

## ПРИКЛАДИ ДИСКРИМІНАЦІЇ У СФЕРІ ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ

Дискримінацію по відношенню до потенційних покупців житла може бути важко виявити. Нижче наводяться деякі приклади, які можуть вказувати на незаконну дискримінацію. Якщо ви вважаєте, що ви зазнали дискримінації під час процесу купівлі будинку, зверніться до вашого місцевого центру з питань справедливого житла або офісу житлового будівництва і міського розвитку (HUD).

- Агент з нерухомості відмовляється надати інформацію афро-американській родині щодо наявних будинків у районах, де більшість мешканців – білі, про які вона запитувала. Замість цього, агент пропонує лише будинки в районах, де мешкають меншини.
- Агент з нерухомості робить коментарі, які мають расове забарвлення, до потенційних білих покупців, такі як: «Ваші діти можуть почуватися некомфортно, відвідуючи середню школу в цьому районі».
- Потенційним покупцям із певного захищеного класу регулярно показують чи розповідають про будинки за ціною, значно нижчою або значно вищою у ціновому діапазоні, що пропонується.
- Продавець будинку інструктує агента продавця не розглядати жодні пропозиції щодо покупки з боку осіб іншого кольору шкіри або родин із дітьми.
- Агент з нерухомості систематично запізнюється на зустрічі чи систематично не відповідає на телефонні дзвінки, текстові повідомлення або електронні листи від зацікавлених покупців із певного захищеного класу, але не від осіб з інших захищених класів.
- Агент з нерухомості не повідомляє про сумлінні пропозиції від потенційного покупця для продавця або не повідомляє про зустрічні пропозиції продавця для потенційного покупця.
- Асоціація власників будинків відмовляється затвердити купівлю будинку покупцем із психічними чи фізичними вадами.
- Забудовник відмовляється показувати будинки потенційним власникам будинків або не веде перемовини у відповідь на сумлінну пропозицію.
- Родину з дітьми відмовляють від огляду будинків у певному районі, тому що агент вважає, що школи там не мають високих показників успішності.
- Житловий кооператив відмовляється визнавати нового акціонера, тому що вона має порушення рухливості та/або використовує тварину-помічника.
- Агент з нерухомості сексуально домагається потенційного покупця або зумовлює надання послуг з нерухомості на підставі сексуальних послуг, наданих клієнтом.
- Агент з нерухомості відмовляється досягти домовленості для клієнта з обмеженими можливостями, а саме: погодитися спілкуватися через перекладача для клієнта, який не чує або погано чує.

Щоб отримати додаткову інформацію або подати скаргу щодо житлової дискримінації, зверніться до вашого місцевого агентства з питань справедливого житла або відвідайте

[www.HUD.gov/fairhousing](http://www.HUD.gov/fairhousing)



Компанія «Хай Плейнз Феа Хаусінг  
Сентер»

(High Plains Fair Housing Center, Inc.)  
405 Bruce Ave, #101 Grand Forks,  
ND 58201

Вхідний номер: 701-203-1077

[www.highplainsfhc.org](http://www.highplainsfhc.org)



High Plains  
Fair Housing Center  
TENTH ANNIVERSARY

Робота, що запровадила базис для цієї публікації, частково підтримана фінансуванням у рамках гранту Міністерства житлового будівництва і міського розвитку США. Компанія «ЕНЕФЕЙЧЕЙ» (NFHA) несе виняткову відповідальність за точність висловлювань та інтерпретації, що містяться в цій публікації.



## ДИСКРИМІНАЦІЯ У СФЕРІ ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ





## ЖИТЛОВА ДИСКРИМІНАЦІЯ Є НЕЗАКОННОЮ

Федеральний закон про справедливе житло забороняє дискримінацію при проведенні операцій, пов'язаних із житлом, на підставі раси, кольору шкіри, релігії, національної приналежності, статі, інвалідності або сімейного стану. Багато законів штату чи місцевих законів також забороняють житлову дискримінацію на підставі приналежності до захищених класів.

Закон про справедливе житло застосовується до великої кількості операцій, пов'язаних із житлом, як оренда, продаж, застава будинку та оцінка. Фахівці в галузі нерухомості, такі як брокери, агенти, оцінщики та страхувальники не повинні дискримінувати під час процесу продажу нерухомості. Продавцям та власникам будинку також забороняється дискримінувати по відношенню до потенційних покупців через їх приналежність до захищеного класу.

Житлова дискримінація є незаконною. Єдиний спосіб зупинити дискримінацію – це повідомити про неї.



## ПОШИРЕНІ ЗАПИТАННЯ ТА ВІДПОВІДІ

### Які дії забороняє закон?

Закон про справедливе житло забороняє широкий діапазон дискримінаційних варіантів поведінки на всіх етапах при продажу чи купівлі будинку.

Наприклад, є незаконним для працюючих в галузі нерухомості агентів чи брокерів:

- Не погоджуватися надати список або показувати нерухомість через расу, колір шкіри, релігію, національну приналежність, стать, інвалідність або сімейний стан потенційного покупця або продавця.
- Відмовлятися показати будинки в певному районі через расу, колір шкіри, релігію, національну приналежність, стать, інвалідність або сімейний стан мешканців району або покупця(-ів).
- Скерувати потенційних покупців до певних районів через расу, колір шкіри, релігію, національну приналежність, стать, інвалідність або сімейний стан мешканців району.
- Нав'язувати різні положення або умови потенційним покупцям, що може містити вимогу документа про попереднє ухвалення кредиту або угоду про ексклюзивність від одних покупців та не вимагати цього від інших через расу, колір шкіри, релігію, національну приналежність, стать, інвалідність або сімейний стан.
- Нараховувати вищий розмір оплат чи комісійних через чиюсь приналежність до захищеного класу.
- Заперечувати, що будинок виставлено на продаж, тоді як насправді він продається, через приналежність потенційного покупця до захищеного класу.

Також є незаконним для оцінщика:

- Встановлювати нижчу вартість нерухомості через захищений клас мешканців району.
- Використовувати невідповідний порівняльний продаж, який занижує ціну нерухомості, через приналежність продавця до захищеного класу або захищений клас мешканців в районі.

Є незаконним для продавця нерухомості:

- Зобов'язати агента з нерухомості показувати нерухомість лише особам певної раси, кольору шкіри, релігії, статі, з інвалідністю, сімейним станом або національної приналежності.
- Відмовлятися продавати чи брати участь у перемовинах щодо продажу через приналежність потенційного покупця до захищеного класу.
- Нав'язувати обмежувальні зобов'язання у договорах куплі-продажу, що дискримінує через расу, колір, релігію, стать, інвалідність, сімейний стан або національну приналежність.

### Що таке скеровування?

Скерування охоплює різноманітні незаконні варіанти поведінки, які намагаються обмежити вибір житла потенційним покупцем через його або її приналежність до одного захищеного класу чи більше. Скерування сприяє сегрегації населення за місцем проживання. Приклади скерування з боку фахівців з нерухомості можуть включати:

- Відмовляння «білої» родини від огляду чи купівлі будинку через те, що будинок розташований в районі з кольоровим населенням.
- Показ будинків особам іншого кольору шкіри лише в районах, в яких мешкають переважно «не білі» мешканці, якщо в наявності є будинки в інших районах, котрі відповідають параметрам клієнтів.
- Перебільшення недоліків якогось району через расу або національну приналежність мешканців району. Сюди входить: говорити про місцеві школи як про «погані» чи «бідні» школи. Також це стосується наголошення на статистиці злочинів в районі у розмові з «білими» потенційними покупцями, але не з позичальниками інших рас.

### Що таке «блокбастинг» (спекуляція нерухомістю)?

Блокбастинг заборонений Законом про справедливе житло. Це дія задля отримання прибутку, яка передбачає підштовхування або спроба підштовхнути особу продати будинок, стверджуючи, що представники певного захищеного класу незабаром переїдуть до району. Зроблені за власної ініціативи запрошення стосовно виставленої на продаж нерухомості можуть бути доказом блокбастингу.