar zelf zouden zwakkere profielen of kandidaten met een beperkte kennis van het Nederlands dan weer meer tijd vergen om het kandidatendossier in orde te brengen.

*“Als je minder kwaliteit biedt, dan is het inderdaad wat minder duur, en dan is uw huurder navenant. Dat is heel moeilijk. Daar proberen wij van weg te blijven omdat het al zo, ja, arbeidsintensief is.” (Vastgoedmakelaar 4)*

*“R: Wij krijgen zo'n mensen<sup>46</sup> bijna niet over de vloer of we proberen ook gewoon zo weinig mogelijk aan zo'n types te verhuren. En dat is eigenlijk gewoon ook een beetje uit eigen belang omdat zo'n type publiek, ja, die zijn héél veeleisend, dus dat is gewoon niet te managen om daar constant mee bezig te zijn, dat gaat gewoon niet. En goed, je moet daar niet flauw over doen, we hebben een eigenaar die opdrachtgever is en die hopelijk nog eens wil terugkomen. Als wij die opzadelen met een slechte kandidaat, of met een minder goede kandidaat waar we op voorhand al van weten 'oké, dat is veel miserie en gedoe', die eigenaar komt niet meer terug hé, dat is ten slotte onze opdrachtgever.*

*I: Wat bedoel je met veeleisend?*

*R: Veeleisend is misschien een verkeerd woord, maar iemand die... Het is al moeilijk genoeg voor een gewone Vlaming die de taal machtig is om al die administratie en documenten in orde te brengen, laat staan voor iemand die de taal niet machtig is en die al die zaken moet doen. Dat zijn ook mensen die vaak geen internet hebben, geen computer, geen telefoon, of die beperkter zijn... Alles gebeurt digitaal dus ze kunnen dat niet. Dus dat gebeurt op het kantoor, maar zij staan hier dan te pas en te onpas, voor de raarste dingen of dingen die ze vaak niet begrijpen. Dat duurt gewoon 4 à 5 keer zolang als bij een gewoon dossier, dat verloopt heel moeizaam allemaal... (zuchtend) Je moet daar niet flauw over doen: wij zijn dan ook iets weigerachtiger, ook voor de*

---

<sup>46</sup> Respondent doelt op kwetsbare huurders met een laag sociaaleconomische achtergrond en huurders die de Nederlandse taal beperkt machtig zijn.

---

*eigenaar die effectief geen andere taal machtig is dan het Vlaams en die gewoon niet wil he... En wie zijn wij dan om daar tegen in te gaan? Wij beslissen dat ook niet, nogmaals, het zijn zij die kiezen wie er huurt of niet.*

*I: Gaat dat over allochtonen? Mechelen is wel een diverse stad natuurlijk.*

*R: Ja, maar niet noodzakelijk allochtonen. Ook bijvoorbeeld mensen die... Laat ons zeggen een Vlaming die wat beperkter is of verstandelijk wat beperkter is.... Dat is ook heel moeilijk om daar iets mee in gang te steken. Dat zijn echt mensen die hulp nodig hebben, die een sociale begeleiding nodig hebben en dan zijn wij niet de juiste plaats.” (Vastgoedmakelaar 1)*

#### **4.3.4. Omgaan met uitsluiting en discriminatie**

In dit laatste deel bundelen we strategieën en ervaringen van huurders en organisaties die huurders vertegenwoordigen omtrent uitsluiting en discriminatie op de private huurmarkt in Mechelen. We bespreken eerst hoe men proactief zijn kansen om een woning te vinden tracht te verhogen. Nadien komen reacties op ervaren uitsluiting of discriminatie aan bod.

##### **Kansen verhogen**

Kandidaat-huurders in een maatschappelijk kwetsbare positie ontwikkelen diverse strategieën om negatieve selectie en discriminatie tijdens het verhuurproces te vermijden.

Zowel huurders, ondersteunende organisaties als actoren aan de aanbodzijde rapporteren in de eerste plaats dat kandidaten persoonlijk contact trachten te leggen met verhuurders. Men probeert zo begrip te creëren voor de moeilijke situatie waarin men zich bevindt of bepaalde vooroordelen te weerleggen, om uiteindelijk mechanismen die leiden tot uitsluiting te doorbreken.

Ook medewerkers van het Sociaal Huis in Mechelen gingen het gesprek aan met vastgoedmakelaars. Op die manier wou men contacten leggen, communicatie vlotter doen verlopen en onwetendheid of vooroordelen omtrent hun cliënteel weerleggen. Deze medewerkers stellen dat het loont om het gesprek aan te gaan: zij kunnen nu sneller contact hebben met de vastgoedmakelaar over een cliënt.

Een andere strategie is om via het eigen netwerk een woning te zoeken. Verschillende huurders gaven aan om via-via soms toch een oplossing te vinden. Dergelijke contacten overbruggen namelijk een wantrouwen ten aanzien van een onbekende kandidaat.

Uit gesprekken met actoren op het terrein kunnen we daarnaast afleiden dat kwetsbare huurders en personen met een grote woonnod zich minder selectief opstellen. Zij zijn tevreden met een minder geschikte woning of stellen zich veelvuldig kandidaat. Dat leidt tot kandidaturen voor een pand van een lagere kwaliteit of op een locatie die aanvankelijk niet de voorkeur had. Huurders rapporteren bijvoorbeeld dat men uitzwerft naar gemeenten buiten Mechelen, om daar meer kans te maken op een woning tegen een haalbare prijs-kwaliteitverhouding. Dat dit voor hen geen optimaal scenario is, kan onder meer samenhangen met het gegeven dat men in Mechelen zijn netwerk uitbouwde (bv. de kinderen gaan in Mechelen naar school).

*“R: Als ik online kijk in Mechelen... Dan vind je misschien 3, 4 woningen en dan is het gedaan. Dan moet je meer in de omgeving gaan zoeken. En het type woningen, allé, je vindt vooral appartementen. Standaard is dat met twee slaapkamers, een of twee, meer niet.*

*I: En jij hebt twee kinderen?*

---

*R: Ik heb er drie. Dus dat is constant zoeken en dan probeer ik ook de omgeving. Maar ik heb zelf nog maar mijn voorlopig [rijbewijs], dus ja, als ik in de omgeving moet zoeken, dan moet ik kijken of het met het openbaar vervoer haalbaar is. Want met drie kleine kindjes, daar mag je inderdaad nog niet mee rondrijden. Dus op dat vlak is het ook moeilijk.” (Huurder)*

Verhuurders signaleren dan weer dat kandidaat-huurders soms informatie achterhouden. Volgens eigenaars leidt dit echter niet altijd tot het gewenste effect, omdat men een vertrouwensrelatie net belangrijk vindt. Ook het inschakelen van een kennis of een hulpverlener lijkt geen eenduidig effect te hebben. Hulpverleners geven aan dat dit in sommige gevallen kan helpen, bijvoorbeeld om een taalbarrière te doorbreken. In andere situaties misloopt men het mogelijke effect van persoonlijk contact. Eigenaars en vastgoedmakelaars krijgen bovendien het signaal dat het gaat om een huurder die ondersteuning nodig heeft, wat bij sommigen voor wantrouwen zorgt (zie eerder).

### **Reageren op discriminatie**

Geconfronteerd met discriminatie overheerst bij huurders en ondersteunende organisaties vaak een gevoel van machteloosheid en demotivatie.

*“Dat demotiveert hé. Dan heb je op de duur al geen goesting meer, je kent het antwoord ondertussen al... Je blijft zoeken, op het einde krijg je een afspraak - als je al een afspraak krijgt, want ik ben denk ik nog maar op 2 of 3 plaatsen kunnen gaan kijken - en dan zeggen ze om je gegevens, een kopie van je identiteitskaart en je inkomen door te sturen. Ze schetsen wie jij bent. En uiteindelijk krijg je dan het antwoord ‘we hebben toch voor iemand anders gekozen’.” (Huurder)*

*“Een alleenstaande mama [die belt] daar hoor je bijna de frustratie in van ‘ik ben een alleenstaande mama, dus je zal aan mij toch wel niet willen verhuren.” (Verhuurder 2)*

Sommigen berusten daarbij in de situatie en gaan bijvoorbeeld een vastgoedmakelaar waarmee men een slechte ervaring had in de toekomst mijden. Vanuit ondersteunende organisaties krijgen we wel het signaal dat men af en toe de confrontatie aangaat met een vastgoedmakelaar of eigenaar die hun cliënt niet correct behandelt. De reactie blijft dan echter beperkt tot het mondeling aanspreken van de betrokkene.

Daartegenover staat dat de bevroegde huurders en ondersteunende organisaties zelden of nooit een melding of klacht formuleren bij vermoedens van discriminatie. Huurders verklaren die geringe meldingsbereidheid ten eerste door een gebrek aan kennis omtrent de procedures. Instanties zoals het BIV blijken onder het huurderspubliek bijvoorbeeld niet gekend te zijn. Ook oordeelt men dat de impact van een mogelijke klacht beperkt is. Men kiest er daarom eerder voor om de zoektocht naar een woning gewoon verder te zetten.

*“Wanneer je fiets voor de zoveelste keer gestolen is, dan ga je ook geen PV meer laten opmaken als je daarvoor een afspraak moet maken hé”. (Vertegenwoordiger huurders)*

Ondersteunende instanties beamen op hun beurt dat het probleem van meldingsbereidheid met een gebrek aan kennis en het mogelijke resultaat van een klacht samenhangt. Zij wezen ook specifiek op tijdsgebrek en het gegeven dat de bewijsvoering bij discriminatie moeilijk is. Discriminatie kan immers verdoken plaatsvinden of worden gemaskeerd door legitieme weigeringsgronden op te geven. Toch stelt men ook dat een klacht indienen nuttig is en blijft, zoals om het probleem te monitoren en bespreekbaar te maken, of om bij systematische klachten verdere stappen te zetten.

---

## 5. Conclusie

Dit onderzoek had als doel om het bestaan van discriminatie op en de toegankelijkheid en de betaalbaarheid van de private huurwoningmarkt in Mechelen te onderzoeken. We maakten hiervoor gebruik van een combinatie van technieken. In het eerste deel van het rapport werden de toegang tot de huurmarkt en de keuze van een huurder vanuit een juridische bril bekeken. Het tweede deel onderzocht het aanbod en de samenstelling van het woningaanbod in Mechelen op de websites Immoweb en Zimmo. Het derde deel ging aan de hand van correspondentietesten bij 1303 huuradvertenties op Immoweb en Zimmo na in welke mate verhuurders en vastgoedmakelaars in Mechelen discrimineren tijdens de contactfase van het verhuurproces. We gingen met name na of de uitnodigingskansen per mail afhankelijk waren van de etnische afkomst, de inkomensbron en de gezinssamenstelling van de kandidaat-huurders. In deel vier werden de Mechelse verhuurders, vastgoedmakelaars, huurders en ondersteunende organisaties kwalitatief bevraagd door middel van diepte-interviews en focusgroepen met betrekking tot het huuraanbod, het proces van selecteren van een huurder en het bredere Mechelse en Vlaamse woonbeleid.

Uit de verschillende delen van het onderzoek blijkt dat het aanbod op de private huurmarkt in Mechelen zeer krap is. De analyse van het aanbod op Immoweb en Zimmo toonde aan dat het aanbod van woningen zeer beperkt is voor de lagere inkomensgroepen en dan voornamelijk het aanbod van woningen met twee of meer slaapkamers. Wanneer we dit naast de wachtlijst voor sociaal wonen in Mechelen leggen, kunnen we alleen maar concluderen dat het aanbod op zowel de private als de sociale huurmarkt ontoereikend is in Mechelen. Dit wordt ook bevestigd tijdens de bevraging van verhuurders, makelaars en huurders. Zij geven aan dat de vraag en het aanbod op de private en sociale markt uit balans zijn en ervaren vooral een groot tekort aan betaalbare maar kwaliteitsvolle huurwoningen en woningen die voldoende ruim zijn en voldoende slaapkamers hebben voor (grote) gezinnen.

Om deze krapte op de woningmarkt te verklaren, verwijzen respondenten naar een kloof tussen wat voor vele huurders betaalbaar is en de prijs die voor de verhuurder een behoorlijk rendement oplevert. Vanuit een streven naar rendement zouden renovatie- en nieuwbouwprojecten ook vooral gericht zijn op een eerder monotoon aanbod van appartementen met een beperkt aantal slaapkamers. Verder wordt de druk op de markt door hen verklaard vanuit de groeiende populariteit van Mechelen, de instroom uit andere gemeenten en de komst van expats. Tegelijkertijd komt er veel kritiek op de zogenaamde ‘kamertaks’ die het rendement en de “goesting” zou doen verminderen om te verhuren.

Deze krapte op de Mechelse private huurmarkt zorgt voor het bestaan van uitsluitingsmechanismen. Doordat de vraag het aanbod overtreft, worden situaties gecreëerd waarin bijna steeds meerdere kandidaat-huurders zich aanmelden. De woning kan echter maar aan één huishouden worden verhuurd. Selectie is met andere woorden noodzakelijk. Die selectie betekent wel dat de meest kwetsbare kandidaat-huurders bijna steeds uit de boot vallen. Zowel particuliere verhuurders als makelaars geven aan dat bijna steeds voor de financieel sterkste kandidaten – of toch zij die zo worden gepercipieerd – wordt gekozen. Bovendien ontstaat zo een ongelijke machtsrelatie tussen verhuurders en huurders, waardoor discriminatie beter kan gedijen. Onredelijke, discriminatoire verwachtingen betekenen, door een ‘overschot’ aan kandidaten, namelijk niet dat de woning moeilijk verhuurbaar is.

De correspondentietesten bij huuradvertenties tonen objectief aan dat discriminatie inderdaad een structureel probleem is op de private markt in Mechelen. Reeds tijdens de eerste fase van het verhuurproces – het al dan

---

niet als geïnteresseerde kandidaat een huurwoning kunnen bezoeken – wordt er gediscrimineerd op basis van verschillende discriminatiegronden.

Allereerst wordt er gediscrimineerd op basis van etnische afkomst. Vanuit juridisch oogpunt is het weigeren van een kandidaat-huurder enkel en alleen omwille van zijn/haar etnische afkomst steeds een inbreuk op het discriminatieverbod. Hier is geen rechtvaardiging voor mogelijk. Toch worden in Mechelen kandidaat-huurders met een Marokkaans klinkende naam significant minder uitgenodigd voor een plaatsbezoek dan kandidaat-huurders met een Belgisch klinkende naam. Ook wanneer beide kandidaten expliciet een vergelijkbaar loon vermelden, is er nog steeds etnische discriminatie. Uit de correspondentietesten bleek verder dat particuliere verhuurders veel meer discrimineren tijdens de eerste fase van het verhuurproces dan makelaars op basis van afkomst. Hoewel we om methodologische redenen voorzichtig moeten zijn met vergelijkingen lijkt de etnische discriminatie in Mechelen in de contactfase van het verhuurproces toch lager te liggen dan deze in Antwerpen en Brussel en vergelijkbaar met de situatie in Gent. Tijdens de kwalitatieve interviews verklaren vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders de etnische discriminatie door te verwijzen naar negatieve ervaringen, een vermeende andere (kook)cultuur en het minder kunnen controleren van huurders van andere origine. Ook mogelijk negatieve reacties van burens zouden een rol spelen.

Daarnaast hebben we ook indicaties dat er gediscrimineerd wordt op basis van de inkomensbron. Anders dan de hoogte van het inkomen is dit volgens het Gelijkekansendecreet geen relevant criterium om een onderscheid te maken tussen kandidaten. De bron of de aard van het inkomen vertelt namelijk niet of iemand al dan niet in staat is de huurdersverplichtingen na te komen. De correspondentietesten toonden aan dat tijdens de eerste fase van het verhuurproces het inkomen ook een belangrijke bron van discriminatie is bij kandidaten van Marokkaanse origine en dan voornamelijk door particuliere verhuurders, maar niet bij kandidaten van Belgische origine. Kandidaat-huurders met een Marokkaanse naam worden veel minder per mail uitgenodigd om de woning te bezoeken wanneer ze een werkloosheidsuitkering hebben dan wanneer ze een loon van vergelijkbare hoogte hebben. Wat de makelaars betreft, vermoeden we dat de discriminatie meer telefonisch gebeurt of tijdens een latere fase van het verhuurproces. Uit de kwalitatieve interviews blijkt dat sommige verhuurders en makelaars vervangingsinkomens aan lagere inkomens linken en daarom het risico op wanbetaling hoger inschatten. Maar ook bij een vervangingsinkomen dat even hoog is als een inkomen uit arbeid gaf men aan het inkomen uit arbeid te verkiezen. Bepaalde respondenten laten ook een persoonlijke afkeur merken ten aanzien van het ontvangen van sociale steun, of vrezen voor de uitstraling van het pand/gebouw en eventuele opmerkingen door mede-eigenaars in appartementsgebouwen.

Ten slotte zien we dat er ook gediscrimineerd wordt op basis van de gezinssamenstelling van kandidaat-huurders. De uitnodigingskansen zijn het hoogste voor alleenstaande vrouwen zonder kinderen, gevolgd door koppels met twee kinderen. Alleenstaande moeders met twee kinderen worden dan weer het minste uitgenodigd voor een plaatsbezoek. Deze bevoordeling van alleenstaande, kinderloze vrouwen en de benadeling van alleenstaande moeders waren opnieuw wat meer uitgesproken bij particuliere verhuurders in vergelijking met vastgoedmakelaars. In de contactfase van het verhuurproces weegt het niet hebben van kinderen dus zwaarder door bij verhuurders dan het hebben van slechts één inkomen. Vanuit de literatuur kunnen we dit verklaren dat alleenstaande vrouwen zonder kinderen beter bij het 'klassieke' huurdersprofiel passen dan gezinnen met twee kinderen. Verhuurders kunnen immers denken dat gezinnen met twee kinderen niet de financiële middelen hebben om een woning te kopen en daardoor minder kapitaalkrachtig zijn. Daarnaast is het ook mogelijk dat het hebben van kinderen door makelaars en verhuurders kan worden



---

geassocieerd met hogere risico's op huurschade. Voorgaand kwalitatief onderzoek onderschrijft deze mogelijke verklaringen<sup>47</sup>. De interviews in Mechelen geven aan dat makelaars en verhuurders rekening houden met het aantal verdieners in een gezin tijdens de latere fases van het verhuurproces. Ze hanteren hierbij vaak de zogenaamde 1/3de regel, waarbij maximaal 1/3de van het gezinsinkomen aan huren mag uitgegeven worden. Respondenten associëren kinderen met een hoger risico op schade en slijtage, waardoor alleenstaanden of gezinnen met kinderen als minder aantrekkelijke huurders worden beschouwd. Bovendien stelt een aantal verhuurders en makelaars strengere eisen aan grote gezinnen dan de bezettingsnorm van de Vlaamse Wooncode voorschrijft. Zo vinden sommigen dat elk kind een eigen slaapkamer moet hebben. Andere verhuurders en makelaars zijn van oordeel dat een gezin met meerdere kinderen niet in een appartement hoort maar wel in een eengezinswoning, of dat een gezin met kinderen over een tuin moet beschikken. Deze verhuurders en makelaars sluiten gezinnen uit van woningen die volgens de regelgeving wel degelijk geschikt zijn.

Daartegenover staat dat onder eigenaars en vastgoedmakelaars in het algemeen een ruim draagvlak blijkt te bestaan voor een woningkwaliteitsbeleid (bv. conformiteitsattesten, begeleiding bij renovaties en informeren over regelgeving). Soms verwijst men hierbij naar een gevoel van fierheid of uit men morele bezwaren tegen krotverhuur. Andere motieven houden eerder verband met het eigen belang: laag kwalitatieve woningen wil men niet aanbieden omdat deze het 'verkeerde' publiek aantrekken of omdat men rekent op een zekere wederkerigheid omtrent het onderhoud van de woning. Meteen komt ook een spanningsveld naar voor met ander doelstellingen van het woonbeleid: de woningkwaliteitsnormen mogen niet zo hoog liggen zodat ze voor zwakkere profielen onhaalbaar worden.

De correspondentietesten leren ons dus welke groepen kwetsbaar zijn voor discriminatie wanneer zij contact opnemen met een verhuurder of vastgoedmakelaar met het oog op een bezichtiging. De diepte-interviews en focusgroepen geven inzicht in de motivaties die daarachter schuilgaan. Discriminatie en uitsluiting zijn echter niet beperkt tot deze beginfase van het verhuurproces. De kwalitatieve bevraging toont opnieuw aan dat selectie- en discriminatiestrategieën ook in alle fasen zijn ingebed.<sup>48</sup> Dat gaat van het instellen van een hogere huurprijs om een 'goed' publiek aan te spreken, over het onderwerpen van kandidaat-huurders aan een persoonlijke check tijdens een bezichtiging, tot het opvragen van meer documenten voor het verhuurdossier bij kandidaat-huurders met een bepaald profiel. Maar ook tijdens de contractuele fase treedt discriminatie op, bijvoorbeeld door het weigeren van kandidaten die een beroep doen op een OCMW huurwaarborg. Hoewel correspondentietesten dus belangrijke inzichten opleveren, vatten ze niet alle discriminatie waarmee kandidaat-huurders worden geconfronteerd. De resultaten zijn met andere woorden een onderschatting van de reële omvang van de problematiek. Bovendien is het mogelijk dat makelaars die beseffen dat correspondentietesten kunnen worden uitgevoerd, voorzichtiger worden bij eerste contacten met huurders en dat, bijgevolg, discriminatie opschuift in het verhuurproces<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

<sup>48</sup> Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Roscigno, V.J., Karafin, D.L., Tester, G. (2009). The Complexities and Processes of Racial Housing Discrimination. *Social Problems*, 56, 49-69.

<sup>49</sup> Verstraete, J., Verhaeghe, P.P. (2019). Ethnic discrimination upon request? Real estate agents' strategies for discriminatory questions of clients. *Journal of Housing and the Built Environment*. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09721-8>



---

Bij verhuring is er tot slot een specifieke rol weggelegd voor de vastgoedmakelaar. Een groot aandeel van het huuraanbod op Immoweb en Zimmo verloopt via een immo-kantoor. Eigenaars doen op deze intermediaire spelers een beroep omwille van hun expertise, de bijgaande ontzorging en omdat ze een buffer vormen bij het contact met kandidaten. Makelaars kunnen gemakkelijker een weigering communiceren of gegevens opvragen. Voor de makelaar zelf rendeert huurbemiddeling vooral op langere termijn: men wordt zichtbaar in het straatbeeld en kan een klantenportfolio opbouwen. De eigenlijke vergoeding voor de geleverde prestaties is vaak beperkt tot één maand huur. Wanneer een eigenaar discriminerende eisen stelt, is de klant volgens de meeste respondenten koning. Tegelijk geven sommige makelaars aan dat discriminatie voor hen nadelig is omdat daardoor geschikte kandidaten worden afgewezen, waarna de vastgoedmakelaar zijn opdracht moet verderzetten (tegen dezelfde vergoeding). Door het onevenwicht tussen vraag en aanbod is de kans dat een woning niet verhuurd geraakt evenwel beperkt. Opvallend is ook dat wanneer vastgoedmakelaars bezwaren uiten tegen discriminatie, het vooral gaat over discriminatie op basis van afkomst. Het is ook vooral voor deze discriminatiegrond dat men de klant toch nog zal proberen overtuigen. Een vaak gehoorde bedenking is echter dat men dit niet te sterk zal doen, uit vrees achteraf de schuld te krijgen wanneer de huurrelatie fout zou lopen. Bovendien reageert men afwijzend ten aanzien van kandidaten met een zwak(ke) sociaaleconomisch profiel (zie ook hierboven). Een respondent gaf bijvoorbeeld aan zwakkere profielen liever te mijden, omdat dit voor het immobiliënkantoor een extra tijdsinvestering vraagt. Vastgoedmakelaars geven eveneens aan dat persoonlijke of emotionele factoren voor hen minder een rol spelen, al blijkt uit de interviews dat het buikgevoel ook voor hen belangrijk is.

---

## 6. Beleidsaanbevelingen

Op basis van de interdisciplinaire analyses in dit rapport kunnen we verschillende beleidsaanbevelingen maken om discriminatie en sociale uitsluiting in de toekomst tegen te gaan. Hoewel veel van de sleutels voor een meer gelijke toegang tot huisvesting zich op Vlaams en Federaal niveau bevinden, beperken we ons zoveel mogelijk in de aanbevelingen tot de bevoegdheden van Stad Mechelen. We streven naar een cruciaal evenwicht tussen informeren, sensibiliseren, controleren, empoweren en handhaven. Alle aspecten zijn hierbij noodzakelijk: sensibiliserings- en informatiecampagnes kunnen niet zonder controle, empowering en handhaving, en omgekeerd.<sup>50</sup> Enkel een geïntegreerde totaalaanpak zal werken.

### 1. Uitbreiding van het huurwoningaanbod in Mechelen

Een tekort aan betaalbare woningen in Mechelen zorgt ervoor dat verhuurders en vastgoedmakelaars kieskeuriger en strenger kunnen zijn ten opzichte van kandidaat-huurders. Het aanbod is voornamelijk te beperkt in de goedkopere segmenten van de private huurmarkt (met twee of meerdere slaapkamers), waar discriminatie en sociale uitsluiting vaak hand in hand gaan. Om op deze problematiek een antwoord te bieden, dient de stad Mechelen in te zetten op een voldoende groot **betaalbaar huuraanbod** voor de Mechelaars met een beperkt inkomen en voor de grotere gezinnen.

De stad kan dit realiseren door een uitbreiding van het sociaal huuraanbod: de bouw van extra sociale huurwoningen, renovatie van het bestaand sociaal huurpatrimonium, inzet van het sociaal beheersrecht, een actief leegstandsbeheer, promotie van sociale verhuurkantoren, enzovoort. Bij de projectplanning (renovatie en nieuwbouw) lijkt eveneens meer aandacht te moeten worden besteed aan grotere gezinnen. Respondenten geven aan dat zij nu *de facto* alleen kans maken op een sociale huurwoning via een interne mutatie als zittende huurder (bv. bij gezinsuitbreiding).

Daarnaast kan de stad een stimulerend beleid voeren op de private huurmarkt, via incentives en ondersteuning van de aanbod- en/of de vraagzijde. Het marktmechanisme blijkt zeker voor de laagste inkomensgroepen niet voor (voldoende grote) kwaliteitsvolle woningen tegen een betaalbare prijs te zorgen. Kortweg dient een kloof overbrugd te worden tussen wat voor sommige private huurders betaalbaar is en het rendement dat een verhuurder beoogt. Ook instrumenten die verhuurrisico's (bv. wanbetaling, huurschade) ondervangen, kunnen ertoe bijdragen dat de bereidheid toeneemt om aan lagere inkomensgroepen te verhuren (zie hiervoor ook aanbeveling 3).

Voor concrete aanbevelingen verwijzen hier naar eerdere studies<sup>51</sup>, adviezen van de Vlaamse Woonraad<sup>52</sup> en een recent inspiratieboek van het Departement Kanselarij & Bestuur en het agentschap Wonen-Vlaanderen<sup>53</sup>.

---

<sup>50</sup> Voor een uitgebreide bespreking van de verhouding tussen deze verschillende insteken, verwijzen we naar Verstraete e.a. (2017).

<sup>51</sup> Bv. Winters, S. (2016). *Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 4: Van vaststellingen naar beleidskeuzes*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Hubeau, B., Vermeir, D. (2015). Een evaluatie van het woninghuurrecht. Deel II. Bevindingen werkgroepen 'Toegang, selectie en discriminatie', 'Procedure en bemiddeling' en 'Huurprijs', resultaten wegingsoefening en aanbevelingen expertencommissie. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

## 2. Empowering van vastgoedmakelaars

Uit de kwalitatieve bevraging en uit voorgaande studies blijkt dat vastgoedmakelaars vaak worden geconfronteerd met discriminerende vragen van eigenaars. Er wordt hen bijvoorbeeld gevraagd om niet aan bepaalde groepen te verhuren. We bevelen daarom aan dat de Stad Mechelen in samenwerking met Unia inzet op het empoweren van vastgoedmakelaars rond deze problematiek. Er kan bijvoorbeeld een **workshop** gegeven worden waarbij makelaars via concrete tips en een rollenspel aangeleerd krijgen hoe ze een discriminerende vraag van een klant kunnen ombuigen naar een legitieme vraag voor professionele selectie. Hier zijn zowel makelaars als kandidaat-huurders bij gebaat. Unia heeft reeds een ruime ervaring met het aanbieden van dit soort workshops (o.a. in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en in Gent) en ook de vastgoedmakelaars kunnen dit concept smaken. Daarnaast kunnen vastgoedmakelaars ook worden aangemoedigd om een **loopbaan- en diversiteitsplan** op te stellen voor hun organisatie. Ten slotte denken we ook dat het belangrijk blijft om makelaars te blijven **informer** over het verschil tussen onwettelijke discriminatie en professionele selectie. Hoewel de meeste makelaars goed op de hoogte zijn van de antidiscriminatiewetgeving, kan het geen kwaad om de kennis geregeld in herinnering te brengen en op te frissen. Uit voorgaand onderzoek blijkt dat er vooral rond de discriminatiegronden inkomensbron en handicap er soms misverstanden kunnen bestaan over wat toegelaten is en wat niet.

Bij het aanbieden van workshops en informatie tegen discriminatie schuilt het gevaar om de hoek dat enkel de “reeds overtuigden” bereikt worden. Het is goed mogelijk dat makelaars die discrimineren tijdens hun selectie niet geïnteresseerd zijn in dit soort activiteiten, of er toch minder voor openstaan. Daarom bevelen we aan om de workshops en informatieavonden in te bedden in een bredere activiteit, waar alle makelaars in geïnteresseerd zijn (bv. een infoavond over de huurwetgeving, lokale ondersteuningsinitiatieven of het verkrijgen van renovatiesubsidies). Bij de organisatie van de empowering wordt ook best samengewerkt met het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) en de Confederatie van Immobiliënberoepen (CIB).

## 3. Uitdiepen van het ondersteuningsaanbod voor huurders en verhuurders

In de lagere segmenten van de private huurmarkt is er een onevenwicht tussen vraag en aanbod. Dat gegeven hangt zoals vermeld samen met het bestaan van een zekere kloof tussen wat voor sommigen betaalbaar is en het rendement dat verhuurders verwachten. Zeker voor particuliere eigenaars, voor wie verhuring geen professionele activiteit is, geldt bovendien dat zij niet altijd vertrouwd zijn met de regelgeving en behoefte hebben aan ontzorging.<sup>54</sup> Behalve het rendement zijn ook de ‘lasten’ bij verhuring daarbij een factor om al dan niet te kiezen voor alternatieve (en vaak meer eenvoudige) investeringsmogelijkheden. Huurders slagen er op hun beurt niet altijd in om hun rechten op te nemen. Dat komt onder meer door een gebrek aan kennis en de

---

<sup>52</sup> Vlaamse Woonraad (2015). *Aanbodbeleid op de private huurmarkt. Bevraging van actoren en voorstellen van de Vlaamse Woonraad*. Brussel: Vlaamse Woonraad.

<sup>53</sup> Departement Kanselarij en Bestuur & Agentschap Wonen-Vlaanderen (2019). *Stappen naar een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod in Vlaanderen. Inspiratieboek voor lokale besturen*. Brussel: Agentschap Wonen-Vlaanderen.

<sup>54</sup> D’Hauwers, K. (2013). Vijftien jaar Vlaamse Wooncode: standpunt van het AES (Algemeen Eigenaarssyndicaat). In: Hubeau, B., Vandromme, T. (Eds.), *Vijftien jaar Vlaamse Wooncode. Sisyphus (on)gelukkig?* Brugge: die Keure.

---

complexiteit van diverse procedures.<sup>55</sup> Hierop kan de stad Mechelen inspelen door **informatieverstrekking** en het **versterken van intermediaire functies**.

Tijdens interviews geven actoren aan dat het bestaande ondersteuningsaanbod hen weinig of niet bekend is. Over Sociale Verhuurkantoren (SVK's) of de OCMW huurwaarborg blijken bijvoorbeeld nogal wat misverstanden te bestaan. De dienst Huurbemiddeling van het sociaal huis bleek voor de meeste respondenten onbekend. Nochtans gaat het om systemen die de betaalbaarheid verbeteren, verhuurrisico's opvangen of een laagdrempelig aanspreekpunt bieden, zodat het vertrouwen in de huurmarkt voor alle betrokkenen kan aansterken. Ook omtrent andere aspecten bestaat onder huurders en particuliere verhuurders een gebrek aan (gebundelde) informatie. Welke kwaliteitsnormen moet de eigenaar respecteren? Welke gegevens mag men opvragen bij verhuring? Op welke subsidies of voordelen is een beroep mogelijk? Wat is een realistisch(e) huurprijs<sup>56</sup> of verhuurrendement? Waar is een melding mogelijk over discriminatie? Om het functioneren van de private huurmarkt te verbeteren, is daarom een rol weggelegd voor een sterkere informatieverstrekking, voornamelijk gericht op huurders en eigenaars. Studies wijzen hierbij op mogelijke succesfactoren: een praktische insteek, laagdrempeligheid (bv. principe van een 'one-stop-shop') en betrokkenheid van diverse actoren die op de huurmarkt actief zijn (bv. eigenaarsorganisaties, huurdersbonden, immo's, bouwsector, enz.).<sup>57</sup>

Daarnaast is het verder uitbouwen van intermediaire functies eveneens een mogelijk antwoord. SVK's bieden bijvoorbeeld aan de huurder woningen aan tegen sociale voorwaarden en beperken voor de eigenaar risico's omtrent het verhuurrendement. Bovendien werken ze ontzorgend, omdat ze een groot aantal beheerstaken overnemen van de eigenaar. Niettemin gaven sommige eigenaars aan dat ze de verhuring liever zelf in handen houden, omdat ze veel belang hechten aan een vertrouwensband met de huurder. De stad Mechelen kan daarom overwegen om een beperktere variant op het SVK-systeem te introduceren of eigenaars eerder voor specifieke elementen te ondersteunen/ontzorgen. Een voorbeeld is een systeem van geconventioneerd huren, waarbij de eigenaar bepaalde voordelen kan genieten indien men aan inkomenszwakke doelgroepen verhuurt.<sup>58</sup> Een ander voorbeeld is renovatiebegeleiding, zoals sommige gemeenten<sup>59</sup> en provinciale overheden (bv. Vlaams-Brabant) aanbieden.<sup>60</sup>

---

<sup>55</sup> Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting (2016). *Burgerschap en armoede. Een bijdrage aan politiek debat en politieke actie*. Brussel: Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting.

<sup>56</sup> Specifiek voor het vaststellen van een objectieve righthuurprijs kan de stad communiceren rond de online huurschatter ([www.huurschatter.be](http://www.huurschatter.be)) die door het agentschap Wonen-Vlaanderen werd ontwikkeld.

<sup>57</sup> Hubeau, B., Vermeir, D. (2015). *Een evaluatie van het woninghuurrecht. Deel II. Bevindingen werkgroepen 'Toegang, selectie en discriminatie', 'Procedure en bemiddeling' en 'Huurprijs', resultaten wegingsoefening en aanbevelingen expertencommissie*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>58</sup> Vlaamse Woonraad (2019). *Advies geconventioneerd huren*. Brussel: Vlaamse Woonraad.

<sup>59</sup> Of intergemeentelijke samenwerkingsprojecten met steun van Wonen-Vlaanderen.

<sup>60</sup> Vermeir, D., Hubeau, B. (2018). *Woningkwaliteitsbewaking. Deelrapport 2: Een evaluatie van het handhavingsinstrumentarium*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

#### 4. Campagne rond vooroordelen

Uit de kwalitatieve bevraging blijkt een verschil in de manier waarop vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders over etnische discriminatie dan wel over discriminatie op basis van andere gronden praten – en dan over vermogensdiscriminatie in het bijzonder. Over etnische discriminatie is men weinig open, spreekt men in meer verborgen termen en is men voorzichtiger. Die terughoudendheid is er niet rond vermogensdiscriminatie. Over de voorkeur voor kandidaat-huurders met werk en over een zeker ongenoegen of zelfs afkeur van het ontvangen van sociale uitkeringen is men zeer open. Er lijkt een sterk bewustzijn te bestaan dat etnische discriminatie niet alleen wettelijk niet is toegestaan, maar ook sociaal gevoelig ligt. Er lijkt daarentegen weinig schroom te bestaan om zich over vermogensdiscriminatie uit te laten.

Er bestaan al verschillende decennia informatie- en sensibiliseringscampagnes, instellingen en middenveldorganisaties die racisme en etnische discriminatie bespreken, aankaarten en/of bestrijden. Ook het stadsbestuur in Mechelen voert actief een inclusief diversiteitsdiscours. We veronderstellen dat die inspanningen de kennis vergroten en een bewustzijn creëren dat etnische discriminatie – ook op de private huurmarkt – sociaal niet wenselijk is. We weten niet of er daardoor ook daadwerkelijk minder etnische discriminatie plaatsvindt op de huurmarkt. Wel lijkt er minstens een bewustzijn rond te bestaan. Mogelijk zet dat sommige verhuurders en makelaars aan tot denken over hun eigen handelen. Of het kan op zijn minst de uitnodigingskansen van kandidaat-huurders vergroten, wanneer discriminatie niet langer in de eerste fase van het verhuurproces opduikt.

Een gelijkaardig actief diversiteitsdiscours ontbreekt voorsnog voor andere discriminatiegronden. We pleiten er daarom voor om **het inclusieve discours en de campagnes te verbreden** naar ook vooroordelen rond bijvoorbeeld personen die financiële steun genieten of naar alleenstaande ouders. Een dergelijk discours of campagnes alleen zullen ontoereikend zijn om discriminatie te bestrijden. Wel kunnen ze een klimaat van bewustzijn creëren en vanzelfsprekende discriminatie in vraag stellen.

#### 5. Versterken van de meldingsbereidheid

Discriminatie tijdens het verhuurproces kan vaak onder de radar blijven omdat het slachtoffer niet weet dat hij of zij minder gunstig werd behandeld omwille van een discriminatoir kenmerk. Zo hoeft een verhuurder of een vastgoedmakelaar geen reden op te geven om een kandidatuur te weigeren of kan men legitieme redenen aanhalen om de werkelijke weigeringsgrond te verbergen. Wanneer er toch indicaties zijn van discriminatie, leidt dit bovendien zelden tot een melding of klacht. Huurders en ondersteunende instanties geven aan dat zij daartoe zelden het initiatief nemen en verwijzen naar een achterliggend gebrek aan kennis over de procedures en het mogelijke resultaat van een klacht, waarbij ook de moeilijke bewijsvoering een knelpunt is.

Nochtans zijn aan een sterkere meldingsbereidheid potentiële voordelen verbonden. Zo laten meldingen in de eerste plaats toe om het probleem van discriminatie (deels) te monitoren. Daarnaast zou de stad Mechelen of een partnerorganisatie zoals Unia een (of meerdere) melding(en) kunnen aangrijpen om te communiceren met de betrokken verhuurder of vastgoedmakelaar. Dat zou bijvoorbeeld kunnen in de vorm van een gesprek (al dan niet door Unia), door een brief te sturen met informatie over de grenzen van een legitieme selectie of, indien het gaat om een makelaar, die melding door te geven aan het BIV. Zonder meteen over te schakelen op een gerechtelijke procedure, kan de overheid zo toch een zekere druk creëren om het discriminatieverbod na te leven (doordat een gevoel van controle ontstaat; door de tijdsinvestering die men moet maken). Bovendien kunnen meldingen ook in bestraffende, juridische procedures een rol spelen. Dat kan op twee manieren. Ten

---

eerste is een melding een mogelijke aanleiding om vanuit de overheid een controle (zoals een praktijktest) uit te voeren. Die controle verloopt dan risicogericht, waardoor de aanwezige controlecapaciteit efficiënter wordt benut. Ten tweede zijn (systematische) meldingen (door een onafhankelijk persoon zoals een ambtenaar) een bewijselement waarmee een rechter rekening kan houden bij de beoordeling of er sprake is van discriminatie. Meldingen kunnen met andere woorden bijdragen aan een juridische dossieropbouw, zeker omwille van de verdeling van de bewijslast (zie deel 1.2.2).

De stad Mechelen kan op het probleem van een geringe meldingsbereidheid inspelen door hierover meer te communiceren (Hoe maak je een melding? Wat is het belang ervan?) en eventuele drempels te verlagen (bv. geen afzonderlijke meldpunten, maar werken via gekende kanalen zoals de stedelijke diensten; ondersteuning door intermediaire organisaties). De stad kan zich hierbij richten tot het brede huurderspubliek, maar zij kan ook ondersteunende diensten zoals het sociaal huis, CAW, huurdersbonden of organisaties die werken rond specifieke doelgroepen motiveren om meldingen te formuleren en/of hun cliënteel desgevallend toe te leiden naar een melding. Belangrijk is wel om dergelijke initiatieven te kaderen binnen een globale aanpak en bij de betrokkenen realistische verwachtingen te scheppen. Zonder (het verhoopte) resultaat op het terrein dreigen meldingen namelijk uit te draaien op een teleurstelling, wat een omgekeerd effect kan hebben dan wat wordt beoogd.

## 6.      **Praktijktesten en mystery shopping bij vastgoedmakelaars**

Hoewel vastgoedmakelaars in Mechelen minder discrimineren dan particuliere verhuurders tijdens de eerste contactfase van het verhuurproces, blijkt een minderheid van de makelaars toch etnische minderheden en alleenstaande moeders nadelig te behandelen. Bovendien zijn er indicaties dat een deel van de makelaars later discrimineert tijdens het verhuurproces. Daarom bevelen we een combinatie aan van praktijktesten en mystery shopping om discriminatie tegen te gaan bij makelaars.

De praktijktesten en meer bepaald de schriftelijke correspondentietesten zijn nog steeds de ‘gouden standaard’ om discriminatie objectief en betrouwbaar aan te tonen tijdens de eerste fase van het verhuurproces.<sup>61</sup> Deze correspondentietesten kunnen zowel sensibiliserend als juridisch ingezet worden. De **sensibiliserende praktijktesten** kunnen makelaars bewust maken van hun vaak onbewuste vooroordelen en discriminerend gedrag. Het doel is hier niet bestraffen, maar inzicht bieden en bewustmaking. We raden hierbij aan om in een vervolgfase de praktijktesten ook aan te kondigen. In dat geval weten makelaars wel dat ze kunnen worden gecontroleerd door testen, maar niet wanneer en hoe. Hierdoor gaan ze actief reflecteren over hun selectieprocessen en er meer op letten om niet te discrimineren in deze fase. De ervaring in Gent leert ons dat het aankondigen van sensibiliserende praktijktesten de etnische discriminatie in de contactfase door makelaars reeds sterk doet dalen.<sup>62</sup>

Desalniettemin pleiten we om de sensibiliserende praktijktesten in een vervolgfase aan te vullen met **juridische praktijktesten** bij die makelaars die hardnekkig blijven discrimineren. Uit de literatuur blijkt dat een zogenaamde *compliance* benadering van sensibiliseren en empoweren het best aangevuld wordt met een

---

<sup>61</sup> Heath, A., Di Stasio (2019). Racial discrimination in Britain, 1969-2017: a meta-analysis of field experiments on racial discrimination in the British labour market. *The British Journal of Sociology*, 70, 1774-1798.

<sup>62</sup> Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

---

*deterrence* benadering van afschrikken en handhaven.<sup>63</sup> De sterktes van beide reguleringsstijlen worden best samen aangewend om tot een optimaal resultaat te komen. Ook uit het Gentse antidiscriminatiebeleid op de woningmarkt blijkt dat deze juridische stok achter de deur nodig is om ook die groep van discriminerende makelaars aan te pakken.<sup>64</sup> Bij deze juridische praktijktesten is het aanbevolen meerdere testen per makelaar te doen om een onderscheid te kunnen maken tussen een toevallig ongelijke behandeling en systematische discriminatie. Hierbij geldt dat hoe meer testen er uitgevoerd worden bij dezelfde makelaar, hoe sterker het juridische dossier wordt. Uiteindelijk is het aan de rechter om in een burgerrechtelijke procedure de verschillende elementen in een dossier af te wegen. De praktijktesten zijn hierbij slechts één mogelijk element. Er zijn ook andere bewijselementen mogelijk. Het is ook belangrijk op te merken dat door het juridische principe van de verdeling van de bewijslast in discriminatiezaken er slechts voldoende bewijs nodig is om het bestaan van discriminatie te doen vermoeden en niet om deze onomstotelijk te bewijzen.<sup>65</sup> De rechterlijke beoordeling vormt hierbij een kwaliteitswaarborg: zij beoordeelt of de bewijsstukken, rekening houdend met deze maatstaf, voldoende overtuigend zijn.

De correspondentietesten kunnen evenwel slechts een deel van de discriminatie op de woningmarkt in kaart brengen, met name deze tijdens de eerste contactfase. We bevelen daarom aan om de sensibiliserende en juridische praktijktesten aan te vullen met **mystery shopping bij makelaars**. Bij de methode van mystery shopping contacteert men als (fictieve) eigenaar een vastgoedmakelaar, vraagt hem/haar achter de voorwaarden om een woning te verhuren en stelt men vervolgens een discriminerende vraag (bv. gelieve niet te verhuren aan iemand van vreemde afkomst of aan iemand met een vervangingsinkomen).<sup>66</sup> Wanneer een makelaar op deze opdracht tot discrimineren ingaat, dan is er een bewijs van de intentie tot discrimineren. Via mystery shopping kan een bijkomend deel van het discriminatieprobleem in kaart worden gebracht. Een makelaar die bijvoorbeeld niet tijdens de contactfase discrimineert (gemeten via correspondentietesten), maar wel tijdens of na het plaatsbezoek, zal hoogstwaarschijnlijk wel ingaan op deze vraag om te discrimineren (gemeten via mystery shopping). Mystery shopping kan op drie manieren worden uitgevoerd: schriftelijk per e-mail (mystery mails), telefonisch (mystery calls) of via het fysieke ter plaatse gaan bij een makelaarskantoor (mystery visits). Methodologisch zijn mystery mails betrouwbaarder dan mystery calls of visits, omdat men de contactwijze meer kan controleren en standaardiseren.

Ook deze mystery shopping kan voor zowel academische, sensibiliserende als juridische doeleinden worden ingezet. Academische mystery shopping heeft als doel de situatie objectief in kaart te brengen en te onderzoeken: in welke mate en hoe gaan makelaars in op discriminerende vragen van klanten? Bij sensibiliserende mystery shopping wordt de techniek gebruikt om het gedrag van makelaars te veranderen zonder evenwel te gaan sanctioneren. Men kan de resultaten bijvoorbeeld gebruiken om het gesprek met makelaars aan te gaan of men kan de mystery shopping aankondigen waardoor de makelaars mogelijk minder op discriminerende vragen zullen ingaan omdat ze weten dat ze kunnen worden gecontroleerd. Ten slotte kan de mystery shopping ook juridisch ingezet worden met het oog op juridische vervolging. Vanuit juridisch oogpunt dient te worden opgemerkt dat mystery shopping enkel de intentie tot discrimineren kan aantonen en

---

<sup>63</sup> Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>64</sup> Verhaeghe, P.P. (2018). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de reactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

<sup>65</sup> Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

<sup>66</sup> Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.



---

niet het effectief voorkomen van discriminerend gedrag. Het door mystery shopping aangevoerde bewijs is daarom best slechts één van de elementen en niet het enige element in een juridisch dossier. Andere elementen kunnen bijvoorbeeld systematische klachten of getuigen zijn of de resultaten van juridische praktijktesten. Opnieuw is het aan de rechter om af te wegen of er voldoende elementen aanwezig zijn om te kunnen spreken van een vermoeden van discriminatie met het oog op het delen van de bewijslast.

Bij deze aanbeveling dienen er twee belangrijke praktische opmerkingen worden gemaakt. Allereerst is de huurwoningmarkt in Mechelen zeer klein om een gedegen antidiscriminatiebeleid met praktijktests en mystery shopping te kunnen voeren. Het is tijds- en kostenefficiënter om deze discriminatietesten op een grotere schaal te organiseren, door bijvoorbeeld met andere steden en gemeenten samen te werken of door een Vlaams plan met praktijktesten en mystery shopping uit te rollen. Ten tweede is er de vraag wie deze testen dient uit te voeren. Idealiter zouden lokale of Vlaamse ambtenaren of inspecteurs deze sensibiliserende en juridische testen uitvoeren, maar zij zijn hier voorlopig nog niet bevoegd voor omdat ze zich steeds moeten identificeren en geen valse identiteit mogen aannemen. In het kader van een antidiscriminatiebeleid kan van deze principes worden afgeweken, maar dit moet wettelijk worden geregeld. Soortgelijke uitzonderingen zijn bijvoorbeeld recent toegestaan met een ordonnantie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Een alternatief is de testen te laten uitvoeren door vrijwilligers. Deze piste heeft de Stad Gent in haar antidiscriminatiebeleid bewandeld door een beroep te doen op de middenveldorganisatie vzw In-Gent. Vrijwilligers zijn immers niet wettelijk verplicht zich te identificeren bij het uitvoeren van praktijktesten.

## 7. Praktijktesten bij particuliere verhuurders

De discriminatie tijdens de eerste contactfase was het hoogste bij de particuliere verhuurders. We bevelen daarom aan om ook **sensibiliserende en juridische praktijktesten** uit te voeren bij deze groep van aanbieders. De redenen hiervoor zijn dezelfde als bij de makelaars. Sensibiliserende testen zijn nodig voor bewustmaking. De mogelijkheid van juridische testen is nodig als stok achter de deur. Mystery shopping is echter niet mogelijk bij particuliere verhuurders, omdat het praktisch onmogelijk is om een discriminerende vraag aan een eigenaar-verhuurder te stellen. Een verhuurder verhuurt immers enkel zijn/haar eigen pand en treedt niet op als tussenfiguur. Dit is minder een probleem dan bij makelaars, omdat uit deze studie blijkt dat particuliere verhuurders reeds in de eerste fase van het verhuurproces in hoge mate discrimineren.

Bij het uitvoeren van praktijktesten bij particuliere verhuurders zijn er echter nog een aantal bijkomende praktische problemen. Ten eerste zijn particuliere verhuurders moeilijker te benaderen om de praktijktesten aan te kondigen. In tegenstelling tot erkende vastgoedmakelaars bestaat er immers geen centrale lijst van particuliere verhuurders in België. Ze kunnen evenwel via andere alternatieve manieren worden geïnformeerd. Zo kan er bijvoorbeeld een brief verstuurd worden naar alle personen met een tweede verblijfplaats in Mechelen. Een deel van deze groep zal wellicht zijn pand ook verhuren. Dit is een contactmethode die reeds in het verleden door de Stad Brugge werd gebruikt om particuliere verhuurders te bereiken. Een andere beloftevolle piste is het recente initiatief van de Stad Mechelen om bij de inschrijving in het bevolkingsregister van een nieuwe domicilie de optie mee te geven dat het om een huurwoning gaat. Door het matchen van officiële data zou op die manier een lijst van verhuurders in Mechelen kunnen worden gegenereerd.

Ten tweede is het moeilijker om particuliere verhuurders meermaals te testen in het kader van juridische dossieropbouw. Terwijl makelaars doorgaans een groot aantal woningen te huur stellen doorheen de tijd, is het aantal huurwoningen veel kleiner bij eigenaar-verhuurders. Het is bij deze groep dus moeilijker om op basis van meerdere praktijktesten een vermoeden van discriminatie aan te tonen, maar het is niet onmogelijk. Men kan



---

een verhuurder ook meermaals testen voor dezelfde huuradvertentie, bijvoorbeeld wanneer er na een klacht concrete aanwijzingen zijn van discriminatie. Het is methodologisch immers perfect mogelijk om dezelfde huuradvertentie verschillende keren te testen. De overlast voor de verhuurder is hierbij weliswaar hoger, maar dit kan worden gerechtvaardigd wanneer er reeds een klacht is binnengekomen (bv. bij Unia). Men kan hierbij zelfs de testpersoon (bv. een kandidaat met een Marokkaanse naam) een wat beter profiel geven dan de controlepersoon (bv. een kandidaat met een Vlaamse naam) door hem/haar bijvoorbeeld een hoger inkomen te geven. Wanneer de verhuurder in dit geval nog steeds de testpersoon nadelig behandelt, dan is er reeds een sterk element dat een vermoeden van discriminatie kan staven. Bovendien kunnen we ook hier dezelfde afweging maken als bij de vastgoedmakelaars. Volgens het juridische principe van de verdeling van de bewijslast in discriminatiezaken volstaat het om enkel voldoende bewijs te verzamelen voor het *vermoeden* van discriminatie. In feite zou één enkele praktijktest hiervoor reeds kunnen volstaan, maar natuurlijk geldt ook hier de statistische regel dat hoe meer testen er worden uitgevoerd bij dezelfde verhuurder, het sterker het juridische dossier kan worden.

---

## Dankwoord

De auteurs wensen graag volgende instanties of personen te danken: Stad Mechelen en haar medewerkers voor de opdracht, financiering en goede begeleiding van dit project, Unia voor haar expertise en advies, de ethische commissie van de VUB voor haar positief advies voor dit project, M. Thevissen, E. Kruithof en M. Vereecken voor hun hulp bij het coderen van de correspondentietesten en de collega's van de vakgroep sociologie van de VUB voor het inspreken van de voicemails bij de correspondentietesten.

## Ethische goedkeuring

De correspondentietesten van dit project werden op ethisch vlak goedgekeurd door de Ethische Commissie Humane Wetenschappen van de Vrije Universiteit Brussel (dossier ECHW 206.02).

---

## Referenties

- Agentschap Integratie & Inburgering (2017). *Diversiteit in Mechelen. Een kwantitatieve analyse*. Brussel: Vlaamse Overheid.
- Auspurg, K., Schneck, A., Hinz, T. (2019): Closed doors everywhere? A meta-analysis of field experiments on ethnic discrimination in rental housing markets. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 1, 95-114.
- Boeing, G., Waddell, P. (2017). New insights into rental housing markets across the United States: web scraping and analysing Craigslist listings. *Journal of Planning Education and Research*, 37, 457-476.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods* (Fourth ed.). Oxford: Oxford university press.
- Carpusor, A., Loges, W. (2006). Rental discrimination and ethnicity in names. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 934-952.
- Clifford, N., Cope, M., Gillespie, T., French, S. (2016). *Key methods in geography*. Sage: London.
- Departement Kanselarij en Bestuur & Agentschap Wonen-Vlaanderen (2019). *Stappen naar een betaalbaar en kwaliteitsvol huuraanbod in Vlaanderen. Inspiratieboek voor lokale besturen*. Brussel: Agentschap Wonen-Vlaanderen.
- Dunn, K. (2005), Interviewing. In Hay, I. (Ed.). *Qualitative research methods in human geography*. Melbourne: Oxford University Press, p. 79-105.
- D'Hauwers, K. (2013). Vijftien jaar Vlaamse Wooncode: standpunt van het AES (Algemeen Eigenaarssyndicaat). In: Hubeau, B., Vandromme, T. (Eds.), *Vijftien jaar Vlaamse Wooncode. Sisyphus (on)gelukkig?* Brugge: die Keure.
- Flage, A. (2018). Ethnic and gender discrimination in the rental housing market: evidence from a meta-analysis of correspondence tests, 2006-2017. *Journal of Housing Economics*, 41, 251-273.
- Gaddis, M. (2018). An introduction to audit studies in the social sciences. In: S. Michael Gaddis (ed.). *Audit studies: behind the scenes with theory, method, and nuance*, (3-44). Cham: Springer.
- Heath, A., Di Stasio (2019). Racial discrimination in Britain, 1969-2017: a meta-analysis of field experiments on racial discrimination in the British labour market. *The British Journal of Sociology*, 70, 1774-1798.
- Heckman, J., Siegelman, P. (1993), 'The Urban Institute audit studies: Their methods and findings', in: M. Fix, R.J. Struyk (eds.), *Clear and Convincing Evidence: Measurement of Discrimination in America* (p.187-258), Urban Institute Press, Washington DC.
- Heylen K. (2015). *Grote Woononderzoek 2013. Deel 2. Deelmarkten, woonkosten en betaalbaarheid*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

Heylen, K. (2019). *Doelgroepen sociale huur en specifieke segmenten op de woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Heylen, K., Vanderstraeten, L. (2019). *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Holtmaat, R. (2002). Het gelijkheidsbeginsel: een vat vol dilemma's, naar drie typen van gelijkerechten-Werking. In: Kroes, M., Loof, J.P., Ten Napel, H (eds.). *Gelijkheid en rechtvaardigheid: staatsrechtelijke vraagstukken rondom minderheden*. (p. 161-175). De Haag: Kluwer

Hubeau, B. & Vermeir, D. (2015). Een evaluatie van het woninghuurrecht. Deel II. Bevindingen werkgroepen 'Toegang, selectie en discriminatie', 'Procedure en bemiddeling' en 'Huurprijs', resultaten wegingsoefening en aanbevelingen expertencommissie. Leuven: Steunpunt Wonen.

Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Diversiteitsbarometer Huisvesting*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Interfederaal Gelijkekansencentrum (2014). *Tot uw dienst. Discriminatie melden, een vraag stellen, advies vragen bij Het Interfederaal Gelijkekansencentrum*. Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Longhurst, R. (2010), Semi-structured interviews and focus groups. In Clifford, N., French, S., Valentine, G., Key methods in geography. Londen: Sage, p. 103-116.

Loopmans, M., Awuh, E. H., De Decker, P., Heylen, K., et al. (2014). Onderzoek van de private huisvestingsmarkt in België in het kader van de Diversiteitsbarometer. In: Interfederaal Gelijkekansencentrum (Ed.), *Diversiteitsbarometer Huisvesting* (pp. 136–245). Brussel: Interfederaal Gelijkekansencentrum.

Meeus, B., De Decker, P. (2015). Staying put! A housing pathway analysis of residential stability in Belgium. *Housing Studies*, 30, 1116-1134.

Meeus, B., De Decker, P., Claessens, B. (2013). De geest van suburbia. In B. Meeus, P. De Decker, & C. B. (Eds.), *De Geest van Suburbia* (pp. 139-194). Antwerpen - Apeldoorn: Garant.

Mitchell, R. (2015). *Web scraping with python: collecting data from the modern web*. Sebastopol: O'Reilly.

Mortelmans, D. (2018). *Handboek kwalitatieve onderzoeksmethoden* (5e druk ed.). Leuven: Acco.

Riach, P.A., Rich, J. (2002). Field experiments of discrimination in the market place. *The Economic Journal*, 112, 480-518.

Slegers, K., Kesteloot, C., Van Criekingen, M., Decroly, J. M. (2012). Fordist Housing Behaviour in a Post-Fordist Context. *Journal of Settlements and Spatial Planning*, 3, 77-91.

Sottiaux, S. (2008). Het gelijkheidsbeginsel, langs oude paden en nieuwe wegen, *Rechtskundig Weekblad*, 690-702.

---

Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting (2016). *Burgerschap en armoede. Een bijdrage aan politiek debat en politieke actie*. Brussel: Steunpunt tot bestrijding van armoede, bestaansonzekerheid en sociale uitsluiting.

Thibodeau, J.-C. (2003). *Evolution du marché du logement locatif : analyse, effets et perspectives*. Montréal: Société d'habitation du Québec.

Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2016). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: onderzoeksrapport*. Universiteit Gent: Vakgroep Sociologie.

Vastmans, F., Buyst, E., Helgers, R. & Damen, S. (2014). *Woningprijzen: woningprijs-mechanisme & marktevenwichten. De logica, nood en valkuilen van betaalbaarheid als woningprijs determinant*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Verhaeghe, P.P. (2017). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de proactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Verhaeghe, P.P. (2018). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de reactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Verhaeghe, P.P. (2017). *Liever Sandra dan Samira? Over praktijktesten, mystery shopping en discriminatie*. Berchem: Uitgeverij EPO.

Verhaeghe, P.P., Van der Bracht, K. (2017). *Praktijktesten: van onderzoeksmethode naar beleidsinstrument tegen discriminatie? Sociologos*, 38, 182-200.

Verhaeghe, P.P., Coenen, A., Demart, S., Van der Bracht, K., Van de Putte, B. (2017). *Discrimibrux 2017-Discriminatie door vastgoedmakelaars op de private huurwoningmarkt van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Verhaeghe, P.P., Praktijktesten Nu (2018). *Etnische discriminatie op de private huurwoningmarkt in Antwerpen*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

Verhaeghe, P.P., Dumon, M. (2019). *Discrimibrux 2019. Discriminatie door vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijke Gewest in 2019*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

Verstraete, J., Moris, M. (2019). *Action-reaction. Survival strategies of tenants and landlords in the private rental sector in Belgium. Housing Studies*, 34, 588-608.

Verstraete, J., Verhaeghe, P.P. (2019). *Ethnic discrimination upon request? Real estate agents' strategies for discriminatory questions of clients. Journal of Housing and the Built Environment*. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09721-8>

Verstraete, J., Vermeir, D., De Decker, P., & Hubeau, B. (2017). *Een Vlaams antidiscriminatiebeleid op de private huurmarkt. De mogelijke rol van zelfregulering*. Leuven: Steunpunt Wonen.

---

Vlaamse Woonraad (2015). *Aanbodbeleid op de private huurmarkt. Bevraging van actoren en voorstellen van de Vlaamse Woonraad*. Brussel: Vlaamse Woonraad.

Vlaamse Woonraad (2019). *Advies geconventioneerd huren*. Brussel: Vlaamse Woonraad.

Winters, S. (2016). *Een nieuwe rol voor de private huur. Deel 4: Van vaststellingen naar beleidskeuzes*. Leuven: Steunpunt Wonen