



AGORA

**Het vastgoed/
financieel-
complex**

Gehaast versus geduldig kapitaal | Onbetaalbaar
vastgoed in Beiroet | De verschillende gedaantes van het lobbyen |
Varia: Syrische vluchtelingen in Istanbul

AGORA 2015-4 JAARGANG 31

'Aaaaand it's gone!' Deze quote uit een hilarische scene van de satirische animatieserie South Park is op absurdistische wijze illustrerend voor hoe snel en onnavolgbaar veel hedendaagse financiële producten functioneren. Ook legt het de nadruk op het negatieve, onbetrouwbare imago van banken vandaag de dag. De 8-jarige Stan Marsh krijgt van zijn vader namelijk het advies om de 100 dollar-cheque die hij van zijn oma heeft gekregen veilig op een spaarrekening te zetten, zodat het geld in waarde kan groeien. De bankmedewerker van dienst investeert het geld echter direct in een 'money market mutual fund', waarna de beteuterde Stan een paar seconden later dus al zijn dollars kwijt is. Vlak daarna overkomt een verbouwereerde oudere dame hetzelfde. Beiden wordt vervolgens verzocht het bankkantoor te verlaten en plaats te maken voor mensen in de rij die wèl geld op de bank hebben staan.

Dat financiële producten te complex zijn geworden is ook een van de kernboodschappen in 'dit kan niet waar zijn', de recente bestseller van Joris Luyendijk waarin hij op basis van twee jaar lang onderzoek in de Londense City een zeer kritisch beeld schetst van de huidige financiële wereld. En zelfs vanuit Hollywood komen af en toe kritische geluiden: in de film Margin Call uit 2011 breekt er onder de top van een investeringsbank paniek uit wanneer blijkt dat hun bank op omvallen staat. Alle ervaring en expertise ten spijt heeft vrijwel niemand kunnen overzien wat er precies gaande is, en hoe het probleem is op te lossen. Toch is deze mate van complexiteit, zoals Manuel Aalbers ook betoogt in zijn inleidend artikel, allerm minst een reden voor geografen om daarom maar weg te kijken met als excuus dat de huidige financiële processen te ingewikkeld zijn om te onderzoeken. Ondanks de grootschalige gevolgen van de kredietcrisis, die begon in 2007 en waar AGORA in 2012 nog een themanummer aan wijdde, lijken de veranderingen die recentelijk zijn doorgevoerd in de financiële sector om dergelijke risico's in de toekomst te beteugelen vooralsnog allesbehalve significant. Bovendien vraagt het mondiale schaalniveau waarop financiële interacties plaatsvinden, en de lokale gevolgen die dit heeft, juist bij uitstek om een geografische benadering.

Amsterdam geldt hierbij, op het snijvlak tussen de financiële en stadsgeografie, als interessante casus. Onlangs uitte burgemeester Eberhard van der Laan in het Financieel Dagblad zijn zorgen over puissant rijke Chinese en Russische investeerders die momenteel panden opkopen in de historische binnenstad. Wanneer dit niet snel aan banden wordt gelegd zou dit de leefbaarheid en het sociale evenwicht in het centrum kunnen aantasten. Amsterdam moet vooral geen tweede Londen worden, waar kapitale Victoriaanse villa's in de buurt van Hyde Park veelal permanent leegstaan en slechts gelden als investeringsobject of pied-à-terre van oligarchen. Maar in hoeverre is dit proces nog tegen te gaan? De bestuurlijke chaos en financiële wanorde bij veel grote woningcorporaties en de nasleep daarvan heeft ertoe geleid dat een groot deel van de aantrekkelijk gesitueerde sociale huurwoningen nu – deels noodgedwongen – in de uitverkoop wordt gezet. Ook Duitse en Britse investeerders komen als bijen op deze hoofdstedelijke vastgoedhoning af. Op deze manier wordt er op veel plekken plaats gecreëerd voor het ontwikkelen van luxe huizen en hotels. De vraag is inderdaad, zoals Van der Laan al aangaf, wat de sociale gevolgen van deze ruimtelijke ingrepen in de nabije toekomst zullen zijn. Daarnaast is het interessant om te kijken naar de politieke besluitvorming die achter dergelijke processen schuilgaat, en welke schaalniveaus hierin bepalend (zouden moeten) zijn. En, zoals in dit nummer ook aan bod komt, de toenemende invloed van internationale lobbyisten hierop. Wat is hun rol bijvoorbeeld in de totstandkoming van Amsterdam als belastingparadijs voor multinationals?

In deze tijden van 'financialisering' lijkt de (kritische) financiële geografie als vakgebied dus aan een opmars bezig, en is het ook relevanter dan ooit. Of het nu gaat om de Eurocrisis en de manier waarop Griekenland hierin is aangepakt, het TTIP-verdrag dat ons te wachten staat, of om de veranderende maatschappelijke rol van lokale semi-publieke instellingen: de bittere realiteit is dat geografen hun ogen eigenlijk niet meer kunnen sluiten voor de 'muur van geld' en de sociaal-ruimtelijke impact ervan.

Jorn Koelemaij
Hoofdredactie AGORA

OP DE COVER....

VOORKANT Geld op de muur van de Sant'Orsola in Florence
Foto: Heather Ann Campbell

ACHTERKANT Een golf van geld
Infographic: Joren Sansen





Afbeelding: Dolunai

- 4 **Het vastgoed/financieel-complex**
INLEIDING Manuel Aalbers
- 8 **Een muur van geld op zoek naar vastgoed**
ESSAY Rodrigo Fernandez
- 11 **Alternatieve financiering in Duitsland**
CASUS Gertjan Wijburg
- 14 **Onbetaalbaar vastgoed in Beiroet**
CASUS Marieke Krijnen
- 18 **De verschillende gedaantes van lobbyen**
ESSAY Annelore Hofman
- 22 **Gehaast versus geduldig kapitaal**
CASUS Jannes van Loon & Thijs de Graaf
- 26 **Een crisis die mogelijkheden biedt**
CASUS Ivana Socoloff
- 30 **Dublin's pre- en post-crisis' groeimachines**
CASUS Sinéad Kelly
- 34 **Nieuw vocabulaire in vastgoedfinanciering**
INTERVIEW Cesare Di Feliciano & Jannes van Loon

Varia

- Realiteit: Syrische vluchtelingen in Istanbul** 38
CASUS Charlotte Flasse & Manuel Spier
- Stedenbouw voor succesvolle kennislocaties** 41
ESSAY Henriette van der Hee & Arie Romein
- Zinnig argument tegen utilitair fietsbeleid?** 44
BOEKRECENSIE Harry Oosterhuis
- Mannenprostitutie: blinde vlek belicht** 45
SCRIPTIERECENSIE Valerie De Craene & Emiel Maliepaard
- Gebouwd op menselijke maat** 46
KLASSIEKER Gert Jan Hospers
- Het volgende nummer...** 47
COLOFON



Afbeelding: Bbuild

INLEIDING Manuel Aalbers



Het vastgoed/ financieel-complex

Het vastgoed/financieel-complex is een metafoer die erop duidt dat de vastgoedsector, de financiële sector en de staat steeds verder vervlochten raken. In dit AGORA-themanummer wordt de toenemende onderlinge afhankelijkheid van deze sectoren geïllustreerd door voorbeelden uit verschillende landen en op verschillende schaalniveaus.

De Amerikaanse autofabrikant General Motors en de Italiaanse autobandenfabrikant Pirelli staan—of althans, stonden—te boek als typisch Fordistische bedrijven die goederen produceren die bijdragen aan de reële economie en hun werknemers een degelijk salaris gunnen zodat de koopkracht van die werknemers weer zorgt voor meer vraag naar goederen. Tegenwoordig worden dergelijke dragers van de reële economie vaak gecontrasteerd met bedrijven uit de financiële economie die, afhankelijk van uw standpunt, de oliemannetjes van de reële economie zijn ('money makes the world go round'-vertoog) of juist degenen die zorgen voor zeepbellen en crises ('money is the root of all evil'-vertoog).

Het gekke is dat vandaag de dag zowel General Motors als Pirelli beide met één been in de reële economie staan en met één been in de financiële. Pirelli is actief in de projectontwikkeling en verkoop van woningen, maar niet direct in de bouw daarvan. Op de grond van de oude Pirellifabriek in Noord-Milaan werden appartamentengebouwen en een nieuwe openbare universiteit, de Università degli Studi di Milano-Bicocca, gebouwd. Verschillende overheidsdiensten stonden garant voor de opwaardering van de infrastructuur (vernieuwd treinstation, nieuwe tramlijn en nieuwe metrolijn) en voor de afname van het meeste vastgoed (de universiteit).

General Motors, op haar beurt, richtte in 1919 dochteronderneming General Motors Acceptance Corporation (GMAC) op om autoleningen te verstrekken. In de loop der jaren verzelfstandigde GMAC en breidde haar portfolio uit naar hypotheekleningen en andere kredieten. In 2007 en 2008 kwam GMAC flink in de problemen, vooral omdat het een van de grootste verstrekkers van 'subprime loans' (rommelkredieten) was. Het moest door de Treasury, het Amerikaanse Ministerie van Financiën, van de ondergang worden gered en gaat nu als Ally Financial door het leven.

Grootaandeelhouder Cerberus, een private equity firm uit New York, profiteerde indirect ook van het redden van GMAC. Cerberus (wiens onderdirecteur voormalig vicepresident Dan Quayle is) heeft belangen in een hele reeks economische sectoren, van gezondheidszorg tot transport en van wapenproductie tot vastgoed. Zo was het tot voor kort ook de grootste woningverhuurder van Berlijn nadat het woningcorporatie GSW (ruim 60.000 woningen) had opgekocht. GSW is in een paar jaar tijd omgevormd en naar de beurs gebracht. De meeste huurprijzen zijn inmiddels verhoogd. Overigens staat General Motors na de verzelfstandiging van GMAC/Ally nog steeds met één been in de financiële economie: nadat het net als GMAC door de Treasury was gered, kocht het in 2010 doodleuk AmeriCredit Corp en doopte het om in GM Financial zodat het met autoleningen het reële been van het bedrijf in beweging kan houden.

Welkom in de eenentwintigste eeuw!

Begint het u allemaal te duizelen? Welkom in de eenentwintigste eeuw waarin de vastgoedsector, de financiële sector en de staat steeds verder vervlochten raken. Uiteraard waren vastgoed, financiën en de staat altijd tot op zekere hoogte van elkaar afhankelijk. Vastgoed vergt immers relatief grote investeringen en een deel van dat geld komt al eeuwenlang van financiële markten en verschillende staatsinstituten garanderen eveneens al eeuwenlang de zekerheden van privaat eigendom en in het bijzonder privaat vastgoed. Zoals ik in 2009 elders schreef: "Grond ligt ten grondslag aan alle onroerend goed. Het gebruik van de grond, de wens om die te verwerven en de noodzaak om de overdracht te regelen, behoorden tot de fundamentele redenen voor de ontwikkeling van staten. Maar grond ligt ook aan de basis van zowel macht als rijkdom. De administratie van grondtransacties en landmeetkunde bevestigden de zekerheid en de waarde van de grond. Daarmee werd grond niet alleen een veilige investering, maar werd het ook mogelijk om geld te lenen op basis van de waarde van iemands grond."

Niets nieuws onder de zon dus! Maar waarom dan dit themanummer? Omdat we u willen tonen hoe die vervlechtingen en onderlinge afhankelijkheid (interdependenties) er volgens ons in de eenentwintigste eeuw uit kunnen zien en dat dit vaak veel verder gaat dan men tot voor kort dacht. Dat doen we door zowel internationale vergelijkingen te presenteren als ontwikkelingen op nationaal, stedelijk en buurtniveau. In die zin is het vastgoed/financieel-complex ook een hypothese, een vermoeden dat bewezen of weerlegt kan worden voor verschillende plaatsen en op verschillende schaalniveaus. Het aantonen van het bestaan van het complex is dan ook niet het primaire doel. Het is eerder een heuristisch hulpmiddel dat ons in staat stelt om de samenhang tussen ontwikkelingen te begrijpen die vaak los van elkaar worden besproken en geanalyseerd.

Vastgoed, financiën en de staat waren altijd van elkaar afhankelijk

De focus op verschillende schaalniveaus is één van de sleutels tot een begrip van het complex: om hedendaagse ontwikkelingen goed te kunnen begrijpen is het nodig om aandacht te besteden aan hoe ontwikkelingen op het ene schaalniveau het andere beïnvloeden. Wat hebben de mondiale diaspora van Libanezen en het overschot aan oliedollars in het Midden-Oosten bijvoorbeeld van doen met de extreme stijging van de vastgoedprijzen in Beiroet? Of, waarom doet de groei van kapitaal beheerd door Nederlandse en andere pensioenfondsen de hypotheekmarkt elders in de wereld groeien en de woningprijzen daar stijgen? Een beetje kort door de bocht: vastgoedprijzen worden slechts ten dele bepaald door lokale vraag en aanbod; de beschikbaarheid van geld is een veel belangrijkere variabele—en laat dat geld nou in toenemende mate uit andere landen komen, vooral van grote internationale, niet-bancaire financiële spelers.

Wie begrip wil hebben van nationale belastingpolitiek, nationaal of Europees monetair beleid, internationale regulering van de financiële sector, lokale megaprojecten of stijgingen van de huizenprijzen ver boven de inkomensgroei, moet begrip hebben van de interdependentie van vastgoed, financiën en staat, dat wil zeggen van de werking van het vastgoed/financieel-complex.

Het militair/industriële-complex

De verbanden tussen vastgoed (zowel residentieel als niet-residentieel), financiën en staten worden verrassend weinig onderzocht of getheoretiseerd. Binnen de economische wetenschap is er weliswaar een subdiscipline die zich richt op vastgoedfinanciering, maar over het algemeen zijn hun modellen in de ogen van andere sociale wetenschappers te geabstraheerd van de werkelijkheid en is hun analyse vaak meer verwant aan die van een cheerleader van de markt dan aan die van een onafhankelijke criticaster. Bovendien negeren veel economen staatsinstellingen of stellen ze simpelweg dat deze het marktmechanisme frustreren. Om ons begrip van de verbanden tussen vastgoed, financiën en staten te verkrijgen, zullen we dus verder moeten kijken naar tradities die meer aandacht besteden aan verschillende schaalniveaus en aan politiek.

We vinden inspiratie in de interdisciplinaire velden van de politieke economie en de stadsstudies. Onderzoek in verschillende politiek-economische tradities heeft aandacht besteed aan het verband tussen financiën en staten, maar—uitzonderingen daargelaten—wordt een cruciale sector vaak genegeerd: vastgoed. Binnen de stadsstudies is ook een traditie van onderzoek naar de interactie tussen vastgoed en staten, meestal gericht op de betrokkenheid van gemeenten bij vastgoedprojecten. Denk hierbij

aan de 'Growth Machine' van Harvey Molotch of Susan Fainstein's belangrijke boek 'The City Builders'. Binnen de stadsstudies is er helaas nog steeds te weinig aandacht voor de rol van de financiële sector binnen stadsontwikkeling. Waar de politieke economie een sterke macrofocus heeft, hebben de stadsstudies juist een sterke microfocus. We zullen deze twee interdisciplinaire velden dus bij elkaar moeten brengen omdat zowel de inhoudelijke focus als het niveau van analyse complementair zijn.

Het idee van een vastgoed/financieel-complex dient als een overkoepelend concept om de verschillende tradities samen te brengen. Denk behalve aan Molotch's 'Growth Machines' bijvoorbeeld aan Saskia Sassen's 'Global Cities', David Harvey's 'Capital Switching' en 'Spatial Fix' en Peter Hall en David Soskice's 'Varieties of Capitalism', maar ook aan werk dat minder sterk aan een of twee auteurs is verbonden, bijvoorbeeld over financialisering, asset-based welfare, gentrification en megaprojecten.

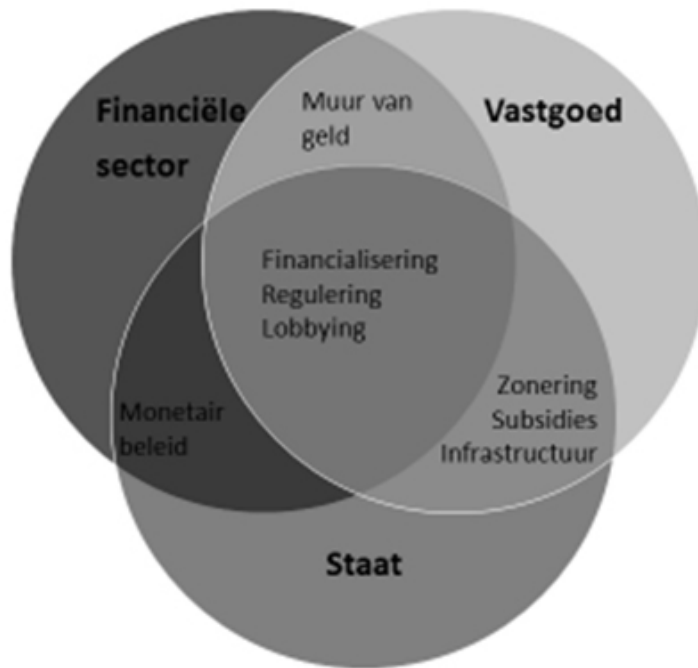
Het vastgoed/financieel-complex is uiteraard een knipooeg naar het begrip 'militair/industrieel-complex'. In zijn afscheidsrede als

hedge funds, maar ook om de toenemende invloed van financiële markten in andere domeinen van de economie en samenleving. De recente derivatenschandalen bij woningcorporatie Vestia en het midden- en kleinbedrijf in Nederland zijn daar extreme voorbeelden van; de steeds grotere hypotheeklasten van steeds meer huishoudens een meer alledaagse. Pirelli en General Motors illustreren hoe financialisering werkt op bedrijfsniveau. In de vakliteratuur vinden we voorbeelden in een eindeloze rij sectoren, van de farmaceutische industrie tot onderwijs (zoals bij de Universiteit van Amsterdam, zie ook Agora 2014-1) en van stedelijk beleid tot infrastructuur (zie ook het interview met Rachel Weber en Michael Pryke).

Een muur van geld

Sinds de jaren zeventig van de vorige eeuw, maar vooral sinds de jaren negentig, is er sprake van een ware kredietexplosie die de prijzen van vastgoed tot grote hoogten deed stijgen. Wat leek op een structurele matiging van macro-economische schommelingen

Het vastgoed/financieel-complex. Figuur: Annelore Hofman



Amerikaans president in 1961 waarschuwde Republikein Dwight Eisenhower zijn landgenoten voor de gevaren van het militair/industrieel-complex, een begrip dat sindsdien wordt gebruikt om te verwijzen naar het beleid en de monetaire betrekkingen tussen defensie, de industriële sector en wetgevers, leidend tot een focus op lobbyen in de richting van en financiële bijdragen van grote bedrijven aan verkiesbare politici en overheidsinstellingen, goedkeuring voor defensie-uitgaven en de wetgeving voor en het toezicht op industriële sectoren. Als je defensie en industrie vervangt door vastgoed en financiën, blijkt deze inhoudelijke focus nog steeds de moeite waard te zijn. Zo zijn lobbyen en regulering van de financiële sector dan ook belangrijke onderwerpen om het vastgoed/financieel-complex te begrijpen.

Het begrip 'financialisering' dat de auteurs van dit themanummer volop gebruiken duidt op een toenemende dominantie van financiële actoren, praktijken en vertogen waarbij een steeds groter deel van de winst van de economie of een sector in financiële markten wordt gerealiseerd en steeds minder in de reële economie. Het gaat dus niet alleen om een grotere rol van 'ouderwetse' financiële instellingen als banken en 'nieuwe' als

bleek gepaard te gaan met de opbouw van een zeepeconomie. De recente (of huidige) mondiale crisis leek het einde van de zeepeconomie in te luiden, maar blijkt nu, een paar jaar later, slechts een nieuwe fase van de 'Grote Financialisering' in te luiden. Zoals Rodrigo Fernandez in zijn artikel aantoonde, is er sprake van een 'muur van geld' die deze kredietexplosie verklaart en die muur is sinds de financiële crisis niet lager maar hoger geworden. Een niet onaanzienlijk deel van die financiële, metaforische muur wordt geïnvesteerd in fysieke muren, in vastgoed. Dat leidt niet per se tot een bouwhausse, wel tot het opdrijven van grond-, woning- en kantoorprijzen.

Toch impliceert de mondiale verhoging en verlenging van deze muur van geld niet dat vastgoedmarkten in alle landen op dezelfde manier worden overspoeld door een kredietexplosie en investeringsgolf. Oude, bestaande structuren en regulering op nationaal en lokaal niveau zijn soms meer en soms minder gevoelig voor de druk die de muur van geld uitoefent. Dat betekent niet dat alles bij het oude blijft, want structuren en regulering zijn ook aan verandering onderhevig. Bovendien zijn de belangen van de vastgoed- en financiële sector sterk en kunnen veel politici van

verschillende politieke kleur de belofte van investeringen en groei niet weerstaan.

Gecombineerd met andere mondiale, nationale en lokale ontwikkelingen leidt dit echter nog steeds tot zeer verschillende patronen, zoals de cases van Libanon en Duitsland aantonen. Beide landen zien de muur van geld op zich afkomen, maar waar dit in Duitsland schijnbaar tot weinig veranderingen leidt, laat Marieke Krijnen zien hoe in Beiroet de woningprijzen kunnen duellieren met die in wereldsteden als New York of Parijs. Maar schijn kan ook bedriegen: Gertjan Wijburg toont aan hoe de Duitse woningmarkt wel degelijk is gefinancierd. Deze wordt weliswaar niet gekenmerkt door een prijsexplosie zoals in Libanon, maar wel door de massale opkomst van allerlei vastgoedinvesteringsfondsen, en veel van die sterk gefinancierde fondsen beheren voormalige sociale huurwoningen.

De volgende twee landen die we onder de loep nemen zijn Nederland en België. Jannes van Loon en Thijs de Graaf stellen dat het kapitaal achter de projectontwikkeling in Nederland een stuk gehaaster is dan in België, waar familiebedrijven de sector nog steeds domineren. Het gefinancierde, gehaaste kapitaal in Nederland leidt echter tot een kortetermijnperspectief en daardoor was de vastgoedcrisis bij de Noorderburen ook veel dieper dan bij de Zuiderburen.

Het essay van Annelore Hofman beschouwt vervolgens de rol van lobbyen in de ontwikkeling van een vastgoed/financieel-complex. Aan de hand van een aantal voorbeelden illustreert Hofman niet alleen de omvang maar ook de impact van lobbyen op de regulering en werking van vastgoed- en financiële markten. Ze laat zien welke hulpbronnen worden gemobiliseerd om de slaagkans van lobbyactiviteiten te vergroten en hoe dit verschilt tussen sectoren en plaatsen.

Veel economen negeren staatsinstellingen

Nadat we een vergelijkend perspectief hebben gehanteerd en hebben gekeken naar het complex op stads- en nationaal niveau, is het tijd voor een voorbeeld van een concreet project waarbij we kunnen kijken naar de rol van internationale investeringen op lokale ontwikkelingen. Ivana Socoloff neemt ons mee naar Argentinië. Ze betoogt dat de herontwikkeling van de Abasto-markthal in Buenos Aires tot een iconisch winkelcentrum alleen begrepen kan worden tegen de achtergrond van de financiële en politieke belangen die dit mogelijk hebben gemaakt. Sinéad Kelly toont welke vorm het vastgoed/financieel-complex in Ierland aanneemt, zowel voor de crisis als na de crisis die in dit land zo'n diepe impact had. In Dublin zien we leegstaande woningen en kantoren, maar de ironie wil dat een van de grootste, leegstaande kantoren nu wordt afgebouwd voor de Ierse Centrale Bank omdat deze sinds de crisis meer taken

kreeg en dus meer werknemers en kantoorruimte nodig heeft. Net als de nationale casestudies, bevestigen deze stadsstudies hoe de intrinsieke verwevenheid van internationale belangen en hun lokale specificiteit, de vorm bepaalt die het vastgoed-financieel complex aanneemt in diverse situaties.

“Dat is te ingewikkeld voor mij”, volstaat niet langer

Het themanummergedeelte van deze AGORA sluit af met een dubbelinterview met twee pioniers op het gebied van geïntegreerd onderzoek naar vastgoed, financiën en de staat. Cesare Di Feliciano en Jannes van Loon bevroegen de Amerikaanse planoloog Rachel Weber en de Britse geograaf Michael Pryke over hun gedachten over een vastgoed/financieel-complex en de rol van financialisering in onze samenleving en taalgebruik.

Het is hoog tijd dat vastgoed, financiën en de staat gezamenlijk worden onderzocht, want wie één van de drie wil begrijpen, moet ook vat krijgen op de andere twee. Dit betekent dat specialisten op verschillende terreinen moeten leren met elkaar (en niet tegen elkaar) te spreken, dat politiek-economen hun neus niet moeten ophalen voor het lokale schaalniveau of voor vastgoed en dat sociaalruimtelijke wetenschappers minder bang moeten zijn zich in de financiële sector te verdiepen—“dat is te ingewikkeld voor mij”, volstaat niet langer. Wie wil participeren in debatten over de toekomst van de samenleving, zal deze eerst goed moeten begrijpen. Hopelijk helpen de artikelen in dit themanummer daarbij.

Literatuurselectie

- Aalbers, M. & A. Holm (2008) Uitverkoop in Berlijn! Rooilijn 41, nr 1, pp. 58-65.
- Aalbers, M.B. (2009) The globalization and Europeanization of mortgage markets. *International Journal of Urban and Regional Research* 33, nr 2, pp. 389-410.
- Aalbers, M.B. (in druk) Corporate financialization. In: Castree, N. et al. (eds) *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Oxford: Wiley.
- Fernandez, R. & R. Hendrikse (2014) Vastgoedmagnaat in toga. *AGORA* 30, nr 1, pp. 22-25.
- Fainstein, S.S. (2001) *The city builders: Property development in New York and London, 1980–2000*. 2nd ed., revised. Lawrence: University Press of Kansas.
- Molotch, H. (1976). The city as a growth machine: Toward a political economy of place. *American Journal of Sociology* 82, nr 2, pp. 309-332.

Manuel Aalbers (manuel.aalbers@ees.kuleuven.be) is hoofddocent geografie aan de KU Leuven en leidt 'The Real Estate/Financial Complex'-onderzoeksgroep. Samen met Annelore Hofman en Gertjan Wijburg is hij gastredacteur van dit themanummer. De website van de onderzoeksgroep is <http://ees.kuleuven.be/refcom>. Daarnaast plaatst de groep geregeld berichten op www.facebook.com/REFcomplex.





Een muur van geld op zoek naar vastgoed

Sinds twee decennia is een groeiende muur van geld wereldwijd op zoek naar investeringsmogelijkheden. Deze geldpot is een belangrijke stuwende kracht achter vastgoedbubbels en hypotheekschulden wereldwijd.

"Dollari su Sant'Orsola", een letterlijke muur van geld bij Sant'Orsola, Florence. Foto: Stefano Camas

Charles Kindleberger's klassiek geworden boek over financiële crises in de laatste 200 jaar, 'Manias, panics and crashes', laat goed zien hoe bubbels in de vastgoed- en aandelenmarkten samenvallen met een manische fase van het kapitalisme: periodes van ongekend optimisme die steevast resulteren in een onhoudbare schuldenlast. De door de schuld opgeblazen vastgoed- en aandelenbubbels leiden tot een kantelpunt, een fase van paniek, die uitmondt in een crash. De vorige twee decennia (1990-2008) hebben veel weg van een manische fase, kort onderbroken door de crash van 2000. Financiële crises kunnen resulteren in economische crises die langer en dieper zijn dan 'gewone', conjuncturele crises. Daarbij kunnen financiële markten elkaar aansteken waardoor markten die in principe niet gerelateerd zijn aan de oorsprong van een crisis toch geraakt worden. Dit is versterkt door het 'schaduwbancaire systeem' dat vanaf het einde van de jaren negentig steeds dominantier is geworden in het verpakken en verhandelen van hypotheek. De uiteindelijke geografische impact van de crisis heeft daarom vaak niet veel meer te maken met de locaties waar de problemen zijn ontstaan.

Een muur van geld

De afgelopen decennia hebben landen, ondanks hun verschillen, vergelijkbare processen doorgemaakt, zoals een groeiende private schuld, grotere grensoverschrijdende kapitaalstromen, deregulering van markten, stijgende prijzen van de eigen woning ten opzichte van het inkomen, en een stijgend eigen woningbezit. Bij deze richting hoort ook een dalend aandeel van de lonen in de economie en een groeiende door schuld gedreven consumptie, waarbij het eigenwoningbezit als onderpand is gebruikt. Dit model, dat het 'geprivatiseerde keynesianisme' is genoemd door Colin Crouch, was niet overal even sterk maar is wel overal zichtbaar.

Hier wil ik het kort hebben over het waarom van deze ontwikkeling naar meer schulden, grensoverschrijdende kapitaalstromen en een groeiend risico dat door huishoudens in plaats van staten wordt gedragen. En wat heeft dit met woningmarkten te maken? De ontstaansgeschiedenis van dit privaats keynesianisme wordt veelal toegeschreven aan het ineenstorten van het naoorlogse institutionele arrangementen in de jaren zeventig en de politieke economische en ideologische krachten die toen tot ontwikkeling kwamen. Een van de elementen van dit ensemble was een groeiende 'muur van geld' dat niet geherinvesteerd werd in de reële economie maar belegd werd in financiële markten, met name in schuldbewijzen zoals obligaties.

Deze muur van geld is sinds de jaren tachtig alleen maar groter geworden ten opzichte van de wereldeconomie. Ook zijn in de tijd steeds meer bronnen gekomen die deze wereldwijde pot met geld voeden. De grootste bijdrage wordt geleverd door de zogenaamde institutionele beleggers. Dit zijn professionele beleggers in de vorm van pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en beleggingsfondsen. De groeiende invloed van deze beleggers op financiële markten heeft vooral te maken met de vergrijzing. Hierdoor moet voor een groter deel van de samenleving een spaarpot worden opgebouwd. Geografen zoals Gordon Clark en Ewald Engelen hebben veelvuldig gepubliceerd over dit fenomeen, dat bekend staat als 'pensioenfondskapitalisme'. Dit verwijst naar de toegenomen rol van pensioenfondsen in het vormgeven van financiële markten door hun groeiende vraag naar beleggingsmogelijkheden. De reserves van institutionele beleggers namen toe van 26.000 miljard dollar in 2001 tot 93.000 miljard dollar in 2013. Figuur 1 laat de omvang van institutionele beleggers ten opzichte van verschillende markten en de wereldeconomie zien.

Een verschuiving van arbeid naar kapitaal

Het tweede element dat een bijdrage levert aan de muur van geld is het gedrag van multinationale ondernemingen. Deze bedrijven zijn sinds de jaren tachtig belangrijke dragers van globalisering. Dit heeft onder meer geleid tot een grotere concurrentie tussen

staten om bedrijven vast te houden en in het kielzog hiervan de implementatie van een neoliberale agenda. Tegelijkertijd daalde de belasting op kapitaal en namen sluiproutes om belasting te ontwijken een enorme vlucht vanaf de jaren negentig. Dit betekende dat wereldwijd op een ongeëvenaarde schaal een verschuiving van de productiefactor arbeid naar kapitaal plaatsvond. Cijfers van het United Nations Commission on Trade and Development (UNCTAD) laten zien dat deze verschuiving, met het huidige prijspeil, wereldwijd 7.000 miljard dollar per jaar is in vergelijking met 1985. De verhoogde kapitaalopbrengsten gingen samen met dalende investeringen in de reële economie en een stijging van besparingen van bedrijven in de vorm van financiële tegoeden. Naar schatting van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) hebben bedrijven zo inmiddels 20.000 miljard dollar opgepot in belastingparadijzen.

Als derde wordt de muur van geld gevoed door de reserves van opkomende economieën, in het bijzonder China en grondstofproducenten. Deze landen hebben het afgelopen decennium grote handelsoverschotten gehad, wat tot grote reserves heeft geleid. De bijdragen van de overschotten van opkomende landen aan de muur van geld wordt door Ben Bernanke op 5.000 miljard dollar geschat.

De vierde en laatste ontwikkeling die een bijdrage levert aan kapitaal dat op zoek is naar beleggingsmogelijkheden heeft te maken met de massale verruiming van de balansen, het zogenaamde *quantitative easing* (kwantitatieve verruimen), of

De muur van geld is sinds de jaren tachtig alleen maar groter geworden

'geld drukken', door centrale banken van ontwikkelde economieën, zoals de VS, het VK, Japan en de EU. Deze programma's van centrale banken zijn bedoeld om financiële markten te stabiliseren. Dit doen ze door liquiditeit op een ongeëvenaarde schaal in het financiële systeem te pompen. Dit 'pompen' betekent dat centrale banken financiële tegoeden opkopen van financiële instellingen. Volgens de Bank voor Internationale Betalingen (BIB) leidden deze programma's in 2013 cumulatief tot een vraag naar financiële tegoeden van 4.000 miljard dollar.

Deze muur van geld leidt tot een continue vraag naar financiële investeringsmogelijkheden om het overschot aan kapitaal te conserveren omdat de reële economie daarvoor geen ruimte biedt. Er zijn simpelweg te weinig investeringen in de reële economie (fabrieken, installaties, R&D) om de muur van bijvoorbeeld pensioenopbouw, bedrijvenreserves, oliedollars van voldoende rendement te voorzien. De voornaamste beleggingsobjecten zijn de staatschuld van een selecte groep ontwikkelde economieën zoals de VS en Duitsland. De vraag naar deze 'veilige beleggingen' is zo groot in verhouding tot het aanbod dat we sinds een paar jaar zelfs een negatieve rente zien op deze producten. Na de staatschuld van 'veilige landen' zijn hypotheek, samen met obligaties van de best presterende bedrijven, zoals Apple, de meest gewilde beleggingen. Hypotheken zijn vooral gewild als ze gestandaardiseerd zijn via verpakkingsmethoden omdat ze dan makkelijker te verhandelen zijn. Als groot voordeel hebben hypotheek dat ze een onderpand hebben, in tegenstelling tot vele andere type private leningen (consumentenleningen, studiefinanciering). Een ander voordeel is de enorme omvang van de wereldwijde hypotheekschuld. De gemiddelde hypotheekschuld van ontwikkelde economieën steeg van 50% in 1980 tot 118% in 2010.

Wat we zien is dat actoren die betrokken zijn bij het beheer van deze muur van geld, zoals banken, schaduwbanken en fondsbeheerders, actief op zoek zijn gegaan naar nieuwe



beleggingen en mogelijkheden om de verhandelbare schuldenberg te vergroten. Deze continue druk om kapitaal te conserveren leidt tot de financialisering van verschillende maatschappelijke domeinen om verhandelbare schuldbewijzen te produceren. Dus paradoxaal genoeg leidt de toegenomen besparing (muur van geld) tot een druk om meer schuldpapieren uit te geven zodat er weer financiële producten vrijkomen waarin geïnvesteerd kan worden. Deze druk liep parallel aan de vorming van het post-keynesiaanse ensemble en paste naadloos bij beleid om het eigenwoningbezit te bevorderen, de regels omtrent private schuld te versoepelen en deze fiscaal te ondersteunen.

Naar een losse typologie van kapitalisme

In deze wereld met een groeiend overschot aan kapitaal, dat rendement nodig heeft en daarom aanmoedigt om beleggingsmogelijkheden en schulden te creëren, is het moeilijk om het geld buiten de deur te houden en de binnenlandse private schuld niet op te laten lopen. Landen verschillen in de manier waarop ze dammen weten op te werpen tegen de muur van geld. De verschillen zitten vooral in de manier waarop de woningmarkt als onderpand voor schuld kan dienen, de omvang van het eigenwoningbezit, de fiscale stimulering van schuld en in de mate waarin het financiële systeem vervlochten is met wereldwijde kapitaalmarkten. Dit kan op veel verschillende manieren en valt lang niet altijd samen met de landenindelingen die we kennen. Beter is daarom om landen in te delen in het historische traject dat ze afleggen (meer financialisering). Dit is een lossere, minder dwingende vorm van indelen, die meer nadruk legt op de gemeenschappelijke ontwikkeling dan op de individuele

verschillen.

De verscheidenheid is voor internationale kapitaalmarkten ook minder relevant zolang de (hypotheek) schuld te vertalen is in wereldwijd gangbare eenheden waardoor het verhandelbaar wordt. Zolang het aandeel van lonen laag blijft ten opzichte van het bruto nationaal product zal het overmatig gespaarde kapitaal niet in de reële economie geïnvesteerd worden vanwege een te lage effectieve vraag. Het geld zal worden rondgepompt in financiële markten op zoek naar schaarse investeringen die wel winst opleveren. Naast de hierboven besproken hypotheekschuld zien we ook dat kapitaal direct geïnvesteerd wordt in commercieel vastgoed via beursgenoteerde vastgoedfondsen. Dit heeft wereldwijd, maar in het bijzonder in global cities, geleid tot een groeiende instroom van buitenlandse investeringen in commercieel vastgoed. Deze tendensen laten zien dat de verbinding tussen ontwikkelingen in financiële markten wereldwijd en lokale vastgoedbubbels sterker zijn dan ooit.

Literatuurselectie

- BIB (2013) Mind the gap? Sources and implications of supply demand imbalances in collateral asset markets. BIS Quarterly Review, September.
- Bernanke, B. (2011) International capital flows and the returns to safe assets in the United States. Banque de France, Financial Stability Review, nr. 15.
- Clark, G (2000) Pension Fund Capitalism. Oxford: Oxford University Press
- Crouch, C. (2011) Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. The British Journal of Politics & International Relations 11, nr 3, pp. 382-399.
- Kindleberger, C. P. [1978] (2005) Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crashes. New Jersey: Wiley.

Rodrigo Fernandez (rodrigo.fernandez@ees.kuleuven.be) is postdoctoraal onderzoeker aan de KU Leuven en onderzoeker bij SOMO.

Beter is daarom om landen in te delen in het historische traject dat ze afleggen



Alternatieve financialisering in Duitsland

Terwijl onder meer in Spanje, Ierland, het Verenigd Koninkrijk, maar ook in Nederland, België, Frankrijk en Zweden de vastgoedprijzen vanaf de jaren negentig explosief toenamen, stagneerden de woningprijzen in Duitsland. Dat financialisering in Duitsland daarom geen gestalte krijgt, is een verkeerde conclusie.

Nog altijd wordt de Duitse woningmarkt gezien als een weinig dynamische en enigszins saaie woningsector. Een status die zij dankt aan haar unieke naoorlogse bestel dat zich kenmerkt door laag eigenwoningbezit, lage hypotheekschulden en een sterk ontwikkelde door de staat gesubsidieerde huursector. Daarom wordt vaak beweerd dat de Duitse woningmarkt in geringe mate is gefinancialiseerd. Evenwel is het Duitse vastgoed in de nasleep van de financiële crisis bij investeerders in trek gekomen. Vanwege de aanhoudende crisis in de Eurozone en de historisch lage rente wordt Duits 'Betongold' gezien als een veilige investering. Vanaf 2009 zijn de prijzen in Duitsland aan het stijgen: soms zelfs zo sterk, dat naar officiële schattingen van de Deutsche Bundesbank in veel steden de prijzen tussen de 5 en de 20 procent te hoog zijn. Daarom spreekt het dagblad 'Der Spiegel' ook wel van het 'Duitse vastgoedwonder': na jarenlange stagnatie is de Duitse woningmarkt sinds enkele jaren in beweging gekomen.

Maar is de situatie in Duitsland zo verwonderlijk? Ten onrechte heeft zich in het Duitse bewustzijn de opvatting genesteld dat de woningmarkt gevrijwaard is van structurele, potentieel

destabiliserende veranderingen. Verwijzend naar de unieke institutionele constellatie van de naoorlogse woningmarkt lijken prominente economen en politieke wetenschappers nog altijd te geloven dat de Duitse woningmarkt geen Amerikaanse processen van financialisering kent. We zien echter twee ontwikkelingen die het tegendeel bewijzen. Ten eerste is in de laatste jaren een groot gedeelte van de voormalig publieke huursector in handen gekomen van beursgenoteerde en gefinancialiseerde ondernemingen die met diverse strategieën proberen de dividenden voor hun aandeelhouders te maximaliseren. Ten tweede is vastgoedspeculatie in Duitsland een toenemend fenomeen. Deze ontwikkeling gaat echter gepaard met ruimtelijke contrasten en ongelijkheid.

Is Duitsland de uitzondering?

De Duitse woningmarkt dankt haar reputatie als een stabiele en weinig dynamische sector aan haar unieke naoorlogse institutionele constellatie. Tijdens de wederopbouw in de jaren vijftig waren er ongeveer 4,5 miljoen nieuwe woningen nodig in

West-Duitsland. Om dit proces geleidelijk te laten verlopen, besloot de regering de bouw van nieuwe woningen te ondersteunen door subsidies en fiscale voordelen te geven aan projectontwikkelaars en grondbezitters. Uitgangspunt daarbij was dat wonen een basisrecht was voor Duitsers en dat—ook in het licht van het streven naar volledige werkgelegenheid—de huurlasten van woningen betaalbaar moesten blijven volgens het door de Duitse minister Ludwig Erhard aangedragen principe van de 'sociale markteconomie'. Met behulp van de staat ontwikkelde zich na de oorlog dus een sterk gesubsidieerde huursector. Als gevolg hiervan is het eigenwoningbezit in Duitsland nog altijd laag: 53,3% in 2012, tegenover 64.6% in bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk of 72,3% in België.

‘Der Spiegel’ spreekt van het ‘Duitse vastgoedwonder’

Een andere verklaring voor het relatief lage woningbezit in Duitsland is de historische terughoudendheid van publieke en coöperatieve banken wat betreft het verstrekken van hypotheekleningen. Duitse banken geven traditiegetrouw de voorkeur aan strenge voorschriften om risico's te vermijden. Zo hanteren banken in Duitsland tot op vandaag geen variabele rente. Bij het kopen van een woning moeten huishoudens vaak jarenlang geld sparen bij een hypotheekbank om aan de relatief hoge eigen inbreng te kunnen voldoen. Daarnaast wordt de hypotheekwaarde van een woning in Duitsland ook vaak lager ingeschat dan in andere landen. Kortom, ook de conservatieve hypotheekmarkt in Duitsland lijkt niet aan te moedigen tot kredietexpansie of eigenwoningbezit.

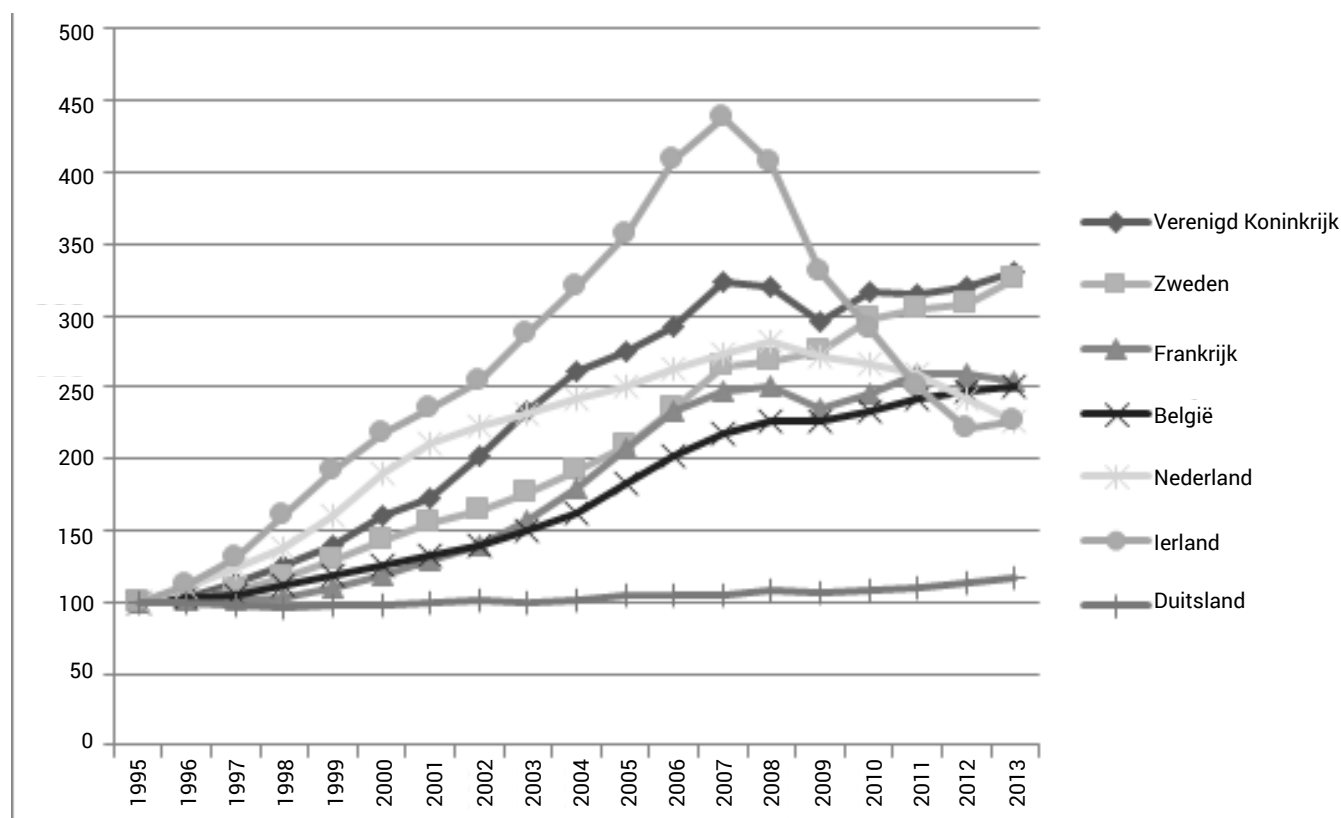
Wie daarom een blik werpt op de ontwikkeling van de woningprijzen in Duitsland ziet dat deze afwijkt van de

ontwikkelingen elders (zie Grafiek 1). Terwijl de prijzen in verscheidene Europese landen explosief toenamen, stagneerden de woningprijzen in Duitsland. Deels kan dit worden verklaard door de gevolgen van de Duitse eenwording en de integratie van de zwakkere Oost-Duitse in de West-Duitse woningmarkt. Maar ook de hypotheekschulden namen nauwelijks toe en zijn vanaf 2003 zelfs constant gebleven. Vaak wordt dan ook met enige scepsis de vraag gesteld of de Duitse markt wel gefinancierd is. Dat Duitsland niet lijkt te passen binnen het patroon van andere landen, wil echter niet zeggen dat het land een van de internationale trend afwijkend pad aflegt en beschermt is tegen de invloeden van het gefinancierde kapitalisme. Om dit te begrijpen moeten we kijken naar het specifieke, ogenschijnlijk afwezige financieringsproces dat door de Duitse eenwording is losgemaakt.

De problemen van de Duitse eenwording

Na de val van de Berlijnse muur werd Duitsland in 1990 na ruim drie decennia in politiek opzicht weer herenigd. Doelstelling van het politieke project was om Oost en West te integreren in een liberale markteconomie, gestoeld op de instituties van voormalig West-Duitsland. Omdat de bevolking uit het Oosten onmiddellijk na de Duitse eenwording en masse naar het Westen migreerde en omdat de woonkwaliteit in het Oosten te wensen overliet, initieerde de regering van Helmut Kohl (CDU) een breed pakket aan fiscale voordelen voor projectontwikkelaars om de lokale woningmarkt in het voormalige Oosten te stimuleren. Gevolg hiervan was dat zich tussen 1993 en 1996 een ware vastgoedboom voltrok die geënt was op opportunistische inschattingen van economische groei en die bovendien een ongebreidelde woningbouw stimuleerde. Toen de Duitse economie in 1996 in een diepe recessie raakte, bleek het politieke van de Duitse eenwording de Oost-Duitse woningmarkt echter ontregeld te hebben: terwijl de bevolking alsnog wegtrok uit het Oosten was er een overschot aan woningen gebouwd,

Figuur 1: Ontwikkeling van woningprijzen van verschillende Europese landen. Bron: International Bank of Settlements, 2014



waardoor de prijzen in de regio's pertinent zouden vallen. De Duitse eenwording heeft daarom de ongelijkheid tussen West en Oost niet kunnen wegnemen: een probleem dat vandaag de dag ook nog een rol speelt in de Duitse woningmarkt.

Een ander gevolg van de ineenstorting van de Duitse economie was dat de staatsschuld bleef toenemen en de regering niet meer de financiële capaciteit had de publieke woningsector te consolideren. Om ruimte te creëren op de begroting moedigde de regering van Gerhard Schröder (SPD-Grünen) de privatisering van publieke woningen aan. Hulp werd daarbij ingeroepen van internationale banken en consultancybureaus die met hun 'Amerikaanse' expertise de veiling van dergelijke woningen konden faciliteren. Aanvankelijk begon de privatisering met de verkoop van kleine woningcorporaties in kleinere steden. De kwestie werd echter breed uitgemeten door de media toen ook GSW in Berlijn en Woba in Dresden werden verkocht aan Amerikaanse investeerders. De privatisering van deze grote corporaties werd gezien als een aanval op de Duitse traditie van de sociale markteconomie en de omhelzing van 'Amerikaanse' marktwerking. Ten slotte werden in een kort tijdsbestek talloze woningen—of die nu onder de West of Oost-Duitse supervisie vielen—vrijgegeven aan de markt. De fiscale crisis van de Duitse eenwording maakte daarom ook een patroon van directe financialisering los: in plaats van publieke woningen één voor één te verkopen aan huurders, werden publieke woningen en bloc geprivatiseerd en verkocht.

Een 'muur van geld'

Vanwege de privatiseringsgolf van Duitse vastgoedportfolio's kon de internationale 'muur van geld', zoals besproken in de bijdrage van Rodrigo Fernandez, ook haar intrede maken in Duitsland. Internationale beleggingsfondsen signaleerden potentieel in Duitsland: waar de vastgoedmarkten in onder meer het Verenigd Koninkrijk en Zuid-Europa verzadigden, was het prijspeil in de Duitse vastgoedmarkt naar een historisch dieptepunt gezonken. Het resultaat was daarom dat in korte tijd het transactievolume van circa 3,1 miljard euro in 2002 omhoog schoot naar circa 19,8 miljard euro in 2005. Dat het transactievolume zo hoog uitvalt, kan deels worden verklaard doordat internationale investeerders zich specifiek richten op grote en dus dure woningbestanden om schaalvoordelen te realiseren. Ook kunnen zij de relatief hoge huurinkomsten van grote portfolio's gebruiken om de investering terug te betalen en de inkomensstrategie te optimaliseren.

Dat Duits vastgoed tussen 2004 en 2007 in trek was bij grote beleggingsfondsen, was niet incidenteel. Vanaf 2011 zien we dat de investeringen in Duitsland weer aantrekken. De reden hiervoor is de aanhoudende crisis in de Eurozone, de instabiliteit van financiële markten en de haast wonderbaarlijke opleving van Duitsland na de financiële crisis. Duits vastgoed wordt gezien als een veilige haven voor investeringen in de Eurozone. Thans kan met de historisch lage rente ook goedkoop krediet opgenomen worden wat de rush op Duits vastgoed versterkt. Als gevolg van deze ontwikkelingen is het transactievolume in Duitsland in 2013 weer gestegen naar 15,8 miljard euro.

Opvallend aan de huidige fase is dat onder het aantal transacties bijna geen privatiseringen meer voorkomen: de markt is in een nieuwe fase beland, waarbij beursgenoteerde vastgoedgiganten het spel domineren. Een voorbeeld hiervan is het Deutsche Annington dat sinds haar beurslancering in 2013 de portfolio's van 'concurrenten' heeft opgekocht. Ook Deutsche Wohnen, de residentiële vastgoedtak van Deutsche Bank, probeert haar aandeel in de markt te vergroten door concurrenten uit te kopen. Vanwege hun beursgenoteerde status worden dergelijke partijen gedwongen dividenden uit te keren aan hun aandeelhouders. Omdat de Duitse markt thans ook bijna verzadigd is, kunnen zij dit enkel nog realiseren door een monopoliepositie te verwerven. De vraag is echter wat zij zullen doen wanneer deze strategie niet meer rendabel is; zullen zij dan op toenemende schaal individuele

woningen gaan verkopen aan huurders of derde partijen? Of vinden ze een andere manier om te kunnen profiteren van de Duitse vastgoedmarkt?

Grote beleggingsfondsen hebben beslag gelegd op de voormalige publieke woningsector

De prijs van stabiliteit

Nu de Duitse woningmarkt na jarenlange stagnatie vanaf 2010 weer aan het aantrekken is, wordt dikwijls door de media gesproken over het 'Duitse vastgoedwonder'. In deze bijdrage heb ik willen aantonen dat de heropleving van de Duitse woningmarkt minder verwonderlijk is dan dat men doet geloven. Hoewel Duitsland inderdaad ontsnapte aan een internationale woningmarkt bubbel, hielden alternatieve processen van financialisering de woningmarkt in hun greep. Omdat het prijsniveau in Duitsland in vergelijkend opzicht nog altijd laag is, is Duitsland aantrekkelijk geworden voor investeerders. Enerzijds profiteren zij van de bestaande ruimtelijke ongelijkheid in Duitsland: woningprijzen stijgen het hardst in steden met een beduidende economische of symbolische functie, zoals Frankfurt, München of Berlijn. Maar ook steden als Leipzig en Rostock, waar de prijsniveaus historisch lager liggen, zijn interessant geworden. Veel speculatieve beleggers zoeken naar kansen in de regio's. Zo wordt veel kapitaal uit Hamburg belegd in Schleswig-Holstein, in steden als Kiel en Lübeck. Parallel aan deze ontwikkelingen zien we echter dat de woningmarkt in veel steden in het Ruhrgebied stagneert en dat regio's met name in Oost-Duitsland moeite hebben om kapitaal aan te trekken.

Anderzijds hebben grote beleggingsfondsen in de laatste jaren beslag gelegd op de voormalige publieke woningsector van Duitsland. Ook deze ontwikkeling duidt op een minder stabiele huizenmarktsituatie in Duitsland dan men zou verwachten op grond van de lage hypotheekschulden en het eigenwoningbezit. Indien bedrijven als Deutsche Annington en Deutsche Wohnen besluiten om individuele woningen uit hun portfolio te verkopen aan derde partijen of huurders, kan dat de woningmarkt in korte tijd op haar kop zetten. In dit opzicht spelen ook de Duitse banken een cruciale rol. Sinds de financiële crisis zijn zij gedwongen om hun risicovolle vastgoed-gerelateerde activiteiten in het buitenland af te bouwen. Gevreesd wordt daarom dat de banken actiever zullen worden op de Duitse hypotheekmarkt, bijvoorbeeld door hun richtlijnen te versoepelen. In dat opzicht lijkt Duitsland de prijs van jarenlange stabiliteit te betalen: nu de financialisering van de Duitse woningmarkt een versneld tempo aanneemt, lijkt zij toch minder stabiel te zijn dan altijd wordt gedacht.

Gertjan Wijburg (gertjan.wijburg@ees.kuleuven.be) doet promotieonderzoek naar vastgoed en financiën in Duitsland en Frankrijk aan de KU Leuven. In Agora 2015-3 stond een recensie van zijn masterscriptie: 'Architectuur & Beschaving. Het smaak-offensief van de moderne beweging.'



Skyline Beiroet; Foto: Marieke Krijnen

Onbetaalbaar vastgoed in Beiroet

Beiroet, Libanon, roept bij vele mensen beelden op van oorlog. Niet geheel onterecht, maar vaak wordt hierdoor vergeten dat het dagelijks leven in de hoofdstad door veel meer zaken wordt bepaald. Eén van de meest dringende kwesties voor de inwoners van Beiroet is dat zij door de rol van projectontwikkelaars langzaam maar zeker uit hun stad gedreven worden.



vormen deze factoren een zichzelf versterkend vastgoed/financieel-complex dat heeft geleid tot de situatie waarin Beiroet's inwoners zich momenteel bevinden. Hierbij moet worden opgemerkt dat een Libanese elite in samenspel met vooral Saoedi-Arabisch kapitaal alle belang heeft bij de instandhouding van dit systeem, dat deels bereikt wordt door het aanmoedigen van politieke verdeeldheid. De spanningen die ooit tot een burgeroorlog leidden worden hierdoor verre van opgelost.

Onroerend goedprojecten worden gefinancierd door de Golfstaten of de Libanese diaspora

Investerings in vastgoed

We kijken eerst naar waar de investeringen in het vastgoed vandaan komen. Helaas zijn er geen cijfers die laten zien hoeveel er in totaal in onroerend goed wordt geïnvesteerd in Libanon, of die ons laten traceren waar dit geld vandaan komt. Bestaande indicatoren beperken zich tot de hoeveelheid vierkante meters in bouwvergunningen, cementleveringen of het aantal vastgoedtransacties en hun waarde. Het is daarom niet mogelijk om met statistieken een totaalplaatje te laten zien. In plaats daarvan vullen rapporten en interviews het beeld aan.

Het grootste deel van investeringen in vastgoed door projectontwikkelaars komt van buiten Libanon. Vele grote onroerend goedprojecten die momenteel gebouwd worden in Beiroet worden gefinancierd door investeerders uit de Golfstaten (i.e. Saoedi-Arabië, Koeweit, Qatar, de Verenigde Arabische Emiraten) of de Libanese diaspora. Het aandeel Golfinvesteerders is de laatste jaren wat gedaald vanwege de instabiele politieke situatie, maar dit is voor een deel opgevangen door Libanese investeerders. De grote Libanese diaspora heeft vaak goedbetaalde banen of succesvolle bedrijven in Europa, West Afrika en de Golfstaten. Zo gauw ze goed hebben geboerd, komen ze terug naar Libanon en beginnen hun eigen vastgoedbedrijf.

Een voorbeeld van zo'n Libanese diaspora investeerder is HAR Properties. Dit bedrijf werd opgericht door Fahd Hariri, een zoon van wijlen Rafiq Hariri, Libanon's voormalige premier, en Philippe Tabet, telg van de machtige Tabet familie. Hariri is een architect, opgeleid in Parijs en momenteel woonachtig in Dubai. Hij heeft een geërfd fortuin van 1,2 miljard euro ter beschikking dat zijn vader verdiende met vastgoedontwikkeling in Saoedi-Arabië. Daarnaast bouwt hij zelf vastgoed in Beiroet en Dubai, heeft hij een meubelbedrijf en verschillende investeringsportfoli'o's. Tabet was een succesvolle bankier en makelaar in Parijs en keerde terug naar Libanon als directeur van HAR. Dit bedrijf heeft intussen drie projecten onder ontwikkeling in Beiroet met appartementsprijzen die variëren van 2.800 tot 5.250 euro per vierkante meter.

Het eerste en grootste project van HAR Properties is de AYA toren in de Mar Mikhael buurt. Het bedrijf kocht verschillende percelen en voegde deze samen om een hoge toren te kunnen bouwen. Het project is 26 miljoen euro waard. Verschillende oude gebouwen moesten wijken. Een deel ervan stond leeg, en de negen bewoners die nog overbleven kregen in totaal 790.000 euro om te vertrekken. De nieuwe toren heeft 44 appartementen, een aantal winkels en kantoren, een fitnesszaal en een zwembad.

De rol van de banken en de Centrale Bank

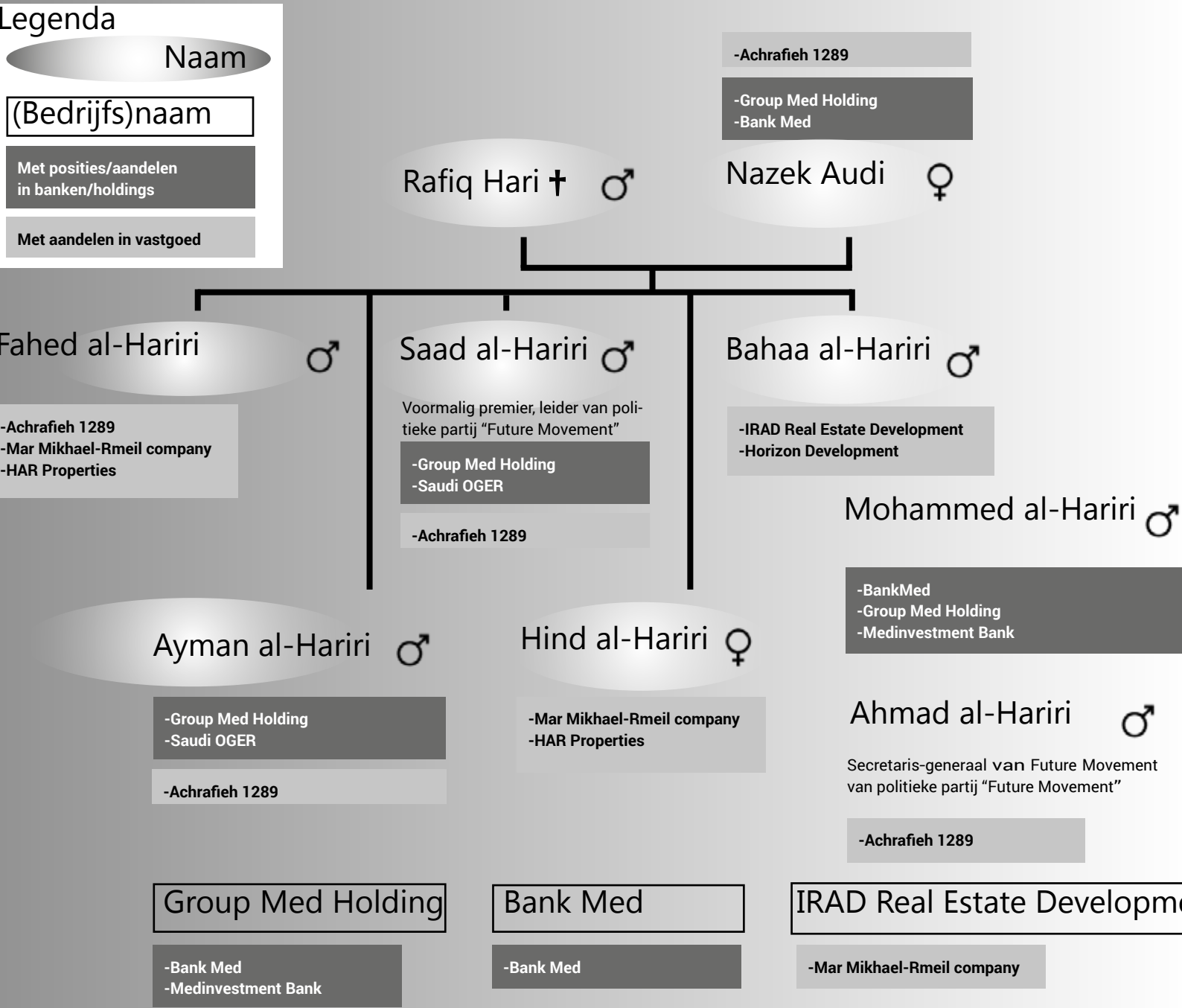
Libanon is altijd een aantrekkelijk bankenland geweest wegens het bankgeheim, dat bestaat sinds 1956. Na de financiële crisis stegen de banktegoeden van de Libanese banken sterk. Cijfers van het Ministerie van Economie en Handel laten een toename zien van

In dit artikel ga ik dieper in op de oorzaken van dit probleem.

Hoe komt het dat in een land waar het gemiddelde inkomen rond de 525 euro per maand ligt, de gemiddelde prijs voor een appartement in de hoofdstad 950.000 euro is, ver buiten het bereik van zelfs de

hogere middenklasse? Hoe kan het dat Libanon, dat grenst aan Syrië en Israël, landen die geplaagd worden door een instabiele politieke context, een hoofdstad heeft die concurreert met New York wat betreft vastgoedprijzen?

Ik zal verschillende factoren bespreken die, allemaal samen genomen, een verklaring bieden voor deze situatie: de herkomst van de investeringen in vastgoed, de rol van de banken, de Centrale Bank en het Libanese systeem van staatsfinanciering. Tezamen



Afbeelding: Verwevenheid van de familie Hariri met politiek en vastgoed.
Bron: Marieke Krijnen

23% in 2009, samen met een 22% stijging van de totale activa. Banken bezitten momenteel activa ter grootte van 360% van het Bruto Nationaal Product (BNP). Het aantal dollars in de Centrale Bank nam toe met 74% in 2008 en 50% in 2009. De meeste van deze tegoeden zijn van Libanezen die in het buitenland werken of Arabieren met een hoog vertrouwen in de Libanese bankensector. Na de financiële crisis, die leidde tot het omvallen van vele banken wereldwijd en de daarmee gepaard gaande sterk gedaalde rente op tegoeden, werden Libanese banken aantrekkelijk voor spaarders. Zij waren aan de crisis ontsnapt omdat de Centrale Bank specifiek verbood te investeren in de riskante producten die tot de crisis leidden (zoals exotische derivaten en 'subprime' leningen: leningen met een hoge rente omdat er een risico is van niet terugbetalen). Bovendien konden en kunnen ze een hoge rente blijven bieden wegens de interestbetalingen die zij ontvangen op hun leningen aan de Libanese staat, een aspect dat ik in de volgende paragraaf zal toelichten.

De banken moeten ergens heen met de overschotten aan dollars en Libanese ponden die op hun rekeningen staan. Omdat de Centrale Bank zoals vermeld heel streng is wat betreft het investeren in riskante producten en Libanon ook geen actieve

kapitaalmarkten heeft, dirigeert zij het overschot naar private consumptieleningen, vooral hypotheekleningen. Beginnend in de jaren '90, maar pas echt serieus sinds 2008, werden verschillende regels aangepast om dit aan te moedigen: het werd toegestaan een lening aan te gaan voor een appartement dat nog in aanbouw was; de banken werden gevrijwaard van bepaalde belastingen op woninghypotheekleningen; de regel dat een bank niet meer dan 60% van het bedrag mag financieren geldt niet als het om een eerste aankoop gaat, om leningen toegewezen door de openbare Housing Bank of leningen voor verscheidene beroepsgroepen zoals militairen; en banken mogen grote delen van hun verplichte valutareserves van de Centrale Bank halen als ze die voor leningen gebruiken. Omdat de banken deze reserves allemaal opmaakten, stelde de Bank in 2013 bovendien nog 1,4 miljard dollar extra beschikbaar tegen een rentevoet van één procent, die zij mochten gebruiken voor woninghypotheekleningen. Als gevolg hiervan nam het totale aantal hypotheekleningen toe met 450% tussen 2007 en 2012. Een belangrijke nuance in dit verhaal is dat een groot deel van de (gesubsidieerde) hypotheekleningen genomen wordt op appartementen buiten Beiroet: omdat de vastgoedprijzen in Beiroet zo hoog liggen, kijken vele mensen uit naar de voorsteden. Kopers van

duurdere appartementen in de stad hebben vaak genoeg geld om een hypotheek te vermijden. Desalniettemin is de sterke stijging van het aantal hypotheekleningen in een land waar meer dan 90% van de kopers tot voor kort zelf hun aankoop financierden een teken aan de wand van de onbetaalbaarheid van woningen en leencapaciteit van de banken.

Naast het financieren van woningaankopen verstrekken banken ook leningen aan projectontwikkelaars. Voor het AYA-project nam HAR via haar dochterbedrijf Mar Mikhael-Rmeil company een lening van 3,5 miljoen euro om de aankoop van de grond mede te financieren. Leningen van 10 miljoen euro of meer zijn echter geen uitzondering, getuigen kadastrale uittreksels. In 2011 leidde Al Mawarid Bank een financieringsdeal, waarin verschillende Libanese banken betrokken waren, voor Venus Real Estate ter waarde van 25 miljoen euro. Bankleningen aan de bouwsector namen toe van 3,9 miljard euro in 2008 tot 8,3 miljard in 2013.

De rol van staatsobligaties

Zoals hierboven uitgelegd zijn Libanese banken deels aantrekkelijk voor het parkeren van geld omdat zij hoge rentebetalingen ontvangen van de Libanese staat en hierdoor hun cliënten een hoge rente op tegoeden kunnen bieden. Libanese banken financieren grotendeels de staatsschuld, die toenam van 32,2 miljard in 2004 tot 57,1 miljard euro in 2013. De resterende leningen worden aangegaan door de Centrale Bank en voor een kleiner deel buitenlandse investeerders. De leningen bestaan zowel uit staatsobligaties in Libanese ponden als de zogenaamde 'Eurobonds' in Amerikaanse dollars. In de jaren negentig vingen de banken soms tot 40 procent rente over deze leningen. Tegenwoordig ligt deze rente lager (tussen de drie en zeven procent), maar dit levert de banken nog steeds veel inkomen op.

Een web van belangen

Hoe is het mogelijk dat een systeem dat zichzelf constant reproduceert, tegen het belang van Libanese burgers in, blijft voortbestaan? Hoe kan het dat de Libanese staat, de banken en de projectontwikkelaars volop meewerken aan dit schema, dat een geïnterviewde econoom vergeleek met een piramidespel?

Een deel van het antwoord moet gezocht worden in het gebrek aan alternatieve bronnen van financiering voor de staat, maar het grootste deel van het antwoord bevindt zich in het web van belangen dat de Libanese banken, de Centrale Bank, de staat en de vastgoedontwikkelaars samenbrengt. Vaak zijn dezelfde leden van de elite vertegenwoordigd in twee of meerdere van deze sectoren, of hebben zij via hun bedrijven belangen in deze sectoren. Er zijn talloze voorbeelden van dit soort belangenwebben, en ik zal hier ter illustratie ingaan op het web rond HAR Properties, de projectontwikkelaar die ik al eerder noemde.

De afbeelding op pagina 14 laat zien dat de Hariri familie via hun Group Med Holding eigenaar is van Bank Med. Daarnaast is zij via verschillende onroerend goedbedrijven actief in vastgoedprojecten in Beiroet. Tenslotte heeft ze ook een belangrijk aandeel in de Libanese politiek. Deze familie is slechts één voorbeeld van hoe belangen van de Libanese elite overlappen tussen domeinen die vaak onterecht als afzonderlijk worden beschouwd.

Conclusie: wie betaalt de prijs?

De Libanese burger betaalt uiteindelijk de prijs van deze constructie. De Libanese staat financiert haar afbetalingen aan de banken door (de import van) goederen te belasten. Aangezien de banken graag lenen aan de staat vanwege de hoge rente en bovendien gestimuleerd worden hypotheekleningen te verstrekken, is het produceren van goederen geen aantrekkelijke optie voor zakenmensen. Banen in Libanon zijn dan ook voor twee derde te vinden in de dienstverlening. Het land is dus grotendeels afhankelijk van import, waar de regering hoge belastingen op heft. Ten tweede worden veel Libanezen in feite gedwongen een hypotheek te

nemen om de aankoop van hun eerste huis te financieren, omdat de vastgoedprijzen zo hoog liggen. Deze hypotheek wordt hen verstrekt door de banken, die dat doen via hun hoge tegoeden en gunstige prikkels van de Centrale Bank zoals rentesubsidies en het gebruiken van valutatogoeden. De banken strijken bovendien ook nog de rentebetalingen van de hypotheekgever op. De tegoeden van de banken zijn zo hoog onder meer door de betalingen van de staat aan de banken, die op hun beurt in feite gefinancierd worden door Libanese burgers via belastingen op hun consumptie. Op die manier zien we hoe een vastgoed/financieel-complex de Libanese burgers in een wurggreep houdt en hen dwingt de banken te blijven financieren.

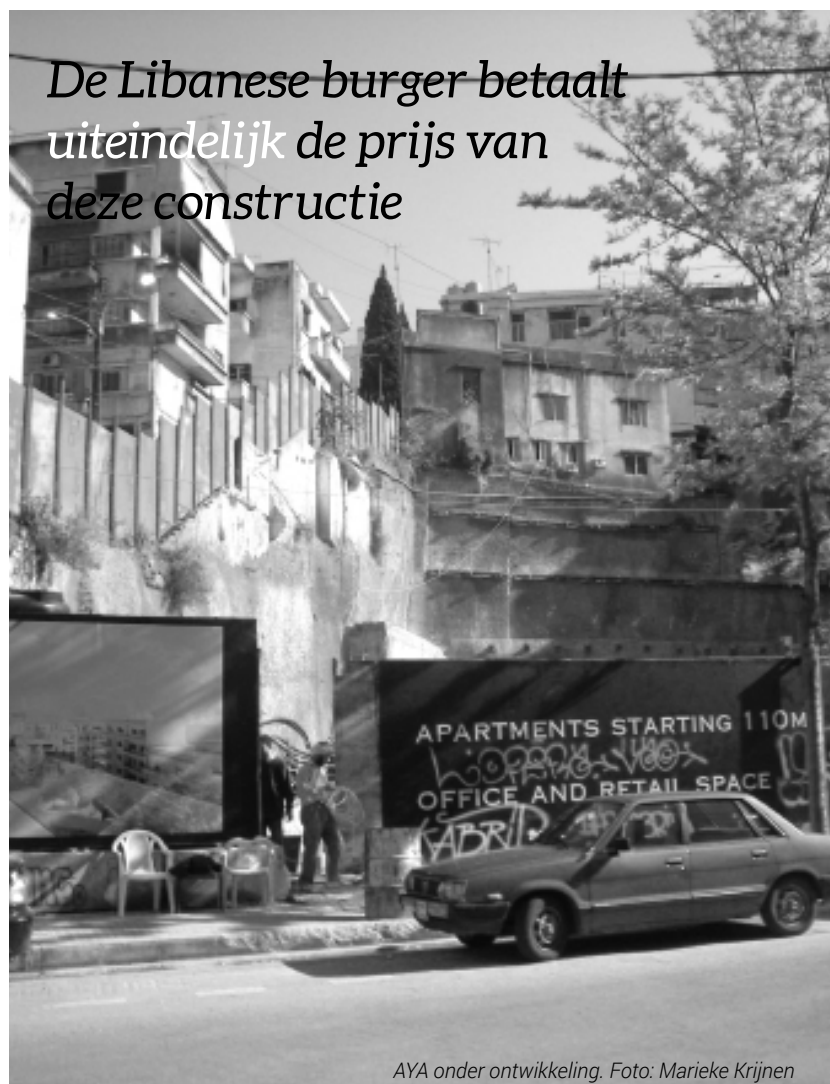
Literatuurselectie

Cochrane, P. (2010) Who owns the banks? Revealing the hands holding the real power in Lebanon. *The Executive*, July 2010. Beschikbaar op: <http://www.executive-magazine.com/>

Krijnen, M. & C. De Beukelaer (2015) Capital, state and conflict: the various drivers of diverse gentrification processes in Beirut, Lebanon. In: L. Lees, H B Shin & E Lopez (eds.) *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement*. Bristol & Chicago: Policy Press.

Wehbe, M. (2014) Beirut for the rich only: An average of \$1m for a residential apartment. *Al Akhbar English*. Beschikbaar op: <http://english.al-akhbar.com/print/18630>.

Marieke Krijnen (marieke.krijnen@ugent.be) is doctoraatsstudent aan de Universiteit Gent en onderzoekt in haar dissertatie de politieke economie van vastgoedontwikkeling in Beiroet. Zij behaalde haar master aan de American University of Beirut.



AYA onder ontwikkeling. Foto: Marieke Krijnen

De verschillende gedaantes van lobbyen



House of Cards
Foto: Serie totaal

Lobbyen lijkt vaak een ver-van-mijn-bed-show, dat zich enkel voltrekt in de kringen van Frank Underwood in House of Cards. Dit artikel demonstreert hoe alomtegenwoordig lobbyen is vandaag, waar de macht(sbronnen) van lobbyisten vandaan komen en hoe vergaand de gevolgen zijn. Het artikel gaat dieper in op lobbyen in de vastgoed- en financiële sector.

Lobbyen vindt over het algemeen niet in de lobby plaats, zoals het woord suggereert, maar op ontegenwoordig veel verschillende plaatsen en verschillende manieren. Het gaat immers over het geheel van acties dat door firma's wordt ondernomen om het beleid van de overheid ten aanzien van de eigen sector te beïnvloeden. Dit beperkt zich niet tot contacten tussen overheden en lobbyisten, maar gaat ook over het produceren van kennis in de vorm van rapporten en data, of het sturen van het publieke discours.

De beschikbare cijfers over de omvang van lobbyen zijn niet min. Corporate Europe Observatory maakt melding van een leger van minstens 1700 lobbyisten in enkel de financiële lobby bij de Europese Unie in Brussel en ongeveer 433 vergaderingen tussen financiële lobbyisten en Europese beleidsmakers in tijdspanne van iets meer dan een jaar (begin 2013 tot half 2014). Vanaf 2007 tot en met midden 2014 zou de vastgoedlobby in New York volgens The Real Deal 116,3 miljoen dollar gependend hebben aan lobbyen, oftewel 12,5% van het totale bedrag dat aan lobbyen werd uitgegeven in de stad en staat New York in diezelfde periode. De enige sector die de vastgoedsector voorgaat is de gezondheidssector, waar de lobbyisten onder meer streven naar een gunstige regelgeving rond verzekeringen en het op de markt brengen van nieuwe medicijnen. In de Europese Unie is ook de tabaksindustrie zeer sterk vertegenwoordigd. Zij slaagde erin de regelgeving rond tabaksverpakkingen sterk te versoepelen in 2013.

Lobbyen is één van de manieren om te proberen economische belangen van sectoren, bedrijven of andere actoren veilig te stellen. Het is dan ook geen verrassing dat volgens Corporate Europe Observatory het grootste aantal EU-lobbyisten in de financiële sector afkomstig is uit het Verenigd Koninkrijk. Londen is als een internationaal financieel centrum in voortdurende competitie met andere wereldsteden, zoals New York en Tokyo, en draagt stevig bij tot de nationale economie. De discussie rond Brexit wordt dan ook deels gevoerd door de voor- en tegenstanders van de Europese Unie binnen de vastgoed- en financiële markten, die zowel via lokale beleidsmakers als rechtstreeks invloed uitoefenen op de nationale overheid.

Hoe zijn lobbyisten invloedrijk?

Lobbyisten beïnvloeden overheidsbeslissingen in verschillende sectoren op verschillende manieren. Zo wordt volgens vastgoedontwikkelaars in de Verenigde Staten voor grote vastgoedprojecten de laatste jaren meer en meer gewerkt met ervaren brokers of lobbyisten. Zij hebben een quasi-permanente toegang tot de noodzakelijke beleidsmakers, die ervoor zorgt dat het verkrijgen van bouwtoelatingen en het veranderen van de zoning sneller gaat. Daarnaast functioneren ze als lijm tussen de verschillende partners en waken ze over een goede samenwerking tussen de ontwikkelaars, lokale overheden en lokale bewonersgroepen vanaf het begin tot het einde van een project.

De invloed van lobbyisten was ook zeer duidelijk in de verschillende bailout scenario's na de financiële crisis. In bijna alle Westerse landen kwamen de nationale overheden de bankensector ter hulp. De manier waarop zij dit deden verschilde echter sterk. Met name de striktheid van de voorwaarden en de eisen aan banken verschilde naargelang de bedrijfsleiders hun positie konden verantwoorden bij beleidsmakers. Zo zouden ook de individuele relaties tussen regulatoren en de bankleiders, en hun veelzijdige gesprekken, ervoor gezorgd hebben dat de voorwaarden minder strikt waren dan in de Verenigde Staten, waar met de sector als één geheel werd onderhandeld. Politiek betrokken firma's in de Verenigde Staten ontvingen sneller en meer steun van het betrokken overheidsprogramma, met name het 'Troubled Asset Relief Programme' (TARP), dan niet-politiek geëngageerde firma's.

Wat zorgt voor succesvol lobbyen?

Dit voorbeeld van de bailouts geeft al een eerste indruk over het complexe samenspel van factoren dat leidt tot succesvolle



beleidsbeïnvloeding. Om invloed te kunnen uitoefenen in het lobbyproces moeten actoren over een goede combinatie van verschillende materiële en immateriële machtsbronnen (assets) beschikken, dat hen toelaat toegang te vinden tot de betrokken beleidsactoren. Sociaal, cultureel en symbolisch kapitaal zijn immateriële machtsbronnen en kunnen bijvoorbeeld sociale netwerken, gemeenschappelijke ideeën en visies voor toekomstige projecten, zakenculturen en professionele reputaties zijn. Materiële machtsbronnen zijn voornamelijk werkingsmiddelen, maar ook campagnedonaties. In de Verenigde Staten zijn pro-business Political Action Committees (PACs), die donaties van verschillende organisaties en bedrijven verzamelen, grote politieke spelers. Het belang van deze donaties voor de herverkiezing van politici valt moeilijk te overschatten. De combinatie van deze materiële en immateriële machtsbronnen zal bepalen welke rol actoren binnen de vastgoedsector, financiële sector en overheid gaan uitoefenen, en of hun lobbyactiviteiten daadwerkelijk leiden tot beleid dat in hun voordeel speelt.

Lobbyen is één van de manieren om economische belangen veilig te stellen

Deze machtsbronnen zijn enerzijds eigen aan de individuen die binnen de sectoren werken, maar worden anderzijds ook actief geïntroduceerd en gereproduceerd in de sector. Daarbij is de cultuur binnen bedrijven van groot belang. Studenten worden geïntroduceerd in een specifieke bedrijfscultuur en een set van sociale praktijken bij specifieke (Ivy League) universiteiten en 'business schools' in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, waarna financiële- en vastgoedbedrijven voornamelijk binnen deze cirkel van onderwijsinstellingen zullen gaan rekruteren. Dit creëert een specifieke visie op de plaats van bedrijven en sectoren binnen het economische en culturele landschap van een samenleving.

Deze Bourdieuaanse manier om naar lobbyen te kijken wil echter niet suggereren dat lobbyen in de praktijk eenheidsworst is. Kijken naar de verschillen in lobbyen tussen de vastgoed- en financiële sector toont welke factoren van belang zijn voor succesvol lobbyen. Eén van de mogelijke verschillen tussen beide sectoren kan zijn wat Culpepper 'quiet politics' noemt. Dit refereert aan de politieke situatie waarin sterk georganiseerde belangengroepen

het politieke proces domineren in arena's die aan het oog van het publiek zijn onttrokken. Als we Culpepper's redenering volgen, zou lobbyen in het kader van vastgoed minder systematisch zijn, aangezien vastgoedprojecten meer saillant zijn en sterke reacties uitlokken van bijvoorbeeld omwonenden.

Het brede publiek had zeker tot het uitbreken van de financiële crisis in 2007 minder kennis over de financiële sector en financiële markten, waardoor minder reacties kwamen op financiële deregulering. De noodzaak om te beschikken over expertkennis heeft het ook moeilijk gemaakt om, na de sterke initiële reacties vlak na de crisis, op langere termijn de aandacht voor risicovolle financiële praktijken bij een breder publiek brandend te houden. Wel zouden de lobbyinspanningen van financiële lobbygroepen aanzienlijk veranderd zijn dankzij de verhoogde aandacht voor financiële regulering en de gespannen relaties tussen reguleringsorganen en financiële actoren.

Andere factoren die het succes van beleidsbeïnvloeding bepalen zijn de politieke oriëntatie van de regerende partijen en de mate waarin zowel de vastgoed- als de financiële sector economisch belangrijk zijn voor de steden en landen waarin zij zich bevinden. In zekere zin kan je daardoor gaan spreken van een samenvallen van de belangen van beleidsmakers en vastgoed- en financiële professionals. Bovendien hebben beleidsmakers tot op zekere hoogte de expertkennis van financiële en vastgoedprofessionals nodig voor het opstellen van wetgeving.

Dit laat professionals in deze sectoren ook toe om structurele lobbyrelaties te ontwikkelen en ondersteunt het bestaan van 'kennismilieus', waarbij netwerken van professionals met een erkende expertise en competentie binnen een sector claimen de autoriteit te hebben op kennis binnen dit gebied. Deze kennismilieus werken het draaideurfenomeen in de hand. Professionals in beide sectoren switchen tussen werken voor de overheid en binnen het bedrijfswereld. Het is daarbij niet ongewoon dat professionals die wetgeving helpen schrijven later de mazen gaan gebruiken om de belangen van hun cliënten in de private sector te vertegenwoordigen.

Lobbyisten in wereldsteden zien hun speelveld ruimer dan de eigen stad

Het gevaar bestaat dat niet langer naar alternatieve beleidsoplossingen wordt gezocht en een uniform wereldbeeld wordt bekrachtigd. De inhoud van de Dodd-Frank regulering, die moet zorgen voor veiliger financiële markten na de crisis, is sterk beïnvloed door argumenten vanuit de lobbywereld die wijzen op het gebrek aan kennis bij de regelgevers, waardoor zij de gevolgen van besluitvorming niet kunnen inschatten. Daardoor kregen draaideurprofessionals een sterke rol. Eerder dit jaar haalde ook een wetsvoorstel over de hervorming van de Europese bankwetgeving, en met name de splitsing tussen de risicovolle activiteiten van een bank en zijn spaarbankfunctie, geen meerderheid in het Europese Parlement.

De macht van lobbyisten

Lobbyactiviteiten maken al decennia lang integraal deel uit van de bedrijfswereld. In de Britse vastgoedsector bijvoorbeeld heeft de ontwikkeling van databanken met informatie over vastgoedprijzen sinds de jaren tachtig voor een grotere kennis over de waarde van vastgoed in de samenleving gezorgd, wat door professionele lobbyorganisaties in hun beleidsbeïnvloedingsproces wordt gebruikt om het belang van de sector voor de economie te onderstrepen. De financiële lobby overtreft de overheidsinstellingen

en counterlobbyisten zowel in termen van het aantal lobbyisten als de beschikbare werkingsmiddelen. Dit maakt dan ook dat hun lobbyactiviteiten zeer gesofisticeerd en structureel zijn. Er zijn vaste mechanismen aan het werk die lobbyen een permanent onderdeel van politieke besluitvorming hebben gemaakt.

De publicatie van een rapport door het Partnership for New York City 'At Risk: New York's Future as the World Financial Capital' in juni 2015 toont echter aan dat wanneer zij het noodzakelijk acht ook de financiële lobby met behulp van openlijke steekprikken probeert om de publieke opinie en beleidsvorming te beïnvloeden. Het rapport maakt daarnaast ook duidelijk dat lobbyisten in wereldsteden als London en New York hun speelveld ruimer zien dan de eigen stad en het eigen land. Enerzijds maken zij gebruik van het idee van competitie tussen wereldsteden om de noodzaak tot investeringen in de eigen sector en de eigen wereldstad te benadrukken, zodat de positie van zowel Londen als New York behouden blijft. Anderzijds is dreigen om de stad te verlaten richting andere steden binnen het Verenigd Koninkrijk, Europa en/of de Verenigde Staten, maar even vaak richting een ander internationaal financieel centrum, een vaak gebruikte methode door financiële en andere bedrijven om extra subsidies te ontvangen van de stad en/of andere lokale én nationale overheden. Dit artikel toont aan hoezeer mondiale en lokale financiële, vastgoed- en economische strategieën en processen onherroepelijk met elkaar vervlochten zijn en welke rol lobbyen daarin speelt.



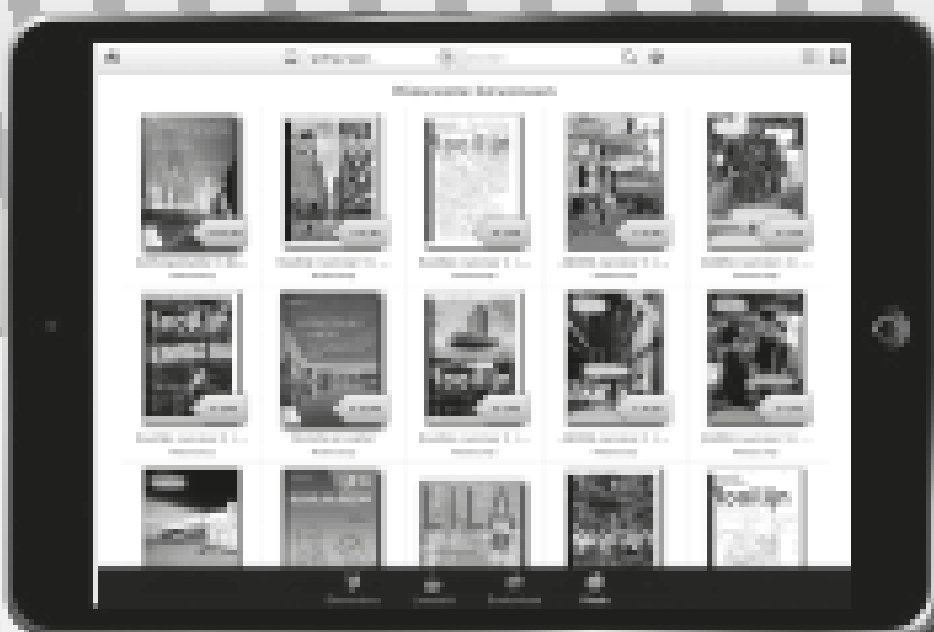
Bron: Wordle.net

Literatuurselectie

- Bockmann, R. (2015) The influence traders. New York: The Real Deal – New York Real Estate News. Beschikbaar op: <http://therealdeal.com/>
- Corporate Europe Observatory (2014) The Fire Power of the Financial Lobby. A Survey of the Financial Lobby at the EU level. Brussels & Austria: Corporate Europe Observatory, The Austrian Federal Chamber (Arbeiterkammer) and The Austrian Trade Union Federation (ÖGB).
- Corporate European Observatory (2015) Lobbying on finance a private matter. Brussels: Corporate European Observatory. Beschikbaar op: <http://corporateeurope.org/>
- Culpepper, P. D. (2011) Quiet Politics and Business Power: Corporate Control in Europe and Japan. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turbeville, W. & L. Palladino (2015) The Rollback of the Dodd-Frank Act & Financial Deregulation. New York: Demos. Beschikbaar op: <http://www.demos.org/>

Annelore Hofman (Annelore.Hofman@ees.kuleuven.be) is doctoraatsstudent aan de KU Leuven en werkt binnen het onderzoeksproject 'The Real Estate/Financial Complex'. Ze focust op thema's als lobbyen, vastgoedfinanciering, vastgoedprojecten en wereldsteden.

// IN/
PLAN/
/NING



InPlanning.eu is het online Platform voor Planologiepublicaties. Het Platform is een initiatief van de gezamenlijke Planologieopleidingen. Met dit Platform geven we gezamenlijk studieboeken, PhD's, tijdschriften en andere publicaties uit over planologische of sociaal-geografische onderwerpen. Digitaal of hard copy.

Planologiepublicaties op je tablet

Ons doel? Zorgen dat kwalitatief hoogwaardige Planologiepublicaties beschikbaar blijven voor een breed publiek van studenten, wetenschappers, professionals en andere geïnteresseerden. Open access of tegen een redelijke vergoeding. Zowel in ons land als internationaal.

Via de InPlanning app koop en lees je de publicaties op je tablet (iOS of Android). Open access-publicaties lees je via onze online reader op je PC, laptop of tablet.

InPlanning wordt gesteund door de Nederlandse Planologie-opleidingen en AESOP, de Association of European Schools of Planning.

Meer informatie?
Jezer boek of profielartikl uitgeven?
Neem contact op via info@inplanning.eu

www.inplanning.eu



Gehaast versus geduldig kapitaal

Projectontwikkelaars vormen de schakel tussen kapitaal en de productie van de gebouwde omgeving. Waar in Nederland de verwevenheid van financieel, gehaast kapitaal met projectontwikkelaars sterk toenam en vervolgens de kredietcrisis versterkte, had geduldig, familiekapitaal in België juist een dempende werking op de crisis.

Zowel in Nederland als België groeiden banken vanaf de jaren negentig tot de crisis zeer sterk en opportunistisch. Ook internationaliseerden zij hun activiteiten. Vanaf het begin van de kredietcrisis zijn banken in beide landen gaan wankelen en moesten overheden met miljarden over de brug komen. Echter, waar in België banken vooral verliezen leden op buitenlandse activiteiten, bleken ze in Nederland een grote vastgoedbubbel te hebben geblazen. Toen de Nederlandse banken de geldkraan dichtdraaiden, daalden de vastgoedprijzen, moesten banken op grote schaal afboeken op vastgoedfinancieringen en volgde een lange reeks faillissementen van met name projectontwikkelaars. Dit leidde bijvoorbeeld tot de nationalisering van één van de grootste vastgoedfinanciers, SNS Property Finance. Vastgoedfinanciering door banken is in België veel conservatiever. Tijdens de crisis werd financiering tijdelijk verminderd maar al snel was deze hoger dan daarvoor. Prijsdalingen van het vastgoed en faillissementen zoals in Nederland bleven daardoor uit.

In het wel/niet creëren van vastgoedbubbels in beide landen blijken vooral projectontwikkelaars, banken en (lokale) overheden een cruciale rol te hebben gespeeld. In Nederland hebben de actoren rondom projectontwikkeling opportunistischer gehandeld. Dit leidde niet alleen tot een indrukwekkende internationale expansie, maar ook tot het gebruik van allerlei zeer risicovolle financiële technieken en het opnemen van veel schuld. Ondanks dat ook Belgische banken een commerciële houding aannamen, bleken veel Belgische projectontwikkelaars veel minder vatbaar voor de druk om 'te financialisieren'. Als onderdeel van een bouwbedrijf met een lange geschiedenis en werkend met familiekapitaal bleken zij veel minder bereidwillig om hun bedrijfsmodellen te transformeren op basis van de gebruiken en ideeën van dominante financiële actoren. Deze verschillen worden weerspiegeld in de recente geschiedenissen van twee sterk gegroeide woningontwikkelaars: de gefinancieerde, Nederlandse projectontwikkelaar Bouwfonds en de niet-gefinancieerde, Belgische projectontwikkelaar Matexi.

De internationalisering van Bouwfonds

Vanaf de jaren negentig, tegelijkertijd met de expansie van banken, heeft een groot aantal Nederlandse projectontwikkelaars hun activiteiten uitgebreid en geïnternationaliseerd. In nieuwe markten zagen de ontwikkelaars uitbreidingsmogelijkheden op hun expertisegebied, vooral woon- en winkelvastgoed. Meer dan eens ging deze internationale expansie gepaard met overnames van of fusies met lokale spelers. De eigen vakkennis werd op deze manier gecombineerd met lokale kennis en kunde. De internationale expansiedrift van de Nederlandse projectontwikkelaars werd hierbij gefaciliteerd door bankfinanciering, waarbij de banken ook grote internationale vastgoedambities hadden.

De groei en internationalisering van Bouwfonds, alsmede de vervlechting met de bancaire sector, vertoont grote overeenkomsten met die van veel andere Nederlandse projectontwikkelaars, zoals bijvoorbeeld MAB en Multi. De ontwikkelingsgeschiedenis van Bouwfonds begint in 1946. In dat jaar wordt de Bouwspaarkas, het latere Bouwfonds, door 27 samenwerkende gemeenten opgericht met als doel om in naoorlogs Nederland, waarin hoge woningnood heerste, betaalbare woningen te realiseren. Dit gemeentelijk initiatief zal 60 jaar later uitgroeien tot een volledig commercieel bedrijf en tot één van de grootste Europese commerciële woningontwikkelaars.

In 1993 is Duitsland het eerste land buiten Nederland waar de onderneming een woningbouwproject ontwikkelt. De expansie naar Duitsland is een mooi voorbeeld van de voorzichtige verandering in bedrijfsstrategie van Bouwfonds aan het eind van de twintigste eeuw. Woningbouw blijft de hoofdtaak van het bedrijf maar het winst oogmerk bij projecten gaat een steeds belangrijkere rol spelen. Geleidelijk begint de focus ook te verschuiven naar commerciële projecten en grootschalige appartementencomplexen

die in één keer, via een grote transactie verkocht kunnen worden aan grote vastgoedinvesteerders, zoals pensioenfondsen. In deze strategiewijziging ontstaat daarnaast een onduidelijk institutioneel kader waarin individuen grote bewegingsvrijheid krijgen. Dit vormt dan ook de opmaat tot een omvangrijke vastgoedfraude.

Het begin van een nieuwe eeuw markeert ook het begin van een nieuwe organisatiestructuur voor Bouwfonds, waarin banken een grotere rol gaan spelen. In het jaar 2000 wordt de privatisering van Bouwfonds verder in gang gezet door aandelenuitgifte. Het semioverheidsbedrijf Bouwfonds komt uiteindelijk in 2005 volledig in handen van de ABN AMRO Bank. Bouwfonds ondervindt al snel de voordelen die de nieuwe eigenaar met zich meebrengt. Enerzijds kan de onderneming sneller beschikken over investeringskapitaal. Anderzijds kan Bouwfonds profiteren van het brede netwerk van

Vastgoedfinanciering door banken is in België veel conservatiever

de bank. In de jaren daarna komt de internationale expansiedrift van de onderneming in een stroomversnelling. Bouwfonds laat een groot Europees marktonderzoek uitvoeren waarbij wordt gekeken naar potentieel interessante woningmarkten. In deze periode breidt Bouwfonds haar activiteiten uit en ontwikkelt de onderneming woningprojecten in tien Europese landen. Daarnaast vindt in 2004 de overname van MAB plaats, een Nederlandse ontwikkelaar van internationaal winkelvastgoed. De overname past binnen de strategie van het bedrijf om breed en hard te groeien. Megalomane en zeer risicovolle projecten in commercieel vastgoed zoals het Palais Quartier (Frankfurt), Domus (Parijs) en Oosterdokseiland (Amsterdam) worden aan de projectportefeuille toegevoegd.

In 2006 verkoopt ABN AMRO Bouwfonds aan de Rabo Vastgoedgroep, onderdeel van de Rabobank. De eerste financiële



Internationale ambitie van Bouwfonds. MyZeil in Frankfurt. Foto: Guilhem Vellut

scheuren komen in deze periode ook aan de oppervlakte. Veel projecten blijken te ambitieus en niet aan te sluiten op de marktvraag. Aan de winstgevendheid van de projecten werd al in vroege fases getwijfeld. Toch koos men ervoor de risico's naast zich neer te leggen en de projecten door te zetten. De kredietcrisis, die een nog sterkere waardedaling van de projecten teweeg brengt, zal uiteindelijk de genadeklap toebrengen. Op de drie genoemde projecten zal de nieuwe eigenaar Rabobank dan ook voor honderden miljoenen euro's verlies moeten nemen.

De stormachtige ontwikkeling die de ontwikkelaar Bouwfonds doormaakte paste binnen de tijdsgeest van grootschalige privatisering van overheidsbedrijven. Daarnaast proberen bedrijven door overnames en internationalisering steeds verder te groeien. De overname van Bouwfonds door ABN AMRO is daar een goed voorbeeld van, maar ook de overnames van Bouwfonds zijn binnen dit kader te plaatsen. De expansiedrift van de bank heeft ook zijn weerslag gehad op de internationale ambities en mogelijkheden van het dochterbedrijf. Kapitaal om de groei te verwezenlijken werd immers goed bereikbaar voor Bouwfonds en MAB. Controle en toezicht op de projecten zijn onvoldoende, waardoor ongeoorloofde risico's worden genomen door de bank en de ontwikkelaar. De betrokken bank en eigenaar, Rabobank, trekt zijn conclusies en besluit dan ook zijn commerciële vastgoedactiviteiten af te bouwen via de ontmanteling van MAB.

De professionalisering van Matexi

Waar de recente geschiedenis van de Nederlandse projectontwikkeling er één is van schaalvergroting, opportunisme, riskante financieringen, innovatie en internationale expansie, kenmerkt de Belgische projectontwikkeling zich juist door conservatisme, lokale verankering, het werken met geduldig familiekapitaal en het uitblijven van grote fusies en overnames.

Matexi groeide vanaf de jaren negentig veel sterker dan andere Belgische woningontwikkelaars en werd begin deze eeuw de grootste met een marktaandeel van ongeveer 2,5 procent. De recente geschiedenis van Matexi vertoont veel overeenkomsten met die van andere Belgische projectontwikkelaars die ook wisten te groeien zonder te financieren. Echter, gezien de sterke groei, grote omvang, stabiele kasstroom en professionalisering van de bedrijfsorganisatie waren de omstandigheden voor Matexi wel erg gunstig om te financieren. De vraag is dus waarom dit niet gebeurd is. Een beknopte bedrijfsgeschiedenis beantwoordt die vraag.

Net als veel andere Belgische projectontwikkelaars kent Matexi een lange geschiedenis en is projectontwikkeling nauw verbonden met een (eigen) bouwbedrijf. In 1945 richtten drie broers Vande Vyvere de Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën op, vooral om landbouwgrond van armlastige Franse adel te kopen, op te delen in kleinere kavels en door te verkopen aan vermogende Belgische boeren. Matexi gaat zich vanaf de jaren zestig ook bezig houden met bouwen en ontwikkelen. Anno 2015 is het bedrijf nog volledig in handen van de familie. Begin jaren negentig is Matexi een karakteristieke Vlaamse verkavelaar. Het bedrijf wordt geleid door Christian Vande Vyvere, waarbij een warme band met medewerkers en zakenpartners soms belangrijker is dan een efficiënte bedrijfsvoering en snelle groei.

Het bedrijfsmodel van Matexi vertoont veel overeenkomsten met de Vlaamse manier van ontwikkelen in die tijd. Lappen grond worden zo goedkoop mogelijk aangekocht, aan elkaar gepuzzeld en vervolgens wordt een landmeter ingehuurd om een maximaal aantal private bouw kavels in te tekenen. Er bestaan nauwe banden tussen lokale politici en ontwikkelaars waardoor het vergunningsproces soepel verloopt. De overheid stelt lage eisen aan de ruimtelijke kwaliteit en ontwikkelaars zijn vooral gedreven op het draaien van productie omdat ze vaak onderdeel zijn van een bouwbedrijf. Het bouwen gebeurt zo goedkoop mogelijk zodat de winstmarges aantrekkelijk zijn. Aangezien vaak gewerkt wordt met

kapitaal van vermogende families wordt relatief weinig gebruik gemaakt van vreemd vermogen.

Midden jaren negentig gooit de familie Vande Vyvere het roer om door Gaëtan Hannecart, gehuwd met Bénédicte Vande Vyvere, de kleindochter van mede-stichter Gerard Vande Vyvere, te benoemen als CEO. Hij krijgt de opdracht om Matexi te professionaliseren. In zijn filosofie, mede ontwikkeld op de business school van Harvard, is groei niet het hoofddoel, maar "het resultaat van het realiseren van kwaliteitsvolle projecten op de juiste plaats", zoals hij in een interview in 'de Tijd' liet weten. In dezelfde periode wordt het aantrekkelijker om in stedelijke gebieden te ontwikkelen door

De stormachtige ontwikkeling van ontwikkelaar Bouwfonds paste binnen de tijdsgeest

veranderingen in het Vlaamse beleid rondom ruimtelijke ordening. Matexi speelt hierop in door een stedelijke visie te ontwikkelen met meer aandacht voor de openbare ruimte, hogere dichtheden en functiemenging. Cruciaal om deze omslag—van verkavelaar tot binnenstedelijk (her)ontwikkelaar—te realiseren is de overname van Wilma België, de dochter van de Nederlandse projectontwikkelaar Wilma, in 2000. De focus verschuift daarmee van het platteland naar de stad. Internationale expansie wordt gezien als te riskant en onnodig, door de ruime winstmarges die in België behaald worden.

Ondanks de druk van Belgische banken om sneller, meer schuldgedreven te groeien, kiest Matexi ervoor zich op concernniveau en niet op projectbasis te laten financieren. Projectfinanciering heeft als voordeel dat de financier verlies neemt wanneer het project verkeerd loopt. Echter, om de in decennia opgebouwde reputatie van betrouwbare partner te behouden, zal Matexi dat nooit laten gebeuren. Door deze houding heeft de CEO van Matexi zich tijdens "de boomjaren 2005-2007 [...] af en toe een beetje dom gevoeld toen we zagen hoe andere bedrijven zich in de schulden staken voor de financiële en fiscale hefbomen. Vandaag voelen we ons



Zelfstandige woningen in België, door ontwikkelaar Matexi. Foto: Matexi

juist een tikkeltje slimmer”, liet hij ‘de Tijd’ verstaan. Omdat het eigen vermogen altijd rond de 50 procent is gebleven, bleef Matexi beperkt afhankelijk van banken. Daardoor kon de onderneming haar eigen koers blijven varen.

Dat Matexi als ontwikkelaar haar bedrijfsmodel niet gefinancierd heeft om harder te groeien, betekent niet dat de familie Vande Vyvere niet financieel onderlegd is. Zo hangt er een apart investeringsvehikel onder Matexi Group, QuaeroQ, dat actief investeert in beursgenoteerde bedrijven. Om te zorgen dat geldstromen niet te volatiel worden tussen de twee activiteiten is er een krachtige Raad van Toezicht geïnstalleerd. Kortom, de familie Vande Vyvere vindt het veel belangrijker dat groei stabiel en duurzaam is en mijdt daardoor onbekende risico's als complexe financieringen en internationale expansie.

Volatiele versus stabiele vastgoedmarkt

In Nederland heeft de nauwe verwevenheid van banken met projectontwikkelaars de condities gevormd voor een enorme financiering en internationalisering van projectontwikkelaars. Een heilig geloof in groei verblindde actoren voor projectrisico's. Er ontstond een soort geloof in de 'maakbaarheid' van succesvolle projecten, ongeacht lokale condities.

Daarnaast was er meestal erg veel ruimte voor individuen om hun eigen koers uit te stippelen. Leidinggevend waren vaak geen (groot)aandeelhouder in het bedrijf en werkten met veel vreemd vermogen: opportunistische groei, soms in combinatie met persoonlijk gewin, leek voor hen vaak het belangrijkste leidmotief te zijn. Zolang de vastgoedprijzen stegen, werkten dit model prima, maar toen tijdens de crisis het krediet werd stopgezet door Nederlandse banken, daalden vastgoedprijzen en gingen ontwikkelaars massaal failliet. Dit zorgde op haar beurt voor grote problemen op bankbalansen.

Aangezien in België vooral met familiekapitaal werd en wordt gewerkt, zijn bedrijfsmodellen erg conservatief. Bredere doelen, zoals het behouden van de historisch opgebouwde goede reputatie en een familiale sfeer binnen het bedrijf zelf prevaleren boven op schuld gedreven groei en het werken met complexe, financiële instrumenten. Buitenlandse expansie blijft beperkt tot enkele avonturen in Luxemburg en Centraal-Europa. Belgische banken en projectontwikkelaars waren veel conservatiever in het

aanvragen en verstrekken van leningen. Hierdoor was de nood onder banken om de leningproductie aan projectontwikkelaars terug te schroeven na 2008 dan ook veel minder. Mede hierdoor heeft de Belgische vastgoedmarkt een stabiele groei gekend sinds de crisis.

Fusies en overnames waren voor Nederlandse projectontwikkelaars een veel gebruikte strategie om snel (internationaal) te groeien. Bij Belgische ontwikkelaars vonden fusies en overnames nauwelijks plaats: lokale expertise en contacten bleven erg belangrijk en de benodigde financiering werd door veel actoren als risico gezien. Ook 'verwater' na een overname de controle over het familiekapitaal, immers, de macht moet dan met meerdere aandeelhouders of financiers gedeeld worden.

De Nederlandse praktijk weerspiegelt een snellere vorm van kapitalisme

De Nederlandse praktijk weerspiegelt een snellere en meer Angelsaksische vorm van kapitalisme waarbij financiële winstgevendheid op de korte termijn leidend is in bedrijfsmodellen. Exemplarisch is dat de hoge winsten in de periode voor de crisis vooral naar banken vloeiden. Die actoren bleken echter niet de gevolgen van hun eigen speculatie te kunnen dekken. De SNS Bank moest door de vele problematische leningen aan ontwikkelaars van haar vastgoedfinancier SNS Property Finance zelfs genationaliseerd worden. Private actoren genoten van de winsten, terwijl publieke actoren de verliezen absorberden.

De Belgische praktijk weerspiegelt een tragere vorm van kapitalisme waarbij de lange termijnbescherming van het familiekapitaal en de familiereputatie leidend is in bedrijfsmodellen. Projectontwikkeling dient vooral om het familiale bouwbedrijf van stabiele productie te voorzien. Hierin zijn persoonlijke relaties tussen ontwikkelaar, bankier en lokale politici veel belangrijker. Maar ook is het voor derden, zoals wetenschappers en journalisten, veel lastiger om te analyseren wat er daadwerkelijk gebeurt: veel informatie wordt binnenskamers gehouden.

Literatuurselectie

Bouwfonds (2006) De canon van Bouwfonds. 1946-2006, de geschiedenis van Bouwfonds van woningontwikkelaar naar gebiedsontwikkelaar.

Chevalier: Hendrik Ido Ambacht.

De Tijd (2010) "Marktleider in woningbouw worden was nooit ons doel", Gedelegeerd bestuurder geeft eerste interview in 65 jaar Matexi. 10 november, p.39.

Graaf, T. de (2012) Internationalisering van Nederlandse projectontwikkelaars. Masterscriptie Planologie. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.

Halleux, J.-M., S. Marcinczak & E v.d. Krabben (2012) Land Use Policy The Adaptive Efficiency of Land Use Planning Measured by the Control of Urban Sprawl. The Cases of the Netherlands, Belgium and Poland. Land Use Policy 29, nr. 4, pp. 887-98.

Jannes van Loon (jannes.vanloon@ees.kuleuven.be) doet promotieonderzoek naar vastgoed en financiën in Nederland en België aan de KU Leuven. Thijs de Graaf (degraaf.mp@gmail.com) is onderzoeker bij vastgoedadviseur Capital Value. Zijn bijdrage aan dit artikel is op persoonlijke titel.



Een crisis die mogelijkheden biedt

In de financiële wereld weet iedereen dat vissen in troebel water doorgaans wat oplevert: een economische crisis biedt buitengewone mogelijkheden voor winstmaximalisatie. Met behulp van een stedelijke casestudie in Buenos Aires toont Ivana Socoloff aan hoe transnationale beleggingsfondsen de kans zagen om in crisistijd tegelijkertijd een stadsbuurt en de lokale vastgoedmarkt te transformeren.

Abasto is een typische casus van stadshernieuwing. Tegenwoordig is Abasto Mall, dat zich in het centrum van Buenos Aires bevindt, één van de grootste winkelcentra in Argentinië. Het winkelcentrum heeft het grootste verkoopvolume in de stad en is vernoemd naar de oude markt die voorheen op dezelfde plek stond. Omwille van haar rijke geschiedenis, schitterende architectuur en de radicale sociale verandering die er plaatsvond, krijgt de Abastobuurt de aandacht van stadsonderzoekers. In dit artikel focussen we op Abasto als voorbeeld bij uitstek van de financiering van stadsproductie.

Abasto

Vijfentwintig jaar geleden werd het Abastogebouw onderdeel van de geografische diversificatiestrategie van de portfolio's die transnationale financiële instellingen voor ogen hadden. Zij betraden en transformeerden de lokale vastgoedmarkt in een crisiscontext. Voordat we dieper ingaan op de details van het financieringsproces, is het belangrijk de geschiedenis van Abasto iets beter te leren kennen.

Het Abasto-marktgebouw deed dienst als de centrale fruit- en groentemarkt. De centrale locatie was ideaal: er was een metro- en treinverbinding waarmee de producten van de lokale producenten aan de rand van de stad naar het centrum konden worden gebracht. In 1980 nam de militaire overheid na 100 jaar de beslissing om de markt op te doeken, als onderdeel van een plan om de vervuiling en verkeersopstoppingen die de markt met zich meebracht tegen te gaan.

Zowel publieke als private partijen ontworpen verschillende plannen voor deze fantastische locatie. In 1986 kocht de Cooperativa Hogar Obrero, de belangrijkste coöperatie op het gebied van residentieel en commercieel vastgoed en financiën in Argentinië—die origineel in verband werd gebracht met de socialistische partij—het gebouw op om één van de eerste winkelcentra in Argentinië te bouwen, mét een cultureel centrum. Echter, door de diepe economische crisis in 1989 ging de coöperatie failliet en stopten de werkzaamheden. Er was geen steun van de nationale overheid en vele leden van de coöperatie zagen hun spaargeld in rook opgaan. Daarnaast zorgde de sluiting van de betaalbare supermarkten, die eigendom waren van de coöperatie Hogar Obrero, in het volledige land voor werkloosheid en de vernietiging van de sociale netwerken voor voedselvoorziening.

Door zijn marktactiviteiten huisde de Abastobuurt voor de crisis de werknemers van de fruit- en groentesector. Enerzijds ging de sluiting van de markt tijdens de jaren tachtig gepaard met het sluiten van de vele winkels die verbonden waren met de markt en met dalende huizenprijzen. Een groot deel van de bevolking bleef werkloos. Anderzijds stimuleerden de economische condities van de late jaren tachtig families met een laag inkomen om informeel en ongeorganiseerd huizen te gaan kraken. Dit alles zorgde voor een toestand van vermeende verwaarlozing van de buurt rond de Abastomarkt. Dit maakte de buurt een aantrekkelijke plek voor vastgoedinvesteringen toen de economische groei begin de jaren negentig de situatie veranderde.

Vanaf de vroege jaren negentig tot de opening van het winkelcentrum in 1998 werden door staatsagentschappen verschillende interventies ondernomen die de waarde van het vastgoed verhoogden en een antwoord vormden op de eisen van de ontwikkelaars. Vele uithuiszettingen vonden plaats, vaak op een gewelddadige manier, en er werd geen alternatieve behuizing voor ontzette families voorzien. Onder invloed van een publiek-private coalitie onderging de buurt een gentrificatieproces. Hiertoe behoorden niet enkel de lokale overheid en winkelcentrumontwikkelaars, maar ook de kleine winkeliers in de buurt, de buurtbewoners die zich organiseerden tegenover de krakers, de nationale overheid, de politie en het gerechtelijk systeem.

Het renovatieplan bestond voornamelijk uit esthetische interventies die gesubsidieerd werden door de lokale overheid

die de architecturale kwaliteiten van het stadsdeel benadrukten. De overheid deelde ook bouwvergunningen uit. Bovenal trachtte men de geschiedenis van Abasto te herwaarderen, waarbij men de nadruk op de tangotraditie legde. Het icoon van de tango, Carlos Gardel, groeide op in de omgeving en de lokale overheid subsidieerde een museum in zijn naam. Om de tangotraditie te promoten, werden verder een straat naar hem vernoemd en een aantal nieuwe tangodansplekken ingehuldigd.

Naast de tango probeerde men ook de culinaire traditie van de buurt nieuw leven in te blazen. Een groot aantal 'etnische' restaurants, en in het bijzonder Peruviaanse restaurants, werd geopend door migranten. Tango en de restaurants lokten op hun beurt internationale toeristen. Dit werd versterkt na de Argentijnse crisis in 2001, toen de devaluatie van de Argentijnse peso ervoor zorgde dat Buenos Aires een interessante en goedkope toeristische bestemming werd. Naast de tango en tangowinkels zagen vele luxe hotels, budgethotels, onafhankelijke theaters en hippe bars het levenslicht, vaak in eigendom van jonge Europese ondernemers en kunstenaars. Dit alles zorgde samen met het winkelcentrum, een bioscoop, een parkeergarage en een grote hypermarkt voor een constante toevloed van bezoekers in wat vandaag de dag een trendy locatie is. Vele residentiële projecten, met de middenklasse als doelpubliek, completeerden de gentrificatie van de buurt. Voorbeeld bij uitstek zijn de drie woontorens die werden ontwikkeld door de eigenaar van het winkelcentrum. Kortom, twee decennia van stadshernieuwing zorgde niet enkel voor een succesvolle verandering in het bevolkingsprofiel van de buurt, maar leidde ook tot een stijging van de grond- en woningprijzen.

Het winkelcentrum als manier om middelen te halen uit de Argentijnse economie

De financiële organisatie van onteigeningen

De stadshernieuwing en het onteigeningsproces in Abasto kunnen gezien worden als een voorbeeld van financiering. De Quantum Group of Funds, een hedge fonds van George Soros, verwierf een deel van het winkelcentrum en ander vastgoed, zowel in de onmiddellijke omgeving van Abasto als in andere delen van Buenos Aires. Dit maakte deel uit van de geografische diversificatiestrategie van het bedrijf. Het fonds is privaat bezit en gevestigd op de offshorelocaties Curaçao en de Kaaimaneilanden. Hoewel de namen van aandeelhouders niet openbaar worden gemaakt, is bekend dat Soros onder meer de rijkdom van de Rotschild Groep en andere rijke Europese families beheert. Zijn



Abasto-marktgebouw. Foto: Lidia Manzo

lokale partner, the IRSA Group (Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima in het Spaans) is intussen dankzij de nieuwe strategie geëvolueerd van kleine projectontwikkelaar tot nationaal leider binnen zijn sector. De introductie van transnationaal kapitaal in de lokale vastgoedmarkt was een innovatie, waarvan het Soros-IRSA partnerschap een eerste voorbeeld was.

Eerder bestond de financiering voor de Argentijnse vastgoedmarkt uit minder geavanceerde financieringsbronnen, zoals bankleningen en voorverkoop. De aankoop van Abasto door IRSA was de eerste stap in een agressief proces van het consolideren van het eigenaarschap van de winkelcentra, wat de kernactiviteit van het Argentijnse bedrijf is. Het betekende voor het bedrijf ook de overgang van een klein bedrijf naar een transnationale firma. Om de aankoop te kunnen realiseren, zocht het bedrijf fondsen op de internationale kapitaalmarkten, bijvoorbeeld de New York Stock Exchange. De steun van het Quantum Fund zorgde voor toegang tot fondsen met een lage rente die normaal onbereikbaar zijn voor lokale projectontwikkelaars.

Abasto was een buitenkans. IRSA kon het vastgoed kopen onder de marktwaarde. Door beleidsbeïnvloeding kon het bedrijf nieuwe bronnen van kapitaal aanboren. Dit was onmogelijk geweest zonder de steun van de transnationale financiële industrie. Een financiële techniek om minder dan de marktwaarde te betalen, was het kopen van failliete schuldtitels van de coöperatie voor een fractie van hun waarde. Deze titels waren in handen van kleine spaarders en schuldeisers van de coöperatie, die zo aandeelhouders werden van het nieuwe bedrijf. Op advies van de leidende advocatenbureaus in Argentinië werd een succesvolle juridische constructie opgezet om dit mogelijk te maken; de eerste in zijn soort. Verder kreeg IRSA medewerking van de media, de publieke en gerechtelijke autoriteiten, evenals van bereidwillige overheidsfunctionarissen, doorgaans omdat niemand een alternatief zag tijdens de crisis.

Concreet betaalde IRSA met hefboomfondsen slechts 20 procent van de vastgoedwaarde (9,6 miljoen dollar) in cash. Voor de andere 80 procent van het vastgoed ruilde IRSA de schuld van de coöperatie in voor aandelen, voor maar slechts 43 procent van de nominale waarde van de claims. Vanaf het moment dat de structuur van het nieuwe bedrijf geconsolideerd was, stonden de kleine aandeelhouders, voorheen de spaarders van de coöperatie, bloot aan de besluitvorming van het bedrijfsmanagement. Zo maakten zij deel uit van de kapitaalmarkt, vaak zonder kennis van hoe hier binnen te opereren. Binnen enkele jaren kon IRSA de meeste aandelen van de kleine aandeelhouders overkopen, doordat het bedrijf als dominante speler binnen de juridische constructie de marktwaarde ervan kon aanpassen.

Jaren later werd de complexe eigendomsstructuur (waarbij Abasto beheerd werd door een publiek verhandeld bedrijf, dat

onderdeel uitmaakt van de IRSA groep) een instrument om extra krediet te krijgen voor de andere commerciële avonturen van het bedrijf. Nog belangrijker, de juridische constructie werd al in 2000, en dus net voor de Argentijnse crisis door het management gebruikt om kapitaal offshore te beleggen. Offshoring was mede mogelijk doordat de bedrijven van dezelfde groep gevestigd zijn in verschillende jurisdicties. Dit rechtvaardigde de betaling van de schuld in dollars en dus kapitaalsvlucht. Zo werd het winkelcentrum een manier om middelen uit de Argentijnse economie te halen. Het Abasto vastgoed staat ten dienste van strikt financiële doelstellingen.

Financialisering van de Abasto markt

Deze casus toont hoe de Abastobuurt in de bijna twintig jaar na zijn opening is geëvolueerd van zijn oorspronkelijke residentiële en tewerkstellingsfunctie naar een ruimte voor vermaak en consumptie voor toeristen en de lokale hogere middenklasse. De transformatie van het gebied hield in dat voorheen sociaal geproduceerde waarden of 'externaliteiten', zoals economie het noemen, in private handen kwamen en geïntegreerd werden in de kapitaalmarkt.

In dit opzicht was de herwaardering van de Abastobuurt niet mogelijk zonder de economische crisis en de financialisering van vastgoed in beschouwing te nemen. Het 'buitenkans' idee legitimeerde het project. Een coalitie van stakeholders (transnationaal, nationaal en lokaal) werkte als een 'sociale assemblage' met specifieke historische en geografische roots, waardoor die niet kan worden gereproduceerd. Juist door deze onreproduceerbaarheid kent de relatie tussen de financiële sector en de stad zijn limieten, spanningen en tegenstellingen. De evolutie van vastgoed van consumptiegoed naar investeringsgoed werd mogelijk gemaakt door een complexe institutionele structuur, maar is niet zonder uitdagingen. Daardoor is IRSA er niet in geslaagd het Abasto model uit te rollen naar andere winkelcentra. Het bedrijf ondervond sociale weerstand en gerechtelijke problemen tijdens het ontwikkelen ervan. Maar zelfs al veranderden na het Abastoproject de voorwaarden tot succes, de IRSA was reeds in zekere mate ontsnapt aan de lokale en nationale regelgeving en had de erkenning verworven van de autoriteiten.

Ivana Socoloff (ivisoc@gmail.com) is sociologe en CONICET-postdoctoraal onderzoeker aan het Instituut voor Latijns-Amerikaanse Studies van de Universiteit van Buenos Aires.





Dublin's pre- en post-crisis' groeimachines

Ondanks de ongekende financiële crisis in Ierland lijkt de vastgoedsector weer aan te wakkeren. De meest notoire vastgoedspeler van het afgelopen decennium, de Anglo Bank, staat buitenspel. Maar andere krachten hebben zich al aangediend. Sinéad Kelly laat zien hoe paradoxaal genoeg de Ierse regering betrokken is bij het 'opleven' van de Ierse vastgoedmarkt.

Meer dan zeven jaar na de crash is het nog altijd in de steigers staande geraamte van een gigantisch kantoorgebouw aan de oostelijke rand van het International Financial Services Centre (IFSC) uitgegroeid tot het symbool van Ierland's vastgoed- en kredietbubbel. Aanvankelijk zou het gebouw het nieuwe hoofdkwartier worden van de Anglo Irish Bank; de bank wiens spectaculaire opmars inmiddels synoniem is geworden voor het verstrekken van gigantische kredieten aan commerciële vastgoedontwikkelaars.

Anglo, van oorsprong een kleine zakenbank, veranderde in de aanloop naar de crisis het Ierse bankensysteem en stond aan de frontlinie van het pompen van grootschalig internationaal krediet in de gebouwde omgeving van Dublin. In 2000 bedroeg Anglo's vermogen nog 11 miljard euro; tegen 2007 was dit bedrag gestegen naar 96,7 miljard euro, grotendeels door financieel innovatieve en riskante dienstverlening aan de commerciële vastgoedsector. Minder dan twee jaar na Anglo's grootse opkomst volgde haar spectaculaire val.

Ondertussen werd het verlaten geraamte aan Dublin's noordelijke haven in 2012 gekocht door Ierland's nieuwe bad bank, de National Asset Management Agency (NAMA). Ironisch genoeg is het gebouw nu bestemd als het nieuwe hoofdkwartier van de Nationale Bank van Ierland die—net als de Autoriteit Financiële Markten in Nederland—grotendeels had gefaald om tijdens de Ierse 'boom' gezag uit te oefenen over de activiteiten van de bank.

Dit gebouw staat nu symbool voor meer dan enkel een lokale aangelegenheid: het is ook de materiële articulatie van de groeiende verstrengeling van staten, financiële en vastgoedmarkten; een verstrengeling die we ook waarnemen in andere Westerse economieën. Zowel nationale als regionale overheden zijn in toenemende mate afhankelijk geworden van investeringen en kredietgroei in vastgoed en van financiële producten als motor voor economische groei. Terwijl veel discussies in de nasleep van de financiële crisis zich richten op het verpakken en verplaatsen van 'subprime'-hypotheken is de rol van financiële instituties die op een lokaal niveau intermediairen tussen financiële markten en de gebouwde omgeving nog altijd onderbelicht.

In deze bijdrage focus ik op Anglo als bemiddelaar tussen mondiale en lokale actoren. Door een strategie van agressieve kredietgroei werd de bank het speerpunt van een bredere transformatie in de Ierse financiële sector, waarbij lokale banken zich gingen richten op internationaal kapitaal om hun leningen te financieren. Bovendien waren Anglo's strategie en activiteiten sterk gelokaliseerd in Dublin's Docklands, waardoor het deze internationale geldstromen gemakkelijker in Dublin's kantorenwijk kon pompen. Door het verbinden van financiële markten en vastgoed werd Anglo emblematisch voor Ierland's model van vastgoedgedreven economische groei.

Vastgoed- en schuldgedreven groei

Nadat de buitenlandse investeringen in de Ierse productiesector tijdens de conjunctuurfase van de Keltische-Tijgerperiode (1993-2001) afnamen, wankelde de Ierse economie. Vanaf 2002 werd economische groei in Ierland in toenemende mate afhankelijk van activiteiten die door krediet mogelijk werden gemaakt, waaronder vastgoedinvesteringen. Deze periode kenmerkte zich door een diepere integratie van Ierse economische politiek enerzijds en de financiële sector met meer belangen in de vastgoedindustrie anderzijds. Verwijzend naar Manuel Aalbers' conceptuele raamwerk, het vastgoed/financieel-complex, zien we dat in Ierland de scheidslijnen tussen de financiële- en vastgoedsector en nationale en regionale overheden dunner werden.

De kredietbubbel in Ierland duurde vijf jaar en zag leningen vanuit de bancaire sector aan bedrijven en individuen toenemen van 128 miljard euro in januari 2003 tot meer dan 400 miljard euro in september 2008. Terwijl de huizenprijzen in Ierland tussen 2002 en 2007 ongeveer verdubbelden, nam de totale hoeveelheid aan

hypotheekschuld in dezelfde periode toe van 47,2 miljard euro naar 139,8 miljard euro. Ook volgde er een ongekende bubbel in de bouwsector: zowel in de residentiële en de commerciële sector werd er veel gebouwd, maar ook stegen de grond- en woningprijzen aanzienlijk, evenals de huurtarieven voor kantoorpanden. Ondertussen verhoogden de belangrijkste banken in Ierland hun financiële activa en hun winstplafonds. Tegen 2007 was zestig procent van alle uitstaande leningen van Ierse banken gekoppeld aan vastgoed. In 2002 was dit cijfer nog slechts veertig procent.

De kredietbubbel zag leningen toenemen van 128 miljard tot meer dan 400 miljard euro

De op schuld groeiende vastgoedbubbel maakte de weg vrij voor internationaal kapitaal om naar Ierland te komen. Terwijl de Ierse bancaire sector steeds minder haar leningen kon financieren met behulp van de spaarrekeningen van hun lokale klanten, richtten zij zich in toenemende mate tot internationale geldmarkten. Door op korte termijn grote volumes geld te lenen bij andere internationale banken konden de banken vaak sneller en goedkoper geld bij elkaar brengen dan door bijvoorbeeld aandelen te verkopen. Tegen 2008 was het financieren met behulp van internationaal geld de belangrijkste strategie geworden van de zes grootste banken in Ierland. Gezamenlijk leenden zij ruim 129 miljard euro, ongeveer een vijfvoudiging ten opzichte van het jaar 2002. Dus op de korte termijn geleend internationaal geld werd door de in Ierland gevestigde banken gebruikt om lokale vastgoedprojecten te financieren.

Anglo speelde een belangrijke rol in de vastgoedbubbel. Ten eerste was zij de eerste bank die nieuwe financiële producten en bankmodellen in Ierland introduceerde. Vanwege haar opmars moesten andere banken ook nieuwe strategieën gaan toepassen om te kunnen concurreren met Anglo. Ten tweede was Anglo een belangrijke bemiddelaar geworden tussen de internationale en de lokale geldmarkt: met haar focus op commercieel vastgoed diende Anglo als de verbindende schakel tussen internationaal kapitaal en de gebouwde omgeving van Dublin. Ten derde was Anglo nauw betrokken bij stedelijke herontwikkeling en trad zij op als de belangrijkste financier voor herontwikkelingsprojecten, zelfs in zulke mate dat hoge managers van de bank in 2006 bij diverse vastgoedontwikkelaars lobbyden om meer commerciële projecten op zich te nemen. Ten slotte onderhield de bank ook een sterke relatie met Dublin's Docklands Development Authority (DAA). Zo zat de CEO van Anglo tussen 1998 en 2007 in het college van bestuur van de DAA. Kortom; met Anglo's focus op commercieel vastgoed waren veel van haar activiteiten direct of indirect verwant aan Dublin's Docklands, vooral aan de kantorenwijk.



Anglo hoofdkantoor, North Docks. Foto: Sínead Kelly

Dockland's groeimachine

De Docklands van Dublin bieden ons een venster waardoorheen we het vastgoed/financieel-complex in Ierland aan het werk kunnen zien en diens lokale dimensies kunnen onderscheiden. In essentie vertoonden de Docklands veel van de klassieke karakteristieken van wat de Amerikaanse socioloog Harvey Molotch in 1976 een 'groeimachine' heeft genoemd. Refererend aan steden in de Verenigde Staten van de late jaren zeventig en jaren tachtig beweerde hij dat steden in toenemende mate inspeelden op de wensen van stedelijke elites, bestaande uit lokale bedrijven en politici. In veel steden maakten grootschalige stedelijke herontwikkelingsprojecten dus de opkomst mogelijk van groeicoalities bestaande uit vastgoedpartijen, banken, publieke en private actoren. Echter, deze projecten boden ook het institutionele raamwerk voor het samenbrengen van internationaal geld en lokale vastgoedmarkten.

De crisis spoorde aan tot grote door de staat geleide interventies

Door de regering aangewezen als belastingvriendelijk gebied en ook plaats biedend aan het International Financial Services Center (IFSC) zijn de Docklands van Dublin—net als veel andere voormalig industriële zones—zjn vanaf midden jaren tachtig geheel getransformeerd. In 1996 verkreeg de DDA de mogelijkheid om het terrein te transformeren van een achtergesteld gebied naar het tweede kantoordistrict van Dublin. Vanwege haar invloed en strategie werden de lokale vastgoedbranche, banken, investeringsmaatschappijen en diverse aan de staat gerelateerde instanties bij elkaar gebracht, alsmede buitenlandse investeerders en supranationale actoren; ofwel, allen die baat hebben bij de promotie van het IFSC. Kortom, internationaal kapitaal, vaak met schuldpapieren gefinancierd, vond een afzetgebied in dit stedelijke herontwikkelingsproject.

Aanvankelijk werd Anglo—slechts één van de sleutelspelers in de groeimachine van de Docklands van Dublin—zeer bedreven in het aanboren van internationale kapitaalcircuits en het doorsluizen van kapitaal naar de bebouwde omgeving. Naar verluidt financierde Anglo in het vorige decennium voor meer dan 1 miljard euro ten minste tien prestigieuze commerciële herontwikkelingsprojecten. Drie noemenswaardige projecten die de bank mogelijk maakte, waren de ontwikkelingen rondom Spencer Dock, het voorgestelde hoofdkwartier van Anglo en het voormalige terrein van de Irish Glass Bottle. In het geval van Spencer Dock aan de noordzijde van de Docklands was Anglo de belangrijkste geldschietter aan Treasury Holdings, met een lening van 390 miljoen euro voor het ontwikkelen van eersteklas-kantoorgebouwen en meer dan duizend appartementen. Veel van de gebouwen werden voltooid in 2007 en 2008, net op het moment dat de vastgoedmarkt in elkaar stortte.

Enkele honderden meters van Spencer Dock vandaan ging Anglo in 2006 akkoord met de financiering van 108 miljoen euro aan ontwikkelaar Liam Carroll voor een kantoorgebouw van ruim 20.000 m². Opvallend hierbij was dat Anglo niet alleen de financiering mogelijk maakte, maar ook het gebouw wilde betrekken. Anglo financierde ook de bouw van haar nieuwe hoofdkwartier, maar toen de vastgoedmarkt en Anglo zelf crashte, bestond er geen enkele manier meer om de verliezen op dit project terug te claimen.

Nog veelzeggender was Anglo's gedeeltelijke financiering van één van de meest kostbare transacties tijdens de Ierse 'boom'; één die uiteindelijk zelfs leidde tot de ontbinding van de nochtans zeer vindingrijke DDA in 2012. In 2007 verstrekten Anglo samen met AIB Bank een lening ter waarde van 288 miljoen euro (waarvan

173 miljoen euro voor rekening van Anglo) aan een consortium van ontwikkelaars, bestaande uit de DDA, ontwikkelaar Bernard McNamara en bankier Derek Quinlan. Met de lening was de aankoop van een terrein van 10 hectare gemoeid: het voormalige Glass Bottle-terrein aan het Zuidoostelijke gedeelte van de haven. Het consortium kocht het terrein voor 413 miljoen euro en de door de staat gefinancierde DDA nam 26% van het bedrag voor haar rekening. Toen de vastgoedmarkt in elkaar stortte was de waarde van het terrein na achttien maanden opnieuw ingeschat op 60 miljoen euro; een onthutsende afschrijving van ruim 85%.

Anglo's betrokkenheid bij Dublin's groeimachine ondersteunde en versnelde grootschalige en onduurzame kapitaalstromen in de bebouwde omgeving. De bank, altijd mogelijkheden vindend voor internationale beleggingsfondsen, was een sleutelspeler in het bemiddelen tussen globale en lokale actoren. Zodoende veranderde zij in rap tempo de rol van het Ierse bankwezen in de vastgoedsector. Hoewel financiële producten ook een rol hebben gespeeld in Ierland, is de 'boom' in Dublin niet aangewakkerd door het complexe herverpakken van hypotheeken of financiële derivaten. Juist de wijze waarop banken en hypotheekbanken agressieve kredietgroei mogelijk maakten en nieuwe leenmodellen onderschreven maakte de Ierse vastgoedzeepbel mogelijk. De toegenomen rol van de financiële sector betekende dat kapitaal en vastgoedontwikkeling inniger verstrengeld raakten en dat de staat afhankelijker werd van kredietgedreven activiteiten om economische groei te realiseren.

Het hersmeden van de groeimachine

Zeker gezien de omvang van de Ierse economie en de grootte van de Ierse bevolking was de ondergang van de vastgoed- en financiële sector in Ierland spectaculair. De crisis spoorde aan tot grote door de staat geleide interventies om de herstructurering van het bancaire stelsel en vastgoedmarkten te ondersteunen. Daarbij

Luchtfoto van de North Lotts en Grand canal dock. Foto: dublincity.ie



hoorde onder meer de introductie van een bankgarantie ter waarde van 485 miljard euro door de Europese Unie, de ECB en de IMF, alsmede een langdurig bezuinigingsprogramma. De staatsschuld van Ierland schoot omhoog van 25% van het BBP in 2007 naar 124% in 2013. Concreet waren de kosten per inwoner van Ierland bijna 13.000 euro.

Terwijl de staat zich tijdens de 'boom' tamelijk ongeraffineerd bemoeide met het vastgoedgedreven groei-model van de banken, hebben quasipublieke en bancaire instituties sinds de crash in rap tempo nieuwe complexe innovaties ontwikkeld. Als voorbeeld: NAMA, de bad bank, (in 2009 nog opgericht voor het aankopen, managen en afhandelen van de getroffen leningen en vastgoedeigendommen van de zes grootste Ierse banken) stond aan de frontlinie van het creëren van nieuwe financiële mechanismes voor het doorverkopen van substantiële portfolio's. In wat wel Dublin's 'great assets firesale' wordt genoemd, benaderde NAMA zowel private equity, hedge fondsen als staatsbeleggingsfondsen als doelwit voor de potentiële verkoop van non-performing loans. Omdat de als onderpand dienende gebouwen vaak nog in de steigers staan of slechts gedeeltelijk renderen, maar ook omdat de vastgoedprijzen sinds 2008 snel zijn gedaald, is de verkoopprijs van deze producten vaak aanzienlijk lager dan de nominale waarde van de gebouwen. Blackstone, Lone Star, Cerberus, Starwood Capital, maar ook Oaktree Capital en Kennedy Wilson zijn voorbeelden van internationale bedrijven die vanaf 2012 met substantiële kortingen grote vastgoedportfolio's in Dublin hebben gekocht.

Een ander voorbeeld: in 2013 werd een nieuwe wetgeving aangenomen die de stichting van 'Real Estate Investment Trusts' (REITs) in Ierland mogelijk maakte. Net zoals in andere landen heeft deze innovatie nieuwe investeringen aangemoedigd in het Ierse vastgoed. Met als resultaat dat het vastgoed verder gefinancierd wordt: nog meer liquide, nog meer

kwantificeerbaar, nog meer vergelijkbaar en verhandelbaar. Kortom; het vastgoed-financieel complex in Dublin heeft zich in de nasleep van de crisis zo ontwikkeld dat de relaties tussen financiële markten en lokale vastgoedbedrijven niet afzakken, maar inniger worden. Verontrustend is dat men ondanks de te grote afhankelijkheid van investeringen in vastgoed tijdens de crisis, de oplossingen in Ierland (maar ook in andere noodlijdende vastgoedmarkten in Europa en Noord-Amerika) nu juist zoekt in méér investeringen, in een voortschrijdende, nog dieper reikende financiering van vastgoed. Deze pragmatische en wat tegenstrijdige benadering reflecteert misschien wel het onvermogen van hen met de economische en politieke macht om te breken uit het ideologische kader van de laatste drie decennia: 'there is no alternative' voor het huidige systeem van het gefinancierde kapitalisme.

Veel van de instituties en actoren die van meet af aan betrokken waren bij de vastgoed- en 'kredietexplosie' van Ierland in het vorige decennium functioneren thans niet meer, zijn bankroet of inmiddels opgeheven, met Anglo en de DDA als meest schrijnende voorbeelden. Daarmee is ogenschijnlijk een einde gekomen aan de Ierse groeimachine die zo'n belangrijke invloed uitoefende tijdens de jaren van de 'boom'. De opkomst van NAMA, wiens strategieën het internationale kapitaal juist lijken te bedienen, en de nieuwe gevormde REITs hebben de groeimachine van Dublin echter danig omgesmeed. In het post-crash tijdperk heeft het vastgoed/financieel-complex van Dublin nog veel meer een mondiaal karakter gekregen met internationale private equity- en vastgoedfondsen die in nog sterkere mate op zoek zijn naar lokale actoren om nog vastere voet aan de grond te krijgen in Dublin's financiële- en vastgoedmarkten.

Sinead Kelly (sinead.m.kelly@nium.ie) is lecturer in Sociale Geografie aan de National University of Ireland Maynooth.

Literatuurselectie

- Aalbers, M. (2014) The real estate/financial complex: a summary of the research proposal. Available at: <http://ees.kuleuven.be/geography/projects/refcom/project/index.html>
- Carswell, S. (2011) *Anglo Republic: Inside the Bank that Broke Ireland*. Dublin: Penguin Ireland.
- Kelly, S. (2014) Light-Touch Regulation: the rise and fall of the Irish banking sector. In: A. MacLaran and S. Kelly (eds.) *Neoliberal Urban Policy and the Transformation of the City: Reshaping Dublin*, pp.37-52. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kitchin, R., O'Callaghan, C., Boyle, M. Gleeson, J. and Keaveney, K. (2012) Placing neoliberalism: The rise and fall of Ireland's Celtic Tiger. *Environment and Planning A* 44, pp. 1302-1326.
- Molotch, H. (1976) The city as growth machine: towards a political economy of place. *American Journal of Sociology*, 82, pp.309-330.





Detail van een office building. Foto: Jens Schott Knudsen

Nieuw vocabulaire in vastgoed- financialisering

We ontmoeten Michael Pryke en Rachel Weber in de lobby van het Swiss Hotel tijdens de jaarlijkse conferentie van de Association of American Geographers in Chicago. Beide hebben prikkelende ideeën over onderzoek naar de financialisering van vastgoed. Waarom nemen sociale wetenschappers bijvoorbeeld zo vaak klakkeloos financieel-economisch jargon over?



Michael Pryke

In 1994 redigeerde Michael Pryke twee themanummers over vastgoed en de financiële sector voor het wetenschappelijke tijdschrift *Environment and Planning A* waarin het onderwerp van deze AGORA verkend werd, vooral met casussen uit het VK en de VS. In zijn eigen werk staat de perceptie van het financiële als cultureel systeem centraal. Hij heeft veel onderzoek gedaan rondom de culturele constructie van financiële markten en geld, maar ook naar de financialisering van infrastructuur. Kan je ingewikkelde nieuwe financiële

producten, zoals de derivaten, ook zien als een nieuw soort geld? En, welke rol speelt macht bij dit soort producten; zeker als de ene partij, vaak de bank, een gigantische informatievoorsprong heeft op de tegenpartij, bijvoorbeeld het midden- en kleinbedrijf of woningbouwcorporaties, en daarvan vaak ook financieel profiteert? Maar Pryke probeert ook te verklaren wat er gebeurt met infrastructuur wanneer het getransformeerd wordt tot een belegging: verandert dan bijvoorbeeld het gebruik en de betekenis?



Rachel Weber

Rachel Weber besteedt in haar werk veel aandacht aan ruimtelijke fixatie (spatial fix), ofwel, hoe financieel kapitaal continu op zoek is naar ruimtegebonden investeringen. In 2001 suggereerde zij reeds dat in het sturen van deze kapitaalstromen belangrijke actoren rondom de staat, de financiële sector en de vastgoedsector een cruciale rol spelen. Met veel empirisch werk vanuit 'haar stad' Chicago laat Weber zien hoe het stadsbestuur steeds weer nieuwe technieken ontwikkelt om stedelijke waarde om

te zetten in geld. Dit gebeurt bijvoorbeeld door toekomstige (vastgoed)belastinginkomsten te verkopen aan beleggers, waarbij de onderliggende contracten ervoor zorgen dat de beslissingsbevoegdheid van het stadsbestuur sterk beperkt wordt. Zo moet de stad de komende 75 jaar compensatie betalen aan de eigenaars van geprivatiseerde parkeergarages wanneer een straat gesloten wordt, bijvoorbeeld vanwege een festival. Maar ook worden subsidies ingezet om projectontwikkeling aan te jagen. Zo krijgen bedrijven een verhuissubsidie oplopend tot 21 miljoen dollar wanneer zij naar een nieuw kantoorpand verhuizen, waarna het oude pand vaak structureel leeg komt te staan.

AGORA: "Er bestaat een spanning tussen de snelheid van geldstromen en de langdurigheid van vastgoedinvesteringen: aandelen worden per nanoseconde verhandeld terwijl een gebouw decennia of soms zelfs eeuwen blijft staan. Welke rol speelt het vastgoed/financieel-complex om deze spanning onder controle te krijgen?"

Weber: "Ruimtelijke fixatie draait om het liquide maken van vastgoed, het meer verhandelbaar maken van vastgoed en om de leesbaarheid van vastgoed voor financiële actoren te verhogen. Voor dit proces zijn vaak nieuwe juridische kaders nodig die de circulatie van kapitaal versnellen. Om de leesbaarheid van de investering te verhogen worden er modellen geïntroduceerd die alle uniekheid uit gebouwen zuigen. Op die manier wordt er een eentonig stedelijk landschap geproduceerd. Ook worden deals zeer complex gemaakt. Het lijkt erop dat financieel kapitaal alleen kan werken in een omgeving van zeer complexe, intransparante contracten die vaak verschillende entiteiten en jurisdicties bestrijken. Ondanks dat de deals vaak zeer grote gevolgen kunnen hebben voor de publieke actoren blijven ze omgeven met geheimzinnigheden."

Pryke: "Bij nutsvoorzieningen en infrastructuur zie je een vergelijkbaar proces. Wanneer deze zijn geprivatiseerd, worden ze overgedragen aan private actoren. En ook al is het waar dat sommige institutionele investeerders (pensioenfondsen, verzekeraars, investeringsfondsen, red.) ervoor kiezen om voor een lange periode eigenaar te zijn, dat creëert geen stabiliteit. Het faciliteert juist het tegenovergestelde: inkomstenstromen worden gebruikt om schuld op te nemen zodat de investeringen meer volatiel en meer afhankelijk van internationale kapitaalmarkten worden. Daarnaast doen investeerders er alles aan om investeringen liquide te houden. Ze willen altijd de mogelijkheid hebben om investeringen om te zetten in geld. Immers, een hogere gerapporteerde waardegroei betekent vaak een hogere beloning voor de manager. De druk om geld sneller te laten stromen, is nog extremer wanneer er wordt gewerkt met tussenpersonen, zoals zakenbanken, die beleggingsfondsen rondom infrastructuur en nutsvoorzieningen creëren. Deze tussenpersonen krijgen meestal een percentage van elke nieuwe deal en hebben daarom een sterke stimulans om meer te handelen op kortere termijn, zowel aan de schuld- als aan de bezettingkant van de belegging."

AGORA: "De steeds verdere vervalting van de vastgoedsector, de financiële sector en de staat lijkt het sterkst zichtbaar te zijn op het schaalniveau van de stad. Niet alleen is dat de plaats waar financiële functies en activiteiten clusteren, ook leent het aanwezige vastgoed en infrastructuur zich uitstekend om waarde uit te onttrekken. Hoe gaan stedelijke besturen hier mee om? Kunnen zij wel partij bieden aan de geslepen jongens uit het vastgoed en de financiële sector?"

Weber: "Het bestuur in Chicago ziet 'finance' niet als een kracht waartegen weerstand geboden zou moeten worden, of die gefilterd zou moeten worden. Ik zie juist het tegenovergestelde: er is een nauwe samenwerking tussen actoren uit de financiële wereld en ambtenaren. Deze samenwerking is een onderlinge verwevenheid waarbij publieke actoren pogen om financiële stromen te kanaliseren naar stedelijke projecten. Wat zij te vaak over het hoofd zien, is dat financiële actoren alleen denken aan winstmaximalisatie en de ruilwaarde, die vaak het realiseren van publieke doelen, de gebruikswaarde, in de weg staan."

Pryke: "Ook is de zoektocht naar winstgevendende investeringen noodzakelijkerwijs ongelijk. Zo staan niet alleen veel steden niet eens op de radar van financiële actoren, ook interesseren zij zich niet voor grote delen van de steden waar ze wel in investeren."

Weber: “Om financialisering in Chicago een halt toe te roepen, heb ik dit voorjaar actief meegewerkt aan de campagne van Jesús ‘Chuy’ García om burgemeester te worden. Een prominent onderdeel van zijn strategie was om anti-financialiseringsterminologie een belangrijke rol te laten spelen in de verkiezingscampagne. Financialisering gaat vaak samen met privatisering en grotere autonomie voor semipublieke actoren waardoor zaken vervolgens vaak verkeerd gaan. Een goede casus was de financialisering van het schoolsysteem in Chicago die heeft geleid tot gigantische financiële tekorten (1 miljard dollar op het moment van schrijven, red.) en sluiting van scholen. Hier beïnvloedt financialisering direct het leven van kinderen en hun ouders. Maar ook toont deze casus andere karakteristieke elementen van Chicago’s financialisering zoals corruptie, ondoorzichtigheid, belangenconflicten en het gevoel dat gewone mensen de controle hebben verloren over hoe lokale infrastructuur en publieke diensten georganiseerd worden. Ondanks dat deze ideeën veel bijval kregen van de media en kiezers (44% van de stemmen) verloor García wel van Rahm Emanuel, een voormalig zakenbankier die nog steeds nauwe banden onderhoudt met de financiële sector.”

Financiële modellen zuigen alle uniekheid uit gebouwen

Pryke: “Voor een krachtig, blijvend tegengeluid hebben we een andere taal nodig. Academics moeten ontrafelen wat financialisering precies is en betekent en dit vervolgens vertalen in begrijpelijke taal. Hierdoor zullen mensen zich gaan realiseren dat hun leven in grote mate gefinancialiseerd is en zullen zich daar waarschijnlijk tegen gaan verzetten. Bijvoorbeeld, wanneer mensen zich realiseren dat doordat hun waterrekening nu een inkomstenbron is geworden die op internationale markten wordt doorverkocht, deze ook veel duurder wordt. De watervoorziening is sowieso een goed voorbeeld. Momenteel doe ik onderzoek naar de financialisering van water in Californië waarbij het essentieel is om processen rondom financialisering niet te isoleren van andere processen. Cruciaal is bijvoorbeeld de verschuiving naar een situatie waarin de burger niet meer gezien wordt als burger die een grondrecht heeft op schoon (drink)water maar als een consument die alleen een mening mag hebben over de prijs en kwaliteit van het product ‘water’. Hierdoor wordt financialisering genormaliseerd.”

AGORA: “Het recente verzet in Griekenland en Spanje tegen de privatisering van waterbedrijven laat zien dat verzet tegen financialiseringsprocessen ook echt plaatsvindt. Echter, in de literatuur over financialisering zijn nauwelijks casussen te vinden waarbij financialisering betoogd wordt. Ook zijn er, ondanks dat de opkomst van financialisering in veel landen vaak samen ging met een stijging van de welvaart, nauwelijks papers die (mogelijke) positieve aspecten van financialisering belichten. Hoe zien jullie dat?”

Pryke: “Ook al bewees de crisis het tegenovergestelde, het zou misschien kunnen dat financialisering nieuwe manieren om risico’s meer efficiënt te spreiden kan introduceren. De cruciale vraag is hoe, of misschien zelfs of, dit gedaan kan worden op een verantwoorde manier. Met de opkomst van talloze verschillende investeringsmodellen en een gigantische berg van geld die vaak in bezit is van arbeiders via hun pensioenfondsen (zie het artikel ‘Een muur van geld op zoek naar vastgoed’, red.) zijn er ook mogelijkheden ontstaan om ruimtelijke mismatches op een constructieve en verantwoorde manier op te lossen. Als publieke partijen het slim opzetten, dan zou het bijvoorbeeld fantastisch

zijn wanneer een Australisch pensioenfonds bereid is om, op een verantwoorde wijze, Spaanse infrastructuur te financieren. Hiervoor is het noodzakelijk dat tussenpersonen, zoals zakenbanken, worden buitengesloten, omdat tussenpersonen altijd vergoed worden via honoraria en op zoek zijn naar hoge, kortetermijnwinsten. Zij proberen altijd om de lange termijn te transformeren tot een opeenvolging van kortetermijnacties waarbij het hele proces financiële in plaats van publieke doelen, zoals betrouwbare en betaalbare infrastructuur, gaat dienen. Ook zijn transparantie en aansprakelijkheid (accountability) cruciaal. Daarnaast moeten we niet in simpele tegenstellingen denken. De gedachte ‘publiek is goed en privaat is slecht’ slaat nergens op, de werkelijkheid is veel vager, gelaagder, minder eenduidig.”

Weber: “Inderdaad, de literatuur kent een gebrek aan cases waarin publieke actoren ‘winnen’. Het zou kunnen dat we teveel aandacht besteden aan de negatieve aspecten van financialisering. Zo’n casus die onderbelicht is gebleven, is bijvoorbeeld de veiling van de Skyway, een tolweg in Chicago, waarbij het winnende bod het dubbele was van de verwachte verkoopprijs. Echter, de gemeente gaf het ontvangen geld meteen uit aan schuldaflossingen rondom eerdere gefinancialiseerde infrastructuurprojecten die verkeerd waren uitgepakt. Een ander positiever voorbeeld zijn de vele nieuwe initiatieven rondom de financiering van kleine gemeenschappen en alternatieve financieringen waar actoren behoorlijk succesvol zijn om kapitaalstromen te sturen naar ‘goede dingen’.”

AGORA: “De literatuur rondom financialisering is vooral gebaseerd op termen en taal uit de economie en de financiële wereld. Dit is niet altijd bevredigend. Moeten we geen niet-financiële, niet-economische taal ontwikkelen? En, zo ja, welke concepten, woorden of termen kunnen een nuttig startpunt zijn?”

Weber: “Vaak komen academics uit de hoek van cultuur- en taalstudies met de meest interessante ideeën rondom processen van financialisering. Het baanbrekende werk *Wall Street: How It Works and for Whom* van Doug Henwood uit 1998 is daar een uitstekend voorbeeld van. Vaak worden dit soort academics minder gelimiteerd door kennis over finance zodat zij naïef ogende vragen



De interviewers en geïnterviewden tijdens het AAG-congres in Chicago.

kunnen stellen die vaak onverwachte en innovatieve antwoorden opleveren. Hieruit ontstaan nieuwe ideeën en een nieuwe taal. Daarnaast wordt er in culturele benaderingen zoals Social Studies of Finance nieuwe, niet-economische taal ontwikkeld om de rol van sociale actoren in de creatie van finance beter te begrijpen. In mijn eigen werk staat het idee van leesbaarheid (legibility) cruciaal. Hoe worden gebouwen leesbaar gemaakt zodat investeerders ze begrijpen en gebouwen investeringsobjecten worden? Bijvoorbeeld, de transformatie van een winkelcentrum naar een investeringsobject: alle unieke vastgoedkarakteristieken van een gebouw worden nu leesbaar gemaakt door ze via een gemakkelijk begrijpbare vorm te verhandelen, zoals via aandelen. De investeerder hoeft niet meer de gebouwen of hun locatie te kennen, hij/zij heeft genoeg aan simpele rendementcijfers.”

In een gefinancialiseerde samenleving zijn burgerrechten ingewisseld voor consumentenwensen

Pryke: “Ik deel Rachel’s positie, er is fascinerend werk in de sociale wetenschappen, vooral in de antropologie, dat algemeen geaccepteerde categorieën uit de financiële wereld en taal deconstrueert. In de literatuur over de financialisering van infrastructuur is er zeer interessant werk dat Latour’s concepten van ‘translatie’ (translation), ‘mediatie’ (mediation) en ‘intermediatie’ (intermediation) gebruikt om de rol van tussenpersonen, zoals zakenbanken en fondsbeheerders, beter te begrijpen. Deze tussenpersonen zijn verantwoordelijk voor de translatie/transformatie van het materiële goed (de infrastructuur) naar een verhandelbare investering, een soort geldeenheid. Deze tussenpersonen veranderen dus niet alleen de manier waarop infrastructuur wordt begrepen, ze veranderen ook de manier waarop infrastructuur functioneert.”

Weber: “We hebben grote behoefte om dit proces van de creatie van leesbaarheid, zoals Michael ook beschrijft, op andere manieren te benoemen. We moeten op zoek gaan naar nieuwe metaforen. Het is bijvoorbeeld erg interessant om te zien hoe Marieke de Goede water als metafoor voor financieel kapitaal neemt. Dat vloeit ook. Dus, inderdaad, de literatuur over financialisering heeft dringend behoefte aan wat extra verbeeldingskracht uit niet-financiële disciplines.”

Wellicht kan een volgende speciale editie van AGORA over het vastgoed/financieel-complex ons niet alleen een nieuwe niet-financiële taal presenteren, maar ook voorbeelden van werk dat de limieten van financialisering toont.

Literatuurselectie

Henwood, D. (1998) *Wall Street: How It Works and for Whom*. New York: Verso.

Pryke, M., red. (1994) *Property and finance, parts 1 and 2*. *Environment & Planning A* 26, nr 2 en nr 5. Open access: www.envplan.com/contents.cgi?journal=A&volume=26.

Pryke, M. & J. Allen (2013) *Financializing household water: Thames water, MEIF, and ‘ring-fenced’ politics*. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 6, nr 3, pp 419-439.

Weber, R. (2010) *Selling City Futures: The Financialization of Urban Redevelopment Policy*. *Economic Geography* 86, nr. 3, pp. 251-274.

Weber, R. (2015) *From Boom to Bubble: How Finance Built the New Chicago*. Chicago: University of Chicago Press.

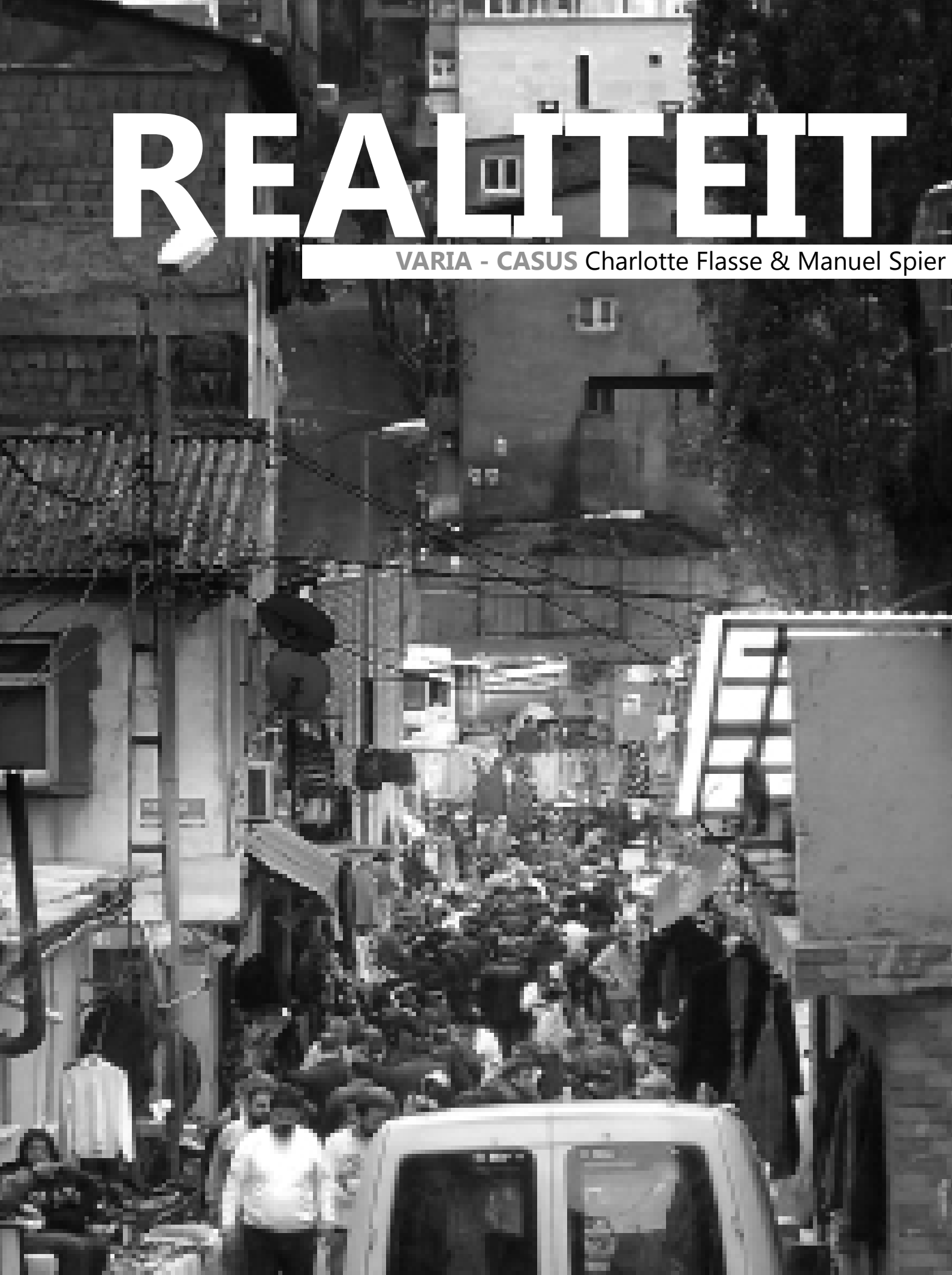
Cesare di Felicianantonio (cesare.difelicianantonio@ees.kuleuven.be) en **Jannes van Loon** (jannes.vanloon@ees.kuleuven.be) maken als PhD-student deel uit van de onderzoeksgroep ‘The Real Estate/Financial Complex’ onder leiding van Manuel Aalbers. Cesare richt zich vooral op stedelijke tegenbewegingen in Italië en Spanje terwijl Jannes zich meer richt op vastgoedinvesteringen en projectontwikkeling in Nederland en België.



Foto: Cesare di Felicianantonio & Jannes van Loon

REALITEIT

VARIA - CASUS Charlotte Flasse & Manuel Spier



Syrische vluchtelingen in Istanbul

Naast Libanon en Jordanië heeft ook Turkije te maken met een groter wordende toestroom aan Syrische vluchtelingen. Veel Syrische vluchtelingen reizen door naar diverse Turkse steden in plaats van in de vluchtelingenkampen te blijven. We bekijken in welke situatie de vluchtelingen die in Istanbul belanden terechtkomen.

Sinds enkele jaren kent de Syrische bevolking heel moeilijke tijden: niet alleen woedt er sinds 2011 een burgeroorlog, men moet ook de opkomst van de Islamitische Staat (IS) en de gevolgen van die opgang ondergaan. De penibele levensomstandigheden door een gebrek aan basisvoorzieningen, zoals voedsel en gas, maar ook de risico's van de oorlog zelf, dwingen vele Syriërs om te vluchten. Velen vluchten naar vluchtelingenkampen binnen Syrië, maar ook kampen in onder meer Libanon, Jordanië en Turkije kennen een grote toestroom.

Niet alle vluchtelingen eindigen uiteindelijk ook daadwerkelijk in de officiële kampen. Deze zijn namelijk vaak overbevolkt, ontberen essentiële behoeften zoals voedsel of medicijnen, en voorzieningen zoals onderwijs zijn vaak ondermaats. Binnen Turkije proberen velen hun heil te zoeken bij vrienden en/of familie, of een leven op te bouwen in één van de steden die dicht bij de grens liggen, zoals Sanliurfa en Gaziantep, of zelfs verder weg van de grens. Istanbul is één van die steden, al heeft het voor sommigen nog een extra aantrekkingskracht: het wordt door velen beschouwd als een plaats vanwaar de mogelijkheid bestaat om de Europese Unie te kunnen bereiken. Voor Syrische Koerden is het zich vestigen in vluchtelingenkampen bovendien helemaal geen optie: zij worden immers als 'outsiders' gezien door de overige Syriërs, wat hen ervan weerhoudt om zich te settelen in de vluchtelingenkampen. Istanbul is zeker voor hen een gewilde bestemming, vanwege banden met familie en vrienden, en het idee dat hier meer kansen bestaan om een succesvol leven op te bouwen. Ook hopen ze, net als andere vluchtelingen, een graantje te kunnen meepikken van de economische groei die Istanbul meemaakt.

De Hoge Commissaris voor de Vluchtelingen van de Verenigde Naties (UNHCR) spreekt over een totaal van 3.726.696 Syrische vluchtelingen (2 februari 2015) waarvan 1.552.839 in Turkije verblijven (31 december 2014). Dit aantal ligt in werkelijkheid meer dan waarschijnlijk hoger, omdat niet iedereen correct geregistreerd wordt. Momenteel wordt het aantal Syrische vluchtelingen in Istanbul alleen al geschat op 330.000, waarmee ze zo'n 2,5% van de bevolking van de stad uitmaken. Doordat de Syrische crisis nog niet voorbij is, zal dit aantal alleen maar oplopen. We bekijken welke moeilijkheden Syrische vluchtelingen in Istanbul ondervinden en hoe dit soms tot spanningen met de lokale bevolking leidt.

Wettelijk statuut

Turkije heeft zich naar de Syrische vluchtelingen toe tamelijk verwelkomend opgesteld. Sinds oktober 2011 krijgen ze de 'gaststatus' binnen een tijdelijk beschermingsbeleid. Deze status werd gecreëerd als antwoord op het grote aantal vluchtelingen,

waardoor deze nu eenvoudiger de grens kunnen oversteken. Echter, dit betekent ook dat ze geen recht hebben om permanent in Turkije te verblijven. Daarnaast is sinds april 2014 de 'Wet op buitenlanders en internationale bescherming' in werking getreden, waarmee bescherming en ondersteuning wordt geregeld. Als niet-Europese vluchtelingen worden ze echter niet als normale vluchtelingen erkend, waardoor ze minder vrijheden kennen en ze hun status jaarlijks in plaats van driejaarlijks moeten vernieuwen. In de praktijk worden zaken als voedsel, onderdak, onderwijs, gezondheidszorg en andere basisvoorzieningen geregeld voor de vluchtelingen die in vluchtelingenkampen leven. Een verblijfsvergunning wordt echter niet uitgegeven. Dat weerhoudt veel vluchtelingen er niet van om de kampen te verlaten en ergens anders hun leven proberen op te bouwen.

Werk en uitbuiting

In Turkije hebben Syriërs niet meteen recht op werk. Alleen met geldige identiteitsbewijzen kan men aanspraak maken op werkvergunningen, alhoewel deze lastig te verkrijgen zijn en de procedure gekenmerkt wordt door traagheid. Sommige Syriërs hebben daarom besloten om te bedelen, terwijl anderen illegaal werken in restaurants, fabrieken of bouwplaatsen. Vaak accepteren ze alle soorten banen om zo de basale levensbehoeften zoals voedsel en onderdak te kunnen bekostigen. Veel werkgevers zien deze vluchtelingen ook graag komen, omdat het hen extra werknemers biedt. Echter, door hun illegale tewerkstelling hebben de vluchtelingen geen recht op sociale zekerheden en worden ze bijzonder kwetsbaar voor uitbuiting. Zo worden sommigen onderbetaald, moeten ze veel overwerken en dit voor een loon dat zelfs dan niet voldoende blijkt om de minimale levensbehoeften te kunnen betalen. Naar de autoriteiten of politie gaan is bovendien geen optie door hun illegale status. Werkgevers die wel eerlijke(re) prijzen uitbetalen lopen bovendien zelf het risico op vervolging, aangezien het tewerkstellen van vluchtelingen zonder werk- en verblijfsvergunning illegaal is. Dit alles heeft ook gevolgen voor de lokale bevolking. Waar velen de Syrische vluchtelingen eerst als een welkome hulp zagen, groeit er meer en meer wrevel tussen beide groepen. Immers, door het minder betaalde en vaak informele werk ontstaat er een grotere competitie om banen en worden de lonen voor de Turkse bevolking ongewild omlaag gedreven.

330.000 Syrische vluchtelingen in Istanbul

Gezondheidszorg en onderwijs

Gezondheidszorg voor Syrische vluchtelingen is over het algemeen goed geregeld: Syriërs hebben recht op gratis toegang tot de Turkse gezondheidszorg. Het systeem raakt echter langzaam overbelast door de grote toestroom. Ook voor het organiseren van onderwijs zijn er soortgelijke problemen. Wie beschikt over een verblijfsvergunning kan gebruik maken van de openbare scholen en universiteiten. Mensen zonder vergunning kunnen daarentegen alleen de lessen volgen als 'gast', zonder kans op diploma's. Voor de rest zijn ze aangewezen op informele scholen, opgezet door NGO's en lokale autoriteiten. Deze hebben te kampen met onvoldoende gebouwen en schoolmateriaal en beschikken over te weinig leerkrachten om adequaat onderwijs te kunnen inrichten. Ook hier blijkt de toestroom van leerlingen groter dan het huidige aanbod aankan. Daarbovenop komt een taalbarrière: zowel voor gezondheidszorg als voor onderwijs is kennis van de Turkse taal aangewezen of zelfs noodzakelijk, en veel vluchtelingen ontberen deze kennis.

Wonen en woongebieden

In Istanbul wonen de Syriërs over vrijwel de gehele stad, alhoewel er in sommige locaties sterkere concentraties te vinden zijn. Een deel leeft op pleinen en in parken in het stadscentrum, terwijl anderen wonen in vervuilde woningen zonder minimale voorzieningen als water en elektriciteit. In zulke gebieden kan dit bijdragen aan (verdere) fysieke, sociale en economische achteruitgang.

In het centraal gelegen Yavuz Sinan, nabij de Süleymaniye moskee en de beroemde kruidenbazaar, is ongeveer 95% van de 5000 inwoners van Syrisch-Koerdische afkomst uit Halep (Aleppo). Ze spreken geen Turks en kozen om hier te wonen wegens reeds bestaande vriendschapsbanden en netwerken. De meesten moeten bedelen om te overleven, anderen werken als vuilnisophaler in de hoop om nuttige, waardevolle en/of recycleerbare artikelen te vinden. Turkse huiseigenaren maken hier vooral misbruik van de illegale status en weinig gewilde positie van de Koerden in de Turkse maatschappij: een kamer met 5 à 6 mensen wordt al gauw voor 50 Turkse lira per dag verhuurd, wat voor velen amper betaalbaar is. Door de armoede in de wijk nemen investeringen af en valt de wijk verder in verval. Dit verval was echter reeds ingezet door de overheid zelf. Door basale voorzieningen als water en elektriciteit uit te schakelen, afvalinzameling te stoppen en andere dergelijke maatregelen werden de oorspronkelijke inwoners weggejaagd. De grondprijs zou daardoor sterk dalen, waarna de overheid het gebied goedkoop kon opkopen en tegen woekerprijzen doorverkopen aan projectontwikkelaars om er nieuwe appartementen en kantoren te bouwen. Door dit proces van speculatie is de kwaliteit van leven en van de huizen tamelijk laag en is de wijk, zonder stromend water, verworpen tot een vuile wijk met veel gezondheidsproblemen. Toeristen vermijden dit gebied nu en de autoriteiten kunnen of willen er weinig meer aan doen.

In een andere buurt vlakbij, in Balat, bestaat de bevolking voor 50% uit Syrische Armenen. Deze wijk kent ook al wat achteruitgang, maar hier worden minder huizen verhuurd aan Syriërs uit angst dat ze de huur niet kunnen betalen.

De spanningen tussen de vluchtelingen en andere inwoners stijgen

Tarlabaşı is een andere centrale wijk en een gekende bestemming voor Syrische vluchtelingen in Istanbul. In 1986 werd de Tarlabaşı Boulevard geopend, maar sindsdien is de kwaliteit van de wijk langzaam achteruit gegaan en werd de wijk vooral een woonwijk voor migranten met lage inkomens. Er bestaan plannen voor stadsvernieuwing, waardoor velen de wijk hebben verlaten. Nu zijn er daarom veel leegstaande gebouwen waar de Syriërs tijdelijke woningen van hebben gemaakt.

Daarnaast zijn er de rijkere Syriërs, die makkelijker goede woningen kunnen huren of zelfs kopen. Dit gebeurt onder meer in het centrale Fatih, in de wijk Sulukule waar eerst Roma woonden maar later luxueuzere stadshuizen zijn verrezen. Dit is echter gebeurd na een eveneens controversiële transformatie met speculatie door de overheid, zoals nu bij Yavuz Sinan. De keuze waar vluchtelingen gaan wonen hangt enerzijds dus af van de connecties die ze al dan niet hebben, anderzijds zijn uiteraard hun (financiële) mogelijkheden heel bepalend.

Lokale interactie

Sinds het begin van de Syrische crisis was de bevolking van Istanbul over het algemeen heel behulpzaam voor de vluchtelingen. Zo werden er verscheidene kleine, plaatselijke organisaties met doel om hen te helpen opgestart. Eén daarvan zijn de Mutfak (gaarkeukens), die door vrijwilligers worden gerund en waar

regelmatig gratis voedsel wordt bereid voor hen die het het meeste nodig hebben. Buurtbewoners en boeren helpen met aanvoer van goederen. Ook wordt er geld gedoneerd aan of gecollecteerd voor de vluchtelingen, of wordt er praktische en logistieke hulp geregeld bij het vinden van werk en onderkomen. Dit systeem komt echter meer en meer onder druk te staan door het groeiende aantal vluchtelingen, waardoor slechts een deel van hen hiermee geholpen wordt. Ook donaties zijn daarom vaker ontoereikend geworden door het groot aantal bedelaars waaronder de beperkte middelen worden verdeeld.

Naast deze kleine, lokale initiatieven bestaan er ook grotere hulporganisaties. De Turkse overheid zelf zorgt voor de distributie van de internationale hulp, samen met de UNHCR en het Rode Kruis. De meeste hulp wordt echter verstrekt in de kampen aan de grens. De mensen elders moeten ofwel voor zichzelf zorgen, ofwel (proberen) aanspraak maken op lokale hulp. Tenslotte bestaan er verscheidene NGO's die hulp verlenen aan specifieke groepen vluchtelingen. Zo is er het Koerdische Göç Der dat vooral Koerdische vluchtelingen helpt met het vinden van een onderkomen, alsook met rechtsbijstand.

De Syrische vluchtelingenstroom naar Istanbul houdt momenteel niet op en de lokale organisaties kunnen de stroom steeds minder goed aan. De spanningen tussen de vluchtelingen en andere inwoners stijgen omdat vluchtelingen niet alleen voor concurrentie op de arbeidsmarkt zorgen, maar evengoed de mogelijkheden niet hebben om zorg te dragen voor de wijken waar ze wonen en het vele bedelen bij lokale inwoners vaker irritatie begint op te roepen.

Toekomst

Hoewel er oorspronkelijk werd uitgegaan van een tamelijk korte duur van de crisis is het ondertussen duidelijk dat de Syriërs niet snel zullen kunnen terugkeren. Ook de plannen van de Turkse overheid waren eigenlijk vooral gericht op de korte termijn. Langzaamaan komt er meer wetgeving die langere bescherming biedt voor de vluchtelingen en die toegang tot de arbeidsmarkt veel eenvoudiger moet maken in de hoop de crisis binnen Turkije minder ernstig te maken. Tevens zou dit de integratie moeten bevorderen. Voor vele vluchtelingen is dit immers (nog) geen issue of prioriteit doordat zij, deels omwille van het gebrek aan arbeidskansen, hard bezig zijn met het overleven zonder middelen, al dan niet op een legale wijze.

Verder ziet het er naar uit dat er nog meer vluchtelingen komen. Met de recente complicaties rond IS, waarvan de bombardementen onderdeel zijn, is de situatie nog verre van stabiel en vluchten steeds meer mensen noodgedwongen weg. In de drie weken rond de belegering van Kobane zijn er 50.000 mensen naar Turkije gevlucht, wat evenveel is als in de maanden maart tot mei van 2014 tezamen. Omdat de meesten niet bij de grenskampen blijven maar verder trekken zullen de hulporganisaties en de Turkse overheid alle zeilen moeten bijzetten om deze groep mensen steun te kunnen bieden.

Literatuurselectie

- AFAD (2013) Syrian Refugees in Turkey, 2013. Republic of Turkey: Prime Ministry Disaster and Emergency Management Presidency.
- Amnesty International (2014) Struggling to survive: Refugees from Syria in Turkey. Beschikbaar via: <https://www.amnesty.nl/>
- Diñçer, O.B., V. Federici, S. Karaca, K. Kirişçi & E.O. Çarmıklı (2013) Turkey and Syrian refugees: The Limits of hospitality. Beschikbaar via: <http://www.brookings.edu/>
- UNHCR (2014) Syria regional refugee response. Beschikbaar via: <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>

Charlotte Flasse (cflasse@gmail.com) en Manuel Spier (manuel@imaginemecomplexly.com) volgen beiden de inter-universitaire master in Geography aan de KU Leuven en de Vrije Universiteit Brussel.



Stedenbouw voor succesvolle kennislocaties

In de hedendaagse kenniseconomie worden wereldwijd strategieën ontworpen en geïmplementeerd om nieuwe kennis te genereren, maar vooral om kennis toe te passen in innovaties. Innovaties ontstaan vaak op plekken waar veel kennis geconcentreerd is: kennislocaties. Stedenbouw kan een bijdrage leveren aan het succes van die locaties.

Voorbeelden van die locaties zijn campussen en 'science parks'; clusters van kennisintensieve bedrijven, universitaire faculteiten en onderzoeksafdelingen, incubatoren van nieuw talent en gespecialiseerde typen dienstverlening. Louter aanwezigheid van die bedrijven en instellingen is niet genoeg voor het realiseren van innovaties: ontmoetingen tussen de juiste mensen zijn cruciaal voor het uitwisselen van kennis als mogelijke opmaat naar innovaties. Nieuwe ideeën kunnen ontstaan wanneer vertegenwoordigers van die bedrijven en instellingen met elkaar in gesprek raken; door ideeën te combineren kunnen kruisbestuivingen ontstaan tussen verschillende sectoren waaruit innovaties kunnen voortkomen. De rol van de stedenbouwer in dit geheel is nog onderbelicht, maar door toepassing van stedenbouwkundige ontwerpelementen kunnen barrières de uitwisseling van kennis stimuleren. Dit artikel presenteert een voorstel voor hoe dat zou kunnen.

Soorten ontmoetingen

Inzicht in de typen en het karakter van ontmoetingen tussen kenniswerkers is van groot belang voor een stedenbouwer.

Bathelt, Malmberg en Maskell onderscheiden drie soorten ontmoetingsmilieus die gefaciliteerd moeten worden om kennis te verspreiden en innovatie te creëren in een cluster: 'local buzz', 'global pipelines' en 'temporary clusters'.

Local buzz refereert aan informatieverspreiding binnen de gemeenschap, dus over korte afstanden, in een kennislocatie via circulatie van nieuws, inzichten of roddels, soms met opzet maar meestal toevallig tijdens de lunch, vrijdagmiddagborrel of in de supermarkt. Ontmoetingen dragen bij tot buzz, maar het omgekeerde geldt ook. Buzz ontwikkelt in hoge mate spontaan en kan daarom niet gepland of gecreëerd worden, hooguit gefaciliteerd. Global pipelines zijn kanalen van interactie (ontmoetingen) tussen bedrijven in verschillende clusters. Behalve dat dit kennisuitwisseling met partijen buiten het eigen cluster betreft, verschilt dit type milieu ook van de local buzz door het geplande karakter. Meestal zijn dit ontmoetingen met kenniswerkers over grote afstand, maar kennisuitwisseling tussen bedrijven of instituten in Delft en Leiden kan ook plaatsvinden via zo'n pijplijn. Temporary clusters ontstaan tenslotte wanneer kenniswerkers als

vertegenwoordigers van bedrijven of instituties deelnemen aan evenementen—beurzen of congressen—en tegelijk op dezelfde plek bevinden. De doorgaans grote aantallen waarmee zij op deze evenementen aanwezig zijn genereren variatie en ‘dichtheid’ van ontmoetingen die niet onder doen voor een kenniscluster, maar ze zijn tijdelijk. Deelnemers zijn voor de duur van het evenement omgeven door ‘global buzz’: een ‘dik web’ van gespecialiseerde informatie en kennis uit meerdere landen die mogelijk tot innovaties kunnen leiden. Temporary clusters zijn daarom ook te typeren als temporary local buzz. Kennisverspreiding vindt ook vaak plaats tussen deze ontmoetingsmilieus waardoor ze elkaar versterken. Kennis die via een global pipeline op één punt het cluster binnenkomt kan zich via local buzz verder verspreiden; door ontmoetingen in de global buzz kunnen nieuwe global pipelines ontstaan.

De stedenbouwer kan bijdragen aan vergroting van de kans op interactie, kennisuitwisseling en innovatie

Toepassing in Delft

Innovaties komen doorgaans voort uit combinaties en nieuwe toepassingen van kennis. Universiteiten behoren van oudsher tot de belangrijkste instellingen voor accumulatie en verspreiding van kennis. In aanvulling op onderwijs en onderzoek beschouwen zij valorisatie van kennis tegenwoordig als ‘derde missie’. Veel universiteiten zijn getransformeerd tot ‘netwerkuniversiteiten’ die relaties ontwikkelen met elkaar, maar ook met het bedrijfsleven en maatschappelijke instellingen.

In lijn met deze ontwikkeling bevinden zich op de campus van de TU Delft en haar directe omgeving niet alleen faculteitsgebouwen, maar ook kennisintensieve bedrijven en een incubator; een institutie, meestal in een eigen gebouw, dat startende ondernemers ondersteunt vanaf het idee voor een nieuw product (innovatie) tot een presentatie van een versie die op de markt kan worden gebruikt. In Delft is dat YES!Delft, dat onlangs zelfs een tweede gebouw heeft geopend. Deze locatie langs de Schieoevers, ten westen van de campus, is bovendien voorzien in de ontwikkeling van nieuwe kennisintensieve bedrijven. Tussen deze ‘bolwerken van de kenniseconomie’ is het sport- en cultuurcentrum (S&C) van de TU gevestigd. S&C is reeds een plek waar mensen elkaar ontmoeten, maar via een aantal gerichte ruimtelijke en functionele interventies – het terrein van stedenbouw – kunnen voornoemde type ontmoetingen doelbewust worden gefaciliteerd en daarmee intensievere uitwisseling van kennis en nieuwe innovaties stimuleren (Plattegrond op p. 43).

Local buzz

Local buzz kan worden gefaciliteerd door het creëren van aangename en inspirerende ontmoetingsplekken. Zelfs de meest sociale mensen zullen echter niet zomaar ‘vreemden’ aanspreken. De drempel daartoe kan verlaagd worden door het plaatsen van ‘triangulation’ objecten. Triangulation is het proces waarbij externe prikkels ervoor zorgen dat mensen zich verbonden voelen en dat vreemden met elkaar kunnen praten alsof ze elkaar kennen. Plaatsing van een opvallend object kan leiden tot interactie via dat object: het trekt de aandacht en wordt onderwerp van een gesprek zonder dat men daarvoor een hoge drempel naar direct contact over hoeft. In het voorstel voor S&C zijn diverse objecten

geplaatst die dienen als triangulation objecten, zoals bijvoorbeeld de knipperende lantaarnpalen (Foto op p. 41).

Global pipelines

Ontmoetingen via een global pipeline tussen kenniswerkers onderling kunnen bijdragen aan innovaties en vinden zowel in fysieke als in virtuele omgevingen plaats. Deze verschillende typen ontmoetingen hebben andere ruimtelijk ontwerpen nodig. Typen van ontmoetingen in een fysieke omgeving met kenniswerkers uit een gemeenschap elders in de wereld vinden meestal plaats in geplande vergaderingen of werkgroepen. De functies die hiervoor aan S&C zijn toegevoegd zijn cafés, restaurants en vergader- en lezingruimtes. Deze functies grenzen aan de openbare ruimte, verlevendigen deze en kunnen tevens helpen met het versterken van local buzz. De foto op pagina 41 laat zien hoe dit eruit zou kunnen zien.

Kleinschalige virtuele ontmoetingen met andere kenniswerkers kunnen gefaciliteerd worden door ruimtes te ontwerpen voor conference calls en skype meetings. Deze kunnen bijvoorbeeld plaatsvinden in de bovengenoemde vergader- en lezingruimtes. Virtuele ontmoetingen kunnen ook op grotere schaal plaatsvinden: evenementen waar wetenschappelijke doorbraken worden gepresenteerd of waar een wetenschappelijk prijs wordt toegekend kunnen bijvoorbeeld op een scherm worden uitgezonden. Om deze ontmoeting te faciliteren in S&C is een sportveld flexibel ingericht waarbij schermen en tribunes kunnen worden toegevoegd zodat de gemeenschap in de campus contact kan leggen met een gemeenschap ergens anders.

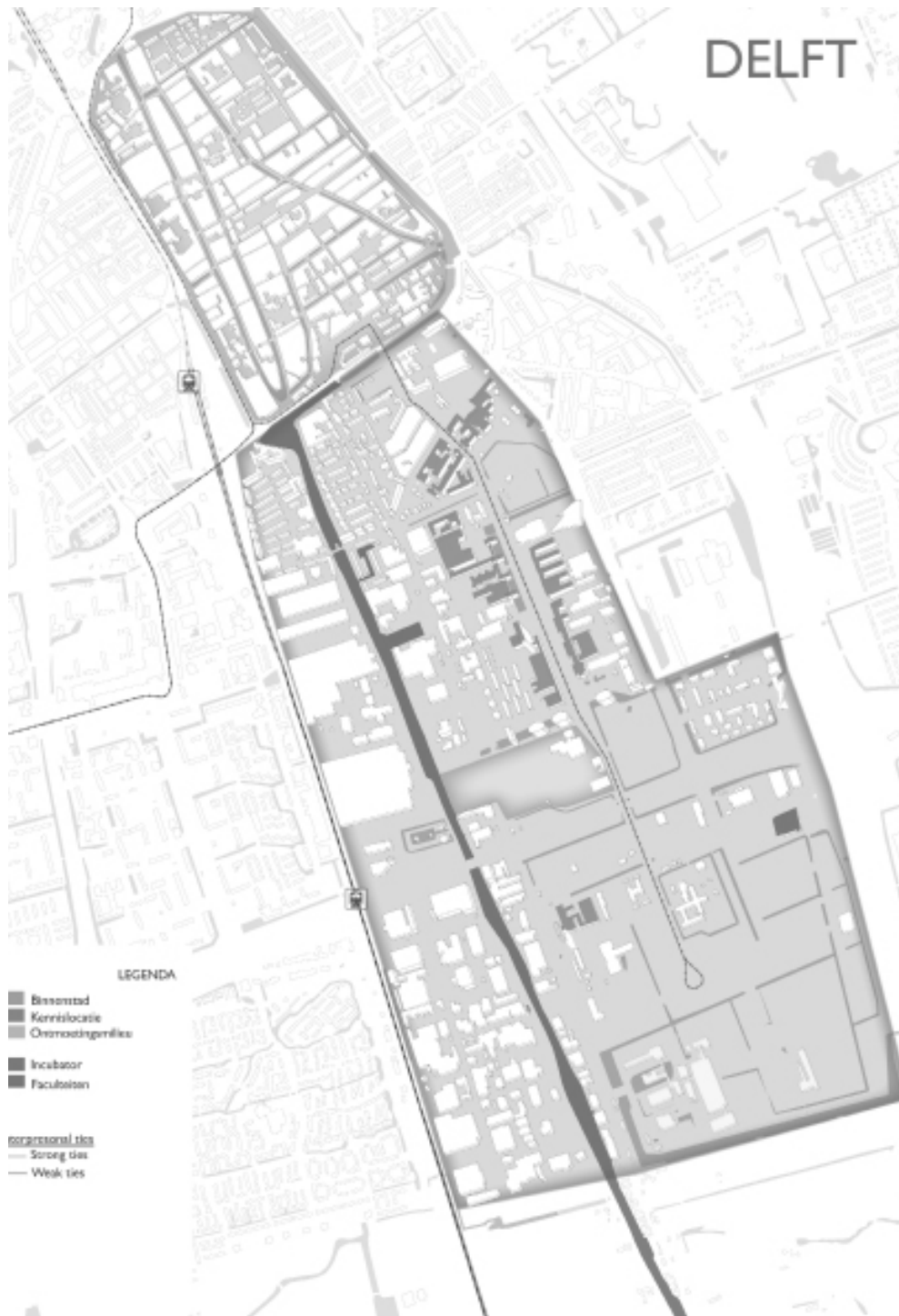
Ook het grotere publiek kan een rol spelen in innovatie. De media voeden de publieke opinie, ook over op handen zijnde innovaties, en kan zo bijdragen aan positieve beeldvorming en draagvlak daarvoor. Om de media hun werk te laten doen, en zo indirect een bijdrage te leveren aan de populariteit van innovaties, zijn in S&C twee plekken gecreëerd waar nieuwsreporters hun reportage kunnen opnemen. Op deze plekken wordt het innovatieve imago van de TU Delft onderstreept met behulp van landmarks en logo's. Dit zorgt ervoor dat het publiek zich een beeld kan vormen van deze kennislocatie en het in het vervolg kan herkennen als succesvol.

Tijdelijke clusters

Behalve ruimtes voor local buzz en global pipelines, zijn ook ruimtes nodig die tijdelijke *face-to-face* ontmoetingen faciliteren tussen mensen, kennis en ideeën uit alle windstreken; tijdelijke *global buzz*. Tijdens beurzen en conferenties kunnen de nieuwste technologische en marktontwikkelingen worden besproken en concurrentieposities worden bepaald. Daarnaast bieden die evenementen kansen voor nieuwe vormen van samenwerking. In de kenniseconomie zijn tijdelijke activiteiten en relaties van steeds groter belang door nieuwe, meer flexibele manieren van werken en het toenemend belang van projectmatig werken. In tijdelijke clusters komt men elkaar tegen en kan men mogelijkheden voor de start van nieuwe projecten bespreken. Kleine evenementen kunnen in de kennislocatie zelf worden gefaciliteerd, voor grotere evenementen kan men uitwijken naar de regio. In de regio moet voldoende evenementenruimte en accommodatie beschikbaar zijn en moet er sprake zijn van een goede bereikbaarheid van de locatie. Delft en de regio kunnen momenteel in een flinke vraag naar goed bereikbare accommodatie voorzien.

Blijvende uitdagingen voor kennislocaties

Ontmoetingen leiden niet als vanzelf tot nieuwe kennis en innovaties: daarvoor is meer nodig. Men moet elkaar vertrouwen—een belangrijk begrip in theorie over clusterontwikkeling—, externe kennis moet relevant zijn binnen het eigen profiel van het cluster in de kennislocatie, en partijen daarin moeten het vermogen hebben om de bruikbaarheid van kennis van anderen in eigen toepassingen te zien. Verder zijn het open karakter van mensen die op een



kennislocatie werken of bezoeken, de hoeveelheid tijd die met name bezoekers doorbrengen, en de activiteiten die georganiseerd worden van belang voor kennisuitwisseling. Uiteindelijk zijn het de ontmoetingen die noodzakelijk zijn voor kennisverwerving en innovaties.

Belangrijke vormen van ontmoeting vinden plaats in local buzz, global pipelines en tijdelijke clusters, en stedenbouwers kunnen die ontmoetingen faciliteren door ruimtelijke ingrepen in de openbare ruimte of door het toevoegen van functies. De stedenbouwer kan dus bijdragen aan vergroting van de kans op interactie, kennisuitwisseling en innovatie, en daarmee wellicht tot groei en versterking van de concurrentiekracht van de lokale of regionale kennis economie. Stedenbouwkundige interventies kunnen dus geen innovatie creëren, maar de kans op innovatie wel vergroten.

Literatuurselectie

- Bathelt, H., A. Malmberg & P. Maskell (2004) Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography* 28, nr 1, pp. 31–56.
- Whyte, W. H. (1980) *The Social Life of Small Urban Spaces*. Washington DC: Conservation Foundation.

Dit artikel is gebaseerd op het afstudeerrapport van Henriette van der Hee (henriette_vdhee@hotmail.com), onder begeleiding van Arie Romein aan de faculteit Bouwkunde van de TU Delft.



Loopt het Nederlandse fietsbeleid tegen zijn grenzen aan? Dagelijkse fietsfiles, gebrek aan stallingen in steden als Amsterdam en Utrecht, rondslingerende 'weesfietsen'—problemen waarvan men in het buitenland alleen maar kan dromen, maar dat neemt niet weg dat beleidsmakers zich voor nieuwe uitdagingen gesteld zien. Een fundamentele discussie over de uitgangspunten van het Nederlandse fietsbeleid wordt echter nauwelijks gevoerd. Juist doordat fietsen hier als vanzelfsprekend geldt, ligt de nadruk op de facilitering van vooral het utilitaire wielerverkeer door middel van ruimtelijke en infrastructurele voorzieningen. Voor de uiteenlopende motieven om al dan niet te wielrijden en de ermee verbonden waarderungen, betekenissen en belevingen bestaat weinig aandacht.

In de door Peter Cox geredigeerde bundel, grotendeels gebaseerd op Nederlandse en Britse casestudies, wordt stelling genomen tegen een dergelijke technocratische benadering. Met zijn cultuursociologische optiek relativeert Cox de invloed van infrastructuur en vraagt hij aandacht voor mentaliteit en attitude. Het fietsbeleid zou beter moeten worden afgestemd op de verschillende bestaande fietspraktijken (niet alleen utilitair ten behoeve van personen en goederenvervoer, maar ook recreatief, sportief en speels) alsook hun historisch gegroeide (sub) culturele, sociale en demografische diversiteit.

Twee artikelen plaatsen verfrissende kanttekeningen bij het Nederlandse fietsbeleid. Op basis van een analyse van verkiezingsprogramma's van politieke partijen stelt Ida Sabelis niet alleen vast dat het uitgevoerde beleid vaak achterblijft bij de voornemens, maar merkt zij ook op dat juist de vanzelfsprekendheid en sterke verankering van de Nederlandse fietscultuur kritische reflectie en vernieuwing in de weg staan. Fietsen is niet voor alle inwoners van ons land vanzelfsprekend. In haar bijdrage over fietslessen voor allochtone vrouwen, voor wie het rijwiel een middel zou kunnen zijn voor participatie in de Nederlandse samenleving, merkt Angela van de Kloof op dat het voor buitenstaanders niet altijd even gemakkelijk is om zich de ingebakken Nederlandse fietsgewoontes eigen te maken. Niet zozeer de infrastructurele voorzieningen geven voor hen de doorslag als wel de mogelijkheid om de rijwielvaardigheden te leren en cultureel bepaalde belemmeringen te overwinnen. Aangezien autochtone Nederlanders zich nauwelijks kunnen voorstellen dat iemand niet kan fietsen, bestaat er weinig expliciete aandacht voor die aspecten, wat mede verklaart waarom subsidies voor fietslessen voor allochtone vrouwen al gauw ten prooi konden vallen aan bezuinigingen.

Nederland mag dan niet in alle opzichten een fietsparadijs zijn, dergelijke kritiek valt in het niet bij het sombere beeld dat Dave

Horton en Tim Jones van de Britse situatie schilderen. Volgens hen blijft het fietsbeleid steken in holle retoriek en is het toch al zeer geringe aandeel van de tweewieler in het verkeer niet toegenomen. Regelmatig rijwielgebruik blijft beperkt tot een minderheid die zich niet laat weerhouden door de gebrekkige fietsinfrastructuur en de dominantie van het gemotoriseerde verkeer. Zolang er geen bereidheid en draagvlak bestaan om de auto structureel terug te dringen, aldus Horton en Jones, zal de positie van wielrijders in het Verenigd Koninkrijk marginaal blijven. Cox onderschrijft deze analyse, maar volgens hem heeft deze marginaliteit ook een voordeel vergeleken met de ingebakken Nederlandse fietscultuur. Mede doordat Britse wielrijders bewust voor hun vervoermiddel kiezen en zich daarmee sterk identificeren, is fietsactivisme veel sterker dan in Nederland verbonden met fundamentele maatschappijkritiek. Het is echter de vraag of een gepolitiseerde discussie de niet-fietsende meerderheid aanspreekt en een effectief fietsbeleid dichterbij brengt.

Inhoudelijk verrassend is het artikel van Cox over de veranderende positie van de vrouw in het toerfietsen in Groot-Brittannië tussen 1930 en 1980. Het blijkt dat de beeldvorming van fietsende vrouwen in de jaren dertig veel sterker beantwoordde aan emancipatorische idealen dan in de naoorlogse jaren,

toen wielrijden sterker als mannelijke activiteit werd voorgesteld en vrouwen hoofdzakelijk aandacht kregen als begeleiders van echtgenoot of kinderen, maar niet als zelfstandige individuen.

Andere bijdragen, zoals die van Cox en Randy Rzewnicki over de mogelijk groeiende betekenis van bakfietsen in binnensteden, die van Brian Deegan over de normatieve en disciplinerende aspecten van fietsroutekaarten en die van Heike Bunte over de subcultuur van amateurwielrenners, blijven jammer genoeg wat oppervlakkig. Als geheel maakt de bundel zijn pretenties niet helemaal waar. Het sociologische perspectief van Cox is op zich zinnig maar wordt in de afzonderlijke, wat willekeurig bij elkaar geharkte, bijdragen onvoldoende uitgewerkt. Het ontbreken van een systematische vergelijking tussen de Nederlandse en Britse fietsculturen is een gemiste kans.

Literatuurselectie

Cox, Peter, ed. (2015) *Cycling Cultures*. Chester: University of Chester Press.

Harry Oosterhuis (harry.oosterhuis@maastrichtuniversity.nl) is historicus aan Maastricht University.

Er wordt stelling genomen tegen een dergelijke technocratische benadering

Valerie De Craene & Emiel Maliepaard

Wie aan prostitutie denkt, komt gauw uit bij beelden van vrouwen die tegen betaling seks aanbieden aan mannen, of het nu gaat over (de vaak verguisde) straat- of raamprostitutie of de (luxueus ogende) escortservices. Ook in wetenschappelijk onderzoek blijft deze beeldvorming vaak overeind, waarbij de focus vooral ligt op vrouwelijke sekswerkers en/of mensenhandel. Als mannen al 'in beeld' komen, dan is dit vaak als klant of als pooier. Mannelijke sekswerkers die seksuele diensten verlenen aan voornamelijk mannelijke klanten, worden bijna volledig genegeerd en zijn daardoor erg onzichtbaar. De scriptie van Elsbeth de Wachter biedt met haar verkennende analyse over 'de choreografie van mannenprostitutie in Brussel' een helder tegengewicht. De focus ligt hier niet op een geromantiseerd beeld van gigolo's, maar wel op de alledaagse activiteiten, tactieken, strategieën en ervaringen van mannen die in een breed scala aan publieke en private ruimten op zoek zijn naar klanten.

Gebaseerd op (passieve) participerende observatie en informele gesprekken geeft ze een intrigerend beeld van de locaties waar de sekswerkers actief zijn, met name de Brusselse gay scene (zeven bezochte bars) en twee publieke parken. Ze beschrijft kleding, verplaatsingspatronen en tactieken hoe deze mannen hun klanten werven en met hen

omgaan. De spanning tussen behoud van de onzichtbaarheid en het ondernemerschap om klanten te werven (met noodgedwongen meer zichtbaarheid) wordt goed aangetoond, evenals de machtsverschillen tussen de sekswerker en de (potentiële) klant.

Vanuit een relationele benadering bekijkt ze in hoeverre de fysieke locatie een rol speelt in deze tactieken en komen er interessante conclusies uit voort, zoals het belang van subtiele communicatie (met name blikken en oogcontact) in bars en wat meer expliciete gedragingen in de parken (aanraken van geslachtsdelen of het laten zien van geld). Interessant is de discussie over het ontwerp van ruimten en het actuele ruimtegebruik. Het Warandepark laat bijvoorbeeld zien dat de prostitués hun eigen ruimte creëren met informele paden tussen de bosjes, weg van de rechte lanen.

Dit onderzoek is niet alleen een belangrijke eerste stap in de (maatschappelijke en wetenschappelijke) zichtbaarheid van dit segment binnen het sekswerk, het doet de lezer ook nadenken over een hele reeks theoretische en empirische vraagstukken. Een eerste thema is het belang van het dubbele stigma dat op mannelijke sekswerkers rust voor de manier waarop mannenprostitutie wordt vormgegeven. Door een maatschappij die gebaseerd is op heteronormativiteit (waarbij seks bij voorkeur plaatsvindt binnen een heteroseksuele, langdurige, monogame relatie en voortkomt uit liefde), heeft mannenprostitutie namelijk niet enkel af te rekenen met het prominente taboe op sekswerk, maar ook met

een taboe op homoseksualiteit. De onzichtbaarheid in de ruimte is voor sommige sekswerkers dan ook vaak wenselijk en soms zelfs noodzakelijk, zodat een vorm van anonimiteit en zelfbescherming kan gegarandeerd worden. Interessant in dat opzicht is dat veel van de sekswerkers benadrukken dat ze op vrouwen vallen. Dit kan duiden op een vorm van stigmamanagement waarbij een heteronormatief gedachtegoed geïncorporeerd wordt (zie ook AGORA 2013-1). De vraag kan gesteld worden in hoeverre masculiniteit belangrijk wordt binnen mannenprostitutie: worden er door prostitués strategieën en tactieken gebruikt om een bepaalde vorm van mannelijkheid te tonen, en zo ja, welke? En, in hoeverre heeft het benadrukken van heteroseksualiteit te maken met homonormativiteit, waarbij vrijblijvende seks vaak wordt genormaliseerd maar seksuele dienstverlening (eveneens) wordt gemarginaliseerd en gestigmatiseerd?

Wat ook aanzet tot denken, is het begrip 'flaneur' dat Elsbeth De Wachter meerdere keren bespreekt. Het begrip wordt vooral besproken als strategie voor hulpverleners en straathoekwerkers, maar 'flaneur' en 'choreografie' in relatie tot de sekswerkers zelf is ook interessant. Hoewel de flaneur vaak geassocieerd wordt met flamboyante personen die gezien willen worden (in werk van Walter Benjamin bijvoorbeeld)

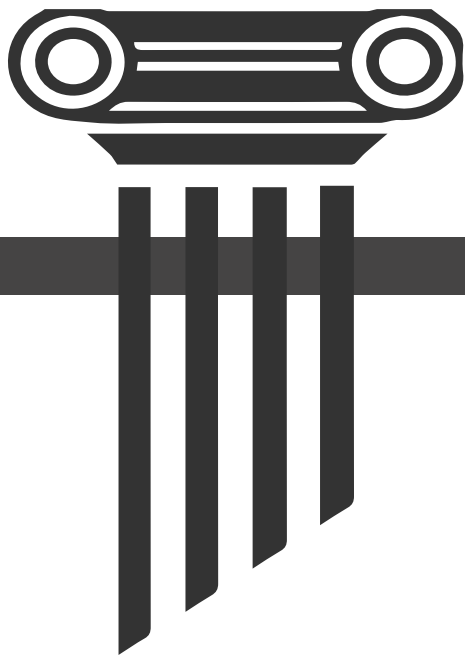
krijgt het een bredere betekenis in het, kort aangehaalde, werk van Simmel. Hoe flaneert de prostitué bijvoorbeeld? En hoe geeft de mannelijke sekswerker betekenis aan het 'zijn' in bepaalde plaatsen en aan zijn activiteiten? Wat zijn de betekenissen van de sekswerkers voor de openbare ruimte en de Brusselse gay scene?

Descriptiebelicht heel goed de 'blinde vlek' van mannenprostitutie. Het geeft een verhelderend beeld van mannelijke sekswerkers in Brussel en roept daardoor meteen een hele reeks vragen op voor verder onderzoek. Door een goede analyse, inclusief over de eigen positionaliteit of die van de ngo Alias, is het makkelijk om deze studie in perspectief te plaatsen en het wetenschappelijke én maatschappelijke belang ervan te erkennen.

Literatuurselectie

De Wachter E. (2014) Choreografie van mannenprostitutie in Brussel. MSc Thesis: VUB.

Valerie De Craene (Valerie.Decraene@ees.kuleuven.be) is assistent geografie aan KU Leuven. **Emiel Maliepaard** (e.maliepaard1@gmail.com) is promovendus aan de Radboud Universiteit. Beiden zijn redacteur bij AGORA.



Gert-Jan Hospers

Stadsbestuurders zijn verzot op markante gebouwen. Een in het oog springend bouwwerk geeft een stad aanzien en uitstraling, zo is de heersende gedachte. Vaak wordt daarbij gewezen op stedelijke iconen zoals de Erasmusbrug in Rotterdam. De Deense architect Jan Gehl heeft maar weinig op met dit alluredenken. In zijn vlot geschreven 'Life between buildings' (1987), een vertaling van het Deense 'Livet mellem husene' (1971), roept Gehl bestuurders en stedenbouwers op om veel meer rekening te houden met de menselijke maat. Volgens Gehl is het misgegaan toen de auto z'n intrede deed in de stad. Vanaf dat moment is het perspectief van de automobilist in de stedenbouw dominant geworden. Het gevolg daarvan zien we overal: te grote pleinen, te hoge gebouwen, te lange straten en te weinig variatie in het straatbeeld. In dit verband gebruikt Gehl treffende illustraties zoals foto's van snelwegen door steden waar voetgangers nauwelijks kunnen oversteken en plaatjes van modernistische pleinen waar niemand op een bankje durft te gaan zitten.

Het pleidooi van Gehl is niet nieuw. Eerder pleitten Jane Jacobs en William Whyte al hartstochtelijk voor stedenbouw waarin de mens centraal staat. In 'Life between buildings' gaat Gehl echter verder dan zijn voorgangers. Hij analyseert systematisch en nauwkeurig hoe mensen zich in de gebouwde omgeving gedragen. Behalve eigen observaties benut hij inzichten uit de omgevingspsychologie en onderzoeksresultaten over de werking van onze zintuigen. Zo laat hij zien dat voorbijgangers minder lang verblijven in een eentonige straat dan in een straat waar hun ogen om de vier à vijf seconden worden geprikkeld. Gehl benadrukt dan ook dat stedelijke ontwikkeling altijd uit moet gaan van het voetgangersperspectief: de openbare ruimte zoals we haar ervaren als we er met 5 kilometer per uur doorheen lopen. Duidelijke bewegwijzering, uitnodigende bankjes en stedelijke groenvoorzieningen lijken details, maar ze zijn cruciaal voor onze waardering van een plek. Volgens Gehl is een goede plek als een goed feest: we blijven er 'hangen' omdat we het naar onze zin hebben.

Anders dan veel wetenschappers heeft Gehl zijn visie op de stad niet in de studeerkamer bedacht. Met zijn bureau Gehl Architects werkt hij al jaren in de stedenbouwkundige praktijk. In de loop der tijd heeft Gehl tal van steden geadviseerd, over de hele wereld. Zo heeft hij bijgedragen aan het voetgangersvriendelijk maken van de binnenstad van Melbourne en Times Square in New York. Ook in zijn woonplaats Kopenhagen heeft hij veel invloed gehad op de stedelijke ontwikkeling, wat onder meer heeft geresulteerd in de aanleg van talrijke fiets- en wandelpaden door de stad.

Gehl staat daarmee aan de basis van wat in de vakliteratuur 'Copenhagenization' wordt genoemd: een strategie die steden minder afhankelijk van auto's maakt en juist toegankelijker voor fietsers en voetgangers. Steeds meer grote Europese steden, van Helsinki tot Barcelona, zien wat in deze filosofie, al dan niet in hun streven naar aantrekkelijkheid, duurzaamheid en kwaliteit van leven.

Ook al zie je aan de zwart-wit illustraties van 'Life between buildings' dat het boek al heel wat jaren meegaat, het blijft een aanrader voor professionals die in de praktijk van stedelijke ontwikkeling werken. Het boek is te beschouwen als een soort 'checklist' voor bestuurders, planologen en projectontwikkelaars die plekken willen maken waar mensen zich prettig voelen. Eigenlijk is het boek actueler dan ooit: een overheid die steeds meer vraagt van haar burgers zal zich sterker moeten richten op wat diezelfde burgers in hun directe leefomgeving belangrijk vinden—een pleintje hier, een bloembak daar, en niet te vergeten voldoende straatmeubilair. Zo'n acupunctuur-benadering is

minder groots en meeslepend dan 'sterarchitectuur', maar daarom niet minder relevant. Bovendien kunnen ze goed samengaan. Neem de wijk Bo01 in Malmö die bekend is van de Turning Torso, een woontoren van toparchitect Calatrava. Dat de plek zo populair is bij bewoners en bezoekers, ligt niet aan deze stedelijke icoon, maar aan het feit dat de wijk eromheen is gebouwd op menselijke maat. Mensen blijven er hangen, simpelweg omdat het er prettig toeven is.

Literatuurselectie

Gehl, J. (1987) *Life between buildings: Using public space*. Washington: Island Press

Gert Jan Hospers (g.j.hospers@utwente.nl) is economisch geograaf aan de Universiteit Twente en bijzonder hoogleraar City- en Regiomarketing aan de Radboud Universiteit in Nijmegen.

AGORA - Magazine voor sociaalruimtelijke vraagstukken
2015 - 4 - jaargang 31
een uitgave van de Stichting Tijdschrift AGORA - ISSN 1380-6319

REDACTIEADRES

Redactie Tijdschrift AGORA
Departement Sociale Geografie en Planologie
Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht
Postbus 80.115
3508 TC Utrecht
[e] agora.secretaris@gmail.com
[i] www.agora-magazine.nl
[IBAN nummer] NL23INGB0006165799

REDACTIE

Marianne de Beer (hoofdreductie), Jorn Koelemaij (hoofdreductie), Annelies Beek, Maartje Bodde, Federica Bono, Siegrit Brands, Dieter Bruggeman, Nynke Burgers, Freke Caset, Tim Cassiers, Valerie De Craene, Ineke Deelen, Clemens De Olde, Laura Deruytter, Tim Devos, Nicolas Dewulf, Nico Dogterom, Mellanie van Doleweerd, Giovanna van den Ham, Annelore Hofman, Marijke Jansen, Koen Janssen (productie en vormgeving), David de Kool, Valerie van Lieshout, Emiel Maliepaard, Michiel van Meeteren, Thijs Olthof, Richard Rijnks, Joren Sansen, Tom Storme, Bianca Szytniewski, Koen Tieskens, Mirjam Turk, Karel Van den Berghe, Nicolas Van Puymbroeck, Sofie Vermeulen, Kirsten Visser, Ruth Wauters, Malou Weber (productie en vormgeving), Gertjan Wijburg, Christel van Wijk (secretaris), Lisanne de Wijs (penningmeester), Barend Wind, Boris van Zanten, Egbert van der Zee.

THEMAREDACTIE HET VASTGOED FINANCIËEL COMPLEX
Gertjan Wijburg, Annelore Hofman en Manuel Aalbers.

REDACTIEADVIEZEN

David Bassens, Justin Beaumont, Marco Bontje, Henk Donkers, Heidi Hanssens, Henk van Houtum, Ilse van Liempt, Jesper van Loon, Maarten Loopmans, Tineke Lupi, Filip De Maesschalck, Bruno Meeus, Ben de Pater, Peter Pelzer, Nick Schuermans, Bas Spierings, Casper Stelling, Justus Uitermark.

GRAFISCHE VORMGEVING
Koen Janssen en Malou Weber

ONTWERP HUISSTIJL

Koen Janssen en Malou Weber, op basis van Maarten Mieras, en Jeroen Sikma

DRUK

AD Mercurius - Almere



(DIGITALE) VERSPREIDING

Deze uitgave valt onder de Creative Commons BY-NC-ND licentie.

ABONNEMENTEN (per jaar, vanaf 1 juni 2012)

Bibliotheken, bedrijven, instellingen	€ 63,00
Studenten	€ 21,00
Overigen	€ 32,00
KNAG-leden krijgen een korting van	€ 5,00

Abonnementen worden verlengd tenzij opgezegd uiterlijk 1 maand voor het verstrijken van de abonnementsperiode.

ARTIKELN/RECENSIES

Artikelen, recensies, mededelingen en reacties kunnen worden aangeboden aan het redactieadres of via agora.secretaris@gmail.com. Dit geldt ook voor mededelingen en aankondigingen met betrekking tot congressen, studiedagen en andere evenementen op het gebied van de sociaalruimtelijke wetenschappen. Auteursrichtlijnen zijn beschikbaar via de website.

ADVERTENTIES

Informatie via agora.secretaris@gmail.com.

De uitgave van AGORA wordt mede mogelijk gemaakt door steun van het Departement Sociale Geografie & Planologie (UU), de Afdeling Sociale en Economische Geografie (KU Leuven), het departement Geografie van de Vrije Universiteit Brussel (VUB), de Vakgroep Geografie (UGent) en het Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap (KNAG).

VOLGEND NUMMER...

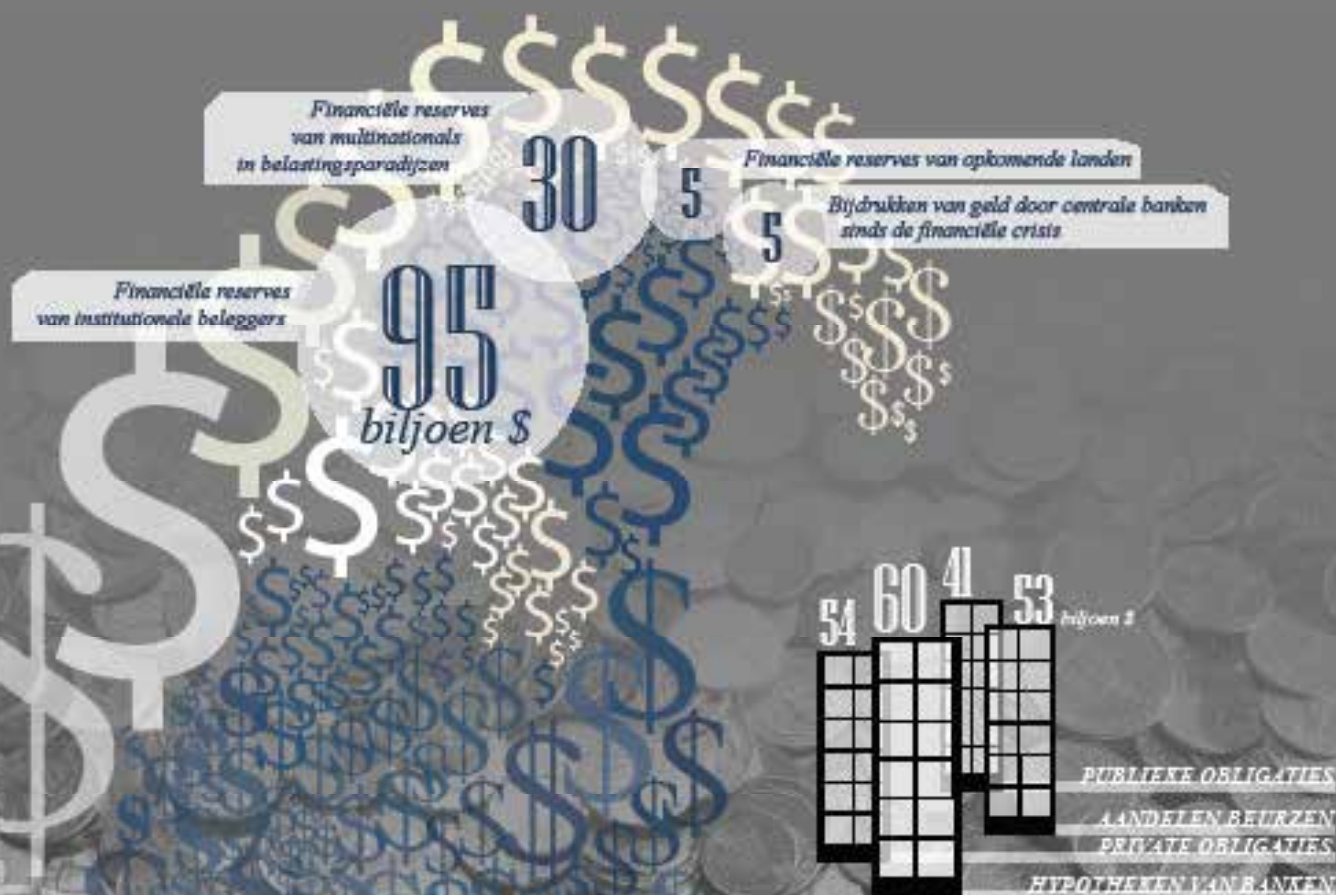
ON/WELKOM

Het eerste AGORA nummer van 2016, getiteld On/Welkom, heeft als doel dit actuele thema in zowel Nederland als België vanuit een ruimtelijk perspectief te benaderen. In dit nummer wordt de ruimtelijke dimensie van het verwelkomen en niet-verwelkomen belicht om daarmee de grenzen van gastvrijheid en de daarbij horende alledaagse sociaal-ruimtelijke gevolgen te bespreken. Vragen die centraal staan, zijn onder andere: Waar en wanneer voelen ongedocumenteerde migranten zich welkom of onwelkom in de Nederlandse en Belgische samenleving? Welke lokale initiatieven bestaan er om onwelkome migranten alsnog welkom te heten, en hoe gastvrij zijn deze initiatieven eigenlijk?

DE FINANCIÉLE TSUNAMI

Sinds twee decennia is een groeiende muur van geld wereldwijd op zoek naar investeringsmogelijkheden. Deze geldpot is een belangrijke stuwende kracht achter vastgoed bubbels en hypotheekschulden wereldwijd.

In deze wereld met een groeiend overschot aan kapitaal, dat rendement nodig heeft en daarom aanmoedigt om beleggingsmogelijkheden en schulden te creëren, is het moeilijk om het geld buiten de deur te houden en de binnenlandse private schuld niet op te laten lopen.



AGORA

MAGAZINE VOOR SOCIAALRUIMTELIJKE VRAAGSTUKKEN