



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



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 economen 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.



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?