

- Simon, David. 1995. The world city hypothesis: reflections from the periphery. In: Knox, Paul L., Peter J. Taylor. Eds. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press, 132–155.
- Tamayo, Jesús, Leonardo Tamayo. 1995. Die Maquiladoras – Umweltdumping als Entwicklungsmodell? In: Hoffmann, Reiner, Manfred Wannöfel. Eds. *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 151–169.
- Wannöfel, Manfred. 1995. Globalisierung der Ökonomie – soziale Transformation – gewerkschaftliche Handlungsspielräume. In: Hoffmann, Reiner, Manfred Wannöfel. Eds. *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 32–57.

Zeitschriften

- El Día, 15.2.1997.
 El Financiero, 14.4.1997.
 El Universal, 31.3.1997.
 Expansión, verschiedene Ausgaben.
 Fortune, 4.8.1997.
 La Jornada, verschiedene Ausgaben.
 The Economist, verschiedene Ausgaben.

Christof Parnreiter, Institut für Geographie der Universität Wien,
 Universitätsstraße 7/5, A-1010 Wien
 e-mail: c.parnreiter@signale.comlink.apc.org

Journal für Entwicklungspolitik XIV/4, 1998, S. 389–406

Renate Strobel

Delhi: Hauptstadt, Wirtschaftszentrum und Lebensraum

Eine Betrachtung über die Auswirkungen der wirtschaftlichen Liberalisierung auf die Stadtstruktur

Anders als in den meisten anderen Entwicklungs- oder Schwellenländern, wo die Funktion des administrativen und wirtschaftlichen Zentrums in einer Metropole zusammenfallen, ist Delhi zwar die Hauptstadt Indiens, das wirtschaftliche Zentrum aber ist Bombay. Bei einer Untersuchung im Sinne der global cities Debatte, die die Entwicklung einer Stadt unter dem Aspekt der Einbindung in die Weltwirtschaft betrachtet, wäre daher Bombay das naheliegendere Studienobjekt: Ein Viertel aller Steuereinnahmen Indiens werden in Bombay erwirtschaftet, ein Viertel aller Außenhandelsaktivitäten wird dort abgewickelt. Doch Delhi hat vor allem in den 90er Jahren, seit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes, als Standort multinationaler Unternehmen, als Zentrum wirtschaftlicher Macht- und Kontrollfunktionen an Bedeutung gewonnen. Hier soll es nicht um die Frage gehen, inwieweit Delhi als global city zu bewerten ist. Vielmehr sollen die Auswirkungen der wirtschaftlichen Liberalisierung seit Beginn der 90er Jahre auf die Stadtstruktur aufgezeigt werden. Es geht darum, die Entwicklungen in Delhi nicht nur im nationalen Kontext zu betrachten, sondern zu untersuchen, welche Auswirkungen globale Einflüsse, vor allem wirtschaftliche, auf die Stadtentwicklung haben. Dabei stellt sich auch die Frage, welche Konflikte sich ergeben, wenn globale und lokale Interessen auf der städtischen Ebene aufeinandertreffen.

1. Wirtschaftspolitische Grundlagen

In Indien hat sich seit Beginn der 90er Jahre ein kultureller Globalisierungsschub vollzogen, der sich vor allem in den Metropolen manifestiert. Im Alltag drückt sich das beispielsweise in der großen Werbeschlacht von Pepsi gegen Cola-Cola aus, die auf handgemalten Werbeplakaten allgegenwärtig ist. Überall sprießen die Restaurants westlicher Fast-Food-Ketten wie Pilze aus dem Boden – McDonalds, Pizza Hut, Thanks God its Friday oder Kentucky Fried Chicken. „Foreign Brands“, also internationale Markenprodukte, sind in, vor allem bei der jungen Ober- und Mittelschicht, ob Nescafé, Mars-Schokoriegel, Nike-Schuhe oder Anzüge von Pierre Cardin. Westlicher Lebensstil, der per Satellitenschüssel ins Haus kommt und selbst von Hindi-Sendern propagiert wird, verändert nicht nur das Konsumverhalten, sondern wirkt sich auch auf Sozialstrukturen aus. So setzt sich neben der „joint-family“, der für Indien so

typischen Lebensform der Großfamilie, gerade in Städten wie Bangalore und Bombay das Modell der „nuclear family“, der Kleinfamilie nach westlichem Vorbild immer stärker durch (Shaw et al. 1996).

Die wirtschaftspolitischen Grundlagen dieser Veränderungen haben ihren Ursprung in der New Economic Policy. Mit dieser wirtschaftlichen Reformpolitik, die sich bereits in der Mitte der 80er Jahre abzeichnete und seit 1991 offizielles Regierungsprogramm ist, vollzieht sich in Indien der Wandel von einer Planwirtschaft zu einer kapitalistischen Marktwirtschaft. UNIDO und Weltbank sprechen von einer stillen wirtschaftlichen Revolution (UNIDO 1995).

Mit der Öffnung des indischen Marktes kamen alle multinationalen Unternehmen, die Rang und Namen haben, nach Indien, ob Autohersteller wie Mercedes, Ford, Volvo, Daewo oder Toyota, Elektronikriesen wie Sony, Siemens, Motorola, IBM oder Unternehmen aus der Nahrungsmittelbranche wie Pepsi oder Coca-Cola.

Allein seine Größe mit einer Bevölkerung von 950 Millionen Menschen macht Indien für ausländische Investoren zu einem attraktiven Markt, der größer ist als alle ASEAN-Länder zusammen. Nach China ist Indien der zweitgrößte Markt der Welt, mit einer kaufkräftigen Mittelschicht, die auf 150 bis 200 Millionen Menschen geschätzt wird – das entspricht fast der gesamten US-Bevölkerung (Rao 1996).

Obwohl Indien die jüngste Wirtschaftskrise in Asien vergleichsweise gut überstanden hat, hat sich auch dort die anfangs euphorische Stimmung gelegt. Seit Mitte 1996 stagniert das Wirtschaftswachstum, was nicht zuletzt auch eine Folge der politischen Instabilität ist, die seit dem Rücktritt des Premierministers Narashima Raos das Land beherrschte.

Aber Indien ist für die ausländischen Firmen nicht nur als Markt interessant, die günstigen Lohnkosten machen das Land zu einem attraktiven Standort und einem strategischen Glied in der Kette internationaler Arbeitsteilung. Gerade im Bereich von arbeitsintensiven Dienstleistungen, wie etwa Softwareentwicklung, Ingenieur- und Finanzdienstleistungen nützen bereits zahlreiche internationale Unternehmen die Möglichkeit zum „Outsourcing“ dieser Arbeitsprozesse nach Indien. Mit den problemlosen Datentransfers, gut ausgebildeten Spezialisten und niedrigen Lohnkosten, die im Vergleich zu den Industrieländern nur 15 bis 20 Prozent betragen, wird dieser Trend auch künftig anhalten.

Die Liberalisierung umfaßt vor allem die Handels- und Währungspolitik: die Importzölle werden kontinuierlich gesenkt, der indische Markt öffnet sich für ausländische Produkte und das Lizenzsystem wurde weitgehend abgeschafft beziehungsweise vereinfacht. Ausländische Unternehmen können nun auch 100prozentige Tochterfirmen in Indien gründen (Joshi/Little 1998).

Als wachstumsintensivste Bereiche für Beteiligungen ausländischer Investoren gelten der Energie-, Transport- und Telekommunikationssektor sowie die Produktion von Nahrungsmitteln, elektronischen Bauteilen, chemischen Produkten, Industriemaschinen und Fahrzeugen. Während die ausländischen Investoren vor allem auf dem indischen Markt Fuß fassen wollen, ist der indischen

Regierung besonders an der Förderung des Exports gelegen. Anreize in Form von Steuerbegünstigungen und Standorterleichterungen sollen verstärkt exportorientierte Firmen anziehen. Die Boom-Branche schlechthin ist die Softwareentwicklung, ihr Zentrum Bangalore genießt als „Silicon Valley of India“ längst Weltruf.

Im Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Reformen stellt sich die Frage nach ihrer räumlichen Dimension: wo siedeln sich die neuen, zukunftssträchtigen Industrien und Dienstleistungen an? Wohin fließen die Investitionen? Am Beispiel der Standorte deutsch-indischer Joint-ventures zeigt sich, daß sich die meisten Unternehmen in einer der drei Wachstumsregionen niedergelassen haben: im Westen im Großraum Bombay-Thane-Pune, im Gebiet um Bangalore im Süden und im Norden im Industriegürtel rund um Delhi. Am Beispiel von Direktinvestitionen in deutsch-indische Joint-ventures seit 1991 läßt sich dieser Trend in Zahlen veranschaulichen: 42 Prozent der Investitionen gingen in die Region Bombay, 27 Prozent in die Region Bangalore, 24 Prozent in den Großraum Delhi und nur sieben Prozent nach Kalkutta. Der Osten, wo bisher die Schwerindustrie dominiert, schneidet als Standort für die neuen Wachstumsindustrien vergleichsweise schlecht ab. Mit seiner einseitigen Wirtschaftsstruktur, der unterentwickelten Zulieferindustrie, den begrenzten Absatzmärkten und einer streikfreudigen Arbeiterschaft bietet die Region um Kalkutta weniger Anreize für Investoren (DIHK 1995).

In jüngster Zeit machen auch kleinere Zentren wie Pune oder Hyderabad als Investitionsziel internationaler Firmen von sich Reden. Allerdings ist Pune dem Großraum Bombay zuzuordnen, zumal sich mit einer neuen Zugverbindung die Distanz zwischen beiden Städte auf zwei Stunden verringert hat. Und Hyderabad gilt, obwohl sich Microsoft dort mit einem neuen Software-Forschungszentrum niederläßt, bei der Mehrzahl der ausländischen Investoren nicht als echte Alternative zu Bangalore, weil die Stadt nicht die kosmopolitische Atmosphäre und das günstige Klima Bangalores bietet.

Anders als Bombay oder Kalkutta, die schon in der Kolonialzeit wichtige Industriestandorte waren, hat sich Delhi erst nach der Unabhängigkeit, vor allem aber seit den 70er Jahren, von der reinen Hauptstadt und Beamtenhochburg zu einem wichtigen Industrie- und Handelszentrum entwickelt. Das hat die Stadt aber auch zu einem beliebten Ziel von Immigranten aus ganz Indien gemacht, die nach Delhi kommen um Arbeit zu finden. In den letzten 50 Jahren ist die Bevölkerung von 1,7 Millionen auf heute etwa 10 Millionen angewachsen. Für das Jahr 2015 sind 17 Millionen prognostiziert (UNO 1996).

Vor allem in den letzten Jahren, seit der Liberalisierung, hat die Stadt einen deutlichen wirtschaftlichen Wachstumsschub erlebt: zwischen 1990 bis 1995 sind die Produktionsstätten um 24 Prozent, das jährliche Investitionsvolumen um 19 Prozent, das Produktionsvolumen um 25 Prozent und die Beschäftigtenzahl um 24 Prozent gewachsen. Die Zahl der Arbeitsplätze in der Industrie lag 1995 bei 900.000 und damit höher als die 800.000 Arbeitsplätze in Regierung und öffentlicher Verwaltung.

Delhis Stellenwert als Nummer zwei im indischen Städtesystem – nach Bombay – hat sich mit der Liberalisierung noch verdeutlicht. Denn Delhi ist nicht nur ein wichtiger Industriestandort, vor allem was die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau sowie die elektrotechnische Industrie angeht, sondern ist auch Zentrum wirtschaftlicher Macht und Kontrollfunktionen. Betrachtet man den Stellenwert Delhis als Standort für Headquarters multinationaler Unternehmen, liegt Delhi nach Bombay auf Platz zwei. Eine große Rolle spielt dabei die Hauptstadtfunktion. Denn trotz der Liberalisierung sind die Unternehmen, und das gilt vor allem für die ausländischen Firmen, noch immer auf den engen Kontakt zu Regierungsbehörden angewiesen. Auch im Bankwesen liegt Delhi nach Bombay an zweiter Stelle, ebenso wie bei der Anzahl der internationalen Flugverbindungen und der Export-Firmen, wo Delhi nur knapp hinter Bombay liegt. Im Bereich Forschung und Entwicklung gilt das gleiche, wobei in Bombay bei der Forschung privater Institutionen führt und Delhi bei öffentlichen Forschungseinrichtungen. Ganz vorne liegt Delhi im Kommunikationsbereich, die meisten Fernsehsender und Zeitungen haben ihren Sitz in der Hauptstadt. Und nicht zuletzt bietet Delhi die meisten 5-Sterne-Hotels im Land und veranstaltet die meisten internationalen Konferenzen. Delhi hat zudem das höchste Pro-Kopf-Einkommen in Indien und ist damit auch ein guter Absatzmarkt, vor allem für ausländische Produkte (National Capital Region Planning Board 1996; National Capital Region Planning Board 1997).

2. Historische Entwicklung

Delhi ist die älteste unter den Megastädten in Indien. Bereits im Nationalepos Mahabharata finden sich Hinweise, daß an dem strategischen Gebiet am Jamuna River einmal eine Stadt lag, das legendäre Indraprastha. In seiner über 3000 Jahre alten Geschichte war Delhi Hauptstadt verschiedener Imperien, im 12. Jahrhundert wurde die Stadt zum Sitz des Sultans von Delhi, im 16. Jahrhundert machten sie die Moguln zum Zentrum ihres Reiches. Die grundlegenden Strukturen des heutigen Delhi gehen aber auf die Briten zurück, die Anfang des 19. Jahrhunderts die Herrschaft von den Moguln übernahmen. Mit der Trennung der Stadt in einen indischen und einen kolonialen Teil im Süden wurden die Grundzüge für die weitere Entwicklung gelegt, in deren Verlauf auch in der postkolonialen Zeit die besseren Wohnviertel vorwiegend im Süden entstanden, während sich im Norden und Osten vor allem die unteren Schichten ansiedelten.

Neben dem indischen Shajahanabad, dem heutigen Old Delhi, das zusammen mit dem Palastbezirk die letzte vorkoloniale Stadtgründung bildet, bauten die Briten in den 20er und 30er Jahren des 19. Jahrhunderts zunächst auf der nördlichen Seite ihre eigene Stadt. Es entstanden die Civil Lines, die bis heute ein exklusives Wohnviertel geblieben sind, und das alte Cantonment. In den 70er und 80er Jahren siedelten sich erste Industrien an, vor allem im Textilbereich, und es entstand die erste Eisenbahnverbindung (Jain 1994).

Mit der Entscheidung, die Hauptstadt Britisch-Indiens von Kalkutta nach Delhi zu verlegen (1911), wurde die neue Hauptstadt bis zu ihrer offiziellen Einweihung 1931 im großen Stil ausgebaut. Nach den Planungen der britischen Architekten Lutyens und Baker entstand ein monumentales Gesamtkunstwerk: das Regierungsviertel mit den axial angeordneten Prachtbauten am Rajpath und die angrenzenden Wohngebiete der Kolonialbeamten, großzügige Villen entlang von breiten, baumbestandenen Alleen, die in ihrer Größe und Lage den Status ihrer Bewohner ausdrückten. Die lockere Bebauung New Delhis war zum Zeitpunkt der Planung auf 65.000 Menschen ausgelegt, die geringe Dichte mit weniger als 200 Menschen pro Hektar blieb in weiten Teilen bis heute erhalten. Auch die Bewohnerstruktur hat sich kaum geändert, noch heute lebt hier die Elite, höhere indische Regierungsbeamte und Militärs sowie ausländische Diplomaten (King 1990).

Anders als im restlichen Stadtgebiet findet man hier keine fliegenden Straßenhändler oder Menschen, die auf der Straße leben. Überall wimmelt es von Sicherheitsbeamten und Militär. Stromausfälle gibt es hier, bei den VIPs, eher selten. Das ist kein Wunder, denn das ganze Gebiet von New Delhi unterliegt einer eigenen Munizipalität, dem New Delhi Municipal Council. Dieses hat wesentlich mehr Geld zur Unterhaltung der Infrastruktur zur Verfügung als die Municipal Corporation of Delhi, die für den Rest Delhis zuständig ist, mit Ausnahme des Cantonments, das noch heute dem Militär untersteht (siehe Tabelle 1).

	MCD (Municipal Corporation of Delhi)	NDMC (New Delhi Municipal Council)	Cantonment
Fläche	29,7%	3%	3%
Bevölkerung	76%	3,5%	1%
Ausgaben und Einnahmen 1996/97	57 Mio. Rs.	41 Mio. Rs.	1 Mio. Rs.

Quelle: Delhi Statistical Hand Book 1997

Tabelle 1: Ausgewählte Indikatoren

Der Druck auf den Grundstücksmarkt in den letzten Jahren hat immer wieder die Diskussion angeregt, ob man nicht die lockere Villenstruktur mit einer extrem niedrigen Bevölkerungsdichte dichter bebauen soll. Doch die Lobby hier ist mächtig und gibt Argumente des Denkmalschutzes vor, der an anderen Stellen eher wenig ernst genommen wird. In den nächsten Jahren dürfte sich hier wenig ändern.

Sehr viel geändert hat sich hingegen am nördlichen Abschluß New Delhis, rings um den Connaught Circus, wo die alte Bebauung seit Beginn der 80er Jahre immer mehr von Hochhäusern verdrängt wird. Am ringförmig angelegten Connaught Place, der von zweigeschossigen Arkaden gesäumt ist, befand sich

schon unter den Briten das Geschäftszentrum der Stadt, das elegante Gegenstück zum quirligen Chadni Chowk, der wichtigsten Einkaufsstraße in Old Delhi. Beide Zentren standen außer Konkurrenz – das eine bediente die Kolonialherren, das andere die indische Bevölkerung – und entwickelten sich unabhängig voneinander.

3. Old Delhi

Der Chadni Chowk, die wichtigste Bazarstraße in Old Delhi, ist noch immer beliebtes Einkaufszentrum, doch die gemischte Wohn- und Handwerkerstruktur Old Delhis hat sich in ein riesiges Großhandelszentrum entwickelt, zum größten in ganz Nordindien. 60 Prozent aller in der Stadt registrierten Großhandelsfirmen haben hier ihren Sitz. Tagsüber herrscht in den engen Gassen das reinste Chaos, denn die kleinteilige Altstadt ist nicht für ein Großhandelszentrum ausgelegt: Warenlieferungen aus ganz Nordindien werden per Laster angeliefert, auf Handkarren verladen und von Arbeitern in Säcken in die hintersten Gassen getragen. Die Stadtverwaltung hat bereits Versuche unternommen, die Großhändler in angrenzende Satellitenstädte auszusiedeln. Doch für die Händler ist der Standort mit seiner zentralen Lage und seinen billigen Mieten nach wie vor günstig. Noch immer werden hier mehr als 20 Warengruppen gehandelt – von Getreide, Baumaterialien, Farben, Elektroartikeln bis hin zu Fahrzeug- und Motorenteilen. Die Wohnbevölkerung wird zunehmend verdrängt, und obwohl viele Bewohner in andere Stadtteile ziehen, nimmt die Bevölkerungsdichte zu – heute leben etwa 600.000 Menschen hier – und die historische Bausubstanz verfällt zunehmend (Krafft 1996). Das liegt vor allem an den rigiden Bedingungen des Rent Control Act, der nur minimale Mieterhöhungen zulässt und es den Besitzern fast unmöglich macht, Mieter zu kündigen. An Investitionen in die Gebäude hat damit keiner Interesse.

4. Central Business District

Rund um den Connaught Place hat sich der „Central Business District“ entwickelt. Der Connaught Place selbst mit seinen denkmalgeschützten Arkaden ist das mondäne Einkaufszentrum geblieben, das es schon in der Kolonialzeit war. Hier kaufen vor allem Touristen und wohlhabende Inder ein, sowie Angestellte, die in den nahegelegenen Büros arbeiten. Immer mehr internationale Ketten haben sich hier in den Arkaden eingerichtet, wie Benetton, Lacoste, Adidas und Reebok. Auch die westlichen Fast-Food-Ketten sind vertreten – wie Pizza Express, Wimpys oder Pizza-Hut. Eine einfache Pizza kostet hier allerdings 90 Rupies, umgerechnet 3 \$, das entspricht dem Tagesverdienst eines Arbeiters. Viele alteingesessene Geschäfte sind verschwunden oder sind zumindest nicht wiederzuerkennen, weil sie sich der Hochglanz-Innenausstattung von Benetton

und Adidas angepaßt haben. Die meisten Herrenbekleidungsgeschäfte beispielsweise haben Franchise-Verträge mit internationalen Marken wie van Heusen, Allen Scolly oder Pierre Cardin und bieten in ihren Läden nun nicht nur ein neues Warensortiment an, sondern haben von den Franchise-Gebern auch die Auflage bekommen, ihre Läden gründlich zu renovieren.

Einige Ladenbesitzer haben ganz aufgegeben, weil es für sie rentabler ist, eine hohe Abstandsanzahlung zu kassieren und mit diesem Startkapital in einem anderen Stadtteil, wo die Mieten billiger sind, einen neuen Laden zu eröffnen. Diese Mietablöse entspricht oft dem, was das Gebäude auf dem Markt wert ist, denn auch hier hat die Mietgesetzgebung die Besitzer quasi enteignet und die Mieter de facto zu Besitzern gemacht. Seitdem sich die internationalen Ketten für Räume am Connaught Place interessieren, sind diese Ablösezahlungen extrem gestiegen. Wie hoch sie wirklich sind, ist schwer zu sagen, weil in vielen Fällen Schwarzgeld im Spiel ist. Hinter vorgehaltener Hand wird davon berichtet, daß Pizza-Hut eine Summe bezahlt hat, die in die Millionen geht. Auch die Mieten selbst steigen bei Neuvermietungen an, was zu absurden Mietgefällen führt: Pizza-Hut soll für sein Restaurant angeblich 400.000 Rupien im Monat bezahlen, der Ladenbesitzer eines altmodischen Schreibwarengeschäfts, das er schon seit 1947 führt, nur 1.400 Rupien.

Auch im Bereich der Büroflächen ist der Immobilienmarkt mit der Ankunft der multinationalen Unternehmen in Bewegung geraten. Immobilienfachleute bringen den starken Preisanstieg zwischen 1992 und 1996 im Central Business District, und in der Folge in der ganzen Stadt, mit der gestiegenen Nachfrage durch die multinationalen Unternehmen in Verbindung. Als diese anfangs der 90er Jahre in die Stadt kamen, drängten sie zunächst in das Gebiet um den Connaught Place, in die Bürohochhäuser der umliegenden Radialstraßen, vor allem an der Barakhamba Road und der Kasturba Gandhi Marg. Denn gerade für ausländische Firmen, die ihre Produkte neu auf dem indischen Markt einführen wollten, war eine gute Adresse im Central Business District schon aus Prestigegründen wichtig. Die Nachfrage nach guten Büroräumen war riesig, das Angebot begrenzt, vor allem was qualitativ hochwertige Flächen anging. Die Preise zogen extrem an.

Die Firmen, die mit der ersten Welle um 1992/93 kamen, und deren Mietverträge noch zu den gleichen Preisen weiterlaufen, sind zum größten Teil bis heute geblieben. Doch Firmen, die erst später zu schon relativ hohen Mietpreisen einstiegen, sahen sich nach Alternativen zum Connaught Place um. Zwar sind die Immobilienpreise und die Büromieten seit Mitte 1996 – wie überall in Indien – rückläufig. Doch für qualitativ hochwertige Flächen ist das Angebot noch immer begrenzt, die Preise im oberen Marktsegment sind daher relativ stabil geblieben. Neben dem Preisfaktor spielen bei den Umzugswünschen auch andere Gründe eine Rolle, das Parkplatzproblem beispielsweise und der Mangel an großen, zusammenhängenden Flächen. Die meisten Bürohäuser in Delhi gehören nicht einem einzigen Besitzer, sondern einer ganzen Reihe. Größere Flächen über 500 Quadratmeter sind daher schwer zu bekommen.

5. Delhis Süden

Interessanterweise liegen die Alternativen zum Connaught Place alle im Süden Delhis, entweder ganz in der Peripherie, vor allem in Gurgaon, oder in den Geschäftszentren der wohlhabenden Stadtteile und manchmal sogar mitten in den Wohngebieten, wo sich vor allem kleinere Firmen niedergelassen haben. In Stadtteilen wie South Extension oder Greater Kailash haben Firmen ganze Wohnhäuser zu Bürohäusern umgewandelt. Der Grund dafür sind nicht nur die günstigeren Mieten. Viele Firmen legen Wert darauf, nicht nur ihre Büroräume, sondern das gesamte Gebäude zu kontrollieren, also Unterhalt und Pflege von Treppenhäusern und Eingängen in Eigenregie zu verantworten. Die meisten Bürogebäude im Central Business District sind wegen der diffizilen Eigentumsverhältnisse im Bereich der Gemeinschaftseinrichtungen zumeist in einem jämmerlichen Zustand.

Daß der Süden bei multinationalen Unternehmen so beliebt ist, liegt vor allem daran, daß die gehobenen Wohnquartiere im Süden Delhis liegen, wo auch die Infrastruktur im Vergleich zum restlichen Stadtgebiet besser ist. Auch hier spielt der Prestigefaktor eine große Rolle, aber auch die Tatsache, daß sich die Firmen am liebsten in der Nähe der Wohngebiete ihrer Führungskräfte niederlassen. Diese Stadtteile im Süden wurden in den 60er und 70er Jahren von privaten Developern entwickelt, bevor die DDA, die Delhi Development Authority, ins Spiel kam und das Monopol in allen Fragen der Stadtentwicklung übernahm.

6. Wohnungsbau und Rolle der DDA

Der Wohnungsmarkt in Delhi muß im Zusammenhang mit dem explosiven Bevölkerungswachstum und mit der Rolle der Delhi Development Authority, der DDA, betrachtet werden. Heute leben etwa zehn Millionen Menschen in Delhi, 2010 sollen es 15 Millionen sein. Seit der Unabhängigkeit hat sich die Bevölkerung Delhis in jedem Jahrzehnt fast verdoppelt.

1941	900.000
1951	1,7 Mio.
1961	2,7 Mio.
1971	4 Mio.
1981	6,3 Mio.
1991	9,5 Mio.
2010	15 Mio. (Prognose)

Quelle: NCR Planning Board (1996)

Tabelle 2: Bevölkerungsentwicklung in Delhi

Mit der Unabhängigkeit Indiens kam eine riesige Flüchtlingswelle aus dem heutigen Pakistan in die Stadt, eine halbe Million Menschen. Zwischen 1941 und

1951 stieg die Bevölkerung von einer knappen Million auf 1,7 Millionen. Zwischen Old und New Delhi sowie in den Randbereichen entstanden provisorische Flüchtlingsiedlungen, später erschloß das Rehabilitation Ministry landwirtschaftliche Flächen für den Bau von „rehabilitation colonies“. Gleichzeitig kauften private Developer vor allem im Süden und Westen landwirtschaftlich genutzte Flächen auf, wandelten sie in plots, also Baugrundstücke, um und verkauften sie weiter – das allerdings konnten sich diese nur höhere Einkommensschichten leisten.

Um das wuchernde Wachstum und die zunehmende Spekulation mit Bauland zu kontrollieren, beschloß die Regierung 1957 die Gründung der Delhi Development Authority (Jain 1994). Diese zentrale Stadtplanungsbehörde wurde nicht nur damit beauftragt, einen Master-Plan zu entwerfen, sondern wurde auch mit der Vergabe von Grundstücken, und mit der Durchführung von Erschließungs- und Wohnungsbaumaßnahmen betraut. Neben ihrer Planungsfunktion übernahm die DDA also auch die Funktion eines Developers.

Die Grundidee bei den Wohnungsbauprojekten der DDA ist es, den Zugang zu Land zu sozialisieren, das heißt, erschlossenes Bauland zu erschwinglichen Preisen an die unterschiedlichen Einkommensschichten weiterzugeben. Diese Einkommensschichten gliedern sich in vier Gruppen: die High-income, die middle income, die low income und die economically weaker section, kurz HIG, MIG, LIG und EWS. Die Strategie der DDA zielt darauf ab, landwirtschaftliche Flächen im großen Stil in Bauland umzuwandeln, sie mit Gewinn an höhere Einkommensschichten weiterzuverkaufen und mit diesem Gewinn die Wohnungen für niedrigere Einkommensschichten zu subventionieren (Gupta 1991).

Dieses Konzept, das seit den 60er Jahren die Wohnungspolitik in Delhi bestimmt, birgt in der Praxis zahlreiche Probleme. So wurde das Plansoll, das in Fünf-Jahres-Plänen festgelegt ist, bei weitem nicht erfüllt. Insgesamt waren im Zeitraum von 1961 bis 1981 eine halbe Million Wohnungen vorgesehen, nur 150.000 davon wurden tatsächlich fertiggestellt, also gerade ein Fünftel. Die DDA, eine Mammutbehörde, in der 40.000 Menschen arbeiten, kann mit der riesigen Wohnungsnachfrage nicht Schritt halten. Etwa ein Drittel des Baulands, das die DDA für den Wohnungsbau vorgesehen hat, sind derzeit bereits mit illegalen Siedlungen bebaut. Dabei handelt es sich nicht in erster Linie um Slums, vielmehr sind es private Developer, die die Behäbigkeit des Planungsapparates nutzen. Sie kaufen den Landbesitzern, die von der DDA nur eine Ausgleichszahlung bekommen, die weit unter dem Marktpreis liegt, Bauland ab und entwickeln es mit eigenen Projekten, meist ohne ausreichende Infrastruktur. Der DDA gehen damit nicht nur Grundstücke verloren, sondern auch Steuereinnahmen – denn wer in diesen Siedlungen wohnt, die offiziell nicht existieren, zahlt auch keine Steuern. Diese Mindereinnahmen fehlen dann als Mittel für den legalen Wohnungsbau.

Die DDA geht davon aus, daß der illegale Wohnungsbau den legalen bereits überholt hat. 800 Millionen Dollar pro Jahr sollen in Delhis Grundstücksmarkt umgesetzt werden, allerdings nur 80 Millionen Dollar, ein Zehntel davon, im

formalen Wohnungsmarkt. Korruption ist in diesem Geschäft an der Tagesordnung: Die Developer arbeiten mit den lokalen Politikern und Behörden zusammen, und auch mit der DDA selbst. Es wird geschätzt, daß es heute etwa 1.300 unautorisierte Siedlungen in der Stadt gibt, in denen etwa 20% der gesamten Bevölkerung Delhis lebt (Jain 1996).

7. Verdrängungsprozesse

Unter dem Wohnungsmangel leiden vor allem die unteren Einkommensschichten, denn selbst die Wohnungen in den unautorisierten Siedlungen sind für sie unerschwinglich. Diese Gruppe, die sich vor allem aus Immigranten zusammensetzt, die aus den benachbarten armen Staaten wie Uttar Pradesh, Rajasthan, aber auch aus dem entfernteren Bihar kommen, lebt zumeist in Slums, die sich überall in der Stadt ausbreiteten, entlang von Straßen, Bahnlinien und Kanälen. Nach offiziellen Angaben gibt es 7.000 „Squatter clusters“, in denen nach offiziellen Schätzungen etwa 25 Prozent der Bewohner Delhis leben (Gupta 1995).

Im Laufe der Zeit gewinnen viele dieser Slums legalen Status. Für die Bewohner geht damit das Recht auf eine Wohnung in einer Resettlement Colony einher, wenn der Slum abgerissen wird. Problematisch allerdings ist, daß solche Resettlement Colonies oft außerhalb liegen und zu weit entfernt von den Lebens- und Wirtschaftsstrukturen sind, in die die Slumbewohner eingebettet sind. Das Arbeits- und Lebensumfeld der Slumbewohner ist in der Regel hochkomplex organisiert, es beruht in hohem Maße auf persönlichen und familiären Kontakten. Häufig verkaufen die Slumbewohner, die umquartiert werden sollen, die ihnen zugewiesenen Grundstücke oder Wohnungen mit hohen Gewinnen und bleiben an ihren alten Wohnort. Mit dem Erlös wird dann in ein eigenes kleines Geschäft investiert oder in die Ausbildung der Kinder. In vielen Fällen werden die Resettlement Colonies daher nicht von den Leuten bewohnt, für die sie eigentlich geplant waren, sondern von der nächsthöheren Einkommensgruppe.

Dieser Verdrängungstrend ist in allen Bereichen des Immobilienmarktes zu beobachten. Die multinationalen Unternehmen, die sich in den Liberalisierungsjahren in der Stadt niederließen und zusätzlichen Druck auf den gespannten Immobilienmarkt ausübten, haben eine Kettenreaktion ausgelöst, die sich bis in die unteren Marktsegmente fortsetzt. Da die multinationalen Unternehmen die Preise im Central Business District hochgetrieben haben, suchen viele Firmen nach billigeren Büroräumen in den Stadtteilen im Süden. Einige von ihnen lagern auch nur Backoffice-Aktivitäten aus, wie beispielsweise die American Express Bank, deren Zentrale weiterhin am Connaught Place bestehen blieb, während im Süden der Stadt ein riesiges Rechenzentrum eröffnet wurde. 600 Mitarbeiter, in der Mehrzahl hochqualifizierte Finanzexperten, erledigen dort die Buchführung der Bank für den gesamten asiatischen Raum. Das wiederum treibt die Preise in diesen Stadtteilen hoch. Kleinere Firmen, wie beispielsweise Werbe-

agenturen oder Architekturbüros, können sich Büroraum hier nicht mehr leisten. Viele von ihnen sind neuerdings in den urban villages zu finden, wo in den letzten Jahren immer mehr kleine Büro- und Geschäftshäuser entstehen. Damit geraten die Grundstücks- und Mietpreise in diesem Teilmarkt unter Druck, der bisher mittlere und niedrige Einkommensschichten bediente. Diese urban villages waren, bevor sie von der rapide wachsenden Stadt eingeholt wurden, traditionelle Dörfer, die noch immer als ländliche Enklaven mit engen Gassen und mangelhafter Infrastruktur inmitten geplanter Wohngebiete liegen (Lewis/Lewis 1997). Baurechtlich gesehen sind sie eine Grauzone. Die Grundstücke hier fallen nicht unter die strengen Regelungen der DDA. Hier herrscht eine Art Wild-West-Kapitalismus: Nutzungsänderungen und Verdrängungen werden hier besonders deutlich – und das betrifft vor allem die Grundstücke am Rand der Urban Villages, wo die Erschließung am besten ist (Solanki 1996).

Da die Preise überall in den Wohngebieten angestiegen sind, werden die Grundstücke intensiver genutzt. Einfamilienhäuser werden zu Appartments umgebaut. Wo zuvor eine Familie wohnte, leben nun zwölf. Daß das zu einer heillosen Überforderung der Infrastruktur führt, liegt auf der Hand, vor allem wenn statt Wohnungen Büros entstehen. In Kailash Colony, einem vornehmen Wohnviertel im Süden, schlossen sich vor einiger Zeit Anwohner zu einer Bürgerinitiative zusammen und prozessierten gegen mehrere Firmen. Seitdem sich immer mehr Unternehmen mitten im Wohngebiet niedergelassen hatten, häuften sich die Stromausfälle. Ein Ortstermin mit dem Stromversorger brachte zutage, daß allein eine Computerfirma 30 Klimaanlage durchgängig betrieb. Bei Stromausfällen, die durch Überbeanspruchungen des Netzes provoziert werden, schalten die Firmen auf Generatoren um, die sich wie regelrechte Dieselmotoren ausnehmen. Die Anwohner leiden somit nicht nur unter dem Stromausfall, sondern auch unter erheblicher Lärm- und Abgasentwicklung. Dazu kommt der zunehmende Verkehr, die meisten Angestellten in den aufstrebenden Dienstleistungsunternehmen kommen mit dem Auto. Viele Anwohner ziehen es daher vor, ihre Grundstücke mit Gewinn zu verkaufen und an die Peripherie zu ziehen.

8. National Capital Region

Gerade die Außenbezirke haben in den letzten Jahren das größte Wachstum verzeichnet. Dabei boomen vor allem die Bereiche, die außerhalb des Stadtgebiets von Delhi liegen, in den beiden benachbarten Bundesstaaten Haryana und Uttar Pradesh, denn hier endet das Hoheitsgebiet der DDA und es beginnt das El Dorado der Developer. Die dirigistische Grundstückspolitik und Monopolstellung der DDA im Bauwesen hat dazu geführt, daß private Investoren zunehmend außerhalb der Stadtgrenze aktiv werden. Rings um Delhi, vor allem aber im Süden, frißt sich der „urban sprawl“ mit atemberaubender Geschwindigkeit in die Landschaft. Das Stadtgebiet von Delhi dehnt sich heute auf 1.483 Quadrat-

kilometern aus und verbraucht damit dreimal soviel Fläche wie das bevölkerungsreichere Bombay (437 qkm). Die ökologischen Probleme, die durch den Flächenfraß und die damit verbundene Verkehrslawine entstehen, liegen auf der Hand. Delhi wird immer wieder als eine der Städte mit der größten Luftverpestung und der höchsten Rate von Erkrankungen der Atemwege zitiert.

Um das Wachstum außerhalb der Stadt mit den Aktivitäten der DDA zu koordinieren, wurde 1985 das „National Capital Region Planning Board“ unter der Leitung des Ministry of Urban Development eingerichtet. Die Planungsregion schließt das gesamte Union Territory von Delhi sowie Teile der drei Bundesstaaten Haryana, Uttar Pradesh und Rajasthan ein. Der 1988 verabschiedete „Regional Plan 2001“ sieht nach dem Prinzip der „dezentralen Konzentration“ zwei Ringe aus Entlastungspolen für Delhi vor, die einen Großteil des Bevölkerungswachstums absorbieren sollen (National Capital Region Planning Board 1996). Der innere Ring mit den Entlastungspolen Faridabad, Ballabgarh, Gurgaon, Bahadurgarh, Ghaziabad und NOIDA (New Okhla Industrial Development Area), die zusammen mit dem Stadtgebiet Delhi die Delhi Metropolitan Area bilden, kann Delhi nicht weiter entlasten, da diese Städte selbst in den letzten Jahren enorm gewachsen sind. Daher soll der äußere Ring mit elf „Priority Towns“ weiter ausgebaut werden, wo sich weitere Industriebetriebe sowie Behörden und staatliche Einrichtungen ansiedeln sollen. Allerdings kommt der Ausbau der Infrastruktur nur schleppend voran. Bisher zeigt die verstärkte Kooperation zwischen Delhi und der Region keinen spürbaren Erfolg. Die Planziele scheiterten an der hybriden Bürokratie und an den zum Teil gegenläufigen Interessen der einzelnen Bundesstaaten, die von unterschiedlichen politischen Gruppen beherrscht werden. Das „National Capital Region Planning Board“, die koordinierende Behörde, ist nur ein Papiertiger, sie gibt lediglich Empfehlungen, hat aber keine Entscheidungsgewalt. Die Planungshoheit liegt bei den einzelnen Bundesstaaten.

9. Gurgaon

Eines der beliebtesten Ziele für private Developer ist die Stadt Gurgaon, die bereits zum Bundesstaat Haryana gehört und im Süden direkt an das Stadtgebiet Delhis grenzt. Gurgaon liegt nur sechs Kilometer vom Flughafen entfernt, ist durch den National Highway Number 8 gut erschlossen, der Delhi in Richtung Süden an Rajasthan und Gujarat anbindet, und befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft der guten Wohnadressen in Süd-Delhi wie der Diplomatenenklave Vasant Vihar.

Anders als in anderen Städten im inneren Ring, wie beispielsweise im benachbarten Faridabad, gibt es in Gurgaon keine Schwerindustrie, nur moderne Fertigungsbetriebe – der größte unter ihnen ist der Autohersteller Maruti-Suzuki, der seit 1978 hier ein riesiges Autowerk betreibt. Mit diesem Image – moderner Industriestandort und „pollution free zone“ – versucht Gurgaon be-

wußt zu werben und Investoren zu gewinnen, sowohl für den Wohnungsbau als auch für den Bürobau – bis zur Jahrtausendwende sollen hier 1,5 Millionen Menschen leben und arbeiten. Bisher ist die gezielte Ansiedlungsstrategie Gurgaons aufgegangen. In den letzten Jahren ziehen immer mehr multinationale und indische Unternehmen aus Delhi nach Gurgaon. Demnächst soll auch ein Software-Technologie-Park entstehen, den ein Konsortium aus Singapur errichtet.

Auch als Wohnort erfreut sich Gurgaon wachsender Beliebtheit, was sich auch hier in steigenden Immobilienpreisen ausdrückt. Als erster Bundesstaat in Indien versuchte Haryana, zu dem auch Gurgaon gehört, den privaten Sektor im Bereich der Stadtentwicklung miteinzubeziehen. Anders als in Delhi haben hier private Developer das Recht, Land zu kaufen, zu entwickeln, und weiterzuverkaufen. Insgesamt hat die HUDA, die Haryana Urban Development Authority, 7.000 Hektar Bauland in Gurgaon ausgewiesen – etwa die Hälfte davon ist für den Wohnungsbau vorgesehen, wiederum die Hälfte davon wird von privaten Developern entwickelt.

Die Industriegebiete liegen entlang des National Highways, wo sich nach Maruti zahlreiche andere Firmen angesiedelt haben (wie Siemens oder der US-Multi General Electrics). Auf der gleichen Seite der Autobahn liegen die Wohnsektoren, die die HUDA selbst entwickelt, auf der anderen Seite der Autobahn bauen die privaten Developer. Im Wesentlichen teilen sich drei Unternehmen den großen Kuchen, das wichtigste von ihnen ist die DLF, die schon in den 60er Jahren die wohlhabenden Wohngebiete in Süd-Delhi entwickelt hat.

Die Developer erstellen für die riesigen Baugebiete – allein in der Siedlung DLF Qutab Enclave sollen einmal 20.000 Wohneinheiten entstehen – ihre eigenen Bebauungspläne. Dazu gehört auch die gesamte Infrastruktur wie Straßen und Wasserversorgung. Die Investoren haben völlig freie Hand, wenn auch mit einigen Auflagen. So ist etwa festgeschrieben, daß 20 Prozent der Wohnungen oder Grundstücke für niedrigere Einkommensschichten, für die Gruppe der EWS und LIG vorbehalten werden müssen und weitere 25 Prozent der Wohnungen ohne Gewinn verkauft werden müssen (National Capital Region Planning Board 1997). In der Realität allerdings hat sich gezeigt, daß diese Auflagen nicht eingehalten werden. Die Developer engagieren sich nur für profitträchtige Investitionen, für Bürogebäude und Wohnungen für höhere Einkommensgruppen.

Die neuen Bürozentren sind erst vor kurzem fertiggestellt worden. Unter den Nutzern sind viele multinationalen Unternehmen wie Pepsi und Coca-Cola, denen die Mieten im Zentrum zu teuer geworden sind und die zudem Schwierigkeiten haben, ausreichend große Flächen zu finden. Coca-Cola beispielsweise hatte zuvor seinen Sitz in einem Bürohochhaus im Geschäftszentrum Nehru Place und mußte dort mit auseinandergerissenen Büroräumen auf mehreren Etagen vorlieb nehmen. In neuen Bürohaus in Gurgaon hat das Unternehmen 8.000 durchgängige Quadratmeter zur Verfügung. Ein weiterer wichtiger Grund für den Exodus der Betriebe aus der Stadt ist die Parkplatzproblematik und die Möglichkeit, in den neuen Büroparks westliche Unternehmenskultur zu kommu-

nizieren. Denn anders als in den Bürohäusern im Central Business District, deren aufwendige Innenausstattung oft mit einem wenig repräsentativen Umfeld kontrastiert, haben die Unternehmen hier die Möglichkeit, von der überdachten Vorfahrt bis zum Lift alles nach eigenen Wünschen und mit internationalen Standards zu gestalten. Ein weiteres Argument für die Firmen, sich in Gurgaon anzusiedeln, ist das große Angebot an hochwertigem Wohnraum. Eine Reihe von Firmen hat bei den Developern Wohnungskontingente für ihre Führungskräfte reserviert, um zusätzliche Motivationsanreize für ihre Mitarbeiter zu schaffen. Andere Unternehmen gewähren ihren Mitarbeitern günstige Kredite, wenn sie sich in Gurgaon niederlassen.

An welche Klientel sich die Developer im Bereich Wohnungsbau richten, wird bereits an den Hochglanz-Marketing-Broschüren deutlich, die das gepflegte, grüne Umfeld, das Marmorbath und die westliche Toilette anpreisen. Auch die Namen der Wohnprojekte sprechen für sich: Manhattan Floors, Beverly Hills, La Gardenia Residency, The International Villas oder Sunbreeze Towers. Diese Wohnenklaven sind abgeschlossene Einheiten, die von Sicherheitsposten rund um die Uhr bewacht werden.

Die meisten, die sich hier Eigentum gekauft haben, kommen aus den wohlhabenden Gebieten im Süden Delhis und können sich hier für weniger Geld mehr Fläche leisten. Ältere Ehepaare beispielsweise verkaufen ihre Häuser in Delhi und investieren das Geld in drei neue Häuser in Gurgaon, die sie dann unter ihren Kindern aufteilen. Viele haben sich auch nur aus Spekulationsgründen in Gurgaon eingekauft oder für die Zukunft vorgebaut. Eine große Käufergruppe sind die NRIs, die Non Resident Indians, die Auslandsinder, die in den USA, in Großbritannien oder in den Golfstaaten leben. Seit der Liberalisierung gelten für sie besondere Vergünstigungen bei Investitionen in Indien, auch im Bereich von Immobilien. Die Developer richten sich gezielt an diese Gruppe: DLF und Utech beispielsweise betreiben internationales Marketing, sie arbeiten mit Agenten im Ausland zusammen oder unterhalten eigene Verkaufsbüros in den Golfstaaten, den USA und Großbritannien. Appartements verkaufen sich an NRIs besonders gut. Ihr Anteil in Apartmenthäusern beträgt bis zu 40 Prozent. Im Vergleich zu Häusern sind solche Wohnungen leichter zu unterhalten – ein wichtiges Verkaufsargument, denn viele NRIs halten sich meist nur für kürzere Zeit in ihren Investitionsobjekten auf, die den Rest des Jahres leerstehen. Vermietungen sind wegen der für Eigentümer schwierigen Mietgesetzgebung nicht üblich. Die Developer haben all das berücksichtigt und verkaufen nicht nur Wohnungen, sondern bieten umfassende Servicepakete an, die auch Sicherheits- und Unterhalts-Personal einschließen, das sich in der Abwesenheit der Besitzer um die Wohnungen kümmert.

Gurgaon ist eine riesige Schlafstadt der Upper-Class. Die meisten Einwohner pendeln zur Arbeit nach Delhi, aber auch zum Einkaufen, zum Arztbesuch oder zur Ausbildung – in Gurgaon gibt es bisher nur eine Schule. Dabei ist jeder auf sein eigenes Transportmittel angewiesen, denn öffentliche Busse fahren nur sporadisch und erschließen die weitläufigen Wohngebiete nur unzureichend.

Anders als in Bombay und in Bangalore, wo sich die Auswirkungen der Liberalisierung deutlich in Form von Bauaktivitäten im Stadtzentrum abzeichnen, wird das freie Spiel der Marktes in Delhi noch immer von dem alten, mächtigen Verwaltungsapparat gebremst. Die DDA hat noch immer die Monopolstellung in allen Belangen der Stadtentwicklung, vor allem im Bereich der Infrastruktur, auch wenn derzeit Reformpläne im Gange sind, um den privaten Sektor miteinzubeziehen. In Delhi zeigen sich die Folgen der Liberalisierung vor allem dort, wo der Einfluß der DDA endet: im Central Business District und in den Stadtteilen im Süden, die von privaten Developern auf freehold-land noch vor der Existenz der DDA entwickelt wurden. In der rechtlichen Grauzone der urban villages und vor allen Dingen außerhalb der Stadtgrenzen, wo die Developer freie Hand haben.

Die steigenden Immobilienpreise jedoch haben die gesamte Stadt erfaßt. Ein Phänomen, das vor allem seit der wirtschaftlichen Liberalisierung zu beobachten ist. Dabei gibt es Gewinner und Verlierer. Alle, die über Grundbesitz verfügen, profitieren, denn mit den steigenden Immobilienpreisen vermehrt sich ihr Vermögen. Auch die Führungskräfte, die bei großen Unternehmen beschäftigt sind, stehen auf der Gewinnerseite, denn die steigende Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitskräften läßt auch die Gehälter steigen. Die Einkommensunterschiede haben sich in den Jahren seit der Liberalisierung stetig vergrößert. Die Gehälter für Führungskräfte steigen jedes Jahr um etwa 20 Prozent, während sich die anderen Verdienstgruppen mit mageren fünf Prozent zufrieden geben müssen (Ranade 1997).

Von der Liberalisierung profitiert also nur eine kleine Schicht, die Kluft zwischen Arm und Reich wird größer. Das manifestiert sich in komplexen Verdängungsprozessen im Stadtraum und in einer zunehmenden Abgrenzung der wohlhabenden Enklaven. Fast jede Straße, jedes Wohnquartier in den besseren Stadtteilen im Süden Delhis beschäftigt einen privaten Sicherheitservice, ist von Toren umgeben, die nachts verriegelt werden. Noch wird der Konflikt nicht offen ausgetragen, aber das könnte sich ändern, wenn die Verlierer sich ihrer Rolle – nicht zuletzt dank Werbung und Fernsehen – bewußt werden.

Abstract

In the nineties, after the economic liberalization of India, Delhi gained a stronger position as the centre of economic power and control functions. With the increasing settlement of multinational companies, global and local interests clash within the urban space, involving displacement processes, as the real estate market shows. The strong call from multinational companies for high-value office surfaces first forced up the prices in the Central Business District, and as a result, a chain reaction followed, which reaches even the lowest segments of the market.

A bureaucratic urban planning policy stands in the way of the rather uncontrolled action of marketing powers in Delhi, so that the effects of these shifts particularly influence the prices and the revaluation of many districts. Visible building

developments arise above all where the influence of planning authorities ends: in the south districts, where freehold-land has been in the hands of private developers, in the legal opacity of the urban villages and most of all outside the city boundaries, like in Gurgaon, where the developers have absolute free hand.

Delhi hat in den 90er Jahren, seit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes, als Standort multinationaler Unternehmen, als Zentrum wirtschaftlicher Macht- und Kontrollfunktionen an Bedeutung gewonnen. Mit der zunehmenden Ansiedelung multinationaler Unternehmen treffen globale und lokale Interessen im Stadtraum aufeinander. Dabei werden Verdrängungsprozesse ausgelöst, die sich besonders deutlich auf dem Immobilienmarkt zeigen. Die starke Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen von Seiten multinationaler Unternehmen hat zunächst die Preise im Central Business District hochgetrieben und in der Folge eine Kettenreaktion ausgelöst, die sich bis in die unteren Marktsegmente fortsetzt. Dem freien Spiel der marktwirtschaftlichen Kräfte steht in Delhi eine starre Stadtplanungspolitik entgegen, sodaß sich die Auswirkungen dieser Verschiebungen vor allem über die Preisentwicklung und die Umwertung von Stadtvierteln ausdrücken. Sichtbare bauliche Entwicklungen entstehen vor allem dort, wo der Einfluß der Planungsbehörden endet: in den Stadtteilen im Süden, die von privaten Developern auf freehold-land entwickelt wurden, in der rechtlichen Grauzone der urban villages und vor allen Dingen außerhalb der Stadtgrenzen, in Gurgaon etwa, wo die Developer freie Hand haben.

Literatur

- Bannerjee-Guha, Swapna. 1990. Spatial Spread of MNCs in Developing Countries and Some Related Aspects. In: *Social Scientist*, Bd. 18, Nr. 1–2, 55–60.
- Bose, Ashish. 1994. *India's urban Population. 1991 Census Data. States, Districts, Cities and Towns*. New Delhi: Wheeler Publishing.
- DDA (Dehli Development Authority). 1990. *Master Plan for Dehli*. New Dehli: Dehli Development Authority.
- DIHK (Deutsch-Indische Handelskammer). 1995. *Erfolgsstrategien für den indischen Markt*. Düsseldorf: DIHK.
- Directorate of Economics and Statistics. 1996. *Delhi Statistical Handbook 1997*. New Delhi: Directorate of Economics and Statistics. Government of National Capital Territory of Delhi.
- Fernandez, B. G. 1996. *Planning in India – Challenges and Opportunities*. New Delhi: Anmol Publications.
- Government of India. 1996. *Handbook of Industrial Policy and Statistics 1996*. New Delhi: Government of India, Ministry of Industries.
- Government of India. 1997. *Economic Survey 1996–1997*. New Delhi: Government of India, Ministry of Finance, Economic Division.
- Gupta, R. G. 1991. Planning, Development and Construction of Urban Spaces in Delhi: An Overview. In: *Yojana*, Bd. 35, Nr. 6, 26–31.
- Gupta, R. G. 1995. *Shelter for the poor in the forth world*. New Delhi: Shimpra Publications.
- Institute for Applied Manpower Research. 1997. *Manpower Profile 1997*. New Delhi: Institute for Applied Manpower Research.
- Jain, A. K. 1994. *The cities of Delhi*. New Delhi: Managment Publishing & Co.
- Jain, A. K. 1996. *The Indian Megacity and Economic Reforms*. New Delhi: Managment Publishing & Co.
- Janardhan, V. 1997. Globalization and Capital, Multinational Corporations and Labour: Towards a Perspective. In: *Economic and Political Weekly*, Bd. 32, Nr. 35, L2–L9.
- Joshi, Vijay, I. M. D. Little. 1998. *India's Economic Reforms 1991–2001*. New Delhi: Oxford University Press.
- Kamala, Rajiv. 1993. MNCs and Developing Countries. In: *Third Concept*, Bd. 7, Nr. 79, 21–22.
- King, A. D. 1990. *Global cities. Post-Imperialism and the Internationalization of London*. London/New York: Routledge.
- Knox, P. and Taylor, P. J. 1995. *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krafft, T. 1996. Von Indraprastha zur Hauptstadt Indiens. In: *Geographische Rundschau*, Bd. 48, Nr. 2, 104–112.
- Krishnamurty, V. 1994. *Study of Investment Preferences of Expatriates from India*. New Delhi: National Council for Applied Economic Research.
- Kumar, Nagesh. 1994. *Multinational enterprises and industrial organization: the case of India*. New Delhi: Sage.
- Lewis, Charles, Karoki Lewis. 1997. *Delhis Historic Villages*. New Delhi: Ravi Dayal Publisher.
- Mahadeva M. 1996. Housing Finance System in India: An Overview. In: *Nagarlok*, Bd. 28, Nr. 3, 57–66.
- National Capital Region Planning Board. 1996. *National Capital Region. Growth & Development*. New Delhi: National Capital Region Planning Board.
- National Capital Region Planning Board. 1997. *National Capital Region. Industrial Potential*. New Delhi: National Capital Region Planning Board.
- Parikh, Kirit. 1997. *India Development Report 1997*. New Delhi: Oxford University Press.
- Ranade, Prabha Shastri. 1997. Structure and Trends of Organized Employment in India. In: *Yojana*, Bd. 41, Nr. 10, 18–22.
- Rao, S. L. 1994. *Industry and economic reforms 1991–1994*. New Delhi: National Council for Applied Economic Research.
- Rao, S. L. 1996. *Consumer Demographics*. New Delhi: National Council for Applied Economic Research.
- Rothermund, D. 1995. *Indien – Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. Ein Handbuch*. München: C. H. Beck.
- Sassen, S. 1991. *The Global City. New York, London, Tokyo*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Sassen, S. 1994. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Shaw, A. M., B. S. Baviskar und E. A. Ramaswamy. 1996. *Social Structure and Change*. New Delhi: Sage.
- Simon, D. 1992. *Cities, Capital and Development: African Cities in the World Economy*. London: Belhaven Press.
- Solanki, S. S. 1996. Impact of Urbanization and Industrialization of Environmental Culture and Social Conditions in Villages in and around Delhi. In: *Man and Development*, Bd. 18, Nr. 2, 59–71.
- Suvarna, Rani G. 1996. Socio-Economic Analysis of Housing in India. In: *Kurukshetra*, Bd. 44, Nr. 8–9, 51–54.
- UNIDO. 1995. *India towards Globalization. Industrial Development Series*. Wien: United Nations Industrial Development Organization.

UNO. 1996. *An Urbanizing World. Global Report on Human Settlements 1996*. Oxford: Oxford University Press.

Renate Strobel, Asbacher Straße 2, D-86510 Ried
email: rena-te-strobel@rocketmail.com

Journal für Entwicklungspolitik XIV/4, 1998, S. 407–421

Rüdiger Korff

Sind Megastädte planbar? Das Beispiel der großen Städte in Südostasien

Das rapide Wachstum gerade der Megastädte stellt die Verwaltungen vor massive Probleme und macht eine Stadtplanung nahezu unmöglich. Die Probleme der Planung von Megastädten werden deutlich, wenn das Wachstum nicht mehr nur relativ betrachtet wird, sondern in absoluten Zahlen. Selbst wenn sich die Raten auf 3 bis 4 Prozent pro Jahr reduzieren, bedeutet dies in absoluten Zahlen, daß eine Megastadt immer noch jedes Jahr um die Bevölkerungszahl einer Großstadt anwächst. Hinzukommt eine Verlagerung: Waren bis in die sechziger Jahre Megastädte und Metropolen vor allem ein Kennzeichen der Industriestaaten, hat sich dieses Verhältnis inzwischen verändert. In der Zukunft liegen die größten Städte in Lateinamerika und vor allem in Asien. Ist die Planung einer Megastadt schon in relativ finanzkräftigen Ländern und für eine professionelle Stadtverwaltung ein nahezu unlösbares Problem, desto mehr für die Staaten und Stadtverwaltungen der Entwicklungsländer. Von den Vereinten Nationen wird festgestellt, daß Stadtentwicklungspläne und Stadtplanungsbehörden zwar in fast allen Ländern bestehen, doch die Pläne nicht realisiert werden. Die Gründe dafür sind u.a. zu niedrig angesetzte Bevölkerungsprojektionen, so daß die tatsächliche Stadtentwicklung weitgehend unabhängig von den Plänen abläuft. Weiterhin sind die Pläne zu inflexibel, um an sich ändernde Bedingungen angepaßt zu werden. Stadtplanung ist ein umstrittenes Terrain, denn die Heterogenität der Stadt wird in gegensätzlichen Ansprüchen und Interessen an die Stadt reflektiert. So steht die Vision der „Auto freundlichen Stadt“ der Idee der „Menschen freundlichen Stadt“ gegenüber und die Überlegungen einer Transformation der Stadt in eine funktionale Maschine konfliktiert mit der Suche nach Überschaubarkeit. Sennett kritisiert die Versuche der Stadtplanung, eine „angenehme“, d.h. überschauliche und „intime“ Stadt zu schaffen: „Das eigentliche Problem der Stadtplanung besteht heute nicht darin, was man tut, sondern darin, was man lassen soll. ... Die Kunst, Städte zu bauen, ist keine Geheimwissenschaft. Jahrhundertlang wurde sie mit großem Erfolg ausgeübt, zumeist von Architekten, die über keine formale Ausbildung verfügten. Historisch betrachtet sind das Absterben des öffentlichen Raums und die Pervertierung des Gemeinschaftslebens, ..., Anomalien.“ (Sennett 1990: 393) Lefebvre (1976) entwickelt ein anderes Argument. „Der Urbanismus (was er mit Stadtplanung identifiziert, R. K.), impliziert einen zweifachen Fetischismus. Einmal den der Zufriedenheit. ... Implizit bedeutet die Hypothese: Man kann die Bedürfnisse kennen, indem einmal die Betroffenen sie darlegen, und sich zum anderen Experten mit ihnen befassen. Diese Hypothese ist insofern falsch, als