

XIV INTERNATIONAL ECONOMIC HISTORY CONGRESS

SESSION 21

Property Rights, Land Markets and Economic Growth in Europe (13th-19th Centuries)

Christine Fertig: Social networks and agrarian resources: the access to land through social relations in 19th century Westphalia (Prussia)

Paper for ESF/SCH Exploratory Workshop 'Property rights, land market and economic growth in Europe (13th-19th century), Thonon les Bains, 13-16 October 2005

The paper discusses the benefits of Social Networks for the access to real estate in 19th century rural society. Enhanced property rights, which were enforced by agrarian reforms in the beginning of the century, had been crucial for the mobility of land. Central questions of this paper will be (1) which parts of rural society benefited from emerging land markets, and (2) what influence social networks had on the accumulation of landed property.

My study applies a micro analytic approach and is based on data about persons and landed property. For two villages (Löhne in the eastern part of Westphalia, Borgeln near the Ruhr area) existing family reconstitutions were completed with information about godparenthood from the parish registers. The other main group of sources are land registers (Kataster) and land title registers (Hypothekenbücher). Land registers contain exact information on the size and the taxation value of each parcel. Land title registers contain information on property rights and real estate sales. All these data have been collected in relational databases. The databases have been built up by nominal, non-automatic record linkage. Each database brings together information on more than 150 holdings, many of them rather small farms and day labourer households. Since the question for the impact of social relationships on the access to land is at the centre of the study, outsiders and institutions have been excluded from the analysis. This means that only those people are part of the networks who bought or sold land at least once, and who were resident in the village for a longer period of their adult life.

The land market: social strata and real estate sales

The two land markets were quite different regarding to their extent and the mere number of transactions. In Borgeln we find 393 sales, whereas it was 661 in Löhne; the summed value of traded land in Löhne (3340 Rthl.) was three times as high as in Borgeln (1116 Rthl.). Even though Borgeln had a bigger total area, with a better soil and thus a much higher total taxation value of land (8414 Rthl.; Löhne 4306 Rthl.), the village's land market was smaller. More important, the structural mobility was lower in Borgeln, the redistribution of land in direction of the lower social strata was less pronounced.

	Löhne	Borgeln
Taxation value of total area of the villages:	4306 Rthl.	8414 Rthl.
Taxation value of the area traded at the land market:	3340 Rthl.	1116 Rthl.
Total mobility of the land:	41.5%	11.5%
Structural mobility of the land:	7.4%	3.8%
Circular mobility of the land:	24.8%	7.7%

Table 1: profit and loss account per social stratum, taxation values of land (Reichsthaler)

	Löhne		Borgeln	
	Taxation value of land	Number of actors	Taxation value of land	Number of actors
Huge farms	--	--	58	8
Big farms	- 162	41	- 56	24
Middle sized farms	- 108	46	- 262	26
Small farms	226	71	104	36
Houses	92	90	70	78
Without own house	- 48	24	86	60

Higher mobility of farm land did not lead to an increased concentration of landed property with the wealthy part of the society. The constantly growing lower strata managed to get a grip at part of the land that was own by owners of middle sized and big farms. This result points at the superior productive capacity of small family farms, which is emphasized by modern economics of development.

The benefit of Social Networks

In both villages about a sixth of the transactions involved relatives, whereas godparenthood played a minor role with a share of 3 to 4%. From this perspective, godparenthood seemed to be irrelevant, while the picture is less clear about kinship. In the following section regression analyses are presented that contain variables about network positions of actors and their social mobility. The resident participants of land transactions have been examined with regard to their economic (land selling) and social (godparenthood and kinship) relations. The networks have been analysed with PAJEK; the results have been transferred to SPSS for regression analysis.

Land market degree. The first variable contains information on each actor's position at the land market, his *centrality degree* (=business contacts). Actors with low degrees are peripheral, for instance someone who just once bought or sold a piece of land.

Godparenthood prestige. The second variable reflects actors' prestige as a godparent for other actors' children. The more often someone was asked to be godparent, the more choices he received in the network, the higher his *indegree* (=number of choices) is.

Embeddedness in kinship network. This variable assigns values for the actors' size of kinship networks. It reflects each actor's number of relatives within the land market network, beginning with members of the nuclear family up to 2nd grade cousins.

Social intergenerational mobility. The difference between an actor's real estate property and his parents' property is the dependent variable of the model. Social mobility is expressed as the positive or negative difference of the property's taxation value, not as pertinence to a certain social layer.

Table 2: results of regression analysis, social and economic relations and social mobility

	Löhne			Borgeln		
	B	SE	T	B	SE	T
Constant	-10.34	4.12	-2.51**	-24.86	14.34	-1.73*
Land market	1.13	0.50	2.25**	-0.81	4.23	-0.19
Godparenthood	1.47	0.75	1.96**	3.34	1.48	2.25**
Kinship	-0.15	0.09	- 1.79*	- 1.25	0.48	-2.61**
F		4.574**			3.421**	
adj. r ² :		0.054			0.044	
Number of cases		272			232	

The results of the regression analyses in both villages point to the same direction. (1) In both places a high number of relatives had a negative impact on social mobility. (2) To be sought-after as a godparent associates with social upward mobility.

The predictive strength of the model is not very strong. This is not surprising; after all, other factors influenced the wealth formation of actors to a high degree. The most important factor was the traditional system of inheritance and marriage as the main source for property in real estate. Compensation of children also depended on the wealth of parents, and therefore the availability of cash was unequally distributed. Nonetheless these impacts of social networks on social mobility applied to all social layers, peasants, artisans, and day labourers.

According to Granovetter's 'Strength of Weak Ties' theory (Granovetter 1973) social relationships can be distinguished by their intensity: they can be strong, weak, or missing. Strong ties can be roughly characterized as time-consuming, emotionally intense and intimate, and they evoke reciprocal expectations. These components are not necessarily all present in every empirical strong relation, but they very often go together. Weak ties, on the other hand, lack these characteristics. A catchy contemporary example for this distinction is the difference between (close) friends and acquaintances. Kinship networks also constituted coherent groups with many strong ties in many premodern societies.

To be part of a strongly integrated subgroup, to live in a tightly knit network of friends, family, or kindred, can be very advantageous. These relations usually provide necessary material and emotional support. However, there are also drawbacks. Mutual support can have negative effects: the obligation to support relatives could lay claim to the resources of an actor. As long as the subgroup requires a strong concentration of time, attention and resources, actors will be strongly integrated in this subgroup, but their connections to other people and to other parts of the network will be rather sparse. Strong integration in a subgroup goes along with weak integration in the whole network. An important point is the insularity of coherent subgroups with respect to the access to information. People who spent a lot of time together are very likely to share the same information. If an actor needs to know what is going on beyond the border of his group, he is dependent on outside contacts. It is

important to have contacts that constitute bridges to other groups. For the most part these bridges will be weak ties. Consequently, the more weak ties an actor has the better access he has to information.

In this way a Westphalian peasant (or day-labourer) could benefit from his popularity as godparent, but suffer from too many relatives. If he had a lot of relatives in his village, chances are that they formed a densely knit, coherent subgroup that bound the peasant's time, attention, and maybe even his resources. This social formation might have had many benefits, but it was not very useful with regard to information about the land market. On the other hand, if the peasant was popular as godparent, and therefore had not only relationships with the godparents of his own children, but had many godchildren himself, he had important (weak) ties beyond the horizon of his everyday kinship group. These relations connected the actor with other parts of the overall network; they reached into other kinship groups. An actor with a high number of godparentship relations was in a better position to obtain information about potential land sales. The structural properties of kinship and godparentship relations contributed (in a positive or negative way) to peoples' social mobility.

Christine Fertig: Réseaux sociaux et ressources agricoles: L'accessibilité de terre par des relations sociaux en Westphalie (Prusse), 19^{ième} siècle

Papier pour le ESF/SCH Exploratory Workshop 'Property rights, land market and economic growth in Europe (13th-19th century)', Thonon les Bains, 13-16 October 2005

Ce texte traite des effets positifs des réseaux sociaux sur l'accessibilité de terre dans une société rurale en 19^{ième} siècle. Les réformes agraires ont accordé des droits de propriété aux paysans au début du siècle, et la terre est devenue négociable et mobile. Les questions centrales du papier sont : (1) quelle parts de la société rurale bénéficiaient de l'éveil du marché foncier, et (2) quelle était l'influence des réseaux sociaux sur l'accumulation de terre.

L'étude applique la méthode de la micro-analyse et est fondée sur des informations sur les personnes et la propriété foncière. Pour deux villages westphaliens les familles été reconstituées avec des informations sur le parrainage. Des enregistrements cadastraux et des registres hypothécaires sont les autres sources principales. Les enregistrements cadastraux contiennent des informations précises sur l'ampleur et la valeur de toutes les parcelles. Les registres hypothécaires contiennent des informations sur les droits détenus sur les propriétés et les ventes de terre. Toutes les informations ont été incorporées dans des banques de données qui ont été construites nominalement, avec des liens non-automatique. Chaque banque de données inclus des données sur plus de 150 domaines, et en outre sur beaucoup de petites fermes familiales et de maisons de journaliers. Etant donné que l'impact des réseaux sociaux figure comme la thématique principale de ce texte, les « outsiders » et les institutions ont été exclus de l'analyse; seules les personnes qui apparaissent au moins une fois sur le marché foncier et qui était résidaient dans le village ont été retenues.

Le marché foncier: la stratification sociale et les ventes de terre

Les deux marchés fonciers considérés étaient différents tant pour le volume des mutations que pour le nombre de transactions. À Borgeln on trouve 393 ventes, à Löhne 661 ventes ; la valeur totale de la terre qui était vendue était de 3340 Reichsthaler à Löhne et 1116 Reichsthaler à Borgeln. Bien que Borgeln avait une superficie plus grande, avec un sol meilleur et donc avec une valeur fiscale plus élevée (8414 Rthl. ; Löhne: 4306 Rthl.), le marché foncier était moins actif. Plus important: la mobilité structurelle de la terre était inférieure à Borgeln, la redistribution en direction des catégories moins fortunées était moindre.

	Löhne	Borgeln
Valeur fiscale de la superficie totale du village:	4306 Rthl.	8414 Rthl.
Valeur fiscale de la superficie négociée sur le marché foncier:	3340 Rthl.	1116 Rthl.
Mobilité totale de la terre:	41,5%	11,5%
Mobilité structurelle de la terre:	7,4%	3,8%
Mobilité circulaire de la terre:	24,8%	7,7%

Table 1: gains et pertes par catégorie sociale, en valeur (Reichsthaler)

Acteurs avec...	Löhne		Borgeln	
	valeur de taxe de terre	nombre des acteurs	valeur de taxe de terre	nombre des acteurs
Très Grandes fermes	-	--	58	8
Grandes fermes	- 162	41	- 56	24
Fermes moyennes	- 108	46	- 262	26
Petites Fermes	226	71	104	36
Maisons de journaliers	92	90	70	78
Sans maison	- 48	24	86	60

La mobilité croissante de la terre ne menait pas à une concentration croissante de la propriété foncière des catégories aisées de la société rurale. Les classes inférieures, en plein essor, réussissaient à obtenir les terres des propriétaires aisés. Ce résultat renvoie à la meilleure productivité des petites fermes familiales, qui passent pour être particulièrement productives dans la théorie économique du développement moderne.

Les bénéfices des réseaux sociaux

Environ un sixième des ventes de terres intéressent des gens liés d'une façon ou d'une autre dans les deux villages; seulement 3 à 4 pour cent des ventes se passent entre des gens reliés par des liens de parrainage. L'influence du parrainage paraît donc insignifiante. Dans la section suivante les résultats de la régression sont présentés qui collationne des variables sur les positions des acteurs dans les réseaux sociaux et sur leur mobilité sociale. Tous les participants au marché foncier qui habitaient dans les deux villages ont été soumis à examen en fonction de leurs relations économiques (= les ventes de terre) et sociales (= parenté et parrainage). Les réseaux sociaux ont été analysés avec PAJEK ; les résultats ont été soumis à SPSS pour la régression.

Degré d'insertion sur le marché foncier. La première variable contient des informations sur la position de l'acteur sur le marché foncier, le degré de centralité (=nombre de relations économique). Des acteurs dotés de valeurs basses sont périphériques, par exemple un homme qui achète une pièce de terre une seule fois.

Fréquence de la qualité de parrain. La deuxième variable reflète l'importance d'un acteur en qualité de parrain pour des enfants d'autres acteurs. Plus un acteur était fréquemment choisi comme parrain, plus son indice était fort (=nombre d'occurrences).

Insertion dans le réseau de parenté. Cette variable indique le nombre de relations de parenté dans le réseau de participants au marché foncier. Toutes les relations de parenté de la famille nucléaire jusqu'aux cousins de 2^{ième} degré sont pris en compte.

Mobilité sociale entre des générations. La différence de taille entre la propriété d'un acteur et la propriété de ses parents est la variable dépendante. La mobilité sociale est exprimée à partir de la différence (positive ou négative) entre les valeurs fiscales des fermes, et non pas selon la catégorie sociale d'appartenance.

Table 2: analyse de régression, relations sociales et économiques et mobilité sociale

	Löhne			Borgeln		
	B	SE	T	B	SE	T
Constante	-10.34	4.12	-2.51**	-24.86	14.34	-1.73*
Marché foncier	1.13	0.50	2.25**	-0.81	4.23	-0.19
Parrainage	1.47	0.75	1.96**	3.34	1.48	2.25**
Parenté	-0.15	0.09	- 1.79*	- 1.25	0.48	-2.61**
F		4.574**			3.421**	
r ² corrigé		0.054			0.044	
Nombre des cases		272			232	

Les résultats des régressions révèlent les mêmes tendances pour les deux villages. (1) Avoir un grand nombre de parents avait une influence négative sur la mobilité sociale. (2) Être un parrain recherché correspondait à une mobilité sociale montante.

Il y avait beaucoup d'autres facteurs qui influençaient l'accroissement de la fortune des acteurs. Le plus important était le système d'héritage. L'indivisibilité des fermes menait à une reproduction forte de la stratification sociale; héritage et mariage étaient les sources dominantes pour la possession de terre. Néanmoins les réseaux sociaux agissaient sur la mobilité sociale dans toutes les classes sociales.

Le force des liens faibles

Une théorie importante pour la Social Network Analysis est la théorie de 'Strength of Weak Ties' de Mark Granovetter. Elle différencie trois états des relations sociales: ils peuvent être forts, faibles ou absents. On peut caractériser les relations sociales fortes en disant qu'ils s'inscrivent dans la durée, sont dotées d'une forte émotivité, et inspirent une attente réciproque. Il n'est pas nécessaire que tous les caractères soient présents dans chaque relation sociale empirique, mais ils sont figurent ensemble très souvent. Dans les relations sociales faibles, par contre, ces caractères manquent. Un exemple compréhensible dans le monde contemporain serait la différence entre des amis et des personnes de connaissance.

Les réseaux de parenté dans les sociétés prémodernes constituaient aussi des groupes avec des relations fortes.

Être membre d'un sous-groupe cohérent, vivre dans un réseau social dense d'amis, de membres de la famille ou de la parenté peut avoir des effets favorables. Ces relations accordent communément des secours émotionnels et matériels. Néanmoins il y a aussi des inconvénients. L'obligation d'aide mutuelle peut restreindre la marge de décision pour les intérêts propres. Si le groupe réclame une implication forte en termes de temps passé, d'attention et de ressources, les acteurs seront intégrés fortement dans le groupe, mais leurs relations avec des autres parts de la société seront probablement modestes. C'est un effet paradoxal de cette formation sociale : une intégration forte dans un sous-groupe va de pair avec une intégration faible dans le réseau total. Cette situation peut avoir des conséquences graves pour la réussite sur le marché foncier : les liens limités à un sous-groupe réduisent l'accès à l'information. Des gens qui passent beaucoup de temps ensemble connaissent les mêmes informations. Quand quelqu'un veut savoir ce qui se passe au delà des bornes de son sous-groupe, il a besoin des relations externes. Il est important d'avoir des relations qui constituent des relais vers les autres sous-groupes. La plupart des ces relais seront des relations faibles. Donc plus un acteur a des relations faibles, meilleur est son accès à l'information.

De cette manière, un paysan westphalien (ou un journalier) pouvait profiter de sa popularité comme parrain, mais pâtir d'avoir trop de parents. S'il avait beaucoup de parents dans le village où il habitait, il est probable ce qu'il intégrait un sous-groupe cohérent et dense. Ce sous-groupe accaparait éventuellement beaucoup de son attention, de son temps et de ses ressources. Cette configuration avait sans doute beaucoup d'avantages, mais ce n'était pas très utile pour acquérir de l'information sur le marché foncier. Mais si l'acteur était un parrain recherché, il avait beaucoup de relations au delà de l'horizon de son parenté. Ces relations associaient l'acteur à d'autres fractions du réseau social global, ils lui rendaient accessibles d'autres groupes de parenté. Un acteur avec beaucoup de relations de parrainage était dans une position meilleure pour obtenir des informations s'il y avait des personnes prêtes à vendre de la terre. Ces relations de parrainage formaient des liens faibles utiles pour obtenir des informations essentielles sur le marché foncier.

Christine Fertig.