

Is de etnische discriminatie op de Gentse woningmarkt structureel gedaald?

Verhaeghe, Pieter-Paul; Ghekiere, Abel

Publication date:
2020

Document Version:
Final published version

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):
Verhaeghe, P-P., & Ghekiere, A. (2020). *Is de etnische discriminatie op de Gentse woningmarkt structureel gedaald?*

Copyright

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form, without the prior written permission of the author(s) or other rights holders to whom publication rights have been transferred, unless permitted by a license attached to the publication (a Creative Commons license or other), or unless exceptions to copyright law apply.

Take down policy

If you believe that this document infringes your copyright or other rights, please contact openaccess@vub.be, with details of the nature of the infringement. We will investigate the claim and if justified, we will take the appropriate steps.

Is de etnische discriminatie op de Gentse woningmarkt structureel gedaald?

29 APRIL 2020

Prof. Pieter-Paul Verhaeghe

Phd student Abel Ghekiere

Vakgroep Sociologie - Vrije Universiteit Brussel



EdisTools

1. De Gentse aanpak van discriminatie op de woningmarkt

De Stad Gent is een pionier in Europa in de strijd tegen discriminatie op de huurwoningmarkt.¹ In 2014 gaf ze de Universiteit Gent de opdracht om het voorkomen van discriminatie op de Gentse private huurmarkt te onderzoeken aan de hand van **academische praktijktesten** (zogenaamde schriftelijke ‘correspondentietesten’). Uit deze **nulmeting** van januari tot en met maart 2015 bleek dat etnische discriminatie wijdverspreid was in Gent.² Kandidaat-huurders met een Turks, Marokkaans of Bulgaars klinkende naam konden geen plaatsbezoek krijgen in 26% van de gevallen bij vastgoedmakelaars en in 47% van de gevallen bij particuliere verhuurders, terwijl kandidaat-huurders met een Belgisch klinkende naam wel die mogelijkheid kregen. Kort na deze nulmeting werden de resultaten van het onderzoek in de media bekend gemaakt en werden nieuwe praktijktesten aangekondigd. Alle vastgoedmakelaars in Gent kregen bovendien van het stadsbestuur een persoonlijk schrijven met de boodschap dat discriminatie verboden is en dat ze in de nabije toekomst opnieuw zouden worden gecontroleerd. Wanneer en hoe ze getest zouden worden, werd niet meegedeeld. Er werd ook geen gewag gemaakt van sancties. Door gebrek aan een centraal register met contactgegevens van particuliere verhuurders kon deze groep niet persoonlijk worden aangeschreven. Omdat aan deze praktijktesten nog geen sancties of juridische consequenties waren verbonden, werden deze nadien **sensibiliserende praktijktesten** genoemd.³ Deze **vervolgmeting** met sensibiliserende praktijktesten werd in de periode van april tot en met juni 2015 georganiseerd. Uit de vervolgmeting bleek dat de etnische discriminatie bij vastgoedmakelaars significant was gedaald van 26% naar 10%. Bij particuliere verhuurders bleef de discriminatie evenwel vrij stabiel: de discriminatie daalde *niet* significant van 47% naar 43%.

Bovenstaande studie was een eerste indicatie dat praktijktesten een verschil kunnen maken tegen discriminatie op de woningmarkt. Het louter aankondigen en uitvoeren van praktijktesten deed de etnische discriminatie bij vastgoedmakelaars fors dalen.⁴ De studie had echter vijf belangrijke beperkingen. Eerst en vooral vonden we geen significante daling bij particuliere verhuurders, terwijl dit de groep is die net het meest discrimineert. We weten niet of dit te wijten is aan het feit dat particuliere verhuurders geen persoonlijke brief van het stadsbestuur hadden gekregen, of omdat ze persoonlijk meer betrokken zijn bij het verhuren van hun eigendom, of omdat ze minder professioneel te werk gaan dan makelaars, of omwille van eventueel nog een andere reden. Daarnaast had het quasi-experiment geen controlegroep van makelaars die niet op de hoogte waren van de praktijktesten. Hierdoor kunnen we niet met absolute zekerheid zeggen dat effectief het aankondigen en uitvoeren van de sensibiliserende praktijktesten het verschil heeft veroorzaakt. Het zou theoretisch ook mogelijk zijn dat de daling in discriminatie door andere factoren kan worden verklaard (bv. een groter aanbod aan huurwoningen op de lokale huurmarkt of een algemene daling in discriminatie in de maatschappij). We vinden dit echter weinig waarschijnlijk, omdat de daling bij makelaars zich op een zeer korte termijn voltrok (een aantal maanden) en zeer uitgesproken was (meer dan een halvering). Ten derde bleef bij vastgoedmakelaars een significante minderheid

¹ We focussen in deze publicatie enkel op etnische discriminatie, terwijl het Gentse beleid ook betrekking had op andere erkende discriminatiegronden dan ‘etnische afstamming’, waaronder ‘seksuele oriëntatie’, ‘handicap’ en ‘inkomensbron’.

² Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2015). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: Onderzoeksrapport*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

³ Zie de hoorzitting over discriminatie op de private huurmarkt in het Vlaams Parlement op 1 maart 2018: <https://www.vlaamsparlement.be/parlementaire-documenten/gedachtewisselingen-hoorzittingen/1234140>

⁴ Voor een uitdieping van deze daling zie de working paper: Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P. *Can racism be reduced by inducing compliance? Field experiments of discrimination and the Hawthorne effect*.

Voor het bredere verhaal van het Gentse antidiscriminatiebeleid, zie: Verhaeghe, P.P. (2017). *Liever Sandra dan Samira? Over praktijktesten, mystery shopping en discriminatie*. Berchem: Uitgeverij EPO.

van 10% discrimineren tegen etnische minderheden. Ten vierde werd in deze nul- en vervolgmetingen enkel de eerste fase van het verhuurproces onderzocht, zijnde het al dan niet krijgen van een uitnodiging voor een plaatsbezoek. Het is goed mogelijk dat bij vastgoedmakelaars de discriminatie verschoven is naar een latere fase van het verhuurproces, bijvoorbeeld tijdens het plaatsbezoek of bij het al dan niet effectief kunnen huren van een woning. Ten slotte kan men zich de vraag stellen in welke mate de daling in discriminatie bij vastgoedmakelaars duurzaam is op de lange termijn? Zullen makelaars met andere woorden terug meer discrimineren wanneer ze niet meer door praktijktesten gecontroleerd worden of niet?

De studie van 2015 noopte het Gentse stadsbestuur om een versnelling hoger te schakelen in haar beleid tegen discriminatie op de woningmarkt. Tussen november 2016 en november 2017 liet ze alle 86 vastgoedmakelaars die actief waren in Gent testen aan de hand van **proactieve juridische praktijktesten**.⁵ Deze juridische praktijktesten hadden een tweeledig doel. Ten eerste wou Stad Gent specifiek meten welke individuele makelaarskantoren discrimineerden en welke niet ten einde meer maatwerk te kunnen leveren. Met de vorige metingen uit 2015 konden immers enkel algemene discriminatiegraden worden berekend voor alle makelaars samen. Voor deze doelstelling diende ze de makelaars meermaals te laten testen - tot zelfs 10 testen per makelaar – om tot statistisch betrouwbare resultaten te komen. Ten tweede wou ze de discriminerende makelaars intensief opvolgen en indien nodig een juridische procedure tegen hen opstarten. Deze juridische praktijktesten werden door In-Gent vzw uitgevoerd onder de wetenschappelijke begeleiding van de Universiteit Gent. Deze juridische praktijktesten waren proactief omdat alle makelaars actief in Gent werden getest en niet enkel diegene waarover er bijvoorbeeld klachten bij Unia waren ingediend. Stad Gent besliste om in deze stap enkel de vastgoedmakelaars te testen met juridische praktijktesten en niet particuliere verhuurders, omdat ze in eerste instantie wou focussen op de professionele spelers en omdat het moeilijker is om particuliere verhuurders meermaals te testen wegens een gebrek aan voldoende huuradvertenties per verhuurder. Uit deze proactieve juridische praktijktesten bleek dat van de 86 geteste makelaars er 12 waren die een significant patroon van discriminatie vertoonden. Uit simulaties bleek bovendien dat indien deze 12 discriminerende makelaars niet langer zouden discrimineren, alle kandidaat-huurders evenveel kans zouden hebben – ongeacht afkomst – om uitgenodigd te worden om de woning te bezichtigen. Met andere woorden, in Gent zorgde slechts een kleine minderheid van makelaars voor de meeste discriminatie tijdens deze fase van het verhuurproces.

Stad Gent besliste daarom om in haar antidiscriminatiebeleid aanvullend te focussen op deze 12 discriminerende makelaars. De 12 makelaars werden uitgenodigd voor een **sensibiliserend gesprek** met medewerkers van Unia, waarbij hen werd uitgelegd wat het onderscheid is tussen legitieme selectie en ongeoorloofde discriminatie. Daarnaast was het ook de bedoeling dat dit gesprek afschrikkend zou werken. Elf van de 12 makelaars gingen in op deze uitnodiging voor een gesprek. De gesprekken vonden plaats in de maanden januari en februari van 2018. Daarnaast werden de 12 makelaars – samen met alle andere makelaars actief in Gent – uitgenodigd voor een **training** op 20 februari 2018 over discriminatie op de private huurwoningmarkt en hoe ze kunnen omgaan met discriminerende vragen van eigenaars. Vijf van de 12 makelaars namen aan de training deel en één schreef zich in voor de training, maar verontschuldigde zich wegens ziekte. De proactieve praktijktests werden in eerste instantie dus gebruikt als startpunt van trainen, informeren en sensibiliseren.

⁵ Verhaeghe, P.P. (2017). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de proactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

In de vervolgfase van de juridische praktijktesten werden de 12 discriminerende makelaars opnieuw meermaals getest op het voorkomen van etnische discriminatie.⁶ Deze **reactieve juridische praktijktesten** werden opnieuw door In-Gent vzw en onder wetenschappelijke begeleiding van de Universiteit Gent georganiseerd tussen maart en september 2018. De praktijktesten waren reactief, omdat enkel de discriminerende makelaars uit de vorige fase werden gecontroleerd en niet alle makelaars. De praktijktesten waren expliciet bedoeld om indien nodig een juridisch dossier te hebben zodat er een klacht kon worden ingediend bij Unia of bij het Beroepsinstituut voor Vastgoedmakelaars (BIV). Deze twee organisaties kunnen vervolgens op basis van de dossiers respectievelijk een burgerrechtelijke en tuchtrechtelijke procedure opstarten. Uit de resultaten van de reactieve praktijktests bleek dat de 12 discriminerende makelaars uit de proactieve juridische testfase niet langer een significant patroon van discriminatie vertoonden in de eerste fase van het verhuurproces: het al dan niet uitnodigen van een geïnteresseerde kandidaat-huurder voor een plaatsbezoek. Twee van de 12 discriminerende makelaars bevonden zich echter wel in een grijze zone. De dossiers van deze twee makelaars werden door vzw IN-Gent aan Unia overgemaakt, die op haar beurt vervolgens tegen hen klacht indiende bij de **tuchtkamers van het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars**. Deze tuchtkamers zouden reeds een beslissing genomen hebben omtrent deze dossiers, maar deze beslissing is echter op dit moment nog niet openbaar gemaakt op hun website.

Bovenstaande combinatie van training, dialoog en academische, sensibiliserende en juridische praktijktesten onder wetenschappelijke begeleiding wordt ook wel de 'Gentse' aanpak van discriminatie op de woningmarkt genoemd. Bij ons weten is dit de enige stad of overheid in Europa die de strijd tegen woondiscriminatie zo uitgebreid heeft gevoerd. Er blijven echter **nog veel onzekerheden en twijfels over hoe succesvol deze 'Gentse' aanpak wel is**. We stellen ons de volgende drie onderzoeksvragen. Ten eerste weten we niet of de daling in discriminatie door makelaars tijdens de eerste fase wel duurzaam is op de lange termijn. De laatste proactieve praktijktests in Gent dateren van november 2017 en de laatste reactieve praktijktests van september 2018. De vraag is bijgevolg of de daling structureel is, of andersom dat makelaars net opnieuw meer beginnen te discrimineren nu ze niet langer systematisch worden getest? Ten tweede blijft het discriminatieprobleem bij de particuliere verhuurders pertinent. De Gentse aanpak focuste voornamelijk op de groep van professionele vastgoedmakelaars, terwijl de etnische discriminatie net het hoogste was bij de groep van private verhuurders. Ten slotte kunnen we ons afvragen of de etnische discriminatie door makelaars niet gewoon subtieler is geworden of is verschoven naar een latere fase van het verhuurproces? Etnische minderheden krijgen dan misschien wel dezelfde kans om een woning te bezichtigen, maar blijven tijdens of na het plaatsbezoek wel aan het kortste eind trekken. Het doel van deze studie is om deze drie vragen te onderzoeken. We doen aan dit aan de hand van een nieuwe reeks academische praktijktesten bij makelaars en particuliere verhuurders en een reeks van mystery calls and mystery mails bij makelaars in Gent.

⁶ Verhaeghe, P.P. (2018). *Juridische praktijktesten naar discriminatie op de private huurwoningmarkt in Gent: de reactieve fase*. Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

2. Data en methodologie

2.1. De praktijktesten en mystery shopping

Een helder onderscheid tussen praktijktesten en mystery shopping is van cruciaal belang om de resultaten en methoden op een correcte manier te interpreteren. Naar de typologie van Verhaeghe & Van der Bracht (2017) maken we een onderscheid aan de hand van drie criteria: (1) wordt er al dan niet een discriminerende vraag gesteld (2) is er al dan niet een test- én controleprofiel en (3) is er persoonlijk contact tussen de tester en de geteste organisatie? Deze drie criteria resulteren in een typologie van discriminatietesten, gevisualiseerd in tabel 1.

Tabel 1. Typologie van discriminatietesten

		Discriminerende vraag?	
		JA	NEE
Persoonlijk contact?	JA	Mystery calls & Visits	Situatietesten
	NEE	Mystery mails	Correspondentie-testen
		NEE	JA

Bron: Verhaeghe & Van der Bracht (2017)

In deze studie wordt gebruik gemaakt van mystery calls, mystery mails en correspondentietesten. De mystery calls en mails categoriseren we beide onder mystery shopping. In beide gevallen wordt er een discriminerende vraag gesteld, het verschil tussen de twee is het al dan niet hebben van persoonlijk contact. Het ingaan op de discriminerende vraag bij mystery shopping meet enkel een intentie tot discrimineren en kan dus niet gebruikt worden om discriminatoir gedrag hard te maken. Daarvoor zijn de correspondentietesten wel geschikt. Deze stellen geen discriminerende vraag maar werken met een test- en controleprofiel, zonder persoonlijk contact.

2.2. De correspondentietesten in deze studie

In februari 2019 werden 338 praktijktesten uitgevoerd bij vastgoedmakelaars en particuliere verhuurders in Gent. 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 nadeliger behandeling is, wordt dit toegeschreven aan discriminatie.

Binnen de groep van praktijktesten wordt er een verder onderscheid gemaakt tussen 'situatietesten' en 'correspondentietesten'.⁷ Bij situatietesten (soms ook 'audit studies' genoemd) is er persoonlijke 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 immowebites. Naar analogie met de nul- en opvolgmetingen in 2015 werd er gekozen voor de schriftelijke variant van praktijktesten: de zogenaamde correspondentietesten.

Binnen de academische wereld wordt er 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.⁸ 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 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.

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. De correspondentietesten stellen ons dus enkel in staat om (1) na te gaan of de daling in discriminatie bij makelaars tijdens de eerste fase structureel gedaald is Gent en (2) het voorkomen van de etnische discriminatie door particuliere verhuurders te onderzoeken tijdens die eerste fase. De vraag of (3) de etnische discriminatie bij makelaars verschoven is naar een latere fase proberen we te beantwoorden met mystery calls en mails (zie 2.3.).

⁷ 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.

⁸ 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.

De dataverzameling voor de praktijktesten verliep in verschillende fases. Eerst stelden we op twee momenten in februari 2019 een steekproefkader op van alle huuradvertenties op de website Immoweb voor woningen gelegen in Gent. Immoweb is nog steeds het grootste digitale platform in België van huuradvertenties van zowel makelaars als particuliere verhuurders. Uit deze twee steekproefkaders trokken we telkens at random een steekproef met huuradvertenties om met praktijktesten te testen. Bij vastgoedmakelaars die op eenzelfde dag meerdere huuradvertenties aanboden, kozen we at random slechts één advertentie per makelaar om te testen om de overlast voor hen te beperken en ook om detectie te voorkomen. Dit leverde twee streekproeven op van respectievelijk 142 en 196 huuradvertenties (zie tabel 2).

Tabel 2. Steekproefgroottes van de geteste huuradvertenties

	Huuradvertenties aangeboden door:		
	Particuliere verhuurders	Vastgoed makelaars	Totaal
Steekproef in testronde 1	80	62	142
Steekproef in testronde 2	106	90	196
Totaal	186	152	338

In de tweede fase werden deze huuradvertenties door middel van correspondentietesten getest. In lijn met de twee steekproeven werden de testen gespreid over twee testrondes. We reageerden telkens op de geselecteerde huuradvertenties op Immoweb met twee kandidaat-huurders. Beide kandidaten toonden steeds via het standaardbericht van Immoweb hun interesse in de woning en vroegen om de woning te kunnen bezichtigen. Het standaardbericht van Immoweb was: *“Ik heb uw pand gevonden op Immoweb en ik zou graag een bezichtiging willen plannen. Bedankt.”* De twee kandidaten waren wel verschillend met betrekking tot hun etnische afkomst. De testpersoon had een Marokkaans klinkende mannen naam (bv. Badr Abesdriss), terwijl de controlepersoon een Belgisch klinkende mannen naam had (bv. Baptiste Dufour). De naam van de kandidaten werd steeds duidelijk gemaakt in hun profiel op Immoweb, in de gekoppelde emailadressen en door het standaardbericht van Immoweb te ondertekenen met hun naam (bv. Groeten, Badr Abesdriss). Uit voorgaand onderzoek blijkt dat de naam van de kandidaat een goede manier is om de etnische afkomst te signaleren.⁹

In de derde fase van de dataverzameling werden alle reacties per mail van makelaars en verhuurders gedurende 10 dagen bijgehouden. Makelaars en verhuurders krijgen reacties van geïnteresseerden op Immoweb automatisch in hun mailbox en kunnen hierdoor gemakkelijk per mail reageren. Nadien gingen we na in welke mate de testpersoon van Marokkaanse origine systematisch nadeliger werd behandeld dan de controlepersoon van Belgische origine. We spreken in deze studie van discriminatie wanneer de controlepersoon door de makelaar

⁹ Carpusor, A., Loges, W. (2006). Rental discrimination and ethnicity in names. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, 934-952.

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.

of verhuurder wordt uitgenodigd om de huurwoning te bezichtigen, terwijl 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 berekenden 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 hier met een kleine steekproef 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. We testen steeds tweezijdig.

2.3. De mystery shopping in deze studie

Correspondentietesten kunnen enkel het voorkomen van discriminatie nagaan in de eerste fase van het verhuurproces, waardoor latere eventueel discriminerende fasen onzichtbaar blijven. Een particuliere verhuurder of makelaar kan onder druk van het Gentse antidiscriminatiebeleid misschien wel alle kandidaten een gelijke kans geven om een woning te bezichtigen, maar tijdens of na het plaatsbezoek wel etnische minderheden discrimineren. Een makelaar die bijvoorbeeld alle kandidaten uitnodigt voor een plaatsbezoek, maar de lat wel hoger legt voor minderheden of een makelaar die een kandidaat van vreemde origine uitnodigt voor een plaatsbezoek maar toch aangeeft niet te willen verhuren omdat ze de taal onvoldoende spreekt, oefent een vorm van discriminatie uit die niet direct te meten valt met de correspondentietesten. Deze subtiele vormen van discriminatie zijn moeilijker na te gaan en zijn slechts ten dele vatbaar voor bestraffing door autoriteiten of antidiscriminatiewetten. Dit betekent dat de etnische discriminatie op de woningmarkt onderschat kan worden, wanneer men ze enkel met correspondentietesten probeert te meten.

In deze studie probeerden we deze subtiele vormen van discriminatie na te gaan aan de hand van mystery mails en mystery calls. Er werd gekozen om 100 makelaars in Gent eerst te mailen (mystery mails) en vervolgens een kleinere steekproef van 15 makelaars ook te bellen (mystery calls) ter controle. Beide technieken kan men categoriseren onder de bredere methode van mystery shopping.¹⁰ Mystery shopping is een onderzoeksmethode waarbij men aan een dienstverlenende organisatie een discriminerende vraag stelt. Men doet zich bijvoorbeeld voor als een persoon die zijn/haar huis wil verhuren, maar vraagt aan de makelaar om het niet te verhuren aan etnische minderheden.

De mystery mail is een techniek waarbij een (fictieve) eigenaar een vastgoedmakelaar per e-mail (en niet telefonisch) contacteert met de vraag een woning te verhuren. Deze klant stelt vervolgens een discriminerende vraag (bv. "Gelieve niet te verhuren aan allochtonen"). Nadien wordt gekeken in welke mate de makelaar op deze discriminerende vraag al dan niet ingaat. De voornaamste reden om mystery mails te gebruiken in deze studie in plaats van mystery calls is de nood aan standaardisering van de dataverzameling. Uit de studie van Verhaeghe en Verstraete in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest waarbij mystery calls werden gebruikt, werden er immers significante verschillen vastgesteld tussen de bellers.¹¹ Naar analogie met de praktijktesten willen we persoonlijk contact vermijden en mystery mails gebruiken in plaats van mystery calls. Doordat de mystery mails worden

¹⁰ Verhaeghe, P.P., Van der Bracht, K. (2017). Praktijktesten: van onderzoeksmethode naar beleidsinstrument tegen discriminatie? *Sociologos*, 38, 182-200.

¹¹ 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*. Accepted for publication.

verstuurd met één gestandaardiseerd bericht is er geen plaats voor variatie van acteurs of situaties. Het is bovendien een goedkoper en minder tijdsintensief alternatief op de mystery calls of audits.

De mystery mails dienen verschillende functies. Eerst en vooral is het een nieuwe manier om op een efficiënte en gestandaardiseerde manier na te gaan of de makelaar ingaat op een discriminerend verzoek en of in gevolg hiervan er bij de makelaar een intentie bestaat om te discrimineren. Ten tweede biedt dit instrument de mogelijkheid om de redenering achter het al dan niet ingaan op de discriminerende vraag deels te doorgronden. Dit kan een licht werpen op vaak de subtiliteit van discriminerende handelingen. Ten slotte kunnen we via mystery mails ook deels nagaan of de etnische discriminatie verschoven is naar een latere fase van het verhuurproces. Wanneer een makelaar ingaat op de vraag van de klant om te discrimineren, dan is dat een indicatie er nog steeds discriminatie plaatsvindt in een eerste of latere fase van het verhuurproces.

De dataverzameling voor de mystery mails verliep in verschillende fasen. Eerst werd een lijst opgesteld van de vastgoedmakelaars die in februari 2020 actief verhuurden in Gent via de website immoweb.be. Naast de contactgegevens (e-mailadres en telefoonnummer) werden de gegevens over het aantal verhuurde woningen per makelaarskantoor mee opgenomen. Makelaars die enkel verkochten en niet verhuurden werden uit de analyse gehouden. Dit leverde een steekproef van 100 actieve makelaarskantoren in de stad Gent op die gemiddeld 24 woningen in hun portefeuille hadden. In de tweede fase werden deze makelaarskantoren door middel van mystery mails getest. De betreffende mystery e-mail werd in een tijdspanne van een uur naar de 100 geselecteerde makelaars verstuurd vanuit een email adres met een duidelijke Vlaamse, mannelijke naam. Als er in het antwoord van de makelaar meteen duidelijk werd gemaakt dat de makelaar wenst de telefoneren in plaats van te mailen, werd er een tweede email verstuurd met de vraag of "de vraag over het niet verhuren aan allochtonen" wél besproken kon worden in verder contact.

Voor de mystery mails werd er gebruik gemaakt van een scenario dat vergelijkbaar is met het scenario van de mystery calls uit 2017 in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.¹² Hierdoor kunnen we de resultaten van de mystery mails in Gent deels vergelijken met die van de mystery calls in Brussel in zowel de mate van respons als in de bereidheid om openlijk op de discriminerende vraag in te gaan. Ten eerste vraagt de e-mail de makelaar of ze kunnen helpen met een aantal praktische zaken van het verhuren van een huis "omdat ik te weinig tijd heb om het zelf te doen". Het huis dat vervolgens werd beschreven is een huis met drie slaapkamers, een open keuken en een kleine tuin voor de prijs van 950 euro per maand. Omdat we weten dat de buurt waarin het huis verhuurd wordt een effect kan hebben op de discriminatiegraad kozen we voor een buurt met 16,3% inwoners van niet-Belgische afkomst. Dat is een doorsnee percentage etnische minderheden binnen de Gentse context. Ten tweede stellen we de vraag of de makelaar ons kan helpen met het vinden van de juiste huurder en dat we liever niet verhuren aan allochtonen. Net als in de Brusselse studie wordt de groep aangeduid als "allochtonen". Met deze keuze roepen we een categorisering of stereotypering op waarbij alle leden verondersteld worden dezelfde kenmerken te hebben, wat kan leiden tot vooroordelen en impliciete attitudes.¹³

Tot slot staat er in de email dat "vrienden van ons slechte ervaringen hadden met allochtonen" en dat "onze burens het niet leuk zouden vinden als we ons huis aan vreemden zouden verhuren." We verwijzen hier naar twee redenen tot discrimineren, een vorm van 'statistische discriminatie' en een vorm van '*neighbourhood*

¹² 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.

¹³ Tajfel, H., Turner, J. C., Austin, W. G., & Worchel, S. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *Organizational identity: A reader*, 56, 65.

discriminatie'. Het eerste argument, de statistische discriminatie, is gebaseerd op de generaliserende argumenten die worden gebruikt om een bepaalde groep uit te sluiten op basis van groepskenmerken of ervaringen. Het tweede argument, *neighbourhood*-discriminatie, legt de reden tot discrimineren bij de angst voor de reacties van het sociaal netwerk waarin men leeft. Deze argumenten werden gebruikt om na te kunnen gaan in welke mate de makelaar ingaat of reageert op onze redenen tot discrimineren.

In deze studie zullen we de resultaten van de mystery mails zowel kwantitatief als kwalitatief analyseren. Het voordeel van de kwantitatieve aanpak is dat we duidelijke percentages kunnen geven over de mate waarin makelaars ingaan op een discriminerende vraag. De kwalitatieve analyse laat ons dan weer toe om de antwoorden meer diepgaand te bestuderen en te begrijpen hoe de discriminatie verloopt vanuit het perspectief van degenen die discrimineren.

Om deze resultaten in een betekenisvolle manier te kunnen interpreteren werd er ten slotte bij een kleine steekproef uit de makelaars een bijkomstige mystery call uitgevoerd. 15 makelaars die antwoordde op de mystery mail werden random geselecteerd en na het verloop van 2 weken opgebeld. Het scenario van het telefoongesprek is gelijkend met dat van de e-mail. Deze extra test werd ingevoerd om te controleren of de mystery mails een volwaardig alternatief zijn voor de calls, of de makelaar hetzelfde antwoord geeft op mail als via de telefoon, of er een hogere responsgraad is en of er meer of minder gediscrimineerd wordt bij de mystery mails dan bij de mystery calls.

3. Resultaten

3.1. Resultaten van de praktijktesten

Vastgoedmakelaars

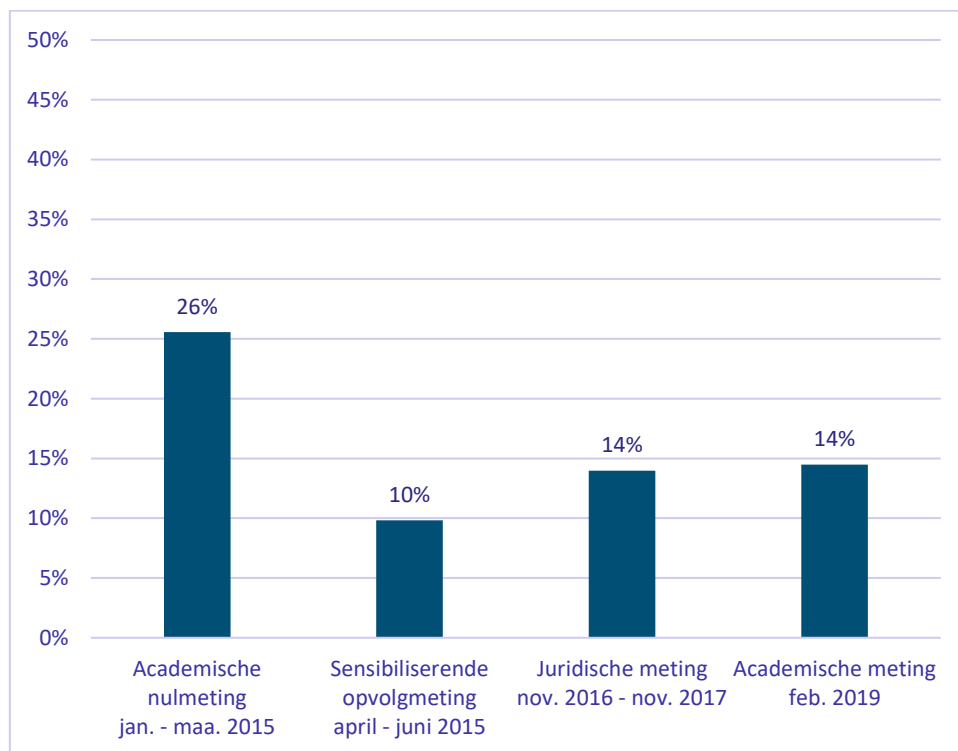
De eerste onderzoeksvraag was of de daling in etnische discriminatie door makelaars tijdens de eerste fase van het verhuurproces wel duurzaam is op de lange termijn. Om deze vraag te kunnen beantwoorden voerden we in februari 2019 een nieuwe reeks van academische correspondentietesten uit bij 152 huuradvertenties aangeboden door 97 vastgoedmakelaars actief in Gent. Tijdens die meting was de uitnodigingskans voor kandidaten met een Marokkaanse naam 34% en deze voor kandidaten met een Belgische naam 40%. Deze uitnodigingskansen verschilden niet significant ($p = 0,24$) van elkaar. De nettodiscriminatiegraad was 14% en deze was net significant ($p = 0,05$).

We kunnen tot op zekere hoogte deze nettodiscriminatiegraad van 14% uit februari 2019 vergelijken met de drie metingen uit voorgaande studies (zie figuur 1). In de nulmeting met 302 academische correspondentietesten van januari tot en met maart 2015 – waarbij de makelaars niet op de hoogte waren dat ze getest werden – bedroeg de nettodiscriminatiegraad 26% (significant met $p < 0,001$). Na het aankondigen van de testen werd een reeks van 327 sensibiliserende correspondentietesten uitgevoerd bij makelaars van april tot en met juni 2015, waarbij de nettodiscriminatiegraad gedaald was naar 10% en slechts randsignificant bleef ($p < 0,10$). Van november 2016 tot en met november 2017 werden er vervolgens 474 juridische praktijktesten uitgevoerd. Deze juridische testen leverden op sectorniveau een nettodiscriminatiegraad op van 14% (significant met $p < 0,01$).

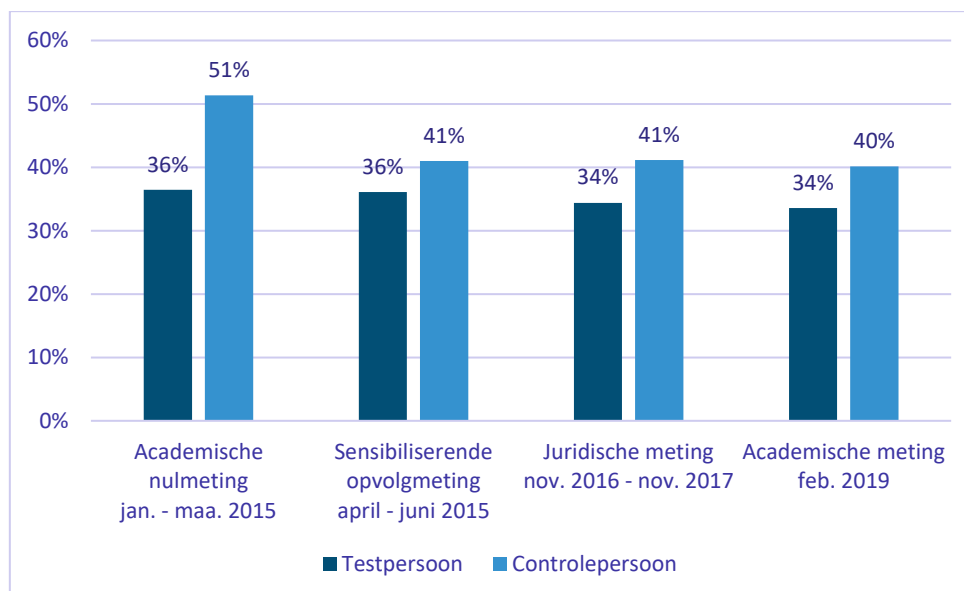
Bij deze vergelijking dienen meteen een aantal methodologische kanttekeningen worden gemaakt. Eerst en vooral moeten we met de mogelijkheid van kleine schommelingen in nettodiscriminatiegraden rekening houden. Deze fluctuaties kunnen worden veroorzaakt door marktmechanismen (bv. een drukke periode voor makelaars waarbij zowel de test-als controlepersoon een lage uitnodigingskans hebben met minder discriminatie tot gevolg) of door de steekproefgrootte (hoe kleiner de steekproef, hoe minder stabiel de berekende nettodiscriminatiegraad). De steekproefgrootte heeft ook een invloed op het bereikte significantieniveau: hoe groter het aantal testen per meting, hoe sneller een nettodiscriminatiegraad significant kan worden. Ten tweede waren er ook een aantal verschillen in de manier waarop etnische discriminatie werd getest tussen de metingen. In de eerste twee metingen hadden de testpersonen een Turks, Marokkaans of Bulgaars kinkende mannennaam, in de derde meting konden ze een Turks of Arabisch klinkende mannen- of vrouwen naam hebben, terwijl in de laatste meting ze allen een Marokkaans klinkende mannennaam hadden. Daarnaast werd er in de derde meting met juridische testen niet enkel schriftelijk getest (= correspondentietesten), maar in 3% van de testen ook telefonisch (= situatietesten). In de derde meting werden de steekproeven bovendien voornamelijk getrokken op basis van de beschikbare huuradvertenties op de persoonlijke imposities van de vastgoedmakelaars en niet louter via Immoweb.

Binnen de marges van deze beperkingen kunnen we stellen dat de etnische discriminatie door makelaars tijdens de eerste fase van het verhuurproces structureel gedaald is in Gent. De nettodiscriminatiegraden van de laatste drie metingen liggen dicht bij elkaar (tussen 10% en 14%) en ze liggen allen flink lager dan deze uit de nulmeting van begin 2015 (26%). Een kleine minderheid van vastgoedmakelaars blijft weliswaar discrimineren op basis van etnische afkomst tijdens deze fase (naargelang de steekproefgrootte is deze nettodiscriminatiegraad significant dan wel randsignificant).

Figuur 1. Etnische discriminatie door vastgoedmakelaars in Gent: nettodiscriminatiegraden



Figuur 2. Etnische discriminatie door vastgoedmakelaars in Gent: uitnodigingskansen



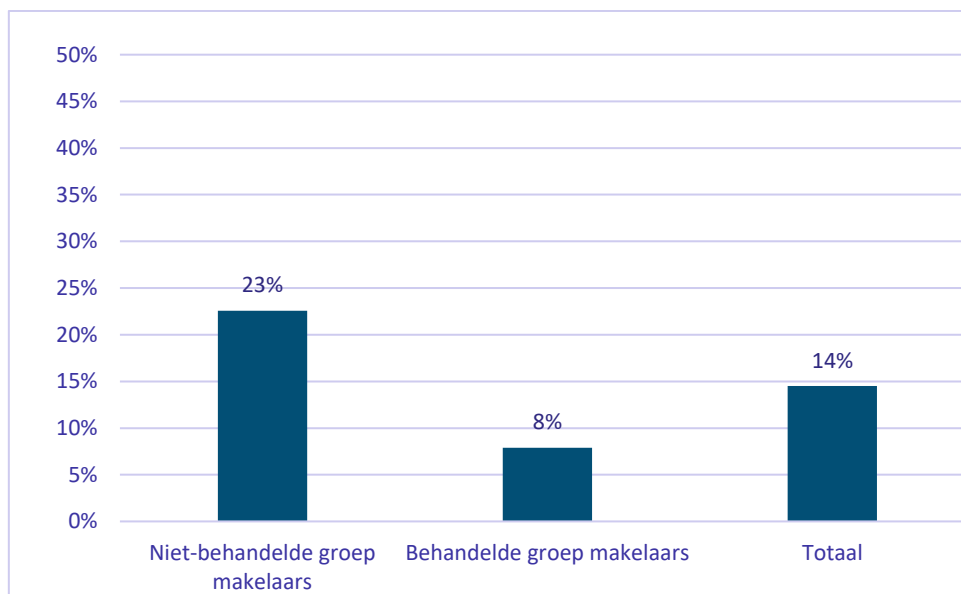
Er is evenwel een keerzijde aan deze daling in etnische discriminatie door makelaars. Wanneer we naar de evolutie van de uitnodigingskansen voor test- en controlepersonen kijken (figuur 2), dan zien we dat niet zozeer de uitnodigingskansen voor etnische minderheden gestegen zijn, maar dat eerder de uitnodigingskansen voor de etnische Belgen licht gedaald zijn. Het lijkt er dus op dat vastgoedmakelaars was selectiever geworden zijn bij het

per mail uitnodigen voor een plaatsbezoek van kandidaten met een Belgische naam. Er zijn verschillende verklaringen hiervoor mogelijk die elkaar niet uitsluiten. Een eerste verklaring is dat door het Gentse beleid makelaars overgeschakeld zijn naar meer telefonische uitnodigingen van etnische Belgen. Dit zou betekenen dat de etnische discriminatie niet is gedaald, maar enkel is verschoven. Een tweede mogelijke verklaring is dat de huurwoningmarkt in Gent krappere is geworden met meer vraag en relatief minder aanbod, waardoor de algemene uitnodigingskansen zijn gedaald. Doordat tegelijkertijd de etnische discriminatie in de eerste fase ook is gedaald door het Gentse antidiscriminatiebeleid komt dit neer op lagere uitnodigingskansen voor etnische Belgen, maar niet voor etnische minderheden. Bovenstaande verklaringen kunnen ook samen voorkomen, waarbij de eerste verklaring vooral geldt voor de opvolgmeting van april – juni 2015 en de tweede vooral voor de derde en vierde meting. Dit zijn evenwel hypotheses en meer onderzoek is nodig om deze te staven.

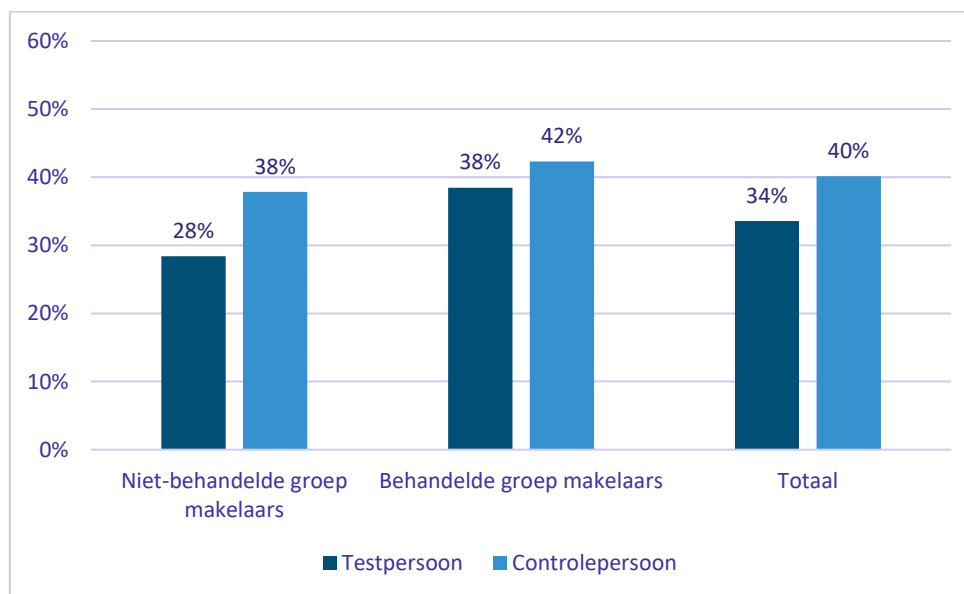
Bij het onderzoeken van de evolutie in etnische discriminatie doorheen de tijd kunnen we ook rekening houden met de evolutie in de samenstelling van de groep van vastgoedmakelaars actief in Gent. We doen dit door de groep van 86 makelaars die werd getest door proactieve juridische praktijktesten tussen november 2016 en november 2017 te vergelijken met de groep van 97 makelaars die in de meting van februari 2019 werden getest. Van deze 97 geteste makelaars bleken er maar 49 ook juridisch te zijn getest in 2016-2017. Deze subgroep van 49 makelaars zijn dus reeds langer in Gent actief, werden reeds juridisch getest en werden in het algemeen ook het meeste beïnvloed door het Gentse beleid tegen discriminatie. Indien het Gentse beleid een effect zou hebben gehad, dan zou dit effect het grootste moeten zijn bij deze subgroep. Naar analogie van de klinische of medische experimenten noemen we deze subgroep de *'behandelde groep van makelaars'*. Daartegenover staat de groep van 48 makelaars die niet proactief juridisch getest zijn geweest in 2016-2017. Dit kunnen zowel effectief nieuwe spelers op de vastgoedmarkt in Gent zijn als makelaars van buiten Gent die sporadisch eens een huurwoning in Gent aanbieden. We noemen deze subgroep de *'niet-behandelde groep van makelaars'*.

Beide subgroepen samen werden in februari 2019 via 152 academische correspondentietesten getest: 74 testen bij de niet-behandelde subgroep van makelaars en 78 testen bij de behandelde subgroep van makelaars. Bij de interpretatie van de significantieniveaus moeten we deze kleine steekproefgroottes in het achterhoofd houden. Uit figuur 3 blijkt dat de nettodiscriminatiegraad bij de niet-behandelde groep van makelaars 23% bedroeg (randsignificant en net niet significant met $p = 0,052$), terwijl de nettodiscriminatiegraad bij de behandelde groep van makelaars slechts 8% bedroeg (niet significant). De niet-behandelde groep van makelaars discrimineert dus opmerkelijk meer tijdens de eerste fase van het verhuurproces dan de behandelde groep van makelaars. Hun nettodiscriminatiegraad (23%) is vergelijkbaar met deze uit nulmeting van 2015 (26%). Ook de uitnodigingskansen voor etnische minderheden zijn beter bij de behandelde groep in vergelijking met de niet-behandelde groep van makelaars (zie figuur 4). De verschillen in uitnodigingskansen zijn echter nooit (rand)significant, hoogstwaarschijnlijk omwille van de kleine steekproefgroottes. Deze cijfers suggereren verder dat het gevoerde beleid met sensibiliserende en juridische praktijktesten in Gent een effect heeft gehad op de lange termijn bij makelaars, toch wat het per mail uitnodigen van kandidaten voor een plaatsbezoek betreft. De logische volgende stap zou daarom zijn om het gevoerde beleid te herhalen bij de nog niet-behandelde groep van makelaars in Gent.

Figuur 3. Etnische discriminatie door vastgoedmakelaars in Gent in 2019, met een opsplitsing tussen behandelde en niet-behandelde makelaars: nettodiscriminatiegraden



Figuur 4. Etnische discriminatie door vastgoedmakelaars in Gent in 2019, met een opsplitsing tussen behandelde en niet-behandelde makelaars: uitnodigingskansen



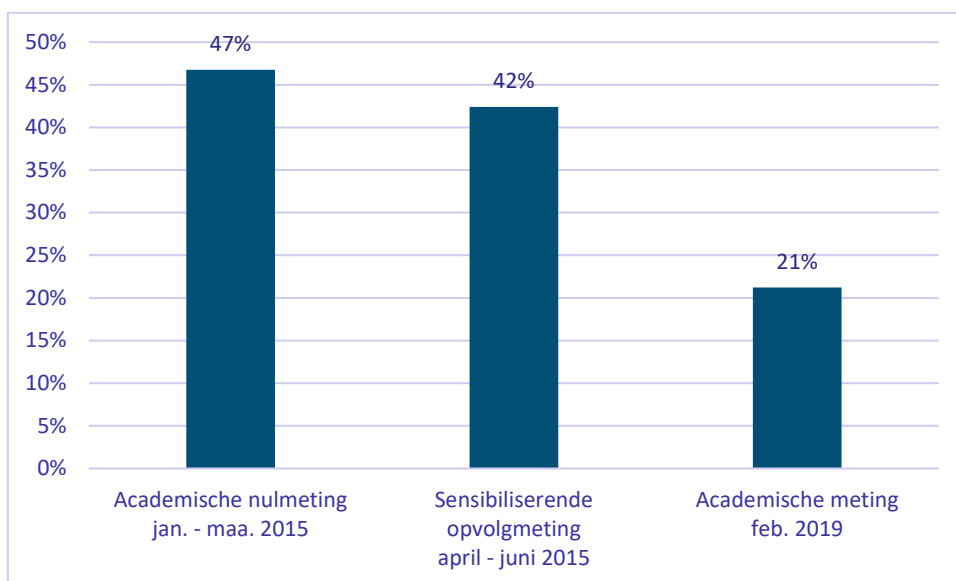
Particuliere verhuurders

De tweede onderzoeksvraag was in welke mate de Gentse aanpak tegen discriminatie op de woningmarkt ook een effect had op particuliere verhuurders. Het Gentse beleid focuste immers voornamelijk op een gedragsverandering bij de professionele spelers – de makelaars – terwijl het discriminatieprobleem net het hoogste was bij de particuliere verhuurders. Aan de hand van 186 academische correspondentietesten bij particuliere verhuurders in Gent in februari 2019 brachten we de situatie voor deze groep in kaart. Tijdens deze

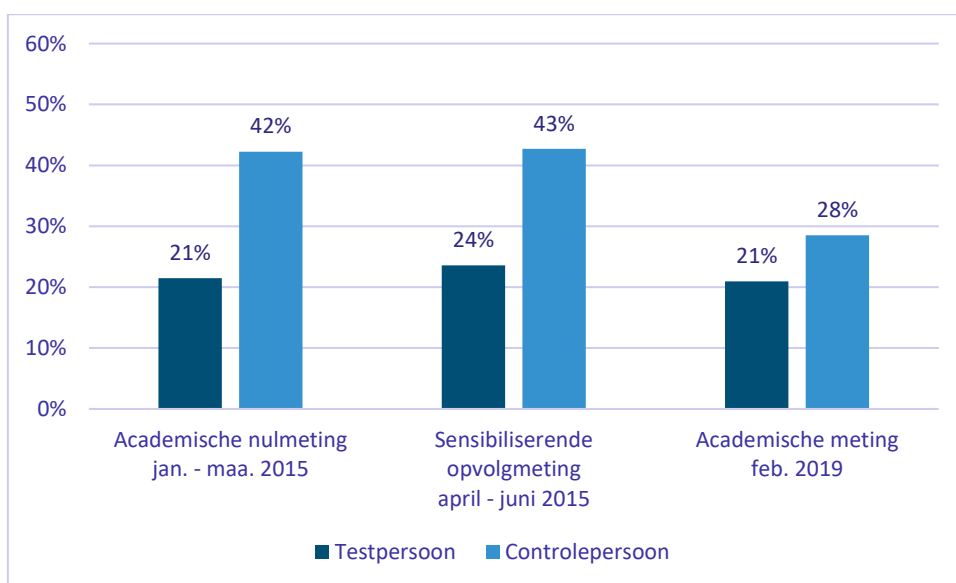
meting was de uitnodigingskans voor een kandidaat met een Marokkaanse naam 21% en voor een kandidaat met een Belgische naam 28%. Het verschil in de uitnodigingskansen was randsignificant ($p < 0,10$). De nettodiscriminatiegraad bij particuliere verhuurders bedroeg in februari 2019 21% (significant met $p < 0,05$).

Ook deze nettodiscriminatiegraad van 21% voor particuliere verhuurders kunnen we vergelijken met deze van voorgaande studies in Gent (zie figuur 4). Ook bij deze vergelijking gelden dezelfde methodologische beperkingen als hierboven geschetst bij de vastgoedmakelaars. De nettodiscriminatiegraad bij particuliere verhuurders bedroeg 47% in de nulmeting met 452 academische correspondentietesten van januari tot en met maart 2015 (significant met $p < 0,001$). In de opvolgmeting met 555 sensibiliserende correspondentietesten van april tot en met juni 2015 daalde deze zeer licht naar 42% (significant met $p < 0,001$). Er werd in Gent geen derde meting met juridische praktijktesten bij particuliere verhuurders georganiseerd. De etnische discriminatie in de eerste fase van het verhuurproces blijkt in Gent dus ook voor particuliere verhuurders gedaald te zijn tussen de eerste twee metingen in 2015 en de nieuwe meting van 2019. Dit is opmerkelijk aangezien de meeste maatregelen tegen discriminatie in Gent zich in de eerste plaats gericht waren op de vastgoedmakelaars. We vermoeden dat er een soort spill-over effect is ontstaan van vastgoedmakelaars naar particuliere verhuurders. Ook bij de particuliere verhuurders stellen we vast dat niet zozeer de uitnodigingskansen voor de etnische minderheden gestegen zijn, maar dat deze van de etnische Belgen eerder gedaald zijn (zie figuur 5). Ook hier kunnen we dezelfde hypothesen als bij de vastgoedmakelaars naar voren schuiven als verklaring voor deze evolutie in uitnodigingskansen.

Figuur 4. Etnische discriminatie door particuliere verhuurders in Gent: nettodiscriminatiegraden



Figuur 5. Etnische discriminatie door particuliere verhuurders in Gent: uitnodigingskansen



3.2. Resultaten van de mystery mails en calls

De derde onderzoeksvraag was of de etnische discriminatie bij vastgoedmakelaars subtieler is geworden of is verschoven naar een latere fase van het verhuurproces. We gingen dit na door 100 mystery mails en 15 mystery calls bij makelaars af te nemen. De antwoorden van de makelaars op de mystery mails werden in zeven categorieën onderverdeeld: 'Geen discriminatie', 'Discriminatie', 'Enkel via telefoon', 'Strikte selectie', 'Keuze aan u', 'Geen verhuur', 'Geen antwoord'. Tabel 3 verduidelijkt deze opdeling in deze zeven categorieën.

Tabel 3. Categorisering van de antwoorden

Geen discriminatie	- De makelaar geeft duidelijk aan niet te discrimineren
Discriminatie	- De makelaar gaat in op de discriminerende vraag - De makelaar benadrukt dat al de wensen van de klant besproken kunnen worden - De makelaar gaat akkoord om huurders te zoeken onder de gestelde voorwaarden
Enkel via telefoon	- De makelaar wil de vraag enkel via telefoon spreken
Strikte selectie	- De makelaar zal een zeer strikte selectie of screening uitvoeren op andere criteria (bv. hoogte van het inkomen van de huurder, informeren bij vorige verhuurder, taalvaardigheid, netheid/voorkomen)
Keuze aan u	- De makelaar geeft aan dat de verhuurder altijd de laatste keuze heeft
Geen verhuur	- Het makelaarskantoor doet niet aan verhuur
Geen antwoord	- De makelaar geeft herhaaldelijk geen antwoord op de vraag om te discrimineren - De makelaar verteld niets over het selectieproces

Voor de mystery mails werden 100 mails verstuurd waarvan er 31 onbeantwoord bleven. Dit leverde een responsgraad van 69% op. Bij de makelaars die de mail niet beantwoordden, werd er nagegaan of ze qua bedrijfskenmerken (grootte, plaats, regio, etc.) significant afweken van de groep van makelaars die wel antwoordden. Dit was niet het geval. Voor de mystery calls werden 15 calls uitgevoerd waarvan 9 geslaagd, de overige 6 makelaars namen niet op of lieten een collega later terugbellen, zo kregen we een responsgraad van 60%.

Tabel 4 geeft de resultaten van de mystery mails. De eerste kolom (antwoord in de eerste mail) toont de percentages antwoorden die verkregen werden na één mail. Hierbij zijn meerdere type antwoorden per mail mogelijk, waardoor de percentage niet perfect tot 100% optellen. Indien er geen antwoord werd gegeven op onze discriminerende vraag of er werd geantwoord dat het enkel via de telefoon te bespreken viel werd er, zoals eerder aangegeven, een tweede mail verstuurd met de vraag of men alsnog zou kunnen bespreken of het mogelijk is om niet aan allochtonen te verhuren. Deze resultaten staan te lezen in de tweede kolom.

Tabel 4. Antwoorden van de vastgoedmakelaars op de mystery mails

	Antwoord op de eerste mail (n=47)	Antwoord op de tweede mail (n=22)	Totaal (n=69)
Geen discriminatie	43% (20)	36% (8)	41% (28)
Discriminatie	11% (5)	14% (3)	12% (8)
Strikte selectie	30% (14)	/	20% (14)
Keuze aan u	43% (20)	23% (5)	36% (25)
Geen antwoord	9% (4)	14% (3)	10% (7)
Enkel telefonisch bespreken	4% (2)	23% (5)	10% (7)
Geen verhuur	11% (5)	/	7% (5)

Bijna de helft van de makelaars (43%) geeft in het eerste antwoord aan niet te discrimineren. Dat is een veel hoger percentage dan bij de mystery calls bij vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (12% in 2017 en 18% in 2018).¹⁴ Een kleine 10% gaat wel in op de discriminerende vraag. Vervolgens is er iets meer dan een vierde (30%) die aangeeft dat er een strikte selectie zal worden doorgevoerd, vaak in combinatie met de verzekerende woorden dat de eindbeslissing natuurlijk altijd bij de verhuurder ligt. Een kleine 9% en 4% geeft geen antwoord op de discriminerende vraag of geeft aan dit enkel via de telefoon te willen bespreken. Bij de makelaars die niet direct ingingen op de discriminerende vraag en dus een tweede mail kregen is het percentage dat positief antwoord op de discriminerende vraag wat hoger (14%). 36% gaf hier aan niet te discrimineren. In totaal gingen dus slechts 12% van de makelaars in Gent in op de vraag om te discrimineren tegen allochtonen.

Vervolgens werd er bij 15 van de 69 makelaars die antwoordden een bijkomstige mystery call uitgevoerd. De calls werden twee weken na de mystery mails uitgevoerd door de onderzoeker zelf. De gesprekken werden grondig voorbereid en in het Nederlands gevoerd. Voor deze studie gebruikten we hetzelfde scenario van de mystery calls in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in 2017.¹⁵

Van de 15 calls werden er 9 beantwoord. Deze werden vervolgens naast de antwoorden van de mystery mails gelegd (zie tabel 5). Meerdere type antwoorden per makelaar zijn terug mogelijk. De reacties zijn echter niet wat we verwachten. Het merendeel van de makelaars antwoordde zeer snel dat ze niet mochten discrimineren. Een substantieel deel gaf zelfs aan dat ze getest werden door mystery calls door Unia of Stad Gent en dat discriminatie

¹⁴ 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., Mastari, L. (2018). *Mystery shopping bij makelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

¹⁵ 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.

dus niet aan de orde was in het gesprek. Enkele makelaars probeerden tijdens het gesprek om de beller te 'ontmaskeren' met vragen, zoals "Bent u een mystery caller?" of "Wat is het exacte adres van het huis?" We kunnen bijgevolg stellen dat de makelaars zeer op hun hoede zijn bij het ingaan op een discriminerende klant aan de telefoon.

Tabel 5. Antwoorden van de vastgoedmakelaars op de mystery calls

	Antwoord op de Call (n=9)	Antwoord op de Mail (n=9)
Discriminatie	1	2
Geen discriminatie	8	7
Strikte selectie	6	6
Verwijzing naar mystery call	4	/

In wat volgt worden de mystery mails kwalitatief besproken. Enkele mechanismen bleken meerdere keren terug te komen in de antwoorden op de mystery mail.

- Intentie tot discrimineren

Een deel van de makelaars ging akkoord met een vrij expliciete vorm van etnische discriminatie. Nooit antwoordden ze met "ja, ik zal discrimineren", maar de antwoorden impliceerden een positieve reactie op het verzoek en door hun zinnen anders te formuleren keurden de makelaars het verzoek goed zonder expliciet te zeggen dat hij/zij wil discrimineren. De mystery mails leveren minder expliciete discriminerende vormen op dan de mystery calls omdat het *zwart op wit* staat als de makelaar via mail discrimineert wat ervoor zorgt dat de makelaar voorzichtiger is in zijn verwoording.

"Alle voorwaarden die u belangrijk vindt zijn bespreekbaar omdat u de eigenaar bent en u alleen beslist aan wie verhuurd kan worden. Daarom is het ook belangrijk om elkaar te ontmoeten zodat we dergelijke zaken kunnen bespreken".

- Institutionele discriminatie

Vervolgens werd er in aanzienlijke mate geselecteerd om de betreffende groep indirect uit te sluiten. Zo is het prijsniveau een belangrijke strategie voor veel makelaars om op een impliciete manier etnische minderheden uit te sluiten. Het werd enkele malen aangegeven dat een huis van 950 euro per maand er automatisch voor zorgt dat er enkel solvabele kandidaten zullen appliceren en dat expliciete discriminatie in die gevallen niet nodig is. Hier valt op te merken dat de makelaar etnische minderheden categoriseert als een groep met een zwak socio-economisch profiel en een laag inkomen. Ook taal wordt als middel gebruikt om een onderscheid te maken tussen kandidaten.. De focus op socio-economische situatie en taal zijn diep in het makelaarschap als institutie geworteld. De makelaar zal niet snel expliciet discrimineren op basis van etniciteit, maar zal aan de hand van vooroordelen of impliciete attitudes de kandidaten van andere origine in een lagere klasse categoriseren waardoor die vervolgens disproportioneel benadeeld worden door preselectie op basis van inkomen, klasse en taal.

“Aan de andere kant wordt elke SERIEUZE-kandidaat natuurlijk eerst aan de eigenaar voorgesteld (meestal op papier), bovendien is het prijsniveau al zodanig dat minder solvabele kandidaten automatisch worden uitgesloten.”

“Onlangs stelde ik een vraag aan een Vlaams parlements lid over de rechtmatigheid van huurders die onze nationale talen niet spreken. Voorlopig verhuur ik dus alleen aan mensen die onze contracten begrijpen en ze kunnen ondertekenen met “gelezen en goedgekeurd”. Voor banken bijvoorbeeld is dit essentieel, dus voorlopig breid ik dit uit tot onze functie.

- Subjectieve selectie

De makelaar geeft in dit geval aan dat de selectie gebeurt aan de hand van andere, meer subjectieve maatstaven. Hij/zij stelt zich op als een *gatekeeper* en geeft aan dat de selectie persoonlijk gebeurt. Op dat moment wordt de makelaar de filter voor wat kan of mag en wat niet. Een strikte selectie op basis van subjectieve eigenschappen zoals waarden, uiterlijk en persoonlijke ervaring zullen etnische minderheden disproportioneel hard treffen.

“De selectie van de huurders gebeurt echter door mij op basis van persoonlijke ervaring, inkomen en uiterlijk van de kandidaten, niet op basis van afkomst.”

“Discrete controle van de kandidaat-huurders met betrekking tot de financiële situatie; gezinssituatie; moraal; reden voor de huur.”

- Uitgestelde discriminatie

Vervolgens geeft een deel van de steekproef toe dat ze niet over discriminatie mogen of kunnen praten via email en dat ze dit wel willen bespreken via een persoonlijkere ontmoeting. Dit is in lijn met onze veronderstelling dat de makelaar minder openlijk zou discrimineren via e-mail. De intentie om te discrimineren blijft hier wel aanwezig, het wordt gewoon naar een latere fase van contact verschoven.

“Wat je ook zegt over verhuren aan buitenlanders, je kunt mij altijd bellen. Dit is nogal delicaat om zwart op wit uit te schrijven.”

“Voor een duidelijker antwoord op uw vraag over immigranten kunt u mij altijd bereiken op onderstaand nummer.”

- Weigering en interactie

Ten slotte gaat een groot deel van de makelaars in op onze reden tot discrimineren, namelijk de slechte ervaring van vrienden of de weigerende burens. Maar als er op in wordt gegaan is het wel altijd om dit te weerleggen met eigen ervaringen. Het gebruik van statistische discriminatie wordt in al de gevallen weerlegt door eigen ervaringen en wordt dus nooit gebruikt als manier om eigen gedrag te rechtvaardigen.

“Het is jammer dat je vrienden een negatieve ervaring hadden met het verhuren aan allochtone huurders. Persoonlijk ben ik ervan overtuigd dat dit net zo goed bij andere bevolkingsgroepen had kunnen gebeuren.”

4. Conclusie en beleidsaanbevelingen

Sinds 2015 voert Stad Gent een doorgedreven beleid tegen discriminatie op de woningmarkt. Deze ‘Gentse aanpak’ bestond uit een combinatie van training, dialoog en academische, sensibiliserende en juridische praktijktesten onder wetenschappelijke begeleiding. De stad focuste hierbij voornamelijk op de groep van vastgoedmakelaars. De hamvraag is hierbij: werkt deze Gentse aanpak wel? In welke mate daalde de discriminatie structureel bij makelaars in Gent? En wat met de groep van particuliere verhuurders? In hoeverre verschoof de discriminatie enkel naar een latere fase van het verhuurproces of werd ze enkel subtieler in plaats van echt te dalen? Deze studie probeerde een antwoord te geven op bovenstaande vragen. Het antwoord is gemengd. Er zijn weldegelijk zaken in de goede richting veranderd op de Gentse woningmarkt. Toch zijn er ook indicaties dat er nog steeds wordt gediscrimineerd. We hopen dat beleidsmakers, journalisten, activisten, experts en andere lezers deze nuance meenemen bij het doornemen van deze conclusie.

Positief is dat de etnische discriminatie door makelaars ontegensprekelijk is gedaald in de eerste fase van het verhuurproces. De nettodiscriminatiegraad halveerde voor deze fase van 26% in januari-maart 2015 naar 14% in februari 2019. Kandidaat-huurders met een vreemde naam hebben nu in Gent bijna evenveel kans om per mail te worden uitgenodigd voor een plaatsbezoek als kandidaat-huurders met een Belgische naam. Uit verdere analyses blijkt bovendien dat de resterende groep van makelaars die blijft discrimineren net die makelaars zijn die niet proactief juridisch getest zijn geweest in 2016-2017. Dit kunnen zowel nieuwe spelers op de vastgoedmarkt in Gent zijn als makelaars van buiten Gent die sporadisch eens een huurwoning in Gent aanbieden. Bij de makelaars die wel proactief juridisch getest zijn geweest zijn de uitnodigingskansen nagenoeg gelijk voor kandidaten met een Belgische naam en deze met een vreemde naam. Een logische beleidsaanbeveling is daarom om het beleid van training, dialoog en sensibiliserende en juridische praktijktesten te herhalen bij de groep van (nieuwe) makelaars die nog niet ‘behandeld’ zijn geweest.

Onder de vastgoedmakelaars in Gent is er ook meer bewustzijn ontstaan dat etnische discriminatie niet kan. Bij de mystery mails die peilden in welke mate ze willen ingaan op de vraag om te discrimineren antwoordde meer dan 40% van de makelaars meteen dat dit niet kon. Dat is een veel hoger percentage dan bij soortgelijke mystery calls bij vastgoedmakelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.¹⁶ De makelaars zijn zich ook erg bewust van het gevoerde beleid tegen discriminatie in Gent en van de mogelijkheid dat ze op hun selectiegedrag getest kunnen worden. Bij de mystery mails wou bijvoorbeeld circa 20% van de geteste makelaars ofwel niet antwoorden op de vraag om te discrimineren ofwel dit enkel telefonisch bespreken. Dit bleek nog meer uit de resultaten van de mystery calls, waarbij een aantal makelaars spontaan naar de testen van de overheid en Unia verwezen (bij de mystery calls in andere steden was dat niet het geval). We weten op dit moment niet in welke mate vastgoedmakelaars minder discrimineren in Gent omwille van de intrinsieke overtuiging dat discrimineren niet kan versus de extrinsieke motivatie dat ze kunnen worden gecontroleerd.

De cijfers evolueren ook positief bij de groep van particuliere verhuurders. Terwijl particuliere verhuurders in januari-maart 2015 nog bij 47% van de huuradvertenties discrimineerden in de eerste fase van het verhuurproces is dit in februari 2019 meer dan gehalveerd naar 21% van de advertenties. Deze scherpe daling kwam er zonder

¹⁶ 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., Mastari, L. (2018). *Mystery shopping bij makelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

een noemenswaardig beleid van Stad Gent naar de groep van particuliere verhuurders. Er lijkt zich dus een soort van *spill-over effect* te hebben voorgedaan van de makelaars naar de verhuurders in Gent. Er zijn hier verschillende verklaringen voor mogelijk. De particuliere verhuurders kunnen worden beïnvloed door het heersende antidiscriminatie discours van de lokale overheid en/of worden aangestoken door het gedrag van makelaars in de stad en/of denken dat ook zij kunnen worden getest. Meer onderzoek hiernaar is nodig.

Tegelijkertijd blijft een aanzienlijk deel van de particuliere verhuurders discrimineren in de eerste fase van het verhuurproces. We bevelen daarom aan om ook sensibiliserende en juridische praktijktesten uit te voeren bij deze groep van aanbieders. Sensibiliserende testen zijn nodig voor bewustmaking. De mogelijkheid van juridische testen is nodig als stok achter de deur. Bij het uitvoeren van praktijktesten bij particuliere verhuurders zijn er echter een aantal 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 worden verstuurd naar alle personen met een tweede verblijfsplaats in Gent. Een deel van deze groep zal wellicht zijn pand ook verhuren. Dit is een contactmethode die reeds in het verleden door Stad Brugge werd gebruikt om particuliere verhuurders te bereiken. 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. Meermaals testen is echter niet onmogelijk. Men kan een verhuurder verschillende keren testen voor dezelfde huuradvertentie, bijvoorbeeld wanneer er na een klacht (bij bv. Unia) concrete aanwijzingen zijn van discriminatie. De overlast voor de verhuurder is hierbij weliswaar hoger, maar dit kan worden gerechtvaardigd wanneer er reeds een klacht is binnengekomen. 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. Volgens het juridische principe van de verdeling van de bewijslast in discriminatiezaken volstaat het trouwens om enkel voldoende bewijs te verzamelen voor het *vermoeden* van discriminatie. In feite zou één enkele praktijktest hiervoor reeds kunnen volstaan, maar natuurlijk geldt hier ook de statistische regel dat hoe meer testen er worden uitgevoerd bij dezelfde verhuurder, hoe sterker het juridische dossier kan worden.

De moeilijkste vraag om te beantwoorden is in welke mate de etnische discriminatie niet louter is verschoven naar een latere fase van het verhuurproces of subtieler is geworden in plaats van effectief structureel gedaald? We hebben dit proberen na te gaan door te onderzoeken in hoeverre vastgoedmakelaars ingaan op de vraag van een potentiële klant om te discrimineren (getest via mystery shopping). Uit de mystery mails blijkt dat ca. 60% van de makelaars in Gent niet meteen categoriek weigerde om te discrimineren. De antwoorden van deze makelaars waren zeer divers. Sommige gingen meteen akkoord om te discrimineren, wilden dit verder telefonisch bespreken of antwoordden dat de klant sowieso het laatste woord heeft, terwijl anderen een zeer strikte selectie voorstelden op basis van zowel objectieve als subjectieve criteria. Bij deze laatste vorm treedt de makelaar duidelijk op als filter van moraliteit, wat discriminatie verder in de hand werkt. De harde focus op sociale klasse, maar ook op subjectieve criteria (zoals voorkomen, moraliteit en reden tot huur) is een vorm van institutionele discriminatie, waarbij de discriminatie niet meer enkel vanuit de makelaar zelf komt maar wordt gekanaliseerd door barrières die eigen zijn aan het makelaarschap. Op basis van deze resultaten vrezen we dat de etnische discriminatie inderdaad ten dele bij makelaars verschoven is naar een latere fase van het verhuurproces en/of subtieler is geworden, maar spijkerharde cijfers hebben we hiervoor niet. Op de verhuur door particuliere verhuurders hebben we volledig geen zicht, maar ook daar vermoeden we dat de etnische discriminatie gedeeltelijk verschoven is naar een later stadium van het verhuurproces.

In ieder geval is het wenselijk om naar een situatie te streven waarbij alle makelaars onmiddellijk categoriek weigeren om te discrimineren. We raden de Vlaamse beleidsmakers aan om de mystery calls en -mails tot het wettelijk arsenaal van instrumenten te maken om discriminatie op de woningmarkt proactief op te sporen, waardoor Vlaamse wooninspecteurs en/of lokale ambtenaren ze kunnen gebruiken. Ook vastgoedkantoren of vertegenwoordigers van immobiëlen zouden ze moeten kunnen gebruiken in het kader van zelfregulering. Het ingaan op een discriminerende vraag van een klant zou hierbij strafbaar dienen worden gemaakt. In lijn met een recent beleidsvoorstel in Nederland stellen we ook voor om een meldingsplicht in te voeren wanneer vastgoedmakelaars een discriminerend verzoek krijgen van klanten.¹⁷ De combinatie van een verbod op het ingaan op een discriminerende vraag en een meldingsplicht zal hopelijk ook de discriminatie in de latere fases van het verhuurproces helpen terugdringen.

Deze studie kent echter ook een aantal belangrijke limitaties. Ten eerste konden we door databeperkingen enkel een evaluatie maken van de Gentse aanpak tegen discriminatie voor de discriminatiegrond 'etnische afkomst'. Voorgaand onderzoek toonde nochtans aan dat ook personen met een fysieke handicap en met een sociale uitkering worden gediscrimineerd op de Gentse verhuurmarkt.¹⁸ Een aanvullende evaluatie naar deze andere discriminatiegronden is daarom aan te bevelen. Ten tweede konden we geen onderscheid maken tussen bewuste en onbewuste discriminatie bij makelaars en verhuurders. Onbewuste discriminatie is het proces waarbij men quasi-automatisch mensen gaat indelen in een in- en outgroup, waarbij de leden van de outgroup (hier etnische minderheden) worden geassocieerd met negatieve kenmerken. Vervolgens gaat men ook onbewust naar deze negatieve categorisaties handelen en de leden van de outgroup nadelig behandelen. Toegepast op de woningmarkt betekent dit dat sommige makelaars en verhuurders misschien niet de intentie hebben om te discrimineren, maar dat in de praktijk toch doen. Bij makelaars kan onbewuste discriminatie verklaren waarom ze weigeren om te discrimineren (gemeten via mystery mails of calls), maar het nadien wel doen (gemeten via correspondentietesten). Om deze onbewuste vormen van discriminatie tegen te gaan, bevelen we aan dat er hierrond wordt gewerkt in de opleidingen en nascholingen van makelaars (bv. aan de hogeschool of in de online trainingstool van het BIV) en trainingsworkshops voor particuliere verhuurders. Ten slotte zijn de resultaten van de correspondentietesten en mystery shopping gebaseerd op soms erg kleine steekproefgroottes. Dit komt niet enkel door de tijds- en financiële beperkingen van de onderzoekers, maar vooral omdat de Gentse woningmarkt ook niet zo bijzonder groot is. We bevelen daarom aan om op grotere schaal te gaan experimenteren met de beleidsinstrumenten uit de Gentse aanpak. Deze studie bevat voldoende elementen die aantonen dat de beleidsinstrumenten toch minstens ten dele werken tegen discriminatie op de woningmarkt. Het lijkt ons daarom gerechtvaardigd om de zogenaamde 'Gentse aanpak' ook naar andere steden en gemeenten in Vlaanderen en België uit te bereiden.

¹⁷ Van Veldhoven-van der Meer, S. (2019). *Integrale visie op de woningmarkt. Brief van de minister van wonen en milieu van 11 november 2019.*

https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/brieven_regering/detail?id=2019Z21664&did=2019D45043

¹⁸ Verhaeghe P.P., Van Der Bracht, K., Van de Putte, B. (2016). Discrimination of tenants with a visual impairment on the housing market: Empirical evidence from correspondence tests. *Disability and Health Journal*, 9, 234-238.

Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2015). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: Onderzoeksrapport*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Dankwoord

We willen de jobstudenten bedanken voor hun hulp bij het uitvoeren van de correspondentietesten. Dit onderzoek werd verder mede gefinancierd door het SBO-FWO project EdisTools (nr. S004119N).

Referenties

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

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.

Tajfel, H., Turner, J.C., Austin, W.G., Worchel, S. (1979). *An integrative theory of intergroup conflict. Organizational identity: A reader*, 56, 65.

Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P., Van de Putte, B. (2015). *Gelijke toegang tot huisvesting voor elke Gentenaar: Onderzoeksrapport*. Gent: Vakgroep Sociologie, Universiteit Gent.

Van der Bracht, K., Verhaeghe, P.P. Can racism be reduced by inducing compliance? Field experiments of discrimination and the Hawthorne effect. *Working paper*.

Verhaeghe P.P., Van Der Bracht, K., Van de Putte, B. (2016). Discrimination of tenants with a visual impairment on the housing market: Empirical evidence from correspondence tests. *Disability and Health Journal*, 9, 234-238.

Van Veldhoven-van der Meer, S. (2019). *Integrale visie op de woningmarkt. Brief van de minister van wonen en milieu van 11 november 2019*.

www.tweedekamer.nl/kamerstukken/brieven_regering/detail?id=2019Z21664&did=2019D45043

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

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., 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., Mastari, L. (2018). *Mystery shopping bij makelaars in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*. Brussel: Vakgroep Sociologie, Vrije Universiteit Brussel.

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

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*, 1-19.