

EXEMPLES DE DISCRIMINATION À LA VENTE IMMOBILIÈRE.

La discrimination à l'encontre des futurs acheteurs peut être difficile à déceler. Ci-dessous, vous trouverez des exemples qui peuvent indiquer un comportement illégal. Si vous avez le sentiment d'avoir subi une discrimination lors du processus d'achat d'un bien immobilier, contactez le Centre pour un Logement Abordable le plus proche ou bien le département fédéral du HUD.

- Un agent immobilier refuse de fournir des informations à une famille afro-américaine au sujet de la disponibilité des logements dans un quartier à prédominance blanche, et ce alors qu'il ils ont demandé des renseignements. À la place, l'agent leur suggère uniquement des logements dans des communautés composées de minorités.
- Un agent immobilier fait des réflexions racialement connotées à des acheteurs potentiels blancs tels que « Vos enfants ne se sentiront peut-être pas à l'aise dans le collège du quartier ».
- Des acheteurs potentiels d'une certaine catégorie protégée se voient systématiquement proposer ou mentionner des logements bien au-dessus ou en deçà du budget communiqué.
- Un vendeur de biens demande à l'agent de ne pas accepter les offres venant de personnes de couleurs ou de familles avec enfants.
- Un agent immobilier est systématiquement en retard aux visites ou ne répond jamais aux appels téléphoniques, messages ou emails d'acheteurs potentiels d'une certaine catégorie protégée, mais pas avec les personnes d'autres catégories protégées.
- Un agent immobilier ne communique pas une offre de bonne foi d'un acheteur à un vendeur ou omet de communiquer une contre-offre d'un vendeur à un acheteur potentiel.
- Un syndicat de copropriété refuse d'approuver la vente d'un logement à un acheteur porteur d'un handicap physique ou mental.
- Un promoteur refuse de montrer des logements à des acheteurs potentiels ou refuse de négocier suite à une offre de bonne foi.
- Une famille avec des enfants se voit décourager de visiter des logements dans un quartier en particulier, car l'agent estime que les écoles sous-performent.
- Une coopérative de logement refuse d'accepter un nouvel actionnaire, car elle possède un handicap de mobilité et/ou utilise un animal de soutien.
- Un agent immobilier harcèle sexuellement un acheteur potentiel ou conditionne la vente d'un bien à des services sexuels rendus par le client.
- Un agent immobilier refuse d'effectuer des arrangements pour un client porteur d'un handicap, par exemple en refusant de communiquer via un interprète pour un client sourd ou malentendant.

Pour Plus d'informations ou pour déposer une plainte pour discrimination, contactez votre Centre pour un Logement Abordable le plus proche ou allez sur : www.HUD.gov/fairhousing



High Plains Fair Housing Centre
405 Bruce Ave, #101
Grand Forks, ND 58201
Intake: 701-203-1077
www.highplainsfhc.org



Le travail ayant fourni les informations nécessaires à la publication de cette brochure a été partiellement financé par une bourse du Ministère du Logement et de Développement Urbain. NFHA est uniquement responsable de l'exacitude des déclarations et interprétations contenues dans cette publication.



DISCRIMINATION LORS DE LA VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER





LA DISCRIMINATION DANS L'ACCÈS AU LOGEMENT EST ILLÉGALE

Le décret fédéral du Fair Housing Act interdit toute discrimination liée à l'ethnie, la couleur de peau, la religion, la nation d'origine, le sexe, le handicap ou le statut familial. De nombreux États ont également instauré des lois locales interdisant la discrimination lors de l'accès au logement basé sur d'autres catégories protégées.

Le Fair Housing Act s'applique à un large éventail de transactions immobilières, il inclut notamment la location, la vente, les prêts immobiliers et les évaluations de biens. Les professionnels de l'immobilier, courtiers, agents, évaluateurs et assureurs ont l'interdiction de faire preuve d'une quelconque forme de discrimination lors d'une transaction immobilière. Les vendeurs et syndicats de propriétaires ont également l'interdiction de pratiquer toute discrimination à l'encontre d'acheteurs potentiels à cause de leur appartenance à une catégorie protégée.

La discrimination lors de l'accès au logement est illégale. Le meilleur moyen de l'arrêter est de la signaler.



QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES ET RÉPONSES

Quelles actions sont punies par la loi ?

Le Fair Housing Act proscrit un large éventail de comportements à tous les stades d'un processus d'achat de logement.

Par exemple, il est interdit à un agent immobilier ou courtier de :

- Refuser de mettre en vente ou montrer une propriété à cause de l'ethnie, la couleur de peau, la religion, la nationalité d'origine, du sexe, d'un handicap ou du statut familial de l'acheteur ou du vendeur potentiel.
- Refuser de montrer des maisons dans un quartier en particulier en fonction de leur ethnie, couleur de peau, religion, nationalité d'origine, sexe, handicap ou statut familial des habitants du quartier ou de l'acheteur.
- Éloigner des acheteurs potentiels de certains quartiers en fonction de l'ethnie, la couleur de peau, la religion, la nationalité d'origine, le sexe, le handicap ou le statut familial des personnes habitant à proximité.
- Imposer des termes ou des conditions différentes à des acheteurs potentiels, ce qui peut inclure un document d'approbation préalable de prêt bancaire ou des accords d'exclusive de la part de certains acheteurs, mais pas d'autres, en fonction de leur ethnie, couleur de peau, religion, nationalité d'origine, sexe, handicap ou statut familial.
- Facturer des frais ou des commissions plus importantes en fonction de l'appartenance d'une personne à une catégorie protégée.
- Nier qu'un bien soit à vendre alors qu'il est effectivement indiqué en tant que tel parce que l'acheteur potentiel fait partie d'une catégorie protégée.
- Fabriquer, imprimer, publier toute annonce, déclaration ou publicité qui indiquerait une préférence, une restriction ou une discrimination basée sur l'ethnie, la couleur de peau, la religion, le sexe, le handicap, le statut familial ou la nationalité d'origine.

Il est également illégal pour un évaluateur de :

- Assigner une valeur plus faible à une propriété, car les habitants du quartier font partie d'une catégorie protégée.
- Utiliser des ventes comparables inappropriées sous-évaluant un bien parce que le vendeur appartient à une catégorie protégée ou parce que les habitants du quartier font partie d'une catégorie protégée.

Il est interdit à un vendeur de bien immobilier de :

- Demander à un agent immobilier de ne montrer le bien qu'à certaines personnes, en fonction de leur ethnie, couleur de peau, religion, sexe, handicap, statut familial ou nationalité d'origine.
- Refuser de vendre ou de s'engager dans des négociations avec un acheteur potentiel d'une catégorie protégée.
- Imposer des clauses restrictives dans le mandat de vente qui discriminaient en fonction de l'ethnie, la couleur de peau, la religion, le sexe, le handicap, le statut familial ou la nationalité d'origine.

Qu'est-ce que le pilotage ?

Le pilotage englobe toute une liste de comportements illégaux visant à réduire le choix de logement d'un acheteur potentiel à cause de son appartenance à une ou plusieurs catégories protégées. Le pilotage perpétue la ségrégation résidentielle. Des exemples de pilotages par des professionnels de l'immobilier peuvent inclure :

- Décourager une famille blanche de visiter ou acheter une maison située dans un quartier majoritairement racisé.
- Montrer des maisons à des personnes de couleurs dans des quartiers majoritairement racisés alors que des biens correspondant aux volontés du client sont disponibles dans d'autres quartiers.
- Exagérer les défauts d'un quartier en particulier à cause de l'ethnie ou la nationalité d'origine de ses habitants, ce qui inclut de qualifier les écoles de « mauvaises » ou « médiocres ». Cela inclut également l'emphase sur les statistiques de délinquances d'un quartier avec des acheteurs potentiels blancs, mais pas avec des emprunteurs issus d'autres ethnies.

Qu'est-ce que le Blockbusting ?

Le Blockbusting est interdit par le Fair Housing Act. Il s'agit de l'action, dans un but lucratif, d'inciter ou de tenter d'inciter une personne à vendre un bien immobilier en lui faisant croire que des individus d'une catégorie protégée vont bientôt emménager dans un quartier. Des invitations non sollicitées à une évaluation ou à la vente du bien par des agents immobiliers peuvent être des indices de Blockbusting.