

史学研究

20世纪中期美国北部城市住房 隔离中的房地产商因素探析

张守慧

【摘要】20世纪中期,大量南部黑人迁徙北上加剧了北部城市的房荒和种族隔离问题。“种族限制性契约”的废止让房地产商的隔离功能得以凸显,他们不仅利用职业便利性在房屋销售的全阶段把黑人全方位地隔离在白人主流生活空间之外,而且通过种族引导制等方法把黑人固着在各类聚居区中。在联邦住房机构、行业协会的保护以及白人社会的支持下,房地产商无所顾忌地在北部城市推行住房种族隔离,通过对城市更新动迁家庭的引导,在地理空间上区隔出内城中心区、传统白人住宅区、城市“飞地”、城市边缘交界区以及公共住房区,形成了内城与郊区、白人与黑人的二元对立,城市人口、种族和阶层因此被分化,由此导致的种族分立的加剧成为美国社会的巨大隐患。

【关键词】美国北部 城市房地产商 住房隔离 空间隔离

【作者简介】张守慧,武汉大学历史学院2015级博士研究生。

【中图分类号】K705 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1000-2952(2020)03-0133-12

早在20世纪初期,由于南部种植园开始衰落,棉花和玉米在国际市场上不再具有强大的竞争力,大量生活在南部农村的黑人被北方工业的迅猛增长所吸引,纷纷北上寻求工作机会,这一现象被称为第一次黑人大迁徙。第二次世界大战爆发后,美国成为“民主国家的兵工厂”,北部工业城市劳动力的短缺进一步引发南部黑人的第二次大迁徙。黑人的流向主要集中于美国的北部^①和西部。由于工业的蓬勃发展创造了更多的就业机会,汽车制造业中心底特律、造船业的集中地纽约、钢铁工业之都匹茨堡等北部大城市很快成为黑人大迁徙的优选目的地;作为重工业基地的芝加哥见证了黑人人口的急剧增长,其市中心以南的区域成为该市黑人人口密度最大的区域,首都华盛顿也吸引着大量寻找机会的黑人。1940年时,美国北部黑人人口比例为22%,到1970年已达39%。大都市区的黑人分布1960年为68%,1970年则为74%。^②黑人移民人数最多、比例增加最快的城市是纽约、华盛顿、匹茨堡、底特律、芝加哥等大都市。在1950~1970年间,芝加哥黑人人口在城市总人口中

^① 本文所指的“北部”是相对于黑人向北部大迁徙的广义地理范围而言,大致对应美国传统东北部工业区的范围,自新英格兰起,西迄五大湖区,南至伊利诺伊州、俄亥俄州、马里兰州和特拉华州一线。

^② U. S. Bureau of the Census, *U. S. Census of Population: 1970, Part 2, No. 38, Black Population, By Region and Residence: 1940 to 1974*, p. 33, <https://www.census.gov/library/publications/1976/compendia/statab/97ed.html>, 2020年1月12日。

的占比从14%上升到33%，克利夫兰从16%增长到38%，底特律从16%升至44%；纽瓦克和华盛顿更是由白人为主要的城市转变为黑人为主体的城市，其黑人人口占比分别达到54%和71%。^①到1970年，仅纽约、芝加哥等12个大城市黑人数量就占到了全美黑人总数的28%，其中纽约市黑人多达166.7万，芝加哥也有110.3万黑人。^②与此同时，随着黑人向美国北部和西部的大规模流出，南部的黑人人口大幅度缩减，而且由于吉姆·克劳制传统的深厚影响，黑人被固着在一定范围内，南部房荒和住房隔离问题也因此没有北部尖锐，这也更加凸显了20世纪中期北部城市在住房和住房隔离问题上的特殊性和典型性。

20世纪上半叶，随着工业化和城市化的深入，美国北部城市人口密度大幅增长，导致了民众对有限住房资源的争夺。与此同时，城市中的白人居民对黑人的迁入非常反感，他们采取了各种方法在住房领域推行严格的种族隔离。高密度的居住环境、隔离的现状以及集中贫困、失业所带来的愤懑情绪，致使许多民权组织发起抗议，呼吁公平住房的实施。然而，这些北部城市不仅未能有效解决公平住房问题，黑人集中聚集的贫民窟数量反而大幅激增，住房隔离的程度较之此前更加严重。对于这一现象，国外学者从经济基础、文化差异、政府政策、制度隔离以及社会市场等方面剖析了黑人住房隔离的成因。^③国内学者则更多地关注与住房有关的重大事件和相关的政府政策，从城市更新、公共住房项目、红线政策、郊区化运动等方面来剖析其对黑人住房隔离产生的影响，并认为是联邦与地方政府政策的矛盾性、联邦政府向垄断资本的妥协、住房补贴政策的不公、公共住房选址和建造中的歧视行为等因素导致了公平住房的难以实现。^④事实上，除了上述这些影响因素之外，私人资本也在北部城市的住房隔离中扮演了重要角色，但因其披着市场行为的外衣来推动隔离的措施相对隐蔽，且在证明上存在困难，给学术研究带来了一定的难度。因此迄今为止，有关私人资本如何干扰并阻碍住房融合、推行住房隔离的研究尚不多见。本文试图通过对1948年种族限制性契约被制约到《1968年公平住房法》颁布这一时期的研究，探寻以房地产商为代表的私人资本力量如何干预美国北部城市的住房融合，怎样施行住房隔离，并探索其行为背后的支撑力量，从而管窥美国住房领域中的种族隔离问题为何在“民权时代”难以有效解决。

一、房地产商引导住房隔离的先决条件

住房隔离并不是美国历史上的一个固有现象。19世纪末，80%的黑人居住在南方农村，黑人住房并没有发生与白人居住空间的隔离。^⑤尽管他们住的是最促狭破败的房屋，但与同等经济状况的白

① Douglas S. Massey and Nancy A. Denton, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*, Cambridge: Harvard University Press, 1993, p. 45.

② [美] 约翰·霍普·富兰克林：《美国黑人史》，张冰姿等译，商务印书馆1988年版，第544页。

③ Antony Pascal, *The Economics of Housing Segregation*, Santa Monica: Rand, 1967; Thomas J. Sugrue, *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*, New Jersey: Princeton University Press, 1996; Arnold R. Hirsch, *Making the Second Ghetto: Race and Housing in Chicago, 1940-1960*, Chicago: The University of Chicago Press, 1998; Jesus Campos Hernandez, *Race, Market Constraints and the Housing Crisis: Critical Links to Segregation and Mortgage Redlining in Sacramento*, Ph. D. Diss., University of California, 2012; etc.

④ 梁茂信：《当代美国大都市区中心城市的困境》，《历史研究》2001年第6期，第120~133页；李艳玲：《美国城市更新运动与内城改造》，上海大学出版社2004年版；孙群郎：《美国城市郊区化研究》，商务印书馆2005年版；胡锦涛：《美国中心城市的“隔都化”与黑人社会问题》，《厦门大学学报（哲学社会科学版）》2007年第2期，第121~128页；李莉：《美国公共住房政策演变述评》，《史学理论研究》2010年第1期，第113~124页；姬康：《美国“城市更新计划”与中心城市改造》，《生产力研究》2012年第6期，第145~147页；王旭：《“红线政策”与美国住房市场的反歧视立法》，《社会科学战线》2016年第5期，第89~98页；苏宁：《美国房地产开发商与中心城市改造——以城市更新运动为中心（1949~1974）》，厦门大学博士学位论文，2005年；等等。

⑤ Douglas S. Massey and Nancy A. Denton, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*, pp. 17-19.

人的居住条件和环境大致相同，混杂居住情况很普遍。同一时期，北部的芝加哥、底特律、克利夫兰、费城等以大型贫民窟出名的北部工商业城市，也不存在住房空间上的种族隔离。美国黑人的住房状况与其他少数族裔刚抵达美国城市时所经历的几无差异，拥有高收入的黑人一般都可以居住在与他们职业收入相匹配的白人社区。这一时期，无论是南部还是北部，黑人和白人的住房状态是相对融合的。然而，自20世纪初黑人的第一次大迁徙开始，这种融合居住模式开始发生变化。面对大量黑人向北部城市的快速涌入，白人市民基于对黑人的种族主义反感，试图根据种族或肤色来制定居住隔离政策，把黑人隔离在所在城市主流白人生活范围之外。由此，种族限制性契约（racial restrictive covenants）应运而生。该契约属于合同式协议（contractual agreement），目的在于禁止将房产出售、出租给黑人，违反者将面临房产被没收的危险。它不仅是产权持有者共同遵守的协议，而且还是房产机构遵行的销售准则。这种契约可以直接拒绝非白人拥有城市房产，在住房市场上，谁可以买房，谁可以卖房，都严格受到种族限制性契约的影响。^① 种族限制性契约对刚刚由乡村步入城市和由南部迁到北部的黑人造成了极大的住房困难，他们只能挤到本来就很狭小的黑人社区中，因而导致了黑人社区的极度拥挤。^② 种族限制性契约从一开始就得到了白人社会的拥护，全国地产商协会、联邦住宅管理局甚至联邦和州法院均支持该类契约。在20世纪上半叶，种族限制性契约是美国北部城市白人社会维持住房隔离的主要工具。直到1948年“谢利诉克莱默案”（Shelley v. Kraemer）^③ 结案，美国最高法院判定该类契约的歧视性行为应受到宪法第14条修正案的制约，才从根本上制止了各州法院对种族限制性契约的纵容。种族限制性契约被判违宪后，引起了白人社会的不满，采取何种手段继续维持种族隔离成为白人社会迫切关心的问题。法律上的限制难以约束事实上的隔离行为，从20世纪中期开始，房地产商通过城市住房开发实现隔离引导的功能被发掘出来，并得到了充分的发挥，成为继种族限制性契约之后最普遍的实现黑白种族空间隔离的渠道。

房地产商渐趋主导北部城市房地产开发的能量积累，源自于“大萧条”时期的投机收购。在美国经济危机时期，许多房东破产，房屋空置量增多。一些房产的贷款数额已经远超房主的家庭收入，许多房主因无法偿还购房贷款而不得不放弃房屋的抵押赎回权。大量的投机商乘机开始进入房产买卖领域，以极低的价格收购了大量房屋。^④ 等到全国经济状况好转后，他们再把收购的房屋卖出，从中赚取了不菲的财富。二战后，联邦政府鼓励地产开发商尽速且大规模地为退伍军人建造房屋，由此导致开发商和私人资本对全美城市住房开发的全面控制。1949年，10%的开发商建了70%的房屋，其中720家房地产公司建了24%的房屋。^⑤ 北部城市的发展领先于其他地方，大地产商对城市住房开发的控制表现因此也更具典型性。到20世纪中期时，一些大地产商在房屋面积、规模和容积率的开发上突飞猛进，房地产商的建设和经济能力均发生了质的飞跃，为他们在之后引领美国城市更新、引导城市住房隔离打下了充分的基础。

美国房地产商是一个职业体系较为成熟的白人职业群体，其广义构成包括房产代理人（agent）、房产经纪人（broker）、房地产商（realtor）、开发商（developer）、房屋估价师（appraiser）、房屋验收员（inspector）等。其中，除房屋估价师和房屋验收员外，其他人员均参与房屋销售工作。房产

① Jesus Campos Hernandez, *Race, Market Constraints and the Housing Crisis: Critical Links to Segregation and Mortgage Redlining in Sacramento*, Ph. D. Diss., University of California, 2012, p. 47.

② 孙群郎：《美国种族限制性契约的司法判决与种族隔离的松动》，《求是学刊》2016年第2期，第164页。

③ 1945年，一个名为谢利的黑人因购买了位于密苏里州圣路易斯的一处房产，被居住在十个街区之外的白人克莱默告上密苏里州法院，克莱默以种族限制性契约为由拒绝谢利购买当地的房产。该案最后上诉到联邦法院。1948年5月3日，最高法院判定种族限制性契约应该受到宪法第14条修正案的制约。

④ Jared N. Day, *Urban Castles: Tenement Housing and Landlord Activism in New York City, 1890-1943*, New York: Columbia University Press, 1999, pp. 176-177.

⑤ Mike E. Miles, *Real Estate Development: Principles and Process*, Los Angeles: Urban Land Institute, 2007, p. 218.

代理人是房产交易中的一线工作人员，主要与卖家和买家沟通交易信息，并从成交价格中获取提成。房产经纪人与房产代理人是雇用和被雇用的关系，入门门槛相对较高，需要有若干年的房产代理人工作经验才有资格去参加经纪人从业资格考试，一旦通过考试，他们就可拥有自己的房地产公司。房地产开发商则主要负责土地开发、旧房产修葺、老社区改造等地产开发工作。一个房地产商可以同时是开发商，但开发商不一定能做房地产商的全部工作。按照美国房地产行业的专业定义，只有加入了国家房产局协会（National Association of Real Estate Boards，简称 NAREB）的房地产从业者才能被称为房地产商。^① 成立于 1944 年的国家房产局协会是美国影响力最大的房产机构之一，其前身是 1919 年成立于芝加哥的国家房地产协会（National Association of Realtors）。1949 年时，该协会在 1100 个地方房产局中有 43534 名成员。到了 1965 年，其成员已经达到 82234 人，地方房产局的数量也增长至 1496 个。^② 该协会对自己的定位是“专业性贸易组织”，宗旨在于“提高房地产交易业务，交流信息，保护房产价值并确保房产的舒适性和安全性”。^③ 这一宗旨的双关性在于，房产价值及其舒适性和安全性的维护与种族结构密切相关。该宗旨的确立无形中在房地产行业加强了维护“种族同质性”（racial congeniality）^④ 的色彩。在种族限制性契约遭废止后，国家房产局协会很快洞察到其行业权力可以在此之后得以扩大，于是鼓励协会内成员积极地利用、扩大这种权力，使自己成为施行住房隔离的最佳替代，从而维护房地产商在住房市场上的核心地位，成为美国民众住房买卖过程中不可或缺的中介渠道。

除接受房地产行业协会的管理和种族引导外，房地产商自身的内在驱动力也促使他们在房屋开发和交易中施行住房隔离。首先，房地产商本人的种族态度是黑人在白人社区买房的障碍。托莱多大学社会学教授罗斯·赫普（Rose Helper）曾对 20 世纪 50 年代美国房地产业的歧视政策做过全面的研究。在她的调查中，芝加哥市 80% 的房地产经纪人拒绝将白人区的房子出售给黑人，68% 的经纪人对租房给黑人持抵制态度。其次，房地产商对自己的中介地位和营业收入甚为重视。他们担心，如果维护种族同质性的权力被弱化，将会导致买家和卖家直接交易量提高，这势必会削弱房地产商的中介地位，收益也将随之大大减少。若想保证房产价值和销售业绩，就必须采取住房隔离的政策。再次，房地产商需要塑造自己的“好名声”，如果他们被发现将房子卖给黑人或其他少数族裔的记录，那么白人卖家就不会再把自己的房子交给他们去处理。1962 年 4 月 12 日，在华盛顿的一场公开听证会上，一位黑人亲证在白人房东愿意卖房给黑人的情况下，房地产商却宁愿放弃高昂的报酬，爽约白人客户，只为不损害自己的声誉，不失去其房地产商的身份。^⑤ 种族限制性契约的废止，客观上为把住房隔离的任务转移到持种族偏见态度、求业绩收入并重视职业前途的房地产商手里创造了条件，使得房地产商在 20 世纪中期依靠其职业特殊性在北部城市的住房市场中发挥着主要的种族引导作用。

除在大众住房市场上大力施行种族隔离措施以外，房地产商对住房的影响力还进一步延伸至联邦政府，影响并引导着美国的城市更新运动。城市更新运动分两个阶段，第一个阶段是 1949~1954 年，重点是在贫民窟地区进行大规模征地、清理、拆迁，并新建公共住房安置动迁家庭。《1949 年住

① 美国房地产行业还有一个黑人房地产从业者组织。由于黑人从业者一直不被允许加入国家房产局协会，他们在 1947 年成立了“国家房地产经纪人协会”（National Association of Real Estate Brokers，英文缩写也是 NAREB）。该协会专门为黑人房地产从业者提供指导和保护，其成员主要从事黑人房屋交易。该协会成员的名称不是房地产商（realtor），而是房地产从业者（realist），以示区别。

② National Association of Realtors, Historic Report, <https://www.nar.realtor/membership/historic-report>, 2020 年 1 月 9 日。

③ Leonard Freedman, *Public Housing: The Politics of Poverty*, New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1969, p. 59.

④ 种族同质性指一个社区的居民在身份上的趋同性，他们须是从事体面职业的美国白人。

⑤ IRS Background Facts, *The Negro American*, V. Housing, Research and Reference Service, Nov. 29, 1962, United States Information Agency, p. 47.

房法案》的颁布可被视为城市更新的开始。^① 法案明确规定要对贫民窟进行清理与重建，为低收入家庭建造公共住房，同时确定了政府与私人合作的开发模式。^② 然而，朝鲜战争的爆发导致联邦政府将大量经费用于军事领域，投入城市更新的经费严重不足，住房更新的进度极其缓慢。在北部各大城市，大量贫民窟业已被清理拆除，但新的公共住房还没有建成。在房地产商看来，面向中低收入群体建造的公共住房大多结构简单、装修朴素，开发这类住房项目的利润寥寥可数，因此在城市更新的第一阶段中他们表现得并不积极。为获得房地产商及其他私人资本的投资，联邦政府不得不做出妥协，放弃了运用公共资源来补贴低收入人群住房的初衷，将城市更新项目的重点从公共住房建设转向商业开发和针对中高收入阶层的住房建设上。^③ 城市更新运动终于在1954~1966年进入了发展的快车道，是为城市更新的第二阶段。1954年，国会通过住房法修正案，允许联邦将住房拨款的10%用于非住房建设。1959年的修正案则将城市住房的商业开发比例提高到了20%，1961年进一步达到30%，到1965年时该比例更是提至35%。^④ 联邦政府的新政策极大地刺激了房地产开发商集团改造城市中心区的热情，一些大企业由最初的观望转变为积极参与，美国城市公共住房建设也终于得以顺利开展。在北部各大城市，当房地产商资本源源不断地投入到城市更新项目后，一座座酒店、办公楼、商店和高级住宅拔地而起，城市面貌迅速改观。美国城市史专家伊万·麦肯锡（Evan McKenzie）认为，是私人开发商取代了政府的主导美国的城市规划。^⑤ 美国学者彼得·萨林斯（Peter Salins）则说：“城市更新的特别成功之处是地方开发商实现了自己的目标。”^⑥ 此后，无论是城市中心区的商业开发还是公共住房的建设，房地产商都掌握了强大的话语权，城市更新的主导权逐渐发生了从联邦政府向房地产商的转移。

正是在此社会和政策背景及条件下，加之资本的逐利性的驱动，20世纪中期，房地产商成为促进北部城市住房隔离的重要推手。为达到房产的保值增值和利润最大化的目的，他们将毫不犹豫地牺牲黑人的公平住房权利。

二、房地产商隔离措施的推行及影响

北部城市的更新运动期间，由美国住房与城市发展部（Department of Housing and Urban Development）以及地方公务署（Local Public Agency）主导更新地块居民的动迁安置（relocation）工作。政府公开发布的动迁举措是积极的，但具体的落实却仅限于召开一些公开通报会、提供信息手册，以及去动迁家庭做采访等，动迁安置完全成为一个自助项目。^⑦ 由于种族歧视、信息匮乏以及经济贫困，许多黑人家庭在动迁安置时面临极大的困难。首先，位于市中心的贫民窟在清理后被改造成了大型商务楼宇和高级住宅，其昂贵的价格成为天然的屏障，把黑人隔离在中心商务区外。其次，政府提供的公共住房建设速度缓慢，而且建好的住房优先满足白人贫困家庭，黑人依然得不到住房。再次，联邦政府在进行城市更新的同时，还出台了优厚的政策吸引大量白人中产阶级到郊区定居。一方面许多白人市政官员已经迁往郊区，对黑人的处境并不关心；另一方面他们知道如果为动迁家

① 王旭：《美国城市发展模式——从城市化到大都市区化》，清华大学出版社2006年版，第215页。

② Housing Act of 1949, Declaration of National Housing Policy, Sec 2, Public Laws, July 15, 1949, www.loc.gov, 2020年1月16日。

③ P. J. Madgwick, The Politics of Urban Renewal, *Journal of American Studies*, Vol 5 (3), 1971, p. 265.

④ Kenneth Fox, *Metropolitan America: Urban Life and Urban Policy in the United States, 1940-1980*, London: Macmillan Publishers, 1985, p. 98.

⑤ Evan McKenzie, *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*, New Haven: Yale University Press, 1994, p. 7.

⑥ Peter Salins, *Housing America's Poor*, Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1997, p. 145.

⑦ The Harvard Law Review Association, Family Relocation in Urban Renewal, *Harvard Law Review*, Vol 82 (4), 1969, p. 873.

庭的利益着想，拆迁工作就无法顺利进行。^① 由此，黑人动迁家庭在无法得到城市公共资源帮助的情况下，被无情地抛向了私人住房市场，想要获取房屋只能求助于私人房屋租赁机构。然而房地产商们利用其掌握城市更新中住房规划、开发和租售控制权的便利，把黑人推向更进一步的深渊，开始全方位地针对黑人施行住房隔离政策。从房屋预售到正式销售的全阶段，房地产商想尽办法设置障碍，通过歧视性宣传、语言拒绝、肤色拒绝、销售欺诈等赤裸裸的种族排斥措施，尽可能地把黑人排除在主流白人社区外，通过居住空间上的人为设计和干预达到种族隔离的目的。

在房屋的预售阶段，房地产商会利用充满歧视色彩的广告宣传来阻止少数族裔购买房屋，主要通过模特肤色和印刷品的文字来达到拒绝的效果。他们通常会挑选白人模特为楼盘代言，拍摄白人模特居住在预售楼盘的美好画面，然后印到广告宣传单上，公然写上“只卖给白人”或“只卖给高加索人”，刊登在主流新闻报纸上。^② 这种做法也得到了官方住房机构的认可。按照美国住房与城市发展部的规定，在大都市区，房地产模特的肤色必须“清晰准确地表明他是主流种族还是少数族裔”。^③ 在《1968年公平住房法》颁布之前，住房歧视行为是被默许甚至是公开的。房地产商利用广告、小册子和报纸等渠道，表达其支持住房领域种族隔离的态度，而这些媒介是人们获取房屋信息的主要渠道。在房屋购买的初始阶段，此类做法就打消了一部分少数族裔购房者的念头，是房地产商“把门”（gate-keeping）的简单有效方式。

积分制（point system）是房地产商在预售期采用的隔离措施。这种积分制主要是根据种族、国籍、职业和“皮肤色度”（degree of swarthinness）来给购房者定级评分，黑人通常只能得到很低的积分，因此被排除出列。更有甚者，一些房地产商还会雇用私家侦探来调查潜在买房者的背景，观察他们是否存在有在现有住房里使用户外晾衣绳、是否把房子涂得花里胡哨等行为。如果被发现在此类现象，房地产商会以此为由拒绝将房屋出售给他们。^④

到了楼盘的正式销售阶段，种族引导制（racial steering）就开始发挥作用。种族引导制是房地产商在房屋销售中常用的一种实现住房种族隔离的手段，特指房地产商根据买房者的种族，将其引导到特定住房或社区中去的一种长期且无处不在的行为。^⑤ 有学者指出，房地产商就是住房隔离制的“看门人”，他们掌控房屋渠道，也控制着买家的看房活动。他们不仅仅是房屋专家，更能实际决定什么种族能住什么社区。他们可以决定是否对客户保留房源信息，或者直接将他们拒绝在某一地理区域之外。房地产商在上岗前会接受相关训练，以便更好地实现种族隔离。当有购房者前来询问楼盘情况时，房地产商主要通过语言引导来对待不同种族的顾客。当白人购房者咨询种族混合居住区的房子时，房地产商会设法说服顾客放弃在该处购房的想法，并把他们引导到白人住宅区。常见的暗示语言包括：“那里的房子破坏得很厉害”，“围墙外就是低成本住房社区”，或者直接说那里有公墓——“你不会想住在国家纪念公园附近吧，那可太远了”。^⑥ 而当黑人或其他少数族裔购房者在售楼部咨询白人社区的房屋信息时，房地产商常常会找一些听上去还有那么点儿道理的借口，比如“没钥匙”，“需要提前预

① The Harvard Law Review Association, Family Relocation in Urban Renewal, *Harvard Law Review*, Vol 82 (4), 1969, p 890.

② Jerome D. Williams and William J. Qualls, Racially Exclusive Real Estate Advertising: Public Policy Implications for Fair Housing Practices, *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol 14 (2), 1995, p 228.

③ Margot S. Rubin, Advertising and Title VIII: The Discriminatory Use of Models in Real Estate Advertisements, *The Yale Law Journal*, Vol 98 (1), 1988, p 182.

④ Thomas J. Sugrue, *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*, p 193.

⑤ Yale Law School Legal Scholarship Repository, Racial Steering: The Real Estate Broker and Title VIII, *The Yale Law Journal*, Vol 85 (6), 1976, p 809.

⑥ Irving Welfeld, *Where We Live: A Social History of American Housing*, New York: Simon & Schuster Inc., 1988, p 136.

约”，或“过些日子才有房源”，等等。^①也有房地产商会用比较直接的方式来拒绝购房者，比如报高价、谎称房子已售、要求不公平的费用、拿走“待售”的广告牌、多次给人约定时间最后却不履约直到买家最后放弃，等等。^②

由于种族引导制的强力执行，黑人难以在以白人为主的社区找到住房，只能被迫搬迁到地处非中心城区的传统黑人聚居区，或内城更加边缘化的地带。非中心城区的黑人聚居区因土地商业利用价值不高，没有被列为更新清理项目，大量黑人在此密集居住。在这类贫民窟中，多户家庭挤在一处居所里，房屋被划分成若干个单间，家庭设施的破败程度和卫生状况令人触目惊心。在房地产商的引导下，这些地方成为动迁黑人的目标居住地，他们的到来让原本破旧拥挤的贫民窟更加衰败杂乱，逐渐沦为“飞地”（enclave）。内城的边缘化地带是贫困黑人与白人工人阶层为主的社区之间的交界地，底层白人因为经济能力原因大量在此定居，因此同一社区中黑白混住的情况日趋普遍。房地产商改变了这种混合居住模式，他们通过“街区房地产欺诈”（blockbusting）的方式，利用白人居民对黑人的种族反感，使用欺骗的手段诱使白人居民搬离，再把这类地区改造成单纯的黑人社区，实现空间种族隔离。首先，房地产商们会给白人居民派发邮件，告知该社区的种族结构已发生明显变化，建议业主尽快卖房。接下来，房地产商会在那些片区买下几套房屋，将它们租给黑人家庭。这些黑人家庭一般都是房地产商精心挑选的，通常是最下层的黑人，以故意借此引起白人的恐慌。房地产商还会雇用一些黑人妇女带着孩子在小区里走动，或驾驶车辆在小区出现，造成已有许多黑人入住该小区的假象。^③白人家庭见状，会陆续抛售房屋并迁走，房地产商则趁机迅速把空置房屋分隔成许多小的单元，租给迫切渴望住房的黑人。^④如此一来，每一个离开的白人家庭所留下的住房最终都搬进了好几户黑人家庭。一方面，白人民众在恐慌之下抛售房子，房地产商则趁机以低价从白人业主那里回购房屋。另一方面，房地产商把房屋租给愿意付更高价钱的黑人，从而获得双边收益。^⑤白人居民不断地逃离，黑人民众则源源不断地涌进，曾经的白人社区很快就转变成为黑人聚居区。社区种族结构的转变以及人口密度的增加，使房屋的维护成本提高，黑人受经济条件所限也只能任其衰败下去。于是，这类社区的条件越来越恶化，逐渐被银行和信贷机构列为“不适合贷款”的区域。

利用公共住房的开发设计建造黑人聚居区，是房地产商们在北部城市推行住房种族隔离更普遍的一种方式。随着联邦政府对公共住房建设力度的加大，房地产商们承建的新公共住房陆续完工，大量黑人搬迁到公共住房，表面上看似乎解决了黑人的住房问题，但事实上“第二代贫民窟”正在形成。由于《1949年住房法案》确定了政府与私人合作的开发模式，因此房地产商广泛参与到了北部城市公共住房的建设之中，其对公共住房建设风格的影响进一步加剧了住房隔离。为达到节省地皮进行收益更高的商业开发的目的，房地产商致力于节约建设成本，试图以较少的土地容纳更多的住户。他们从房屋的建筑设计着手，打破了罗斯福“新政”时期四到六层公寓房的传统设计，大力倡导密集型高层房屋建造风格。纽约房地产开发商威廉·泽肯多夫（William Zeckendorf）以及被誉为“纽约重建者”的建筑巨头罗伯特·摩西（Robert Moses）是倡导这种建造风格的代表性人物。泽肯多夫所拥有的城市更新项目远超任何一个开发商，在华盛顿、曼哈顿、纽约以及费城，都有他

① Diana M. Pearce, Gatekeepers and Homeseekers: Institutional Patterns in Racial Steering, *Social Problems*, Vol 26 (3), 1979, p. 329.

② Brittany Aletea Lyons, *Partitioning the Projects: Racial Segregation and Public Housing in Durham*, Master Thesis, North Carolina University, 2010, p. 29.

③ Amanda Irene Seligman, Apologies to Dracula, Werewolf, Frankenstein: White Homeowners and Blockbusters in Postwar Chicago, *Journal of the Illinois State Historical Society*, Vol 94 (1), 2001, p. 73.

④ Douglas S. Massey and Nancy A. Denton, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*, p. 38.

⑤ Amanda Irene Seligman, Apologies to Dracula, Werewolf, Frankenstein: White Homeowners and Blockbusters in Postwar Chicago, *Journal of the Illinois State Historical Society*, Vol 94 (1), 2001, p. 76.

主导的更新项目和公共住房建设项目。^①摩西是高层设计的狂热拥护者，他主导的纽约城市更新项目均是高层楼宇。在这种设计理念的引领下，大批高层密集型公共住房矗立起来。虽然在短时间内为众多无家可归的低收入黑人提供了安身之所，但又实际上把穷人尤其是黑人贫民隔离进竖向的仓库式住房空间里，这类新高层住宅楼成了新的黑人聚居区，居住密度较过去的贫民窟往往翻了两到三倍。^②现代化的高楼大厦并不能掩盖种族隔离和贫困的事实，内城贫民窟只是换了一个地方，变化了一下形式，以更为聚集的形式继续存在。

由于高层住房在设计中以容纳尽量多的家庭户为原则，因此每层楼都出现了冗长曲折的走廊，家庭高密度地集中居住，存在极大的安全隐患。电梯由于过度使用而经常陷入瘫痪状态，房屋的维修不善常导致走廊照明不良，黑暗的通道便成为各种犯罪行为的温床。以芝加哥南端的“罗伯特·泰勒之家”社区（Robert Taylor Homes）为例，该项目建于1961年，是美国最大的公共住房项目。它由28栋16层的高楼组成，共有4415套房，楼群呈U形分布，绵延2英里。原计划为1.1万名居民提供住房，结果在最高峰时住了2.7万人。毒品犯罪、暴力和持久的贫困是此类高层住房注定要面临的问题。据调查显示，这里的大多数家庭要么有一个家庭成员在坐牢，要么有一人将在两年内出狱。^③此外，人口高密度的住房更容易出现衰败和对房屋的蓄意破坏。^④位于芝加哥北部的公共住房项目“卡布利尼·格林”（Cabrini Green）在情况最糟糕的时候，蓄意破坏公共财物的现象非常严重。匪徒们在楼体内墙上乱涂乱画，破坏门窗和电梯。老鼠和蟑螂随处可见，垃圾通道被堵塞。基础设施如水、电等常常被人为破坏且无人修理。阳台都被封上围栏，以防居民把废弃的空罐、垃圾扔进房子，也好防止有人失足掉落或被人从高层扔下来摔死。因此在某种意义上，城市高层公共住房的建设只是把贫民窟进行了地理位置上从地表向空中的转移，种族居住空间隔离因此被延续和固化，贫困黑人的生活境遇也没有得到根本性的改善，反倒是黑人的密度直线增长，治安状况堪忧。房地产商因私利而对公共住房所做的干预，造成了美国北部城市住房隔离的事实，导致公共住房因黑人高密度的居住而被称为“第二代贫民窟”。^⑤

房地产商在住房领域推行的隔离措施对城市居住空间隔离的影响很快就一目了然，北部各城市的主要居住范围按照种族和阶层大致被区隔成了不同的空间区域。首先，通过对市中心贫民窟的清理以及对中心商业区的豪华打造，房地产商开发的内城中心区（inside central cities）成为白人精英的工作生活范围，其昂贵的消费迫使黑人远离。根据美国人口统计局的统计数据显示，1960年内城中心区的白人人口占82.4%，黑人仅占16.8%，^⑥白人占种族比例的绝对优势。其次，在房地产商日常的销售工作中，对种族引导制的强力推行使传统白人社区的“种族同质性”得以维护，成功实现对黑人住户的排挤。再次，房地产商一方面把无法进入白人社区的黑人家庭引导至传统的非中心城区黑人贫民窟，另一方面对贫民窟外缘与贫困白人居住区的交界地带进行改造，使之成为经济稍宽裕的黑人家庭的聚居区。为此，房地产商不仅通过欺诈的方式双向牟利，而且不断将原白人为主的社区转变为新的黑人聚居社区，从而在扩大黑人聚居区范围的基础上进一步明确了城市的黑白种

① Sara Stevens, *Developing Expertise: Architecture and Real Estate in Metropolitan America*, New Haven: Yale University Press, 2016, pp. 189-190.

② 王旭：《当代美国大都市区社会问题与联邦政府政策》，《世界历史》2001年第3期，第7页。

③ Center for Urban Research and Policy, *The Robert Taylor Homes Relocation Study: A Research Report from the Center for Urban Research and Policy*, September 2002, Columbia University, p. 2.

④ Michael H. Schill, *Distressed Public Housing: Where do We Go from Here?* *The University of Chicago Law Review*, Vol. 60 (2), 1993, p. 504.

⑤ Arnold R. Hirsch, *Making the Second Ghetto: Race and Housing in Chicago, 1940-1960*, p. 2.

⑥ U. S. Bureau of the Census, *U. S. Census of Population: 1960, Selected Area Reports, Standard Metropolitan Statistical Areas, Final Report PC (3) - 1D*, Washington: U. S. Government Printing Office, 1963, p. 1, Table 1.

族隔离空间界限。第四，借助新的公共住房开发建设，房地产商将大量黑人安置到户数密集、贫困集中的高层住房中，这些地段通常远离市中心和白人社区，得到的市政公共资源较少，警力、环卫以及公共设施的配备均严重不足。如此一来，城市的种族地理分布格局就此形成：白人人口主要分布在环境较好的内城中心区和传统白人社区，而黑人则主要集中在城市“飞地”、黑白人口交界地带以及公共住房区。城市各类生活居住区的形成背后都有房地产商的干预，这双“看不见的手”于无形中对种族地理空间进行了“二次规划”。由于黑人难以接近政治决策层，基本无法知晓并参与城市更新的规划和建设工作，很多人只能被动地听从安排，且不知道怎样争取自己的权利。当他们完成动迁定居后，才会发现新的隔离已然形成。而房地产商却悄然在商业土地的开发和维护住房隔离的“红利”中成为城市更新最大的赢家。

除了内城的商业地产和房屋租售改变了城市的种族分布外，房地产商对郊区房产的开发也对城市的种族结构发起冲击。许多房地产商投入大量资本，对郊区的优点进行广告宣传，同时不断加大对郊区的基础设施和住房建设的投资，利用白人追求种族同质性的心理对郊区进行大量炒作，并在房屋销售中坚定地执行住房隔离政策，以吸引中上层白人的入住。根据美国统计局的统计，早在1940年时，内城有61.6%的白人人口。但到了1960年，这一比例已经降到47.8%。^①而郊区白人人口则从1940年的38.4%提高到1960年的52.2%。到1970年时，北部各大城市郊区的白人人口数量已经超过了内城白人。尽管“郊区化运动”不是由房地产商主导，但房地产商可以在实践中决定郊区住房人口的种族构成。对于郊区的这种几乎被白人一统天下的局面，有学者将之比喻为“百合花般的洁白”。^②随着大量中产白人家庭迁往郊区，内城和郊区二元对立的格局已然形成。“白人大逃逸”的结果是内城公共资源紧张，城市税收锐减，市政设施衰败，贫困黑人难以维持生计。毒品贩卖、街头抢劫、暴力事件层出不穷，使贫民窟成为更为封闭、更加隔离的区域。郊区和内城的割裂，使得种族和贫富在地理概念上的分化更加明晰。

三、房地产商推行住房隔离措施背后的支撑力量

美国住房中的种族隔离是由多种原因综合作用而成的，把住房中的种族偏见和歧视行为归因于任何一个机构或群体都有失偏颇。然而，房地产商在阻碍北部城市的住房种族融合进程问题上难辞其咎。无论是预售期间的歧视性广告、销售期间的歧视性行为，还是通过种族引导制及公共住房开发制造事实上的专供黑人聚居的“第二代贫民窟”，房地产商的种族隔离举措均能有效地落实，这不能不让人虑及其背后可能存在的支持性力量。那么，究竟是什么力量在背后纵容甚或支撑房地产商的种族隔离举措？我们可以从以下几个方面一探端倪。

首先是联邦政府和国会层面的有意纵容。艾森豪威尔总统领导下的共和党政府既对规范住房市场没兴趣，又无意推动种族平等。肯尼迪总统虽然签署了第11063号总统行政命令，几乎所有的公共住房项目都能接受联邦的资助，但不少的联邦政府机构在实际执行过程中都抵制肯尼迪总统的行政命令，导致该命令未能实际发挥政策效果。约翰逊总统上台后，先后三次向国会提交公平住房法的议案，却一再被否决。直到马丁·路德·金遇刺，美国国会才通过了《1968年公平住房法》。除了政策纵容之外，在20世纪50年代实施城市更新项目的过程中，联邦资金的短缺也使私人资本成为各级政府所依靠的重要经济力量，从而使后者获得了更大的自主行动范围空间。以房地产商为代表

^① U. S. Bureau of the Census, *U. S. Census of Population: 1960*, Selected Area Reports, Standard Metropolitan Statistical Areas, Final Report PC (3) - 1D, p. 1, Table 1.

^② Raymond A. Mohl, Race and Housing in the Postwar City: An Explosive History, *Journal of the Illinois State Historical Society*, Vol. 94 (1), 2001, p. 18.

的私人资本利用这一点，深度介入城市更新项目，并在不同程度上干预联邦政府的公共住房决策，成为一支不容小觑的社会力量，在住房隔离领域几乎达到有恃无恐的地步。

对于来自北部的美国国会议员们来说，财力雄厚的房地产商是他们拉拢的对象。房地产商既能给议员们带来选票和财富，又能增加城市税收，维护良好的城市形象。因此在住房立法方面，房地产商的游说常常能得到议员们的理解和支持。而且在《1965年选举权法》颁布之前，黑人投票权是有限的，因此不是国会议员们关注的重点对象。此外，在郊区化运动下，大量白人纷纷迁往郊区，远离了日渐贫困和衰败的内城，对黑人住房问题更加缺乏关注和同情心。尽管也有一些白人团体在为公共住房问题而奔走，但由于他们不能直接参与相关政策的制定，其呼吁得不到恰当反映也就不足为怪了。^①

其次，联邦住房机构和房地产行业协会是房地产商背后强大的支持力量。在20世纪60年代的民权运动前，联邦房产局和退伍军人署均积极支持抵制少数族裔的歧视性政策。^② 联邦房产局甚至直接支持分社区的种族隔离，提出“如果一个社区要维持稳定，就要确保其居民是同一阶层或种族”。^③ 隶属于联邦政府的房主贷款集团（Home Owners' Loan Corporation）更是大力支持在住房中实行种族隔离政策。该集团最先在住房贷款中实施“红线政策”（Redlining），黑人聚居区大多被划为“不适合提供贷款”的区域从而被圈上红色以示提醒。他们专门编制地图和图表，标明黑人家庭的坐落和活动范围，以判断为社区提供贷款的可行性。^④ 与此同时，国家房产局协会更是通过明确的行业规定来监督房地产商的房屋交易行为。打着规范房地产交易的旗号，国家房产局协会编制了“职业道德准则”（Code of Ethics），指导其会员如何正确处理商业活动中的事件，这一准则成为房地产从业者们日常工作的实践指南。^⑤ 该准则明确规定：任何对房产价值有威胁的族裔、国民或个人，房地产商永远不能让其购买或租住在那个小区。^⑥ 此规定明确无误地向房地产从业人员和房主传达了这样一条重要信息：社区发展必须要实行种族隔离，黑人和其他非白人族裔都对白人的生活方式具有破坏性。每位申请加入国家房产局协会的房地产商都需要签订一份遵守“职业道德准则”的承诺，^⑦ 若有房地产商胆敢违反该准则，将房屋出售给可能对社区房产价值带来破坏性影响的少数族裔，则会被罚款、审查甚至被逐出国家房产局协会，不能再共享房源资讯。^⑧ 在这种情况下，房地产从业者为确保工作和经济利益，基本不会做出与该准则相违背的行为。同时，“职业道德准则”也为房地产商推行住房隔离措施提供了“合法性”支持。直到1963年，国家房产局协会依然拒绝把白人社区的房产卖给黑人。^⑨

在联邦住房机构和行业协会的支持下，北部城市房地产商的游说能力和获取信息的能力异常强大。每当有不利于房地产商利益的公共住房项目开始筹备，以房地产商为首的私人住房组织总能对国会议员进行有效游说。房地产商们一方面向国会议员施加压力，另一方面通过影响社会舆论干扰公共住房局的决策。以华盛顿房地产商委员会（Realtors' Washington Committee）为例，该委员会的成员须为与参议员塔夫脱及其幕僚有密切关系的人，或者是众议院领袖的知心密友。一旦该委员

① Leonard Freedman, *Public Housing: The Politics of Poverty*, p. 96.

② Mike E. Miles, *Real Estate Development: Principles and Process*, pp. 118-119.

③ Kenneth T. Jackson, *Crabgrass Frontier: The Suburbanization of the United States*, New York: Oxford University Press, 1987, p. 208.

④ Kenneth T. Jackson, *Crabgrass Frontier: The Suburbanization of the United States*, p. 203.

⑤ Rose Helper, *Racial Policies and Practices of Brokers*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1969, p. 189.

⑥ Herbert U. Nelson, The Real Estate Code of Ethics, *The Journal of Land & Public Utility Economics*, Vol. 1 (3), 1925, p. 273.

⑦ Richard T. Ely, *The Administration of Real Estate Boards*, New York: The Macmillan Company, 1925, p. 4.

⑧ Marc A. Weiss, *The Rise of the Community Builders: The American Real Estate Industry and Urban Land Planning*, New York: Columbia University Press, 1987, p. 24.

⑨ Leonard Freedman, *Public Housing: The Politics of Poverty*, p. 135.

会意识到某个关键环节可能影响到房地产业的利益，便会立刻给他们熟识的国会议员写信或打电话，同时还呼吁其他地区的房地产从业者给国会议员写信或致电，合力劝说或者施压。各地房产局对房地产商的回应往往也是非常热切的，无论何时何地，只要有需要，各地的房地产从业者协会都能积极给予响应。^① 华盛顿的房地产商对相关立法和国会议员的信息了如指掌，立法具体推进到哪一阶段也能掌握得一清二楚。同时，他们还在全国范围内建立了信息共享的网络，任何时候都可以最快的速度做出回应，这也是房地产商在住房隔离的道路上畅通无阻的重要原因。

再次，地方政府和白民众也是房地产商背后重要的支撑力量。北部各州和地方政府也不是很积极地参与城市公共住房更新项目，他们更倾向于支持房地产商将贫民窟更新地块转用于商业开发和高档住房建设。这既可以保持市区以中产阶级为主体的特征，又能巩固和扩大市政税收来源。^② 在他们看来，只有更多的商业机会、工业发展以及更多的中产阶级居民才能给城市带来更多的收益，这才是地方政府所希望看到的。^③ 城市中的白民众也反对在自己的居住区周边建造提供给低收入黑人居住的公共住房。人们更愿意接受一个不以公共住房为中心的城市更新，因为它可以为中产阶级带来市民的荣耀、良好的商业氛围以及医疗服务。^④ 与此同时，房产价值的稳定及其周边小区的种族同质性也是白民众的深切关注。除此之外，白民众对房产保值增值的追求也构成了对房地产商隔离行为的纵容动因。

当住房可以为居民的社会地位、工作渠道、教育机会提供资源的时候，就有必要关注住房与宏观经济、政治权力的关系，因为住房同时也是市场关系、公共政策、投资空间的重要指标。^⑤ 房子不仅仅是一个庇荫所，还是一个人财富和地位的象征。对很多美国家庭来说，房子是主要的投资物，代表着可见的社会阶层和个人声望。选择一处住房就是选择与谁为邻，它直接影响着家庭的交际范围。一个家庭的生活方式、社会阶层以及住房水平，决定了其职业选择、文化层次、子女教育，以及其他社区服务和公共设施的水准。良好的住房意味着子女能进入更好的学校就读，社区更加安全，同时能提供高质量的娱乐休闲设施和便利的交通枢纽。当一栋独立家庭住宅（single-family home）成为重要的社会身份标志时，不是所有人都能在住房市场上享有平等选择的权利。在房屋销售的任何阶段，房地产商都是最先了解社区规划、目标客户和买家身份的人，这使得他们成了有机会决定社区种族构成、群体定位的人。这无形中提高了他们的职业地位，在房地产交易中扮演着至关重要的角色。房子的建造、分配和消费都是社会分层和不平等的体现，房地产商在其中起到了引导阶层分流的作用。他们的存在符合白民众的心理期待，种族引导制的施行便因此成为凸显房地产商职业特权的关键所在。

在20世纪中叶，无论是美国总统、国会议员，还是北部地方政府和城市白人居民，对于城市黑人住房问题的关注都比较有限，而白民众对房产价值、身份地位的维护却是购房时的重要考虑因素。正是这些因素的综合作用，为房地产商们在北部城市的更新运动中推行住房种族隔离提供了便利和保证，从而加深了北部城市的黑人等少数族裔的住房隔离问题，也为其日后的解决制造了障碍。在白人社会的保护和房地产商的实际操作下，美国北部城市中的住房歧视陷入了一种困境：容易操作但是难以证明。^⑥ 这种隐蔽性和有效性保障了白人社会的住房隔离需要，白人社会

① Leonard Freedman, *Public Housing: The Politics of Poverty*, p. 64.

② 梁茂信：《当代美国大都市区中心城市的困境》，《历史研究》2001年第6期，第128页。

③ Lawrence C. Christy and Peter W. Coogan, Family Relocation in Urban Renewal, *Harvard Law Review*, Vol 82 (4), 1969, p. 864.

④ P. J. Madgwick, The Politics of Urban Renewal, *Journal of American Studies*, Vol 5 (3), 1971, p. 268.

⑤ Kevin Fox Gotham, *Race, Real Estate and Uneven Development: The Kansas City Experience, 1900-2010*, New York: University of New York Press, 2014, p. 8.

⑥ Robert D. Bullard, Housing Barriers: Trends in the Nation's Fourth-Largest City, *Journal of Black Studies*, Vol 21 (1), 1990, p. 12.

认同并默许了这种操作方式，并将其作为最主要的隔离方式之一，在20世纪中后期发挥着强大的隔离作用。

结语

在房地产商的干预下，美国北部城市20世纪中期的住房隔离已不仅是一个种族问题，它也实际造成了北部城市在居住地理空间上的严重种族分化。这种分化在房地产商无缝对接的引导措施中成为“可制造的”种族隔离，并且呈现出“市场导向”的结果。正是在房地产商的大力推动和实施下，美国北部城市住房中的黑白居住隔离已经成为普遍的存在，对黑人的种族隔离通过城市住房的空间“更新”得以实现。种族隔离在北部城市住房更新中的空间化，为美国在黑人民权运动的历史条件下解决这一问题制造了严重的现实阻碍。它的解决，已经不是地方的局部性举措所能实现，而必须仰赖来自联邦层面更宏观和强有力的立法，纳入全国住房公平政策的系统性解决轨道。20世纪60年代后期，联邦政府终于清醒地认识到了房地产商对本国住房领域种族融合的巨大破坏力，在《1968年公平住房法》第八条中专门对他们的隔离引导行为做了明确的规约。尽管此后房地产商们不敢再公开地在房地产开发和销售中采取种族隔离举措，但其隔离行为并未真正消失，而是转为了更加隐蔽化的操作。在白人社会的合力支持和房地产商强大的运筹、游说能力下，住房隔离成为美国一个难以彻底解决的社会痼疾，在比较长的一个历史时期内始终影响着美国的种族和社会发展。

（责任编辑：王华）

Realtors' Impact on the Residential Segregation in American Northern Cities (1948-1968)

Zhang Shouhui

Abstract: In the mid-twentieth century, large number of southern blacks migrated into northern cities in the U. S. and intensified the housing shortages and racial segregation there. The abolition of “racial restrictive covenants” has highlighted the segregate functions of realtors. They not only made use of job convenience to segregate blacks from the main living spaces of white communities in all stages of house transactions, but also adopted such methods as “racial steering” to confine blacks to various ghettos. Under the protection of federal housing agencies and real estate associations, and with the support of white societies, realtors promoted residential segregation in northern cities in the U. S. unscrupulously. Through the racial steering of the newly relocated families by realtors, the geographical living space in the cities were divided into inside central cities, traditional white residential areas, urban “enclaves”, urban marginal borders, and public housing areas, which formed a binary opposition between the inner cities and the suburbs, as well as whites and blacks. Thereupon, the stratification of population, races and classes was unavoidable, and the deterioration of racial conflicts became a potential danger to the American society.

Keywords: American northern cities; realtors; residential segregation; spatial segregation