

# Discriminatie op de koopwoningmarkt

Een korte verkenning



Het Verwey-Jonker Instituut deed in 2022 **onderzoek** naar discriminatie op de huurwoningenmarkt. Buiten de G4 gemeenten bleken mensen met een niet-Nederlands klinkende naam structureel minder kans te hebben om uitgenodigd te worden voor een bezichtiging van een huurwoning. Niet alleen hebben zij een lagere kans om uitgenodigd te worden voor een bezichtiging, ook laten de resultaten zien dat vrouwen minder kans hebben om uitgenodigd te worden dan mannen (Hoogenbosch, Tierolf et al. 2022). Uit een eerder onderzoek van Radar (2019) bleek ook dat zo'n 85% van de huurwoningbemiddelaars bereid was om op verzoek van verhuurders te discrimineren op migratieachtergrond.<sup>1</sup> Ook weten we dat het proces van woningverhuur weinig transparant is en veel ruimte over laat voor subjectieve oordeelvorming van een verhuurder of bemiddelaar richting een kandidaat huurder. Deze oordeelvorming kan resulteren in discriminatie wanneer vooroordelen en stereotypen een rol spelen in het oordeel of een kandidaat een 'nette' en 'betrouwbare' huurder is.<sup>2</sup>

Vanuit migrantengemeenschappen en experts zijn er enige signalen dat er mogelijk ook discriminatie plaatsvindt op de koopwoningenmarkt. We hebben vernomen dat sommige mensen geen uitnodiging ontvangen voor

een bezichtigingsmoment, terwijl er nog wel plek is voor bezichtigingen. Ook laat het proces rond de koop mogelijk ruimte voor discriminatie en vooroordelen. Zo wordt de kopende partij bij biedingen in sommige gevallen met naam en toenaam bekend gemaakt aan de verkoper. Het komt voor dat bij het uitbrengen van een bod een uitgebreide motivatiebrief wordt gevraagd door de verkopende partij of geadviseerd aan de kopende partij. Nadat een biedronde is afgelopen heeft de verkoper een duidelijk overzicht van alle biedingen en kan hij/zij zelf bepalen met welke partij hij/zij akkoord gaat. Bij inschatting van de betrouwbaarheid van de bieder kunnen net als bij de verhuur van woningen, vooroordelen en stereotiepe beeldvorming een rol spelen. Een makelaar of verkoper kan bijvoorbeeld mensen met een bepaalde achtergrond niet uitnodigen voor een bezichtiging vanuit het vooroordeel dat deze mensen vaak niet komen opdagen of een dergelijke prijs niet kunnen betalen, er is immers geen inkomenscheck. Ook kan om deze redenen een bod minder serieus worden ingeschat. Of een verkoper maakt een inschatting vanwege het belang van de achterblijvende burens, die graag mensen naast hen willen hebben waarmee ze 'een klik' hebben. De vraag is of de koopwoningenmarkt erg verschilt van de huurwoningenmarkt als het gaat om discriminatie. Vanuit de KIS Portaalfunctie is besloten een kleinschalige voorverkenning te doen naar dit thema.

1 Hoogenbosch, A., Tierolf, B., Sikkema, M., Kwakernaak, M., en Mesic, A. (2022). **Monitor discriminatie bij woningverhuur 2022**. Utrecht: Het Verwey-Jonker Instituut

2 Hoogenbosch, A. en Dibbets, A. (2019). 'Normale verhuurders willen normale huurders'. Veldverkenning discriminatie bij woningverhuur. RADAR: Rotterdam

## Kennisvraag en methode

In hoeverre is er sprake van discriminatie op de koopwoningmarkt? Is het mogelijk en wenselijk om dit nader te onderzoeken?

Subvragen zijn:

1. Hoe ziet het proces van verkopen van een woning eruit en welke gelegenheid is er om te discrimineren op migratieachtergrond door verkopers of makelaars? Zou dit minder vaak voorkomen op de koop- dan op de verhuurmarkt?
2. Zijn er aanwijzingen dat discriminatie plaatsvindt op de koopwoningmarkt en in welke mate?

Om deze vragen te beantwoorden deed KIS een korte deskresearch en drie interviews. We spraken met drie kenners; een makelaar in de G4 en twee adviseurs die werkzaam zijn bij grote brancheverenigingen van makelaars en taxateurs.

## Korte deskresearch

Onderzoeken naar discriminatie op de woningmarkt hebben tot nog toe vooral betrekking op de verhuurdersmarkt, omdat deze meer potentie lijkt te bieden voor discriminatie dan de koopwoningmarkt. Verhuurders hebben soms discriminatoire verzoeken rondom potentiële huurders, vooral omdat zij een relatie met hen aangaan in de vorm van verhuurder vs. huurder. In de Monitor discriminatie bij woningverhuur 2022 is aantoonbaar bewijs geleverd voor discriminatie op de verhuurdersmarkt met behulp van correspondentietesten en mystery calls. Verhuurders bleken in dit onderzoek bereid om te discrimineren op basis van migratieachtergrond en geslacht.

Ten aanzien van de koopwoningmarkt is voornamelijk weinig literatuur te vinden die ingaat op het proces van kopen waarbij sprake is van aantoonbare discriminatie. Relatief veel onderzoek focust op ruimtelijke segregatie en welke gevolgen dit heeft voor de markt/prijsontwikkeling van koopwoningen. Entzinger (1991) liet zien dat dit vooral een grote rol speelt in het ontstaan van de zogenaamde getto's in de Verenigde Staten. Hierbij lag echter de oorzaak niet zozeer bij het proces van (ver)kopen, maar bij de hypotheekverstrekkers die in bepaalde wijken, die zij rood kleurden, geen hypotheek wilden verstrekken, zogenaamde 'redlining'. Een relatief groot deel van de Afro-Amerikaanse populatie woont in deze getto's. Voor mensen met een Afro-Amerikaanse achtergrond is het in de Verenigde Staten nog steeds lastig om een woning te kopen in een wijk die gemengd is of waar relatief meer burgers zonder migratieachtergrond wonen.

In Nederland zien we veel minder gettovorming dan in de Verenigde Staten, vooral omdat de groep met een migratieachtergrond heel divers is en een deel ervan hoger opgeleid is met minimaal een modaal inkomen. Dit leidt in Nederland tot minder extreme situaties als het gaat om buurten met hoge concentraties van mensen met een migratieachtergrond, zoals in de Verenigde Staten (Kayar, 2017). In Nederland is wel een groot verschil te zien tussen Nederlanders met een migratieachtergrond buiten Europa en Nederlanders zonder migratieachtergrond wat betreft huizenbezit. Bijna tweederde van de Nederlanders zonder migratieachtergrond bezit een woonhuis. Bij inwoners met een Surinaamse achtergrond ligt dit percentage op ruim 30%, voor Turkse Nederlanders 26% en Marokkaanse Nederlanders 14%. Het Sociaal Cultureel Planbureau verklaart deze verschillen vooral aan de hand van lagere inkomens (Kullberg, Vervoort, & Dagevos, 2009). Of speelt er meer dan wat we aan de oppervlakte kunnen zien, zoals discriminatie?

## Proces van verkoop

Relevant in deze voorverkenning was te inventariseren in hoeverre het verkoopproces aanknopingspunten biedt voor discriminatie. Met behulp van een makelaarskantoor hebben we de verschillende stappen bij verkoop in kaart gebracht:

- Vrijblijvend intake/advies gesprek met verkoper.
- Schriftelijk verkoopadvies.
- Opdrachtbevestiging.
- Fotografie/meting/energielabel.
- Aanmelding in uitwisselingsstelsel NVM, presentatie op Funda en andere websites.
- **Inplannen van bezichtigingen.**
- Terugkoppeling van bezichtigingen.
- **Advies bij biedingen en verkoopproces.**
- Onderhandelingen namens verkoper.
- Teken en koopovereenkomst.
- Woning verkocht onder voorbehoud in systemen.
- Inspectie en overdracht (levering en sleutel) bij de notaris.

## Mogelijke risicofactoren voor discriminatie op de verkoopmarkt

Tijdens het interview probeerde de makelaar met ons mee te denken welke stappen in het verkoopproces kwetsbaar zijn voor discriminatie. Dit zijn het inplannen van bezichtigingen en het advies bij biedingen en verkoopproces (hierboven roze gekleurd). Bij het inplannen van bezichtigingen zou de verkoper een voorkeursselectie kunnen uitvoeren onder geïnteresseerde, potentiële kopers. De makelaar merkte daarbij op dat de huidige woningmarkt eind 2022 weer veranderd is en dat het aantal potentiële kopers voor een woning drastisch is afgenomen door enerzijds de hoge woningprijzen en anderzijds de

stijgende hypotheekrente. De makelaar redeneerde dat, zeker in de huidige markt, de hoogte van de verkoopprijs leidend is voor het wel of niet verkopen van het huis aan de biedende partij.

Ook de andere twee kenners van de brancheverenigingen beaamden dat bij de verkoopmarkt hele andere belangen spelen dan bij de verhuurmarkt, waardoor er minder kans op discriminatie is. Zij benoemden ook de verkoopprijs als doorslaggevende factor in de keuze voor eenieder. Daarnaast is eventueel het door de koper aanbieden van ‘financiering zonder voorbehoud’ aantrekkelijk voor de verkoper, omdat hij of zij dan al meteen de garantie heeft dat de koper het huis zonder voorbehoud kan betalen.

Een tweede reden waarom er volgens de makelaar op de koopwoningmarkt minder potentie voor discriminatie is: bij verkoop ontstaat er geen verdere relatie tussen koper en verkoper. De verkoper zal het relatief onverschillig laten wie er in zijn of haar huis komt te wonen, omdat na verkoop de relatie beëindigt. Dit in tegenstelling tot de verhuurwoningmarkt.

## Advies bij biedingen en verkoopproces

De tweede mogelijke risicofactor voor discriminatie op de koopwoningmarkt die de makelaar noemde is het advies bij biedingen en bij het verkoopproces. Gezamenlijke gedrags- en ertcodes voor de koopwoningmarkt gelden wel, maar zijn helaas niet bindend. Vanaf 1 juli 2022 geldt ook dat online biedingen op koopwoningen ook digitaal inzichtelijk moeten zijn. Niet vooraf, maar achteraf na verkoop moeten biedingen online openbaar zijn. Vanaf 1 januari 2023 is dit wettelijk verplicht voor alle aangesloten makelaars en grote organisaties zoals NVM Vastgoed Pro. Als er door de verkopende partij dus niet gekozen is voor de hoogste bidder als kopende partij, dan is dat vanaf die datum openbaar inzichtelijk en kan daar door iedereen een vraag over gesteld worden.

## Zelfregulering van de koopmarkt

Een risicofactor voor discriminatie is volgens de kenners dat op de verhuurmarkt iedereen, ongeacht opleiding of beroep, een woning mag verhuren of bemiddelaar mag zijn in de verhuurmarkt. Dat zorgt volgens kenners enigszins voor een 'wild west' waarin er ook weinig tot geen mogelijkheden zijn voor regulering.

De verkoopmarkt is relatief veel transparanter. 80% van de makelaars of bemiddelaars (projectontwikkelaars e.d.) heeft een 2-jarige opleiding gedaan; men is in bezit van een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG); en men heeft een bedrijfsverzekering. Aanvullend moet men 16 uur per jaar bijscholing volgen en valt men onder het centrale tuchtrecht. Deze context zorgt volgens de kenners voor meer zelfregulering van deze markt. Dit maakt de kans op discriminatie ietwat kleiner dan op de verhuurmarkt.

## Aanknopingspunten vervolgonderzoek

In deze verkenning zagen we dat de koopwoningmarkt relatief veel minder risicofactoren voor discriminatie in zich bergt dan de verhuurwoningmarkt. Toch zien kenners ook wel ruimte voor verbetering van processen op de koopwoningmarkt. De twee kenners van de brancheverenigingen laten duidelijk weten dat de organisaties bij hun leden geen discriminatie tolereren. Zij zijn ook beide partner in de overheids campagne tegen woondiscriminatie 'Wijs discriminatie de deur'. Zij zeggen wel dat men landelijk nog meer zou kunnen reguleren op dit gebied: Hoe weten burgers waar zij terecht kunnen? Wat is een goede makelaar? Dat is niet voor iedereen duidelijk die (voor het eerst) een huis gaat kopen.

Bij projectontwikkelaars ligt wel een hogere risicofactor voor woondiscriminatie. De woningen die projectontwikkelaars verkopen zijn 'vrij op naam'. Dit betekent dat de projectontwikkelaar 2% van de koopsom zelf ontvangt, hij/zij zal de vraagprijs dus zo veel mogelijk op willen rekken. Soms komt het ook voor dat projectontwikkelaars van een vaste verkoopprijs overgaan tot een biedprijs. Elke projectontwikkelaar kan het verkoopproces weer op een eigen manier inrichten; er zijn geen regels voor de toewijzing en dit brengt een extra risico voor woondiscriminatie met zich mee.<sup>3</sup>

Tot slot zeggen de kenners dat het interessant kan zijn in de loop van 2023 een analyse op biedlogboeken uit te voeren. Op deze manier zouden we meer verdiepend inzicht kunnen krijgen of er wellicht sprake is van discriminatie op de koopwoningmarkt.

<sup>3</sup> Het NRC publiceerde in augustus 2020: Schimmige procedures en vriendjespolitiek bij toewijzing nieuwbouwhuizen - NRC

## Bronnen

Hoogenbosch, A., Tierolf, B. et al. (2022) Monitor discriminatie bij woningverhuur. Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.

Hoogenbosch, A. Fiere, B. (2021).Gelijke kansen op een huurwoning in Nederland? Monitor discriminatie bij woningverhuur. In opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken. Rotterdam: Art.1/RADAR.

Kayar, K. (2017, Februari 13). Discriminatie op de Woningmarkt.Business Economics. Retrieved from [Erasmus University Thesis Repository: Discriminatie op de Woningmarkt \(eur.nl\)](#)

Kullberg, J., Vervoort, M., & Dagevos, J. (2009). Goede burens kun je niet kopen. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

## Colofon

Financier: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid  
Auteurs: Drs. E. Smits van Waesberghe - A.L.I.I. Hoogenbosch, MSc  
Foto's: Adobe Stock, Amnaj, 570937034  
Uitgave: Kennisplatform Inclusief Samenleven  
p/a Kromme Nieuwegracht 6  
3512 HG Utrecht  
T (030) 230 3260

De publicatie kan gedownload worden via de website van Kennisplatform Inclusief Samenleven: [www.kis.nl](http://www.kis.nl).

ISBN 978-94-6409-221-9

© Kennisplatform Inclusief Samenleven, Utrecht 2023

Het auteursrecht van deze publicatie berust bij het Verwey-Jonker Instituut.  
Gedeeltelijke overname van teksten is toegestaan, mits daarbij de bron wordt vermeld.  
The copyright of this publication rests with the Verwey-Jonker Institute.  
Partial reproduction of the text is allowed, on condition that the source is mentioned.

