

**Etude concernant le secteur du logement privé en Belgique,  
dans le cadre du Baromètre de la diversité**

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

**RESUME ANALYTIQUE**

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



# 1. Introduction

Cette étude porte sur l'analyse de la discrimination sur le marché locatif privé belge. Dans la première partie, nous commençons par situer le marché immobilier belge et la problématique de la discrimination en nous basant sur une analyse de la littérature. Nous abordons ensuite la méthodologie utilisée pour l'analyse empirique.

En deuxième partie, nous abordons les constats de discrimination dans les différentes étapes du processus de location. Des tests de comportement agrégés ont été réalisés, visant le plus de critères de discrimination possible. Ceux-ci ont été opérationnalisés au moyen d'un profil concret. Ce profil peut toutefois influencer le constat de discrimination. Ainsi, pour tester la discrimination à l'encontre du critère « handicap », ce sont des profils de personnes aveugles ou malvoyante qui ont été utilisés, et non avec des personnes en fauteuil roulant, par exemple. Le tableau 1 donne un aperçu des différentes étapes de l'étude (sections), les motifs de discrimination étudiés et les profils concrets qui y ont été associés.

La première section de cette partie concerne la discrimination dans les annonces de biens en location, sur base d'un screening de 8.026 annonces parue dans l'ensemble des trois régions. La deuxième section présente une étude basée sur un échantillon, qui vise à mesurer la discrimination au moment où le candidat locataire prend contact avec le bailleur par email ou par téléphone. Des tests de comportement ont été élaborés à cet effet : 688 tests de comportement appariés ont été réalisés par téléphone et 1769 tests ont été réalisés par email selon la procédure d'affectation aléatoire. La troisième section aborde les différentes formes de discrimination qui se présentent au moment de la visite du bien à louer. Pour cette partie, la méthodologie utilisée fut le système de « client mystère » -avec un échantillon limité (124 tests)- combiné à des interviews de bailleurs et des focus group avec des locataires. La quatrième section traite de la discrimination au moment de l'élaboration et de l'exécution du contrat de bail sur base de focus group et d'interviews. Enfin, le rôle spécifique des agents immobiliers est également abordé. Pour ce faire, nous nous basons à nouveau sur des focus group et des interviews, mais aussi sur les résultats des visites de « clients mystères ».

La troisième partie se base exclusivement sur l'analyse qualitative et va au-delà de la discrimination en elle-même. La première section de cette partie scrute les motivations et les discours des bailleurs en matière de discrimination sur base d'interviews. La seconde section analyse les expériences et réactions de locataires discriminés à l'aide de mini focus group.

Enfin, nous formulons des recommandations pour un Baromètre de la diversité ultérieur et une politique plus efficace en matière de lutte contre la discrimination dans le secteur du logement.

**Tableau 1: méthodologie appliquée par chapitre**

Section	Méthode	Motif de discrimination étudié	Opérationnalisation
Introduction : le marché du logement	Étude de la littérature	/	/

1. Annonces	Recherche sur le Web et analyse de discours de 8026 annonces	Fortune Âge Sexe Handicap Motif racial	Axé sur les données
2. Contact	688 tests de comportement par paires par téléphone / 1769 tests d'affectation aléatoire email	Motif racial Genre + fortune Handicap Fortune	Marocain/Turc Mère célibataire Non-voyant/Malvoyant Revenu d'intégration /indemnité d'incapacité de travail
3. Visite à domicile	124 visites mystère	Idem	Idem, sauf la fortune : allocation de chômage/faibles revenus
4. Bail	15 groupes de discussion et 58 interviews	Voir 7	Voir 7
5. Rôle des agents immobiliers	600 appels mystère	Motif racial Fortune	'Étrangers' 'Chômeurs'
6. Motifs des bailleurs	58 interviews	Tous	Selon le répondant
7. Expériences des locataires	15 groupes de discussion	Motif racial  Conviction religieuse Âge Orientation sexuelle Fortune  Composition familiale	Personnes d'origine subsaharienne et d'Europe de l'Est Personnes de confession musulmane Jeunes Lesbigays  Personnes bénéficiant d'un revenu d'intégration  Familles monoparentales/ Familles nombreuses

## 2. Le marché immobilier belge et la discrimination : une problématique structurelle

Bénéficier d'un logement correct est un droit fondamental ancré dans la Constitution belge pour garantir à tout un chacun une existence digne. Ce droit fondamental reprend des normes élémentaires en matière de qualité de logement, qui sont opérationnalisées plus en détail dans la législation (régionale). La structure de notre marché immobilier empêche toutefois la bonne réalisation de ce droit fondamental, car il est fortement soumis à une logique de marché. L'offre et la demande s'accordent via le prix : plus le prix est élevé, plus les offrants privilégieront la qualité du logement, et plus la qualité est élevée, plus le prix que les demandeurs sont prêts à donner pour cela sera élevé.

Toutefois, un problème se pose pour les populations à faible revenu. En effet, la demande d'un logement (de qualité) dépend aussi fortement du revenu et les personnes qui perçoivent un faible revenu ne peuvent pas toujours payer le prix fixé par le marché pour des logements d'une certaine qualité. Peu de gens, voire personne n'est disposé à offrir un logement de qualité acceptable pour le prix que les personnes à faibles revenus sont en mesure de donner. C'est ainsi que ces derniers accèdent difficilement à des logements de qualité pour un loyer abordable. Ils ne sont pas en position de force sur le marché immobilier pour négocier, ce qui les rend vulnérables à la discrimination.

Dans cette étude, nous distinguons la **discrimination de la sélection** des locataires. En effet, les bailleurs particuliers ont le droit de choisir librement avec qui ils désirent conclure un contrat de bail. Ils peuvent baser cette sélection sur leur évaluation de la capacité du locataire à payer le loyer et à bien entretenir le logement. On parle de discrimination lorsque des locataires sont exclus sur base de critères qui n'ont rien à voir avec cela. Parfois, cette discrimination se base sur une aversion pour une population bien précise (homophobie, xénophobie, sexisme...). Nous l'appelons la « discrimination basée sur les goûts ».

Parfois, la discrimination se base également sur des préjugés ou des extrapolations d'expériences antérieures. Les bailleurs associent certaines caractéristiques (couleur de peau, composition familiale, source de revenus, genre, handicap, religion...) au risque de non-paiement ou de négligence du logement. Les propriétaires n'ont pas la possibilité de récolter toute l'information qu'ils désirent et recourent donc à d'autres éléments, plus visibles, comme indicateur de risque. Nous appelons cette discrimination la « discrimination statistique ». En ce qui concerne le critère de fortune, nous parlons également de discrimination si l'exclusion se base sur la nature des revenus (ex. revenu d'intégration sociale) plutôt que sur le montant des revenus. La nature des revenus ne signifie en effet pas à elle seule qu'il y a un risque de non-paiement.

La discrimination est présente **tout au long du processus de location**, depuis la publication de l'annonce jusqu'à l'exécution du contrat de bail. C'est pour cette raison que la partie suivante traite des différentes pratiques et stratégies de discrimination à chaque phase du processus de location. Ce faisant nous ne faisons pas de distinction empirique entre la discrimination statistique et la discrimination basée sur les goûts, celles-ci étant souvent imbriquées l'une dans l'autre dans la pratique. En revanche, nous distinguons les stratégies de discrimination directe et indirecte : parfois, certains groupes bien précis sont refusés de manière explicite ; cependant, souvent des barrières sont créées - consciemment ou non - pour certaines populations via un critère secondaire.

L'interdiction d'une antenne parabolique pourrait par exemple diminuer la qualité de vie d'une personne d'origine étrangère et ainsi la décourager à prendre ce logement. Bien que la discrimination indirecte soit difficile à combattre sur le plan juridique, nous l'étudions également dans ce rapport, de manière à mieux comprendre la relation entre ces deux formes de discrimination.

### 3. Constat de discrimination à chaque étape du processus de location

#### 3.1. L'annonce

Avec l'annonce, les bailleurs tentent de faire une première sélection dans leur quête du meilleur candidat-locataire. Pour ce faire, ils choisissent un canal de publication ou une formulation bien spécifique.

Au niveau de l'annonce, la discrimination se fait surtout sur base de **la source de revenus, de l'âge et de la composition du ménage**. On remarque très peu de discrimination en fonction de l'origine ou d'un handicap.

**La connaissance de la législation en matière de discrimination et le risque d'être pris en défaut** semblent jouer un rôle. Les agents immobiliers utilisent moins souvent des termes discriminatoires dans leurs annonces que les propriétaires particuliers. Les termes discriminatoires apparaissent surtout sur les *affiches en façade, moins dans les journaux ou sur internet*.

En outre, les annonces discriminatoires se retrouvent surtout pour des biens situés sur des **marchés locatifs à risque**, dans les grandes villes ou les villes plus petites, en présence d'urbanisation diffuse, pour des logements à louer moins chers.

#### 3.2. La prise de contact

Le tableau 2 donne un aperçu des résultats des tests de comportements agrégés. Nous faisons une distinction entre la méthode de récolte des données (téléphone/email) et le genre (total/femmes/hommes). Les chiffres renseignent le risque (sur 100) de discrimination que connaît un groupe spécifique. Le niveau de signification statistique indique le degré de certitude que nous pouvons émettre au sujet des résultats. Lorsqu'un niveau de discrimination est significatif « à 1% », cela signifie qu'il y a moins d' 1% de risque que nous tirions des conclusions fausses sur base de l'échantillon par rapport à la réalité. Si le niveau de signification pour un résultat dans l'échantillon reste inférieur à 1%, nous pouvons dire que nous sommes presque certains (à plus de 99%) que le résultat obtenu reflète la réalité. Lorsque le risque que la conclusion soit erronée est supérieur à 5%, les chiffres ne sont pas renseignés (il apparaît alors « non pertinent » à la place des chiffres). Pour le motif de discrimination "mères célibataires", il va de soi que les hommes ne sont pas interrogés (n.i.).

**Tableau 2: Aperçu des niveaux de discrimination concernant l'obtention d'un rendez-vous avec des bailleurs privés**

% discrimination	TELEPHONE			E-MAIL
	Total	Femmes	Hommes	Hommes (sauf pour les mères célibataires)
Critères « raciaux »	n.s.	n.s.	13.8**	12.7***
Mère célibataire	5.5**	5.5**	/	6.1*
Handicap	n.s.	n.s.	n.s.	7.2**
Fortune	12.4**	17.0**	n.s.	13.5***

\*\*\* significatif à 1% ; \*\* significatif à 5% ; \* significatif à 10% ; n.s.: résultat non significatif

Nous avons constaté que la discrimination existe bel et bien dans le chef des bailleurs privés et ce dans une plus grande mesure envers certains candidats-locataires. Les candidats locataires qui

bénéficient d'un **revenu d'intégration sociale ou d'indemnités pour une incapacité de travail** semblent les plus mal lotis. Par email, ils ont été discriminés 13,5 fois sur 100 tests par rapport au groupe-contrôle. Pour les bénéficiaires de revenu d'intégration sociale, le niveau de discrimination était même de 15,8 (1 fois sur 6). Toutefois, les tests n'ont pas pu totalement exclure que dans certains cas, la hauteur des revenus jouait bel et bien un rôle. Aucune discrimination pour des critères « raciaux » n'a été constatée dans l'enquête téléphonique au sein du groupe de test dans son ensemble (hommes et femmes). Toutefois, les hommes turcs et marocains sont apparus davantage sujets à la discrimination, tant par téléphone (13,8) que par email (12,7). Les deux autres profils étudiés (**mères célibataires et personnes présentant un handicap**) ont également été confrontés à de la discrimination, mais dans une moindre mesure. Le niveau de discrimination auquel ils ont à faire face est environ deux fois moins important.

Comme les résultats de l'approche téléphonique l'indiquent, les chiffres globaux masquent de **grandes différences selon le sexe**. Pour les critères « raciaux », ce sont clairement les hommes qui sont le plus discriminés, alors que les femmes le sont davantage sur base de la fortune. Cette différence peut probablement se confirmer également dans l'approche par email, mais le test n'a pas été prévu dans ce sens.

La **méthode de contact** a également un impact. Les niveaux de discrimination pour les motifs de handicap et de fortune semblent inférieurs avec le contact téléphonique qu'avec le contact par email. Dans le chef des bailleurs, le téléphone constitue une barrière plus importante pour réagir négativement.

### 3.3. La visite du logement

Lors de la visite du logement, les bailleurs tentent d'évaluer le risque qui accompagne le locataire. En outre, ils essaient de dissuader les candidats-locataires « indésirables ». Particuliers et agents immobiliers ne manquent pas de **stratégies** pour ce faire.

Généralement, un dossier est ouvert sur le candidat. Pour ce dossier, on ne lui demande pas seulement de remplir une fiche d'informations, mais aussi souvent d'apporter des preuves écrites. Une copie de la carte d'identité, une preuve de revenus ou d'emploi, et des références de l'ancien propriétaire et/ou de l'employeur sont les documents qui sont le plus souvent demandés. Ils servent à la fois à informer le bailleur et à dissuader les candidats indésirables. En outre, certains candidats sont repoussés sur base du rapport entre leurs revenus et le loyer ou se voient exiger la caution d'un tiers comme garantie pour la location.

Les tests de comportement agrégés ont montré que ces stratégies étaient plus souvent mises en œuvre en présence de personnes d'origine étrangère, de bénéficiaires d'allocations ainsi que de personnes aveugles ou malvoyantes. **Les candidats-tests d'origine étrangère** ont été moins bien traités au cours de la visite du logement. Ils avaient fait l'objet d'un screening préalable par téléphone, s'étaient vus demander d'apporter des documents de preuve et avaient été accueillis avec moins d'enthousiasme. Au niveau de la **fortune**, il a également été demandé aux candidats d'apporter davantage d'informations et de preuves de leur solvabilité qu'au groupe-contrôle ; on leur a parfois demandé de contribuer aux frais de dossier ou de réservation. Les personnes **aveugles** ont parfois subi des tentatives de dissuasion sous forme de frais supplémentaires ou de caution, mais elles ont aussi souvent aussi été traitées avec plus d'obligeance.

Le groupe-test des **mères célibataires** a fait l'objet de peu de discriminations évidente : ce groupe a surtout été confronté à des conditions supplémentaires en matière de solvabilité, comme des frais de réservation ou encore une caution.

### 3.4. Le contrat de bail

Parfois, les bailleurs demandent à certains groupes de locataires des frais supplémentaires dans le contrat de bail. En exigeant une garantie locative spécifique (cash ou Korfine), les bailleurs abusent de la position de faiblesse du locataire pour négocier. Ils essaient d'esquiver la garantie locative du CPAS, ou la refusent parfois carrément. Les clients du CPAS se voient ainsi exclus de la location.

Certains groupes de locataires ne se voient offrir qu'un contrat de bail de courte durée en guise de période d'essai. Enfin, des locataires disent aussi avoir été traités de manière désobligeante durant la location.

### 3.5. Le rôle des agents immobiliers

La collaboration avec des agents immobiliers semble faciliter la discrimination de certains groupes de locataires. Il ressort de nos tests que de nombreux agents immobiliers ne voyaient aucun problème à répondre aux exigences de bailleurs d'éviter « les étrangers » (42%) ou « les chômeurs » (61%). Une petite partie d'entre eux a refusé explicitement de coopérer dans ce sens (14% concernant « les étrangers » et 7% concernant « les chômeurs »), l'autre partie rejetant la responsabilité au bailleur (respectivement 34% et 24,3%). La réaction des agents immobiliers laisse souvent deviner qu'ils sont au courant de la législation antidiscrimination (relative à l'origine), mais ils offrent parfois aussi des solutions pour la contourner. Comme ils font office d'intermédiaire et peuvent facilement se retrancher derrière des procédures impersonnelles, les agents immobiliers sont souvent perçus comme des « tampons » entre le bailleur et le candidat locataire, ce qui permet au bailleur de discriminer plus facilement.

**Tableau 3: Disposition à écarter un certain types de locataires**

Est-il possible d'éviter...? (pourcentage)	les étrangers N=300	les chômeurs N=300
Oui	42.3	61.3
Non	14.0	7.3
Non, le choix revient au bailleur (liste)	34.0	24.3
Cela doit faire l'objet d'une discussion avec la direction	1.0	0
On ne parle pas de cela au téléphone	2.7	1.7
La question est éludée	1.7	0.3
La procédure est expliquée (ex. fiches de salaire, information auprès du bailleur précédent, ...)	1.0	2.7
La procédure est expliquée, en ce compris la pré-sélection par l'agence immobilière au niveau de la solvabilité	0.7	1.3
Autres	2.7	1.0

## 4. Motifs et expériences de discrimination

### 4.1. Motifs de discrimination

En présence d'**allocataires, de musulmans ou de personnes d'origine étrangère**, l'aversion est régulièrement invoquée comme motif pour les refuser. Toutefois, la discrimination est souvent

(aussi) statistique, dans le sens où les bailleurs associent certaines caractéristiques au risque de non-paiement ou de négligence du bien loué.

Les **locataires bénéficiant d'allocations** sont généralement associés à des problèmes de paiement, mais aussi à un mauvais entretien du logement. Lorsque le CPAS règle la garantie locative, on s'attend en outre à ce que cette dernière soit difficilement exigible en cas de dégât. Un groupe plus restreint ne veut pas louer à des allocataires parce qu'il les considère comme des « profiteurs ».

En ce qui concerne la **composition familiale**, les familles avec enfants sont évitées, par crainte de nuisances, mais aussi parfois parce qu'on pense que les familles avec enfants sont plus difficiles à expulser. Les pères/mères célibataires se voient en outre associés à des difficultés de paiements.

Certaines personnes préfèrent ne pas louer à des **jeunes**, par crainte de nuisances ou d'insolvabilité ; d'autres, en revanche, préfèrent les jeunes aux seniors parce qu'ils s'attendent à ce que les nouveaux venus sur le marché immobilier soient de meilleurs payeurs que des plus âgés qui sont toujours locataires.

Les personnes d'**origine étrangère** sont également parfois associées à des difficultés de paiement, un mauvais entretien du bien loué ou des problèmes avec le voisinage. Et selon les expériences personnelles, une distinction s'opère parfois encore selon la nationalité ou la région d'origine.

#### **4.2. Expériences et stratégies de locataires**

Pour la majorité des répondants, la discrimination est une expérience marquante et émotionnelle. L'impact est d'autant plus grand lorsqu'on y est régulièrement confronté.

Ce type d'expérience est vécu de manière diverse. D'une part, la réaction directe se limite souvent à la remise en question orale des mensonges auxquels les bailleurs recourent pour les repousser ; selon les répondants, une réaction plus violente n'apporte pas davantage à ce niveau. Les participants aux focus group rapportent que, après coup, ils se sentent souvent obligés de dénoncer la discrimination pour punir l'auteur en entachant sa réputation. Toutefois, rares sont les procédures de signalement existantes ou les démarches judiciaires en ce sens.

Les victimes de discrimination tirent des enseignements de ce qu'elles ont vécu. Sur base d'une image des acteurs, des services, de leur réseau personnel, des caractéristiques des riverains et du marché immobilier, elles produisent une typologie complète des régions, quartiers et types de logement où elles évaluent leur risque d'être discriminées. Cette classification fait autorité pour tous les répondants dans leur quête d'un logement et a été produite conjointement par des candidats-locataires « orientés » par des bailleurs vers des types de logement ou des régions plus « adaptés ».

Outre la présélection de logements potentiels, des stratégies individuelles ont également été indiquées pour éviter la discrimination. Ainsi, c'est le contact en face-à-face avec le propriétaire qui est plutôt recherché (en évitant les agences immobilières) : les bailleurs seraient davantage ouverts aux négociations et à l'éclaircissement de la situation. Cela permet de susciter de la sympathie, de réfuter les stéréotypes et éventuellement de confronter les pratiques prohibées. Une seconde stratégie consiste à masquer ou taire aussi longtemps que possible sa situation. Éviter le « libre marché » et chercher un logement **via-via** est également une stratégie mise en place. Un intermédiaire peut ainsi gagner la confiance du bailleur. Une dernière stratégie consiste à engager

**des assistants ou des amis** dans la recherche. Cela permet de dissimuler ses propres caractéristiques et de trouver du soutien et une protection vis-à-vis des bailleurs.

Les locataires expliquent l'attrait de ces stratégies individuelles par les **lacunes dont font preuve les autorités en matière de soutien et de protection**. Les services d'assistance existent mais ne sont pas assez connus ou n'offrent pas toujours l'aide nécessaire. Les procédures telles que la déclaration d'insalubrité ou l'introduction de plaintes pour discrimination sont considérées comme inefficaces et trop risquées pour le locataire. En outre, elles n'offrent généralement pas de solution directe dans la recherche d'un logement. Sans parler de l'image négative véhiculée par les médias et le monde politique. Dans certaines communes, les répondants ont l'impression que les autorités ne bougent pas assez pour changer les mentalités et encouragent même les stéréotypes négatifs de par leur virage à droite et la politique linguistique adoptée.

## **5. Recommandations pour poursuivre le Baromètre de la diversité dans le domaine du logement**

En cours de route, nous nous sommes heurtés à différents problèmes méthodologiques dont il convient de tenir compte pour poursuivre le Baromètre de la diversité à l'avenir.

### ***Ventiler les motifs de discrimination multiples***

Nous avons souvent testé des motifs de discrimination combinés (comme la fortune, le sexe et la situation familiale). Le problème est qu'il est alors difficile de ventiler les résultats pour chaque motif pris séparément. Pour pouvoir s'exprimer avec certitude sur un motif de discrimination, il vaut mieux tester chaque motif séparément. Par exemple, le cas d'une mère célibataire devrait être comparé à celui d'une femme célibataire sans enfant. On pourrait alors faire de même avec les pères célibataires (avec des hommes célibataires sans enfant comme groupe-contrôle).

Une forme plus spécifique concerne la manière dont nous avons testé la *discrimination basée sur la fortune*. Comme les allocations sont souvent peu élevées, il n'est pas facile de savoir s'il s'agit de discrimination (basée sur la nature des revenus) ou de sélection (en fonction de l'importance des revenus). Dès lors, il faudrait que le profil de contrôle bénéficie de revenus similaires mais en provenance d'un travail et que le groupe expérimental obtienne le même niveau de revenu d'une autre manière. Ainsi, seule la nature des revenus serait différente et on pourrait parler plus clairement de discrimination.

Troisièmement, afin de pouvoir mieux filtrer la *discrimination statistique*, par exemple pour les critères « raciaux », des revenus corrects ainsi que d'autres caractéristiques socioéconomiques pertinentes susceptibles d'influencer la décision du bailleur devraient pouvoir être transmises au bailleur avant qu'il ne prenne sa décision quant à la location ou non de son bien.

### ***Prendre des échantillons plus importants***

Pour pouvoir statuer à des niveaux géographiques inférieurs (ex. : zones urbaines *versus* zones suburbaines), le nombre de tests effectués doit idéalement être augmenté. En effet, il est difficile d'obtenir des différences statistiquement significatives avec un nombre peu élevé d'observations.

### ***Analyser toutes les étapes du processus de location***

Dans cette étude, nous n'avons pu émettre des conclusions basées sur des données quantitatives qu'en ce qui concerne la discrimination au moment de l'annonce et de la prise de contact. Comme il est ressorti de l'étude qualitative que la discrimination se présente *également à des étapes ultérieures* du processus de location et que des glissements peuvent se produire entre différentes étapes suite aux politiques menées, il serait bien de tester plus systématiquement également les étapes ultérieures. Cela pourrait par exemple se faire par le suivi longitudinal d'un panel de locataires tout au long de leur expérience de location.

### ***Combiner les tests par email et par téléphone***

Même si l'approche par email a des avantages méthodologiques certains par rapport au téléphone, ce dernier peut être le plus utilisé dans des contextes de marchés où il convient d'agir rapidement. Pour certains groupes, cela peut également laisser moins de place à la discrimination, car le contact plus personnel constitue pour le bailleur une barrière pour discriminer. En cas de prise de contact par email, il convient de résoudre le problème des réponses par email ou par téléphone non attribuables à un test de manière à ne perdre aucune observation. Une possibilité consiste à compenser cette perte de données par l'envoi d'un plus grand nombre d'emails.

### ***Utiliser l'analyse multivariée***

Parce que la méthode d'analyse multivariée donne une meilleure évaluation du niveau de discrimination que la méthode d'analyse bivariée, il vaut donc mieux continuer avec cette méthode et éventuellement l'élargir à d'autres variables pertinentes (encore plus de caractéristiques concernant le logement ou le bailleur).

### ***Étudier la même niche de marché immobilier***

Enfin, nous désirons encore souligner que les conclusions tirées de la présente enquête ne valent que pour une partie bien déterminée du marché immobilier (à savoir pour les logements proposés à la location dans une certaine fourchette de loyers) et non pour l'ensemble du marché immobilier. Si des mesures similaires devaient se reproduire à l'avenir en vue d'étudier l'évolution de la discrimination/sélection, il est important d'étudier la même partie du marché que celle qui est étudiée ici.

### ***Prendre les propos des propriétaires dans les interviews avec précaution***

Les propriétaires ont collaboré bien volontiers à cette étude. Toutefois, ils sont apparus quelque peu sur leurs gardes et ne parlaient pas de tous les sujets avec le même enthousiasme. Plus le Baromètre de la diversité sera connu, plus les répondants feront preuve de prudence.

### ***Utiliser également des focus group mixtes***

Pour cette étude, nous avons choisi de créer des focus group homogènes. Il en résulte que les répondants n'ont pas fait de comparaison entre les motifs de discrimination. Des focus group mixtes pourraient donner lieu à des discussions à ce sujet.

## **6. Recommandations politiques**

### **6.1. Lutter contre la discrimination**

Notre étude montre que la sensibilisation et l'augmentation du risque d'être pris en défaut pour discrimination donnent des résultats. On sent les bailleurs plus mal à l'aise vis-à-vis de la discrimination basée sur l'origine, sujet très souvent abordé par les médias, que vis-à-vis de la discrimination basée sur la nature des revenus, par exemple. De même pour les agents immobiliers, qui sont bien plus sur leurs gardes et semblent avertir les bailleurs des répercussions légales en cas de discrimination.

C'est pour cela que nous recommandons de mener les actions suivantes :

#### ***- Intensifier les actions de sensibilisation***

Le Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme élabore déjà des actions de sensibilisation contre la discrimination. Celles-ci devraient pouvoir s'élargir et viser le marché immobilier.

#### ***- Développer des codes déontologiques avec les associations professionnelles***

Les sites internet consacrés à l'immobilier et les agences immobilières s'autocensurent déjà sur base de règles de conduites internes. Le Centre pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme pourrait jouer un *rôle de coordination* dans l'adoption de règles de conduite pour chaque association professionnelle (IPI, syndicat des propriétaires). Les thésaurus de termes discriminatoires dans les annonces pourraient être mis à disposition des gestionnaires de sites internet et des éditeurs de journaux pour leur apporter une assistance et des conseils dans l'installation d'un filtre automatique contre la discrimination.

#### ***- Augmenter le risque d'être pris en défaut de discrimination en introduisant des tests de situation aux différents niveaux du processus de location.***

Les tests de situation nous semblent être les instruments les plus adaptés pour augmenter la possibilité de prendre en défaut un individu qui discrimine et ce tout au long du processus de location. En effet, la discrimination se déplace de l'annonce et de la prise de contact à des niveaux moins publics et moins visibles du processus de location, comme la visite du bien ou les négociations du contrat de bail. Seuls les tests de situation peuvent mettre à nu la discrimination à ces niveaux-là.

## 6.2. Réformes structurelles du marché immobilier

Notons toutefois que la répression ne pourra jamais à elle seule éradiquer la discrimination. Les mesures énoncées ci-dessus devront dès lors être soutenues par des *mesures plus structurelles*.

Celles-ci doivent viser en premier lieu à *prévoir des logements abordables en suffisance*. En effet, le manque de logements abordables entraîne des situations où les bailleurs sur le marché de la location privée se montrent plus exigeants dans la sélection de leurs locataires et peuvent imposer aux candidats des exigences (strictes). Si nous voulons régler le problème de la discrimination envers les minorités, il est crucial de prévoir davantage de logements dont le loyer est abordable. Les bailleurs pourront moins s'adonner au « *picorage* » si la demande et l'offre sont plus en équilibre. Néanmoins, nous ne pouvons pas compter sur le marché pour pallier le manque d'offre en logements de qualité abordables. En effet, prévoir des logements dignes à un prix peu élevé n'est pas vraiment lucratif. La seule solution structurelle sur ce plan est dès lors d'augmenter le nombre de logements sociaux à louer. Des mesures attenantes pourraient malgré tout contribuer également à l'élargissement du marché locatif privé :

- **Construire davantage de logements sociaux.**
- **Créer des possibilités de mettre sur le marché des logements vides ou sous-exploités.**

Pour lutter contre la discrimination au sein du marché locatif privé, nous devons également reconnaître les deux parties présentes sur le marché locatif privé : tant les bailleurs que les locataires ont des besoins dont il convient de tenir compte. Le rôle du *bailleur privé* doit être reconnu : sans lui, le marché locatif privé n'existe pas. Les propriétaires doivent être soutenus et encouragés à laisser leur bien sur le marché locatif privé ou à faire ce pas. Le *risque locatif* est réel et est un véritable motif de discrimination (statistique) et de sélection. Réduire ce risque locatif permet aussi de réduire le risque de discrimination. Mais le locataire a lui aussi besoin d'être soutenu et les autorités doivent jouer leur rôle pour permettre aux ménages vulnérables d'accéder aussi à des logements de qualité et abordables sur le marché locatif privé.

- **Elargir le système d'allocation-loyer et de garantie locative et l'utiliser en ciblant les populations qui risquent de subir une discrimination statistique.**

Ces interventions diminuent le risque pour le bailleur et réduisent le besoin de discriminer.

- **Pour éviter que les allocations-loyer n'entraînent une augmentation des prix, les loyers doivent être régulés.**

Si les allocations-loyer entraînent une augmentation du loyer, la vulnérabilité des candidats locataires augmente aussi.

- **Donner aux agences immobilières sociales un rôle plus important sur le marché locatif privé.**

Ces agences répondent non seulement aux besoins des locataires (prix abordable, qualité, sécurité de logement), mais réduisent aussi le risque pour les bailleurs : les locataires reçoivent une assistance, les revenus locatifs sont garantis et le bon entretien du bien est tenu à l'œil.

### **6.3. Changements structurels dans la société**

Soulignons enfin que le marché locatif privé ne peut pas être pris isolément de la société au sens large. Des mesures doivent y être prises également pour juguler la discrimination sur le marché immobilier. Comme la discrimination statistique et celle basée sur les goûts se fondent toutes les deux sur des stéréotypes et des préjugés, on n'insistera jamais assez sur le fait que la diffusion de tels préjugés a également un impact sur l'attitude des bailleurs vis-à-vis de certains groupes de locataires.

**- Lutter contre la diffusion dans les médias et les discours politiques de messages stigmatisant les minorités ethniques, les allocataires sociaux, les jeunes, les personnes souffrant de handicap(s).**

Nous avons également montré que la discrimination sur le marché immobilier touche des personnes qui sont déjà vulnérables dans la société au sens large. Dans cette idée, la dualisation croissante dans la société et le contrôle plus strict et l'aide plus restreinte aux personnes non actives constituent la terre nourricière d'une discrimination croissante. Des mesures générales contre la pauvreté et l'exclusion sociale aident également à lutter contre la discrimination sur le marché immobilier. Des mesures plus spécifiques peuvent également jouer un rôle. Ainsi, la sévérité croissante du CPAS vis-à-vis des allocataires fragilise la position de ces derniers sur le marché immobilier. Les mesures restrictives du CPAS, comme par rapport à la garantie locative, font des clients du CPAS des « cas à risques » pour les bailleurs, augmentant ainsi leur risque d'être discriminés.

**- Lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale**

**- Donner aux CPAS davantage d'espace (budgétaire) pour améliorer la position de leurs clients sur le marché immobilier.**

**- Uniformiser la manière dont les CPAS font office d'intermédiaires entre le client et le bailleur, notamment par rapport à la garantie locative, en concertation avec les associations professionnelles des bailleurs privés.**