

6.6 WOHNRAUMANGEBOT

In diesem Teil der Arbeit wird der Einfluss des informellen Wohnungsmarktes auf die bauliche Dynamik und die Veränderung sowie Optimierung der Bauformen dargestellt. Eine Zusammenschau der verschiedenen Typologien spiegelt die Diversität, Funktionsweise und Transformation der Wohnformen wider. Neben der Darstellung der baulichen Typologien und der verschiedenen Angebote an Wohnraum wird außerdem betrachtet, welche unterschiedlichen Eigentums-, Miet- und Kaufoptionen es auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 gibt.

6.6.1 BAULICHE DYNAMIK UND TRANSFORMATION

Mit der Entwicklung des Wohnungsmarktes veränderten sich auch die *Villa*-typischen Bautypologien und das Stadtbild der Siedlung. Denn neben dem familiär bedingten Raumbedarf bestimmen zunehmend wirtschaftliche Interessen den Hausbau. Konsequenz der zunehmenden Siedlungsverdichtung und Kommerzialisierung von Wohnraum ist die Optimierung der Bauformen durch die Aufstockung der traditionellen Wohnbebauung.⁹⁰ Galten die drei- bis fünfgeschossigen Bauten vormals als Ausnahme, so sind heute die Häuser, die weiterhin nur über ein oder zwei Stockwerke verfügen, die Ausnahme (siehe: Exkurs - Phasen der Raumeignung, S. 72).

»Wenn ich mich hier in meinem Block so umschaue, glaube ich, dass mein Haus eines der wenigen Häuser ist, das nicht weiter in die Höhe gewachsen ist. Ich habe nur ein Stockwerk, aber ich brauche auch nicht mehr.«
(B_13_Carmen_A_8)

»Heute sind rund 50 % aller Häuser in der *Villa* aufgestockt und in die Höhe gebaut worden, und damit meine ich drei bis vier Stockwerke, mitunter sind diese sogar noch höher.« (B_7_Aldo_A_14)

Das Wohnraumangebot differenziert sich aufgrund der regen Bautätigkeit, angetrieben durch die hohe Nachfrage und die damit einhergehende Verdichtung, immer weiter aus. Die Typologien und Grundrisse passen sich dabei flexibel an den veränderten Raumbedarf und die noch zur Verfügung stehenden Flächen an. Es entstehen individuelle, passgenaue Lösungen.⁹¹

Durch die marktorientierte Logik, die Häuser immer weiter aufzustocken und anschließend zu vermieten, werden die Baustrukturen zudem immer komplexer. Dementsprechend wird die Bauweise professionalisiert. Zum einen werden für den Bau beständigere und hochwertigere Materialien verwendet, zum anderen wird vermehrt durch Fachkräfte aus der Siedlung gebaut. Der Wohnungsmarkt nimmt somit Einfluss auf die Abkehr vom Selbstbau durch die Nutzer_Innen.

⁹⁰ Gemäß des Zensus waren im Jahr 2009 46,8 % der Bebauung noch eingeschossig, 35,7 % der Häuser zweigeschossig und 17,5% der Häuser verfügten bereits über drei Geschosse und mehr (Censo de Hogares y población Villa 31 y 31 bis 2009).

⁹¹ »Cada unidad de vivienda tiene una forma y dimensión singular que son testimonio del espacio que su ocupante pudo capturar al momento de la toma o adquisición o posteriormente« (vgl. Kismer de Olmos 2011, S. 30).



—
Straßenansicht Barrio YPF (2015)



—
Wendeltreppe im Barrio Güemes (2015)

Die Wohnfläche, die dem Einzelnen und vor allem den Mieter_Innen zur Verfügung steht, ist trotz der zunehmenden Gebäudehöhe heute tendenziell geringer als früher. Das liegt zum einen an der anhaltenden Verdichtung und zunehmenden Rentabilität durch Vermietung, so dass aus diesem Grund immer kleinere Zimmer gebaut werden. Zum anderen werden einzelne Zimmer zum Teil von einer ganzen Familie bewohnt.

»Das Phänomen des in die Höhe gebauten Hauses ist eine eher neue Erscheinung hier im Viertel. Das vertikale Wachstum hat etwa Ende der 1990er Jahre zeitgleich mit einer erhöhten Nachfrage an Wohnraum in den *Villas* eingesetzt. In diesem Zeitraum sind sehr viele Menschen in die Villa 31 gezogen, obwohl es eigentlich schon damals keinen Platz mehr gab. Die logische Konsequenz war dann, in die Höhe zu bauen und zu vermieten. Die hohen Häuser sind aus besserem und viel beständigerem Material gebaut, sie haben ein Betonfundament und für den Bau werden hochwertige Ziegelsteine verwendet. Die Bauweise setzt ganz andere Investitionen voraus, denn die Baustruktur an sich ist sehr teuer.« (B_12_Milcar_A_9)

»Die Nachfrage ist so hoch, dass, obwohl die *Villa* immer weiter in die Höhe gewachsen ist, die meisten Haushalte eher kleiner geworden sind, denn oft wird ein Großteil des Hauses untervermietet, das ist einfach lukrativer. Außerdem kommt es häufig vor, dass eine ganze Familie in nur einem Zimmer zusammenlebt.« (B_7_Aldo_A_15)



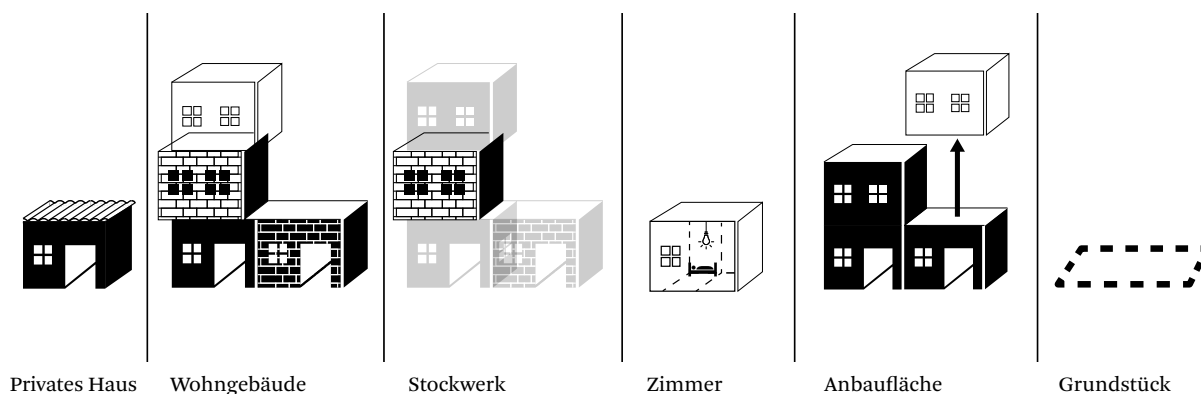
—
Konstruktionen bis unter die Autobahn im Barrio Bajo Autopista (2014)
Besetzung einer öffentlichen Freifläche (Block 99, Villa 31, 2014)

6.6.2 BAULICHE DIVERSIFIZIERUNG VON WOHNRAUMANGEBOTEN

Mit der Entwicklung des Wohnungsmarktes werden in der Villa 31 neue Formen von Wohnraumangeboten produziert, in diesem Zusammenhang haben sich die Miet- und Kaufoptionen ausdifferenziert.

»Hier werden nicht mehr nur Häuser weiterverkauft, und das mittlerweile im großen Stil, sondern vor allem Zimmer vermietet. Es gibt Leute, die vermieten und selber nicht einmal mehr hier in der *Villa* leben. Außerdem gibt es Leute, die sogar das Nutzungsrecht für vormals besetzte unbebaute Grundstücke oder die Dachfläche ihrer Häuser verkaufen. In der *Villa* wird also sogar aus der Luft ein Geschäft gemacht und das, obwohl hier eigentlich niemandem auch nur irgendetwas gehört, denn keiner hat einen Besitztitel.« (B_7_Aldo_A_19)

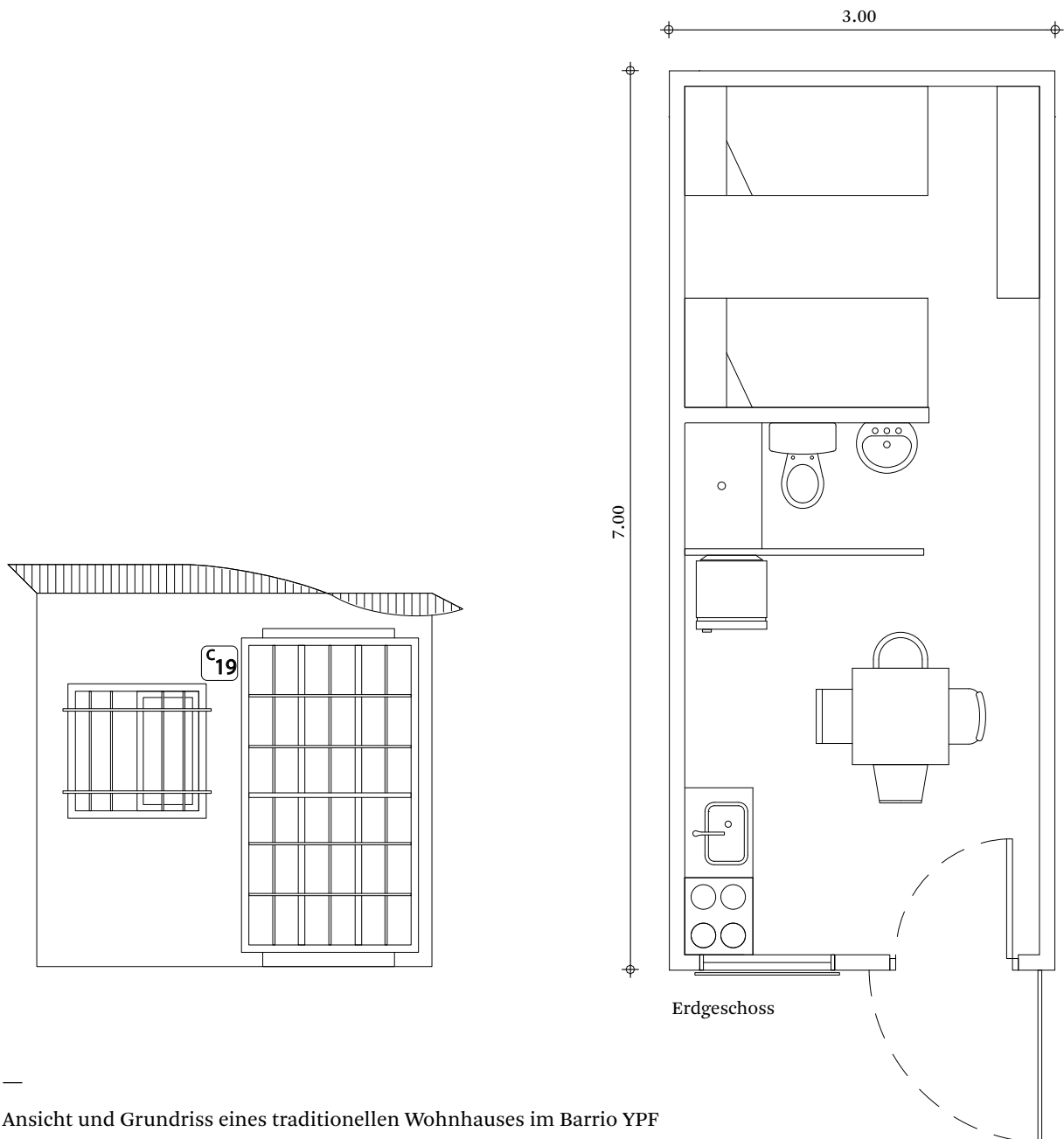
Mit fortschreitender Entwicklung des Wohnungsmarktes werden zunehmend Häuser in einzelne Wohneinheiten unterteilt und stockwerkweise weitervermietet und verkauft (siehe: 6.5.2 Verkäufer_Innen, S. 193). Ein Phänomen, das in diesem Zusammenhang außerdem auf dem Wohnungsmarkt zu beobachten ist, ist der Verkauf von Anbauflächen auf den Dächern der Häuser.



Baulich- räumliche Wohn-, Kauf- und Mietoptionen auf dem Wohnungsmarkt

»Hier wird bis zum Dach alles verkauft. Ich wurde schon von vielen Leuten gefragt, ob sie mir nicht das Dach meines Hauses abkaufen könnten, um dann darauf ihr eigenes Haus bauen zu können. Dieser Teil der *Villa* ist sehr beliebt und da es keine freien Grundstücke mehr gibt, wollen sie dir das Dach abkaufen, um dann nach oben weiter zu bauen. Ich möchte mein Dach nicht verkaufen, da können sie mir noch so viel Geld anbieten, mir erscheint das verrückt. Ich habe zwar nur zwei Stockwerke, natürlich kann man da noch weiter in die Höhe bauen, aber ich bevorzuge, hier in Ruhe zu leben. Ich möchte keine Probleme mit irgendwelchen Nachbarn, die über mir leben. Wenn ich Geld hätte, würde ich mein Haus selber weiter bauen, aber mein Dach verkaufen, niemals [...]« (B_8_Agustina_A_13)

Die Transformation der ursprünglichen Bauformen, deren Nutzung und die Ausdifferenzierung der Eigentumsverhältnisse werden im Folgenden anhand baulicher Darstellungen der konkreten Typologien widergespiegelt. Die Grundrisse basieren auf eigenen Skizzen und Aufzeichnungen, die während verschiedener Raumbegehungen zum Teil in den Häusern der Interviewpartner_Innen angefertigt wurden.

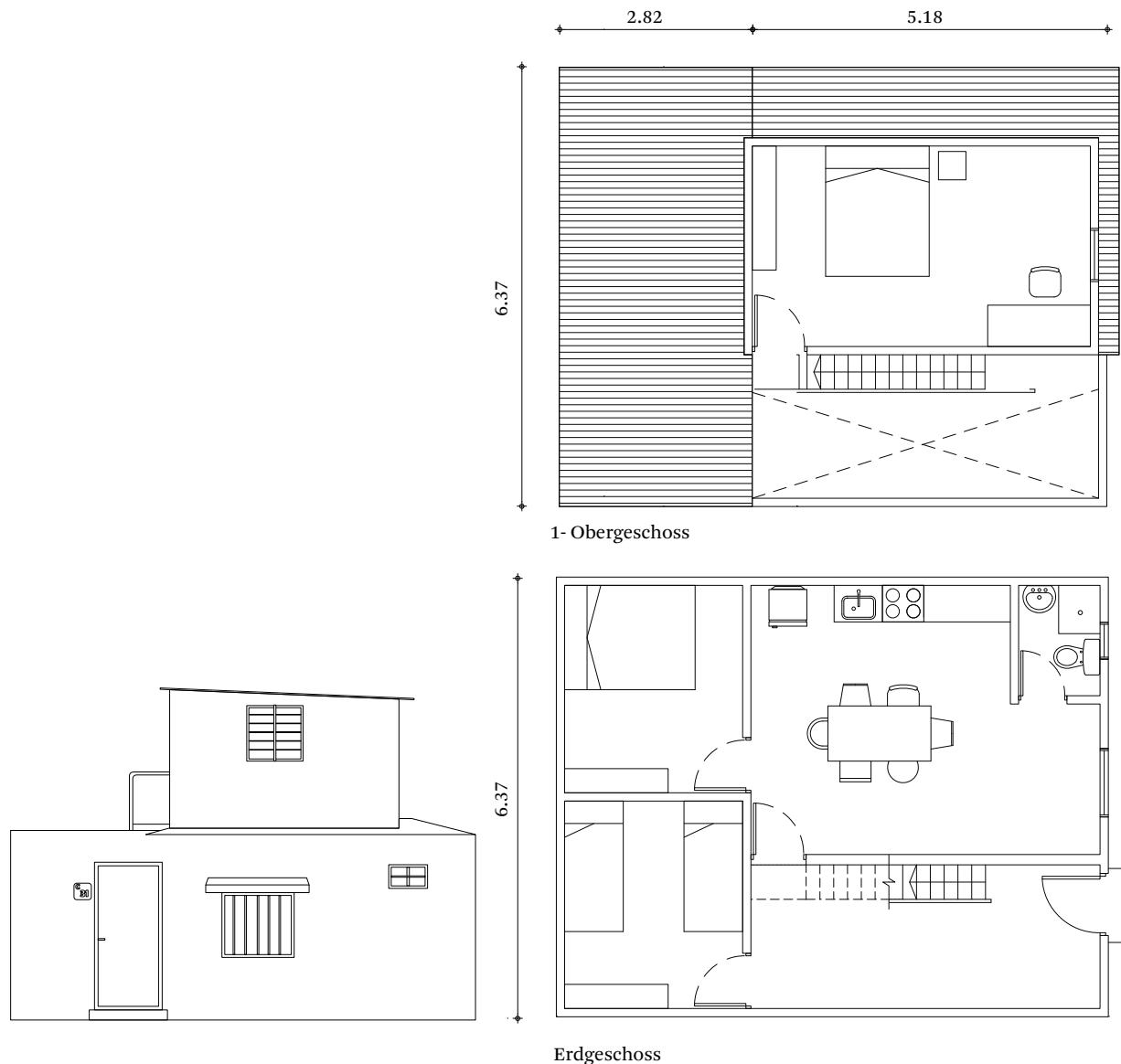


—
Ansicht und Grundriss eines traditionellen Wohnhauses im Barrio YPF

TRADITIONELLES WOHNHAUS

Das traditionelle Wohnhaus stellt die ursprüngliche Wohnform der *Villa* dar und ist meist nur ein- bis maximal zweigeschossig. Diese Art von Häusern haben einen einfachen Grundriss und sind in der Regel aus Stein gebaut. Das Dach ist aus Wellblech. Aufgrund nur eines einzigen Fensters im vorderen Wohnbereich stellt vor allem die Belüftungs- und Belichtungssituation ein wesentliches Problem dar. Das traditionelle Wohnhaus ist ein privates Wohnhaus und wird vorwiegend zum familiären Eigenbedarf genutzt. Aufgrund von Wegzügen aus der Siedlung oder finanzieller Notlagen der Besitzer_Innen kommt es mitunter zum Weiterverkauf von traditionellen Wohnhäusern. Für die Käufer_Innen und die Kaufpreisbildung ist nicht ausschließlich von Bedeutung, wie das Haus um Zeitpunkt des Erwerbs beschaffen ist, sondern welche Möglichkeiten die Baustruktur grundsätzlich für zukünftige Aus- und Anbaumaßnahmen bietet.⁹²

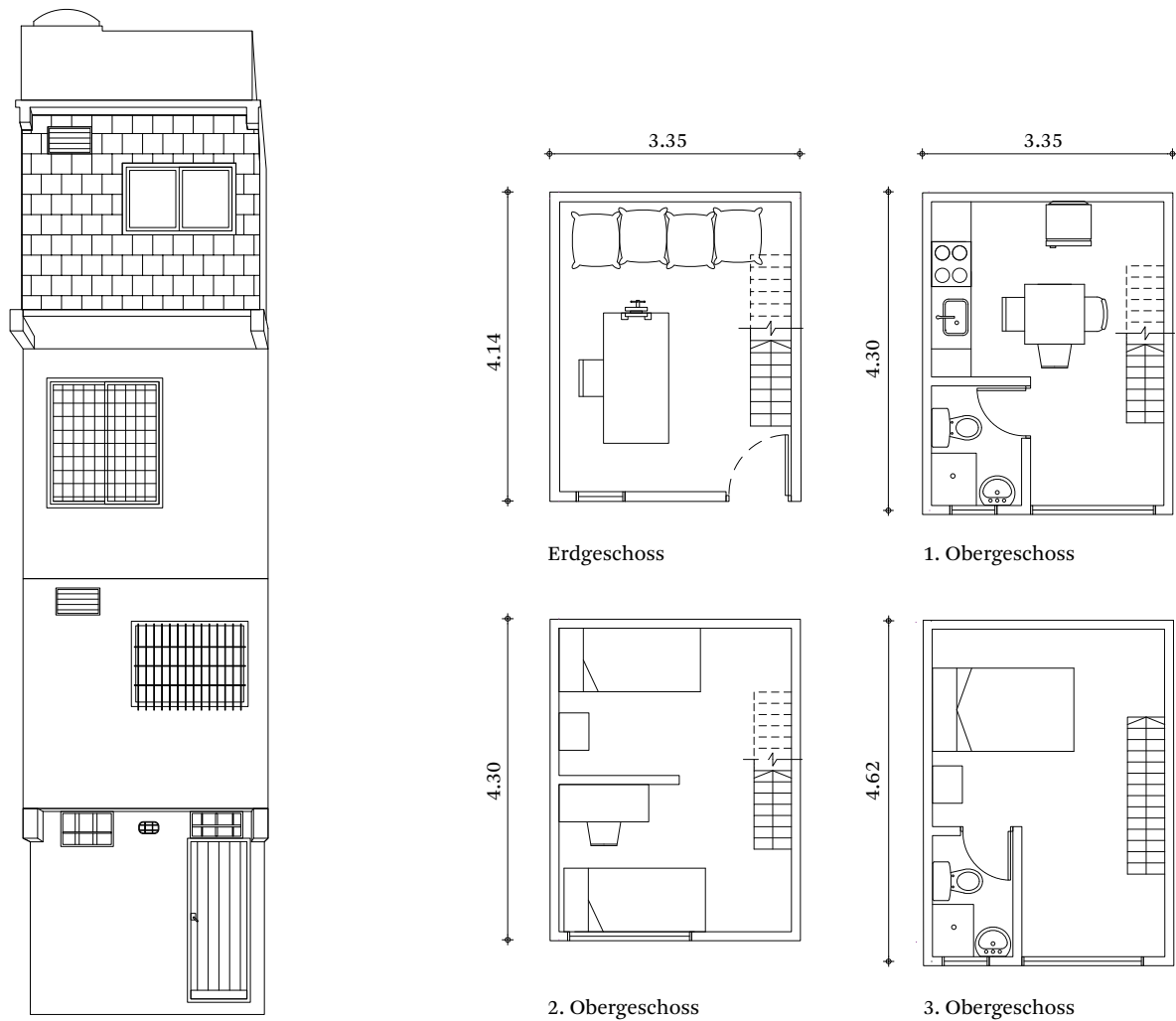
92 Einer Umfrage von Cravino zufolge kauften mehr als 80 % der Befragten ein Haus in der *Villa*, in dessen Ausbau sie mit der Zeit weiter investierten (Cravino 2006, S. 160).



—
 Ansicht eines traditionellen zweigeschossigen Wohnhauses im Barrio Martín Güemes.
 Grundriss des Erdgeschosses und eines Zimmers zur Untermiete im 1. Obergeschoss

TRANSFORMATION DES TRADITIONELLEN WOHNHAUSES

Die zu Anfang einfache Grundstruktur des traditionellen Wohnhauses wird in der Regel mit der Zeit durch Anbauten oder den Bau eines weiteren Stockwerks sukzessive ergänzt. Häufig erfolgt nur der Bau eines einzelnen weiteren Zimmers. Diese Art der Wohnform verfügt ursprünglich häufig über einen kleinen Innenhof (siehe: Grundriss Erdgeschoss). Im Zuge von Anbaumaßnahmen werden die Freiflächen oftmals ganz oder zum Teil überbaut. Die Untervermietung einzelner Zimmer an Bekannte oder Familienangehörige ist in traditionellen Wohnhäusern durchaus üblich. Die Hauptnutzung des Hauses wird jedoch weiterhin durch den Eigenbedarf der Besitzer_Innen und der Familie bestimmt. Bei dieser Form der Vermietung handelt es sich in der Regel um die temporäre Untervermietung eines einzelnen Zimmers an nur eine Mietpartei. Durchaus üblich ist die Mitbenutzung der privaten Küche und des Badezimmers durch die Untermieter_Innen.



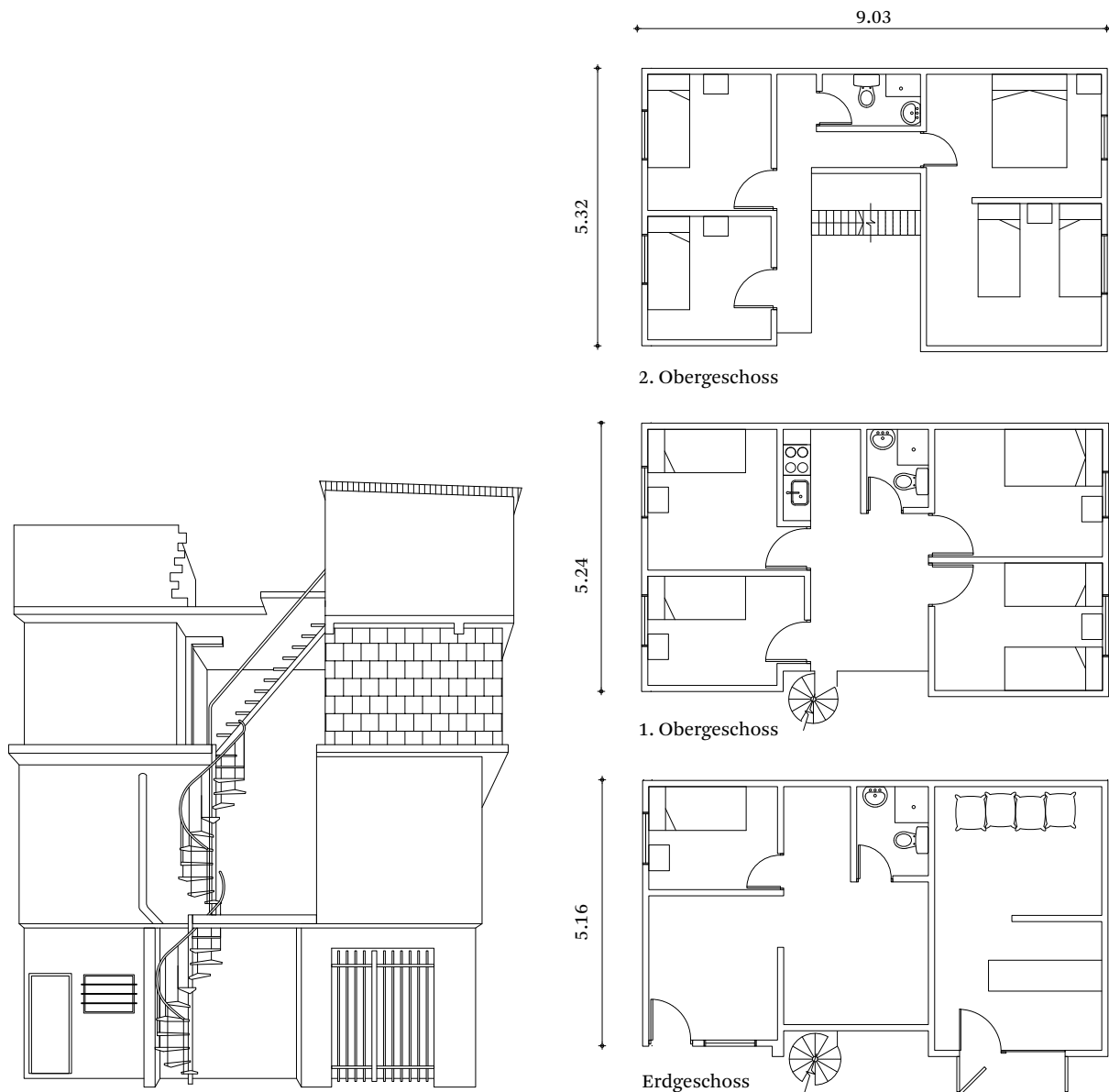
Ansicht und Grundriss eines mehrgeschossigen privaten Wohnhauses im Barrio YPF

MEHRGESCHOSSIGES PRIVATES WOHNHAUS

Das mehrgeschossige Wohnhaus ist eine logische Konsequenz der anhaltenden Siedlungsverdichtung. Diese Art der Typologie passt sich flexibel an die räumlichen Gegebenheiten an, hat drei bis fünf Geschosse und ist in der Regel auf einem für seine Höhe verhältnismäßig kleinen Grundstück gebaut. Die in den Grundrissen dargestellte interne Erschließung weist daraufhin, dass es sich um ein privates Wohnhaus handelt,⁹³ in dem die Familie aufgrund der geringen Grundfläche über mehrere Stockwerke verteilt wohnt. Die einzelnen Räume sind in diesem Beispiel nicht durch Türen voneinander getrennt (siehe: Grundriss 2. OG) Ausnahme stellen die Badezimmer dar. Zusätzlich zur Wohneinheit befinden sich im Erdgeschoss Lagerraum und Werkstatt.

93 Die Erschließungen über interne Treppenhäuser ist ein Indiz für die private Wohnnutzung. Dem gegenüber lässt die externe Erschließung über außen am Haus angebrachte Wendeltreppen in der Regel auf die Untervermietung schließen.

»Die Treppen sind eigentlich für die Mieter, also damit die Mieter nicht durch den privaten Wohnbereich der Vermieter müssen, sondern direkt von draußen zu ihren Stockwerken gelangen. Dadurch wird ein bisschen mehr Privatsphäre für die Eigentümer gewährleistet.« (B_8_Agustina_A_12)

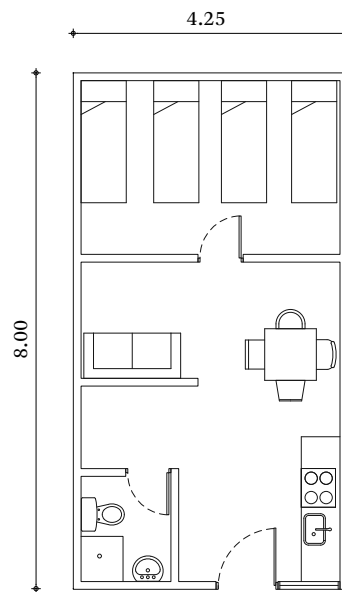


—
Ansicht und Grundrisse eines mehrgeschossigen Mietshauses im Barrio Martín Güemes

MEHRGESCHOSSIGES MIETSHAUS

Das mehrgeschossige Mietshaus weist ähnliche Attribute wie das mehrgeschossige private Wohnhaus auf, ist demnach auch zwischen drei- und fünfgeschossig und meist auf einer kleinen Grundfläche gebaut. Die Zimmer werden an jeweils unterschiedliche Mietparteien vermietet. Dass einzelne Zimmer von einer ganzen Familie bewohnt werden, ist dabei durchaus üblich (siehe: Grundriss 2. OG). Den Mieter_Innen steht in der Regel die Nutzung von Gemeinschaftsbad und Küche zu, die sich auf den Fluren der jeweiligen Etage befinden (siehe: Grundriss 1. und 2. OG). Die Eigentümer_Innen des Hauses wohnen meist selbst mit ihrer Familie im Erdgeschossbereich.⁹⁴ Es ist in der Villa 31 durchaus üblich, dass sich zusätzlich zur Wohnnutzung noch eine Ladeneinheit oder eine andere Art der Dienstleistung im Erdgeschoss befindet. Wohnen und produktive Einheit werden somit miteinander verbunden.

94 In bestimmten Fällen wohnen die Eigentümer_Innen jedoch nicht einmal mehr vor Ort, sondern treten nur noch als Vermieter_Innen auf oder lassen die Vermietung über ein anderes Familienmitglied abwickeln.

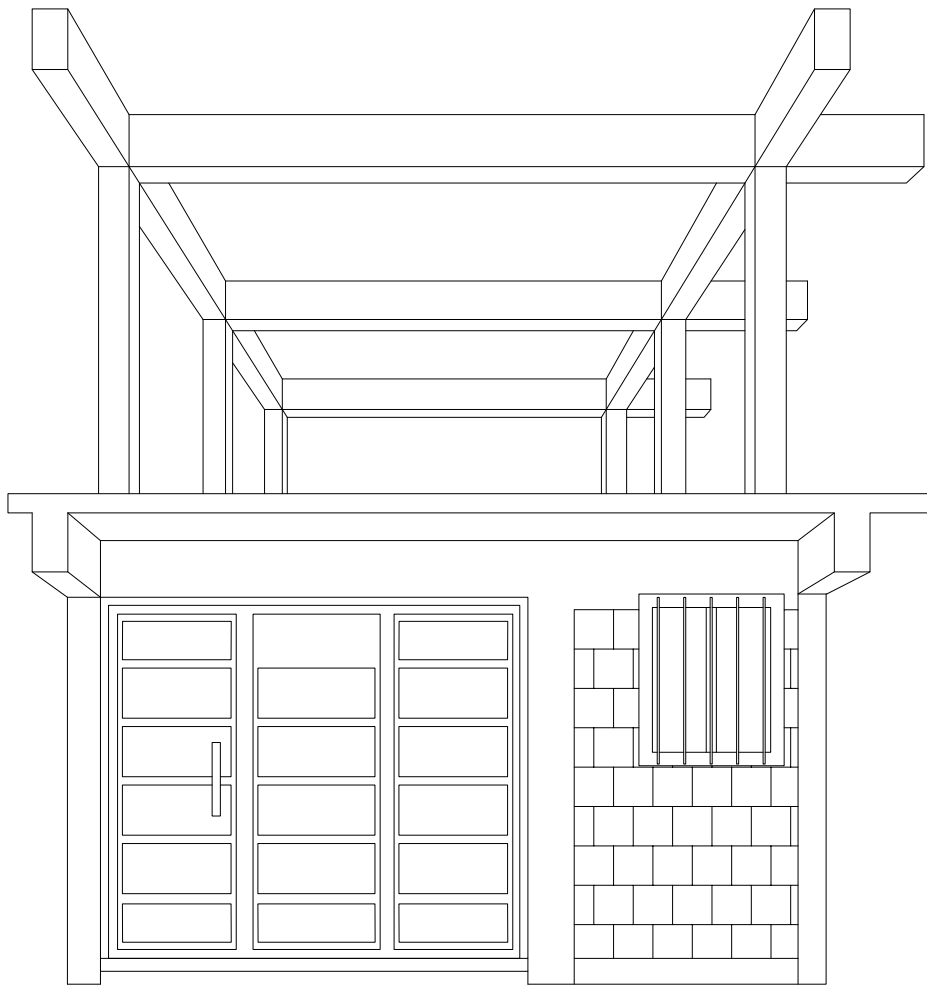


Erdgeschoss

—
Ansicht Wohngebäude, aufgeteilt in einzelne Wohneinheiten, im Barrio Martín Güemes
und Grundriss einer Wohneinheit im Erdgeschoss

WOHNGBÄUDE (MIT EINZELNEN WOHNEINHEITEN)

Bei dieser Art der Wohnform handelt es sich um die Aufteilung eines mehrgeschossigen Wohngebäudes in einzelne Wohneinheiten, die anschließend weiter verkauft oder pro Einheit vermietet werden. Mit der Aufteilung eines Hauses in Wohnraumeigentum kann insgesamt ein höherer Verkaufs- oder Mietpreis erzielt werden. Aufgrund der geringen Fläche ist die einzelne Wohneinheit im Verhältnis jedoch günstiger. Neben den beengten Wohnverhältnissen sind vor allem die schlechten Belichtungs- und Belüftungsmöglichkeiten besonders auffällig.



—
Ansicht Anbaufläche und anschließende Aufstockung im Barrio YPF

DACHFLÄCHEN

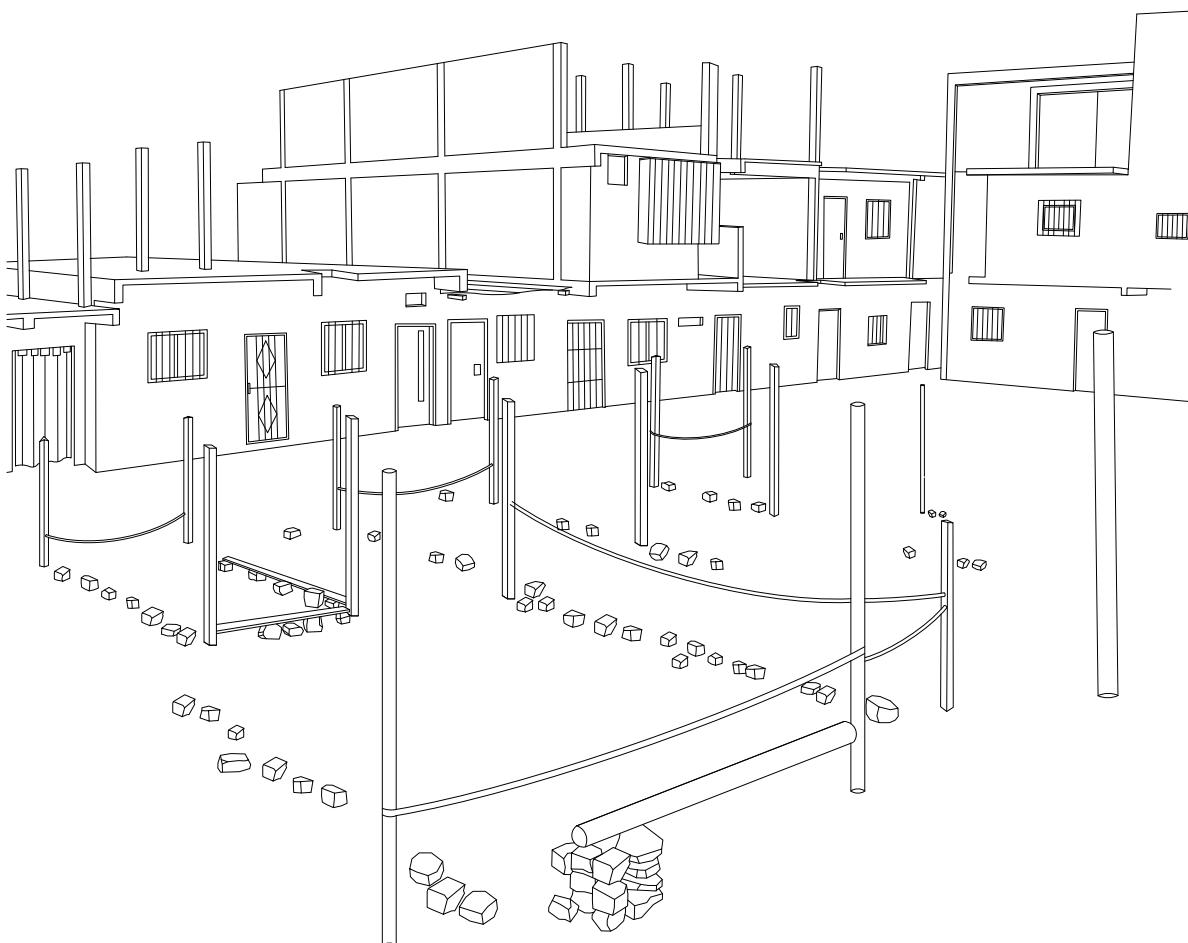
Dachflächen funktionieren nicht mehr nur als private Anbauflächen, sondern werden zunehmend weiterverkauft. In der Regel handelt es sich dabei um die noch unbebauten Dächer der ein- oder zweigeschossigen traditionellen Wohnhäuser. In diesem Zusammenhang wird den Eigentümer_Innen des Hauses die Dachfläche bzw. das Nutzungsrecht abgekauft, um somit auf dem bereits bestehenden Haus das eigene Haus zu bauen. Der Bodenmarkt hat sich somit vertikal nach oben verlagert, denn Dachflächen zählen als baureife Grundstücke.

EXKURS - AUSHANDLUNG VON »BAURECHT« DURCH BESETZUNG

Die Siedlung hat sich in den letzten Jahren so stark verdichtet, dass der Verkauf von unbebauten Grundstücken die Ausnahme darstellt. Vereinzelt kommt es dennoch zu Praktiken der Besetzung. Ein Phänomen, das in diesem Zusammenhang auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 zu beobachten ist, ist die Besetzung noch verbliebener Freiflächen oder öffentlicher Räume und die anschließende Bebauung oder Veräußerung der unbebauten Grundstücke. Bei dieser Praktik handelt es sich um den Weiterverkauf des informell durch die Besetzung ausgehandelten Baurechtes. Cravino sagt in diesem Zusammenhang:

»Das Phänomen der Besetzung und anschließenden Weiterveräußerung war sehr typisch für die Villa 31. Denn in dieser Siedlung ist die Nachfrage an Wohnraum so hoch. Es gibt viel mehr Mieter als in den anderen *Villas*; Mieter, die nicht dauerhaft zur Miete wohnen wollen und eigentlich gern ein eigenes Haus hätten und deshalb an den Besetzungen teilnehmen oder die Grundstücke der Besetzer abkaufen« (Interview: Cravino, 2014).

Das Phänomen der Besetzung wird anhand eines Interviews genauer dargelegt. Die Interviewpartnerin Gladis Aguilar kaufte bei einer Besetzung (2014) in der Villa 31 zwei Grundstücke, um diese zu bebauen und anschließend zu vermieten.



—
Besetzung einer öffentlichen Freifläche (Block 99, Villa 31, 2014)

WER HAT DAS RECHT AN EINER BESETZUNG TEILZUNEHMEN? WIE VERLÄUFT DIESE IM EINZELNEN?

»Eigentlich gibt es hier im Viertel keine freien Grundstücke mehr. Also keine, auf denen du einfach so wie früher dein Haus bauen könntest. Natürlich gibt es noch ein paar freie Flächen, aber diese sind meist umkämpft. Denn genau genommen handelt es sich dabei um öffentliche Freiflächen, einen Spielplatz oder ähnliches. Die direkte Nachbarschaft will meistens nicht, dass gerade diese Flächen bebaut werden und noch mehr Menschen in die *Villa* kommen. Die *Villa* ist ja ohnehin schon überbevölkert. Darum wehren sich die Bewohner in der Gemeinschaft gegen die Besetzung und das nicht zu gering. Wenn es wirklich hart auf hart kommt, zünden die Leute einfach die Zelte der Besetzer an und verjagen diese mit Steinen. So häufig kommt das aber nicht vor. [...]

Um ein Grundstück zu kaufen, kannst du nicht einfach wie bei einem Haus nach den Zetteln an den Hauswänden Ausschau halten. Das Ganze ist etwas komplizierter. Du musst gut informiert sein, die Leute kennen, die an der Besetzung teilnehmen. Sonst kannst du schnell betrogen werden. Vor allem die Leute, die neu in die Siedlung kommen, wissen meist nicht, wie so eine Besetzung abläuft. Da kann es passieren, dass sie ein Grundstück bereits im Voraus anzahlen und die Besetzung dann gar nicht stattfindet oder währenddessen von den Nachbarn wieder aufgelöst wird. Du kommst also nie an dein Grundstück, hast aber bereits gezahlt. Ich habe erst, nachdem die Besetzung abgeschlossen war, gezahlt und dann direkt mit dem Bau meiner Häuser begonnen. So konnte ich sicher sein, dass die Grundstücke mir gehörten. [...]

Wenn du nicht selbst besetzen willst, ist Kaufen die einzige Möglichkeit, um noch an ein Grundstück zu kommen. Ich würde mich nicht trauen, an einer Besetzung teilzunehmen. Bei einer Besetzung schließen sich in der Regel mehrere Leute zusammen. Im Vorhinein wird überlegt, welches Grundstück geeignet sein könnte. Je nach Größe des Grundstücks setzt sich auch die Anzahl der Besetzer zusammen. Es ist immer gut, ein paar Personen dabei zu haben, die einen gewissen Status in der Siedlung haben. Dann trauen sich die Nachbarn nicht, sich gegen die Besetzung zu organisieren und diese wieder aufzulösen. Bei der eigentlichen Besetzung muss alles ziemlich schnell gehen. Man trifft sich nachts, die zu besetzende Fläche wird dann mit Steinen markiert. Das ist alles erst mal provisorisch. Außerdem werden Zelte aufgestellt, denn die Fläche muss Tag und Nacht bewacht werden. Wenn es dann nach ein paar Tagen zu keiner Räumung durch die Nachbarn kommt, war die Besetzung erfolgreich. Die besetzte Fläche wird dann Stück für Stück bebaut. Zum Teil werden auch die unbebauten Grundstücke weiterverkauft an andere, die sich nicht getraut haben, bei der Besetzung mitzumachen, so wie ich zum Beispiel. [...] Wie gesagt, ich habe bei der letzten Besetzung vor etwa zwei Jahren zwei Grundstücke gekauft. Eins der beiden Grundstücke ist für meine Tochter und ihre Familie. Sie ist hier im Viertel aufgewachsen und ich finde, sie hat ein Recht darauf, ein eigenes Haus zu haben, auch wenn ich für das Grundstück bezahlen musste. Das andere Grundstück habe ich gekauft, um es zu bebauen und dann anschließend die Zimmer zu vermieten. Die Grundfläche ist sehr gering, so dass ich in die Höhe gebaut habe und pro Stockwerk vermiete. Ich habe bereits vier Stockwerke, die jeweils zwei Zimmer haben. Das Haus meiner Tochter ist direkt gegenüber, so kann sie sich um die Vermietung kümmern. Durch die Miete kann ich nach einiger Zeit die Kosten für das Grundstück, das Baumaterial und den Bau decken.«

6.7 ÖKONOMISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Im folgenden Text wird dargelegt, welchen ökonomischen Rahmenbedingungen der Wohnungsmarkt der Villa 31 unterliegt. Es wird beschrieben, welche Zahlungsmodalitäten vorherrschend sind und welchen ökonomischen Prinzipien der Wohnungsmarkt in Bezug auf die Festlegung von Miet- und Kaufpreis unterliegt. Dabei wird betrachtet, wie und durch wen die Preise bestimmt werden, welche monetären Absichten dabei verfolgt werden sowie welchen Einfluss Verhandlungspraktiken auf die Regulierung nehmen. Außerdem von Interesse ist das Verhältnis zwischen dem angebotenen Wohnraum und den dafür veranschlagten Preisen.

6.7.1 ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 ist Wohnraum wie auf dem formellen Wohnungsmarkt mit einem Geldwert belegt. Doch in der Siedlung werden grundsätzlich alle Zahlungen in bar vorgenommen. Miet- und Kaufzahlungen richten sich dabei direkt an die Besitzer_Innen, denn es existieren keine Vermittler_Innen wie Hausverwaltungen oder Banken, über welche die Transaktionen abgewickelt werden. Der direkte Kontakt ist ausschlaggebend. Anders als auf dem formellen Wohnungsmarkt in Buenos Aires, auf dem vor allem Hauskäufe, aber auch teilweise Mieten über den US - Dollar abgewickelt werden, wird in der Villa 31 in der landesüblichen Währung und somit in argentinischen Pesos gezahlt.

»Ich bekomme das Geld von meinem Mietern direkt in bar. Es gibt hier keine Art Verwaltung, die sich um so was kümmert. Wir organisieren alles selber.« (B_5_Marta_A_11)

»Bezahlt wird nur in Pesos, nicht in Dollar. Es sind sehr wenige, die in Dollar zahlen. Hier in der *Villa* funktioniert alles mit Pesos. Das ist im Zentrum anders.« (B_16_Alвина_A_1)

Auch der Hauskauf wird in bar getätigt. Aufgrund der fehlenden Absicherungsmöglichkeiten und Verträge (siehe: 6.8 Unsicherheiten und Absicherungsmechanismen, S. 216) werden Anzahlungen oder Ratenzahlungen von Seiten der Verkäufer_Innen in der Regel nicht akzeptiert. In Ausnahmefällen, wenn über einen längeren Zeitraum kein Verkauf abgewickelt werden konnte, kommt es allerdings vor, dass einer Zahlung in Raten zugestimmt oder der Preis gesenkt wird.⁹⁵

»Das Einzige, das du wirklich beachten musst, wenn du dein Haus verkaufst, ist, dass du dein ganzes Geld in bar und auf einmal bekommst. Dann ist alles Weitere kein Problem.« (B_9_Orlando_A_9)

»Wir verlangen für unser Haus 300.000 Pesos, ohne irgendwelche Raten, einfach direkt und in bar. Eigentlich könnten wir für das Haus weitaus mehr verlangen, aber wir brauchen das Geld relativ bald und haben aus diesem Grund den Preis etwas niedriger angesetzt.« (B_15_Jorge_A_10)

⁹⁵ Einer Umfrage von Cravino zufolge bezahlten 2006 ca. 62 % der Befragten ihre Häuser in bar, weitere 37 % bezahlten ihre Häuser in Raten (Cravino: 2006, S. 168).

Die Bewohner_Innen in der Villa 31 können auf keine Bankkredite zurückgreifen oder eine Hypothek auf ihr Haus aufnehmen.⁹⁶ Diese Umstände erschweren es den Käufer_Innen, das gesamte Geld für den Hauskauf auf einmal vorlegen zu können. Es besteht nur die Möglichkeit, ein privates Darlehen bei Familienangehörigen, Bekannten oder privaten Kreditgeber_Innen aufzunehmen. In der Regel wird jedoch die gesamte Summe aus Ersparnissen aufgebracht.⁹⁷

»Das gesamte Geld für den Kauf eines Hauses zusammen zu bekommen, ist schwierig. Wir können ja nicht einfach zur Bank gehen und einen Kredit beantragen. Wenn du aus der *Villa* kommst, bekommst du keinen Kredit genehmigt. Das Einzige, was du machen kannst, ist ein privates Darlehen hier im Viertel aufzunehmen, denn hier gibt es Leute, die ihr Geld damit machen, dass sie es anderen leihen und dafür natürlich Zinsen nehmen. Das allerdings nicht zu knapp.« (B_11_Cecilia_A_10)

Eine gängige Praxis bei Vermietungen ist die Vorauszahlung der Miete. Mit diesem Vorgehen sichern sich die Vermieter_Innen ab und gehen nicht das Risiko ein, ihre Miete am Monatsende eventuell nicht ausbezahlt zu bekommen (siehe: 6.8 Unsicherheiten und Absicherungsmechanismen, S. 216).

6.7.2 ENTSTEHUNG VON MIET- UND KAUFPREISEN

In ökonomischer Hinsicht funktioniert der Wohnungsmarkt der Villa 31 nach seiner eignen Logik, obwohl sich diese zum Teil an den monetären Prinzipien auf dem formellen Wohnungsmarkt orientiert. Die Preisbildung auf dem Wohnungsmarkt funktioniert ausgehend von den folgenden Prinzipien und ökonomischen Interessen. Tendenziell orientiert sich der Wohnungsmarkt der Villa 31 an dem Prinzip von Angebot und Nachfrage. Das allgemeine Wohnraumangebot und die daraus resultierende Nachfrage bestimmen somit die Miet- und Kaufpreisbildung. Die marktüblichen Preise bedingen sich in der Regel durch die finanziellen Möglichkeiten der Bewohner_Innen. Grundsätzlich wissen die Eigentümer_Innen, was sie für ihr Zimmer oder Haus verlangen können und sprechen sich mit den anderen Eigentümer_Innen innerhalb der Nachbarschaft ab.

»In der Zeitung steht, in der *Villa* würden bis zu 1.800 Pesos⁹⁸ Miete für ein Zimmer verlangt werden. Das ist natürlich totaler Quatsch. Wer bezahlt schon 1800 Pesos, um dann in einer *Villa* zu leben - niemand! Ich nehme gerade einmal 1.000 Pesos Miete pro Zimmer.« (B_1_Francisca_A_10)

»Grundsätzlich stehen meine Mietpreise fest. Ich orientiere ich mich so ungefähr daran, was die anderen im Viertel verlangen. Aber es kommt schon mal vor, dass ich bei Bekannten oder Familienangehörigen von Freunden eine Ausnahme mache. Das kann ich natürlich nicht immer machen, denn sonst komme ich nicht auf meine Kosten.« (B_5_Marta_A_12)

96 Da der informelle Wohnungsmarkt unabhängig vom formellen Kredit- und Banksystem funktioniert, ist dieser weitestgehend unabhängig von makroökonomischen Schwankungen.

97 Der bereits genannten Befragung zufolge kauften 80 % der Befragten ihre Häuser aus eigenen Ersparnissen, ca. 13% liehen sich Geld bei Familienangehörigen oder Bekannten (Cravino: 2006, S. 169).

98 Zum Zeitpunkt der Interviewdurchführung (April 2014) hatten 1.800 argentinische Pesos in etwa einen Wert von 180 Euro.

Die Festlegung von Miet- und Kaufpreisen erfolgt direkt durch die Vermieter_Innen oder Verkäufer_Innen. Anders als auf dem formellen Wohnungsmarkt greift der Staat nicht regulierend auf den informellen Markt ein (siehe: 6.1.1 Vergleich des formellen und informellen Wohnungsmarktes, S. 152). Die Eigentümer_Innen sind an keine Art von staatlicher Mietpreisregulierung gebunden. Es kommt in bestimmten Fällen auch vor, dass die marktüblichen Preise ignoriert werden und höchstpreisig vermietet und verkauft wird. Die Logik der Gewinnoptimierung hat somit auch auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 Einzug gehalten.

»Wenn du deinen Vermieter nicht kennst, ist es komplizierter. Denn dann vermietet er an dich so teuer, wie er eben will. Verlangt wird dann der höchstmögliche Preis, den noch irgendjemand bereit ist zu zahlen.«
(B_7_Aldo_A_20)

6.7.3 MONETÄRE MOTIVATION

Die Motivation der Eigentümer_Innen ist ausschlaggebend für die Preisbildung und hängt davon ab, ob durch die Vermietung und den Verkauf nur ein Zu - oder der Hauptverdienst generiert werden soll. Die Logik der Gewinnoptimierung durch die Vermietung wird besonders deutlich bei den Vermieter_Innen, die selbst nicht mehr in der Siedlung leben, vor Ort aber immer noch ein Haus besitzen, welches sie zimmerweise weitervermieten (siehe: 6.5.1 Besitzer_Innen und Vermieter_Innen, S. 192).

»Es gibt Menschen, die sich durch den Wohnungsmarkt bereichern. Manche von ihnen leben noch nicht einmal mehr hier in der *Villa*, sondern in Palermo⁹⁹ oder irgendwo anders in der Stadt. Das kannst du natürlich nur machen, wenn du gut vernetzt bist und deine Kontakte in der Siedlung hast. Oft sind dann andere Familienangehörige, die noch im Viertel leben, damit beauftragt, auf das Haus aufzupassen und die Vermietung zu organisieren. Hier direkt nebenan haben sie, glaube ich, sieben Mieter.« (B_9_Orlando_A_3)

Die Vermieter_Innen begründen in der Regel die von ihnen veranschlagten Mietpreise durch die Ausgaben, die Ihnen aufgrund der Vermietung anfallen. Vor allem das Geld, das in den Ausbau des eigenen Hauses investiert wurde, um dieses zur Vermietung herzurichten, soll durch die Mieteinnahmen wieder kompensiert werden. Darüber hinaus wollen die Vermieter_Innen in der Regel einen Gewinn erwirtschaften, was aus ihrer Perspektive als selbstverständlich empfunden wird.

»Hier in der *Villa* musst du ständig in dein Haus investieren, denn irgendwas geht immer kaputt. Ich habe also eine ganze Menge an Ausgaben, die müssen durch die Miete gedeckt werden. Und natürlich will ich auch etwas daran verdienen, sonst würde sich der ganze Aufwand ja nicht lohnen.« (B_1_Francisca_A_12)

»Ich lebe schon seit Jahren in der *Villa*, besitze nur ein einziges Haus, welches ich selbst gebaut habe, in das ich all mein Geld investiert habe und in dem ich selber wohne. Da ist es ja nur gerechtfertigt, dass ich durch die Vermietung ein bisschen Geld verdiene. Das meiste Geld investiere ich eh wieder in das Haus, und der Rest ist für meine Söhne, nicht für mich.« (B_5_Marta_A_9)

99 Palermo ist ein Stadtteil der gehobenen Mittelschicht im Nordosten von Buenos Aires.

Obwohl auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 auch gewinnorientiert operiert wird, gibt es noch immer einen Teil des Marktes, auf dem die Logik der Reziprozität überwiegt. Die Motivation der Vermieter_Innen unterscheidet sich demnach zwischen der Generierung eines Zu- und Hauptverdienstes¹⁰⁰ (siehe: 6.4.1 Besitzer_Innen und Vermieter_Innen, S. 192). Vor allem bei der Vermietung eines einzelnen Zimmers in einem privaten Wohnhaus dienen die Mieteinnahmen häufig nur als Kompensation oder als Zuverdienst zum eigentlichen Einkommen.

»In vielen Fällen ist der Grund für die Vermietung eher eine Frage der Subsistenz. Viele Menschen haben vielleicht ihr Leben lang als Maurer oder ähnliches gearbeitet, sind also einem Beruf nachgegangen, den sie im Alter nicht mehr ausüben können. Somit ist die Vermietung eines Zimmers eine Form, sich im Alter etwas dazu zu verdienen. [...] Wenn dir durch die Vermietung eigentlich nichts an Geld übrig bleibt, dann handelt es sich auch um keinen wirklichen Geschäftszweig.« (B_12_Milcar_A_11)

»Ich vermiete ausschließlich an eine Familie, die ich seit Jahren kenne, und nicht an zehn unterschiedliche Leute, um damit ein Geschäft zu machen. Meine Mieter bezahlen mir 600 Pesos, das ist vergleichsweise sehr, sehr wenig, denn sie haben ja quasi ihr eigenes Haus. Aber mir geht es vordergründig nicht um das Geld.« (B_13_Carmen_A_10)

Außerdem funktioniert auch der Teilmarkt, bestimmt durch den Verkauf von Häusern, nicht ausschließlich gewinnorientiert. Bei Hausverkäufen, die sich aufgrund von Wegzügen aus der Villa 31 bedingen, orientiert sich der Verkaufspreis häufig an der Kompensation der für den Hausbau selbst getätigten Investitionen. Verkauft wird außerdem mit der Motivation, sich mit dem Geld in einer anderen *Villa*, der Provinz oder dem eigentlichen Heimatland erneut ein Haus bauen oder kaufen zu können. Darüber hinaus gibt es Fälle, in denen aus finanziellen Notsituationen heraus zwangsweise verkauft wird.

»Es gibt natürlich auch die Leute, die ihre Häuser zu einem fairen, realen Preis verkaufen. Nach meiner Erfahrung sind das meistens diejenigen, die aus der *Villa* wegziehen, wieder zurück in ihre Heimatprovinz gehen und somit ihr Haus verkaufen müssen. Da bleibt oft nicht so viel Zeit, auf einen geeigneten Käufer zu warten, der bereit wäre, einen horrenden Preis für ein Haus in einer *Villa* zu zahlen. Ich hoffe sehr, dass ich über so jemanden ein geeignetes Haus für mich und meine Familie finde.« (B_3_Veronica_A_12)

»Für ein Haus in dieser Größe kannst du bis zu 200.000 Pesos und noch mehr verlangen. Ich möchte jedoch einfach nur mein Haus verkaufen und die Möglichkeit haben, mir von dem Geld etwas anderes kaufen zu können. Ich muss mit dem Verkauf kein großes Geschäft machen. Für mich ist wichtig, dass wir das Geld, welches wir in den Kauf und den Ausbau investiert haben, durch den Verkauf wieder ausgleichen. Ich gehe mit meinem Mann und meinen Kindern zurück in unsere Provinz nach Salta. Da müssen wir uns ja auch irgendwie ein neues Zuhause aufbauen, und dafür brauchen wir natürlich etwas Geld.« (B_11_Cecilia_A_8)

100 Afirmamos que el alquiler se rige en su mayoría por la lógica de la ganancia, con la excepción de los que arriendan como estrategia de supervivencia, es decir para obtener un ingreso mínimo que es destinado a la reproducción de la unidad domestica, no a la acumulación (Cravino 2006, S. 259).

Der Teilmarkt, auf dem vornehmlich der Verkauf von Häusern geregelt wird, orientierte sich lange Zeit fast ausschließlich an der Logik der Reziprozität. Heute wird auch dieser Bereich des Marktes verstärkt durch profitorientierte Interessen und die Logik der Gewinnoptimierung bestimmt. Ein Beispiel für diese Entwicklung ist die Aufteilung von Häusern in Wohneinheiten. Diese werden, um einen größeren Gewinn zu erzielen, stockwerkweise weiterverkauft (siehe: 6.6 Wohnraumangebot, S. 198). Eine rein gewinnorientierte Praktik ist außerdem das Besetzen von noch freien Grundstücken (siehe: EXKURS - Aushandlung von »Baurecht« durch Besetzung, S. 208).

»Es gib einfach Leute, die mit dem Verkauf von Häusern ein unheimliches Geschäft machen, die sind nur am Geld interessiert. Es gibt ein paar wenige, die den Markt bestimmen. Das sind die Leute, die drei oder vier Häuser besitzen und diese dann Stück für Stück weiterverkaufen. Es gibt Leute, die, obwohl sie ein Haus haben, die noch freien Grundstücke besetzen, diese dann weiterverkaufen oder bebauen, um anschließend zu vermieten. Ich frage mich manchmal, mit welchem Recht die Leute das machen. Ich habe mich mit Leuten unterhalten, die bis zu 500.000 Pesos für ein Haus verlangen. Das kann doch niemand zahlen.« (B_3_Veronica_A_11)

6.7.4 REGULIERUNG DURCH VERHANDLUNG

Der Wohnungsmarkt basiert auf dem Prinzip der Verhandlung.¹⁰¹ Miet- und Kaufpreise werden somit nicht ausschließlich nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage festgelegt. Der mögliche Spielraum bei Verhandlungen wird durch das soziale Beziehungsgefüge und bereits im Vorfeld bestehende Kontakte bestimmt.¹⁰² Darüber hinaus nehmen das Verhandlungsgeschick, aber auch die Relation¹⁰³ der Besitzer_Innen zu dem von ihnen zu vermietenden Wohnraum Einfluss auf die Preisbildung.

»Wenn du ein passendes Zimmer oder Haus gefunden hast, in welchem du gerne leben würdest, dann geht es erstmal um den Preis. Was kannst du zahlen und was bist du bereit für das Zimmer zu zahlen? Ich kann ganz gut verhandeln und habe meinen Brüdern immer dabei geholfen, denn sie kennen ja die Preise nicht.« (B_8_Agustina_A_18)

»Bei der Vermietung an Bekannte gibt es immer Verhandlungsspielraum, denn du wirst von einem Bekannten ja nicht so viel Miete verlangen wie von einem Fremden. Nichtsdestotrotz gibt es auch Vermieter, die nicht von ihren Preisen abweichen. Aber in der Regel kannst du verhandeln.« (B_10_Alвина_A_17)

»Du kannst natürlich verhandeln, aber eigentlich hast du nur eine wirkliche Verhandlungsbasis, wenn du den Eigentümer kennst und er dir ein privates Zimmer in seinem Haus vermietet. Denn wenn du den

101 Das Handeln um Miet- oder Kaufpreis ist eine gängige Praxis auf dem Wohnungsmarkt der *Villa*. Einer Umfrage von Cravino zufolge verhandelten 2006 ca. 55 % der Befragten ihren Kaufpreis (Cravino: 2006, 166).

102 »Las relaciones económicas del mercado inmobiliario informal se instalan sobre redes de relaciones previas« (Cravino: 2006, S. 165).

103 Die Beziehung der Eigentümer_Innen zu dem von ihnen zu vermieteten Wohnraum ist vor allem dadurch bestimmt, ob die Eigentümer_Innen selbst in dem Haus wohnen oder nicht, sowie von der Frage, ob es sich bei der Vermietung nur um ein Zimmer oder gleich mehrere Zimmer handelt.

Eigentümer nicht kennst und dieser eh mehrere Zimmer vermietet, dann ist es ihm meistens auch egal, an wen er diese vermietet. Hauptsache, alle Zimmer sind belegt und er bekommt sein Geld. Bei Leuten, die nur ein Zimmer vermieten, ist das anders, denn mit ihnen wohnst du ja wirklich zusammen. Dann kommt es nicht nur auf das Geld an, sondern auch auf die zwischenmenschliche Ebene.« (B_2_Germán_A_10)

Eine bereits im Vorfeld bestehende Vertrauensbasis ermöglicht es den Mieter- oder Käufer_Innen, bessere Konditionen auszuhandeln, denn auch den Vermieter_Innen ist daran gelegen, an eine vertrauenswürdige Person zu vermieten (siehe: 6.8 Unsicherheiten und Absicherungsmechanismen, S. 216). Ausschlaggebend für die Verhandlungen sind somit u.a. weiche Faktoren wie das Vertrauen in die andere Person oder die persönliche Weiterempfehlung durch eine Kontakt- bzw. Vertrauensperson.

»Wenn du Glück hast, vermietet dir ein Bekannter oder ein Freund von einem Freund ein Zimmer. Dann ist es etwas billiger. Denn sie wissen, dass du ein ruhiger und guter Mieter bist, der immer pünktlich zahlt und auch sonst keine Probleme macht. Auf dieser Basis kannst du gut verhandeln.« (B_7_Aldo_A_19)

Der Wohnungsmarkt der Villa 31 ist zum Teil sozial überformt und funktioniert nicht ausschließlich gewinnorientiert. Der Markt funktioniert zum Teil gegensätzlich: Auf der einen Seite wird gewinnorientiert sowie höchstpreisig vermietet und verkauft, auf der anderen Seite wird mit der Vermietung nur ein Zuverdienst zum eigentlichen Einkommen oder beim Hausverkauf nur die Kompensation der getätigten Kosten beabsichtigt. Noch hinzu kommt, dass sich das Vertrauensverhältnis auf die Höhe des Preises auswirkt.

6.7.5 VERHÄLTNIS ZWISCHEN WOHNRAUMANGEBOT UND PREIS

Das Preis-Leistungsverhältnis ist aufgrund der freien Preisgestaltung und der verschiedenen ökonomischen Prinzipien, die Miet- und Kaufpreise bestimmen, oft unverhältnismäßig sowie schwer miteinander zu vergleichen.

»Wenn du Glück hast, findest du noch Zimmer für 800 Pesos, aber da musst du schon wirklich viel Glück haben. Die meisten Zimmer, die ich mir im letzten Monat angeschaut habe, kosten 1.200 Pesos. Aber es gibt auch Leute, die bis zu 2.000 Pesos verlangen. Das ist aber eher die Ausnahme.« (B_2_Germán_A_6)

Faktoren wie Größe, Ausstattung, Bauzustand des Hauses und die Lage innerhalb der Siedlung haben Einfluss auf die Preisbildung. Allerdings führt auch die Flexibilität der Eigentümer_Innen in Bezug auf die Miet- und Kaufpreisgestaltung oft zu sehr heterogenen Preisen und das bei vergleichbarem Wohnraumangebot.

»Die Mietpreise in der *Villa* variieren zum Teil. Das kommt zum einen auf das Viertel an, in dem du wohnen möchtest: das Barrio Gümes ist ja ziemlich zentral und trotzdem relativ ruhig, da ist es natürlich teurer als in der Villa 31 bis. Dann natürlich, welche Qualität an Wohnraum du suchst - kleines Zimmer, großes Zimmer - und in welchem Zustand das Haus ist. Es werden hier ja halbe Baustellen vermietet, die haben dann gerade mal ein Dach über dem Kopf. Teilweise hast du aber auch ähnliche Wohnsituationen, und die Vermieter verlangen trotzdem ganz unterschiedliche Preise.« (B_10_Alвина_A_18)

In den Fällen, in denen die Preise nicht so stark voneinander abweichen, sind häufig Wohnraumangebot und Konditionen nicht vergleichbar. Zu der ohnehin bereits undurchsichtigen Preislage auf dem informellen Wohnungsmarkt der Villa 31 kommt erschwerend hinzu, dass die veranschlagten Miet- und Kaufpreise selten über einen längeren Zeitraum konstant sind. Besonders die Mietpreise können permanent angepasst und ohne einen bestimmten Grund von den Vermieter_Innen erhöht werden (siehe: 6.8 Unsicherheiten und Absicherungsmechanismen, S. 216).

»Oft unterscheiden sich die einzelnen Mietpreise gar nicht so stark voneinander. Aber die Zimmer, die du zu einem ähnlichen Preis angeboten bekommst, können schon sehr unterschiedlich sein. Mal handelt es sich um ein Zimmer mit einem eigenen Bad in einem ruhigen Teil des Viertels, vielleicht auch mit kleinem Fenster, und für den gleichen Preis bekommst du von einem anderen Vermieter ein viel kleineres, dunkles, feuchtes Zimmer angeboten und womöglich ist es immer laut, da die Nachbarn die Musik aufdrehen oder sich ständig streiten. Hier in der *Villa* wird bis in die letzte Abstellkammer ein Bett reingestellt und das dann als Zimmer vermietet, denn es gibt einfach viel zu viele Leute, die ein Zimmer suchen.« (B_2_Germán_A_8)

»Ich nehme 1.000 Pesos Miete pro Zimmer, aber damit habe ich auch erst dieses Jahr angefangen. Zuvor habe ich meine Zimmer für 500 und dann 800 Pesos vermietet.« (B_1_Francisca_A_11)

Die Erhöhung der Mietpreise wird von den Vermieter_Innen als selbstverständlich empfunden. Aufgrund der hohen Inflation in Argentinien sind allerdings auch die Miet- und Immobilienpreise auf dem formellen Wohnungsmarkt selten über einen längeren Zeitraum konstant.

6.8 UNSICHERHEITEN UND ABSICHERUNGSMECHANISMEN

In dem folgenden Text werden die Folgen und Auswirkungen der fehlenden Rechtssicherheit auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 dargelegt. Es wird aufgezeigt, welche internen Mechanismen, Absprachen und Aushandlungen trotz der fehlenden Rechtsnormen greifen. Außerdem wird dargestellt, welche Bedeutung der Gemeinschaft in diesem Zusammenhang zukommt.

6.8.1 SOZIALE KONTROLLE UND VERTRAUEN

Der Wohnungsmarkt der Villa 31 liegt, wie bereits dargestellt, außerhalb rechtlicher und staatlicher Regulierung. In der *Villa* gibt es daher keine rechtskräftigen Miet- und Kaufverträge, in denen Kaufpreis, Miethöhe, Dauer oder Kündigungsfristen rechtlich geregelt werden. Der Wohnungsmarkt basiert jedoch auf eigenen Regeln, internen Mechanismen und Aushandlungen, die das Zusammenleben bestimmen, das Mietverhältnis zwischen Mieter_Innen und Vermieter_Innen definieren oder beim Verkauf eines Hauses oder Grundstücks herangezogen werden. Vor allem die Bewohner_Innen, die schon seit geraumer Zeit in der *Villa* leben, die sogenannten Alteingesessenen, verfügen über einen gewissen Status im Stadtteil oder in ihrer Nachbarschaft, der sie absichert.

»Es gibt hier keine rechtskräftigen Verträge. Das Wort zählt, nichts als das reine Wort. Es gibt keinen beglaubigten Kaufvertrag, keinen Eintrag ins Grundbuch oder irgendein anderes Schriftstück, das dich absichert.« (B_11_Cecília_A_12)

»Eigentlich habe ich keine Angst, hier im Viertel von irgendjemandem betrogen zu werden. Ich lebe hier schon mein ganzes Leben. Und auch wenn ich mittlerweile im Rollstuhl sitze, kenne ich die meisten meiner Nachbarn schon seit langer Zeit. Wir sind eine Gemeinschaft, das gibt dir Sicherheit, auch wenn immer mehr neue Leute ins Viertel kommen.« (B_9_Orlando_A_10)

In Bezug auf die Absicherung des Einzelnen kommt der sozialen Stellung im Stadtteil eine wesentliche Bedeutung zu, denn diese erhöht den Rückhalt durch die Gemeinschaft. Sie beruht in der Regel auf der Vernetzung innerhalb der Siedlung, ist bestimmt durch die Wohndauer und die Herkunft (ethnische Zugehörigkeit). Darüber hinaus ist die Stellung im Stadtteil auch durch soziales und politisches Engagement bedingt. Das Vertrauen, das den Bewohner_Innen aufgrund ihrer langen Wohndauer im Viertel, ihres sozialen Engagements oder ihrer ethnischen Zugehörigkeit entgegengebracht wird, erhöht die Akzeptanz und Solidarität durch die Gemeinschaft. Die soziale Stellung im Stadtteil resultiert aber auch aus autoritärem Auftreten, der Ausübung von Machtpositionen und dem vorhandenen Vermögen.

»Sicherheiten gibt es eigentlich keine. Die *Villa* ist natürlich auch kein rechtsfreier Raum, aber du musst die Regeln verstehen. Zum einen bestimmt der Stärkere, derjenige, der sich mehr traut, einfach macht, ohne Rücksicht auf die anderen. Mit dieser Einstellung kannst du es hier ganz schön weit bringen, Grundstücke besetzen und weiterverkaufen und vermieten. So kannst du schon zu etwas Geld kommen. Auf der anderen Seite ist es schlecht, die Gemeinschaft gegen sich zu haben. Denn wenn dir niemand mehr vertraut, da du die Leute schon zu oft betrogen hast, dann mietet irgendwann niemand mehr bei dir, denn so was spricht sich schnell im Viertel rum.« (B_14_Gladis_A_7)

»Es gibt hier alle Arten von Menschen, und manche sind vor allem korrupt, denn mit so einer Einstellung kommst du hier am weitesten. Oft sind die *delegados* (die politischen Abgeordneten) die am skrupellosesten. Alle wissen, dass es immer die gleichen Familien und die gleichen Abgeordneten sind. Wir kennen ja die Leute, aber sie haben die Kontrolle, denn sie sind im Stadtteil anerkannt, weil sie schon Jahre hier leben, irgendein politisches Mandat besetzen oder einfach skrupellose Betrüger sind.« (B_7_Aldo_A_23)

Der Status im Stadtteil ist von besonderer Bedeutung, denn zum einen erfolgt die Weiterempfehlung als vertrauensvolle Vermieter_In oder Mieter_In über Mund-zu-Mund Propaganda, aber auch umgekehrt wird innerhalb der Nachbarschaft verbreitet, wer nicht als vertrauenswürdig gilt. Eine besondere Rolle spielt die Vertrauensbasis, die vor allem bei schon länger bestehenden Mietverhältnissen zwischen den Vermieter_Innen und Mieter_Innen besteht.

»Sicherheiten habe ich keine, aber Gott sei Dank habe ich vertrauenswürdige Menschen, die bei mir leben und pünktlich jeden Monat ihre Miete zahlen. Auch sonst hatte ich mit dieser Familie noch nie irgendwelche Probleme, im Gegenteil, sie sind sehr hilfsbereit. Und wenn mein Sohn mal weg muss, bin ich nicht alleine. Das Zusammenleben erhöht die soziale Kontrolle. Ich bin froh, dass diese Familie schon seit so langer Zeit bei mir lebt.« (B_13_Carmen_A_15)

»Ich habe zwei Mieter, die schon seit sechs Jahren bei mir wohnen, da besteht eine gewisse Vertrauensebene. Und auch sonst schaue ich mir die Leute genau an und vertraue auf mein Bauchgefühl. Eigentlich habe ich nie Probleme mit einem meiner Mieter gehabt. Die bezahlen meistens pünktlich ihre Miete, machen nicht so laut Musik. Ich glaube, wenn man sich um ein gutes Verhältnis untereinander bemüht, sich immer darum kümmert, das Haus in einem guten Zustand zu halten, also selber keinen Grund für Probleme liefert, dann bekommt man auch keine.« (B_5_Marta_A_17)

6.8.2 INTERNE MECHANISMEN DER ABSICHERUNG

Obwohl es in der Villa 31 keine rechtskräftigen Verträge gibt, versuchen sich die Bewohner_Innen durch unterschiedliche Absprachen und Regelungen abzusichern. In mündlichen Absprachen werden im Vorhinein Kauf- und Mietpreis, Wohndauer und Konditionen vereinbart. Die mündlichen Abmachungen basieren in erster Linie auf Vertrauen. Mit der Etablierung des Wohnungsmarktes, der zunehmenden Vermietung und Verkürzung der Mietzeiträume gerät das Vertrauensprinzip jedoch in den Hintergrund.

»Ich schließe keine Art von Verträgen mit meinen Mietern. Bei Einzug bespreche ich die wichtigsten Dinge, ich sage ihnen, wie viel Miete ich nehme, bis wann diese zu zahlen ist und dass Küche und Bad mindestens einmal in der Woche komplett sauber gemacht werden müssen.« (B_5_Marta_A_16)

Eine gängige Praxis zur besseren Kontrolle ist die Buchführung, bei der sich die Vermieter_Innen die Mieteinnahmen durch die Unterschrift der jeweiligen Mieter_Innen bestätigen lassen. Ein Vorgehen, das tatsächlich keinen rechtlichen Bestand hat. Die Form der Buchführung findet durchaus auch von Seiten der Mieter_Innen Anwendung, in diesem Fall unterschreiben die Vermieter_Innen bei Erhalt der Miete.

»Um eine bessere Kontrolle über die Mieteinnahmen zu haben, führe ich Buch. Wenn die Miete bezahlt wurde, wird unterschrieben, vorher nicht. So habe ich einen guten Überblick und kann immer nachweisen, wenn mir jemand sagt, er hätte bereits bezahlt, und das nicht stimmt.« (B_1_Francisca_A_16)

»Meinen Brüdern habe ich geraten, die Vermieter unterschreiben zu lassen, wenn diese die Miete erhalten haben. So eine Unterschrift ist natürlich nicht verbindlich, aber du hast es wenigstens schriftlich und kannst bestätigen, dass du bereits gezahlt hast. Im Ernstfall sichert dich das schon ab.« (B_8_Agustina_A_21)

Bei dem Kauf von Häusern kommt es durchaus auch zu schriftlichen Abmachungen, zu einer Form von Verträgen, in denen vornehmlich die Kaufkonditionen geregelt und schriftlich festgehalten werden. Die Abkommen werden sowohl von Seite der Käufer_Innen als auch Verkäufer_Innen unterschrieben. Das Abschließen von Verträgen ist jedoch, anders als von der Bewohnerin dargelegt, nicht rechtsverbindlich. Ein Schriftstück in der Hand zu haben, erhöht bei vielen der Bewohner_Innen dennoch das Vertrauen und Sicherheitsgefühl.¹⁰⁴

104 Einer Umfrage von Cravino zufolge bestätigten 54 % der Befragten, dass sie beim Kauf eine Art Vertrag bzw. ein schriftliches Abkommen unterzeichnet haben (Cravino: 2006, S. 165).

»Wenn du dein Haus verkaufen willst, ist es schon üblich, einen Vertrag aufzusetzen, also ein Papier, das von beiden Personen, also von beiden Seiten, Verkäufer und Käufer, unterschrieben wird, das zählt. Du schreibst da rein, wer der Käufer ist, was er zu zahlen hat, ob bereits eine Anzahlung gemacht wurde oder alles direkt gezahlt wurde. Ich verstehe nicht, warum das nicht alle machen, denn mit diesem Papier kannst du auch zum Kommissariat der Polizei gehen, denn das geschriebene Wort zählt. Das ist dann eine Art Vertrag, der eingehalten werden muss.« (B_15_Jorge_A_12)

»Auch wenn ich einen Vertrag abschließe, hat dieser vor Gericht keinen Bestand. Außerdem könnte ich mir überhaupt keinen Anwalt leisten. Ich muss also vertrauen.« (B_14_Cecilia_A_2)

Trotz der unterschiedlichen Abkommen bleiben sowohl Eigentümer_Innen und Vermieter_Innen als auch Käufer_Innen und Mieter_Innen verschiedenen Unsicherheiten ausgeliefert. Für eine bessere Absicherung und um Konflikten vorzubeugen, finden Verhandlungen über Miet- und Kaufkonditionen häufig im Beisein Dritter und somit vor Zeug_Innen statt. Die Rolle der Zeug_Innen und Mediator_Innen übernehmen, wie bereits dargelegt, Bewohner_Innen, die in der Gemeinschaft als Vertrauenspersonen gelten und eine gewisse Anerkennung in der Siedlung haben wie z.B. die politischen Abgeordneten oder Alteingesessene, die besonders gut vernetzt sind. Die Gemeinschaft wird so in den Miet- oder Kaufprozess involviert und kann im Konfliktfall Position ergreifen. Der informelle Wohnungsmarkt unterliegt somit der sozialen Kontrolle durch die Gemeinschaft, die die fehlende Rechtssicherheit ausgleichen soll.

»Besonders beim Kauf von Häusern gibt es wenig Sicherheiten. Am besten schließt man beim Kauf einen Vertrag unter Anwesenheit eines der *delegados* oder eines anderen Zeugen ab. Dann weiß zumindest jemand aus der Gemeinschaft darüber Bescheid, dass diese Person neuer Eigentümer von diesem Haus oder Zimmer ist. Wenn allerdings alleine mit dem Eigentümer verhandelt wird, ohne dass ein Dritter dabei ist, dann hat man, gerade wenn man neu ist, wenig Sicherheiten.« (B_10_Alвина_A21)

6.8.3 UNSICHERHEITEN

Trotz der sozialen Kontrolle durch die Gemeinschaft betrifft die geringe Absicherung alle auf dem Wohnungsmarkt agierenden Personen, wenn auch nicht in gleichem Maße. So hat dies sowohl Auswirkungen auf die Mieter_Innen und Käufer_Innen als auch auf die Vermieter_Innen und Verkäufer_Innen. Doch vor allem zugezogene Bewohner_Innen haben wenig Einfluss innerhalb der Siedlung und auf dem Wohnungsmarkt und müssen sich an die vorgegebenen Bedingungen anpassen. Denn sie sind aufgrund ihrer kurzen Wohndauer in der Siedlung oder ihres transitorischen Zustandes wenig vernetzt und erfahren somit kaum Rückhalt durch die Gemeinschaft.

In der Regel werden befristete Mietverhältnisse eingegangen. Mieter_Innen verfügen allerdings über wenig Sicherheiten, denn letztendlich können Mietpreise und Dauer von den tatsächlich getroffenen Absprachen abweichen. Die Vermieter_Innen haben auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 diverse Freiheiten, denn diese können die Miete frei anpassen (erhöhen)¹⁰⁵ oder das Mietverhältnis ohne Vorankündigung oder Begründung auflösen.

105 Auch auf dem formellen Wohnungsmarkt kommt es aufgrund der starken Inflation in Argentinien zu Mieterhöhungen.

»Wenn der Eigentümer meint, die Miete erhöhen zu wollen, dann tut er das, oft ohne Vorankündigung, einfach so, weil er das kann oder dich loswerden möchte. In solchen Häusern wechseln die Mieter relativ häufig. Das sind eher erste Anlaufstationen, wenn du neu in die *Villa* kommst und erstmal ein Dach über dem Kopf brauchst.« (B_13_Carmen_A_14)

Bei Mieter_Innen, die ihre Miete nicht zahlen (oder nicht zahlen können), wird in der Regel das Mietverhältnis umgehend beendet. Wenn es eine andere Person gibt, die bereit ist, mehr Geld für das gleiche Zimmer zu zahlen, kann es zur Beendigung des Mietverhältnisses kommen,.

»Wenn du nicht zahlst oder nicht zahlen kannst, musst du gehen. Das ist ganz einfach. Es gibt Eigentümer, bei denen du weißt, dass du dich auf ihr Wort verlassen kannst, aber es gibt andere, die nur auf das Geld aus sind. Es ist nicht gut, wenn du an solche Leute gerätst. Mir ist das einmal passiert. Ich hatte meinen Monat bereits gezahlt, aber dann kam jemand und hat der Eigentümerin noch mehr Geld für das gleiche Zimmer angeboten. Ich habe dann mein Geld zurück bekommen, wenigstens das, und musste das Zimmer räumen.« (B_7_Aldo_A_22)

Unverhältnismäßige Mieterhöhungen oder Rauswürfe von Mieter_Innen können jedoch dazu führen, dass die Vermieter_Innen nicht mehr als vertrauensvoll weiterempfohlen werden. Der geringen Absicherung (der Mieter_Innen) steht jedoch ein hoher Grad an Flexibilität gegenüber.

»Wir haben einen Monat im Voraus gezahlt und damit ist dann alles geregelt. Wir können ausziehen, wann immer wir wollen, also nach dem Monat. Ansonsten hätten wir ja umsonst gezahlt. Wir sind also ungebunden, denn ich würde schätzen, in diesem Haus bleiben wir nicht sehr lange wohnen. Wir haben ja noch nicht mal eine Küche und auch das Warmwasser funktioniert nicht.« (B_4_Griselda_A_9)

Auch die Vermieter_Innen gehen somit die Unsicherheit ein, dass das Mietverhältnis durch die Mieter_Innen aufgrund überteuerter Mieten oder schlechter Wohnkonditionen frühzeitig beendet wird. Aufgrund der hohen Fluktuation auf dem Wohnungsmarkt ist eine langfristige Planungssicherheit für keine der beiden Seiten gegeben. Eine Absicherung für die Vermieter_Innen erfolgt in der Regel durch die Vorauszahlung der Monatsmiete. Es ist eine gängige Praxis, dass die Miete bereits zu Monatsanfang oder je nach Absprache ggf. auch wochen- oder tageweise gezahlt wird. Die Vermieter_Innen gehen somit nicht das Risiko ein, ihre Miete am Monatsende nicht ausgezahlt zu bekommen. Darüber hinaus besteht nur bedingt eine Handhabe, wenn die Miete nicht rechtzeitig oder überhaupt nicht gezahlt wird. Zum Teil werden sogar bis zu zwei Monatsmieten im Voraus verlangt.

»Als Vermieter musst du immer auf der Hut sein und aufpassen, denn es gibt Menschen, die ihre Miete nicht zahlen und am liebsten umsonst wohnen würden. [...] Als Vermieter macht man immer irgendeine schlechte Erfahrung. Damit ich meine Miete wirklich immer rechtzeitig bekomme, verlange ich eine Monatsmiete im Voraus. Wenn sich dann jemand mit der Mietzahlung verspätet, da er auf seiner Arbeit vielleicht selbst nicht bezahlt wurde, seine Sozialhilfe nicht rechtzeitig bekommen hat oder ähnliches, ist das nicht mein Problem und ich habe in so einem Fall wenigstens eine Monatsmiete zur Sicherheit [...]« (B_1_Francisca_A_17)

»Eigentlich werden ein oder zwei Monatsmieten im Voraus gezahlt, mehr geht nicht, denn die Mieter haben meist nicht so viel Geld und außerdem kannst du als Vermieter die Miete sonst nicht mehr erhöhen. Die Preise ändern sich hier schnell. Wenn sich also herumspricht, dass deine Nachbarn 100 oder 200 Pesos mehr nehmen, also für ein ähnliches Zimmer, dann hebst du deine Miete natürlich auch an.« (B_14_Gladis_A_8)

Allerdings gehen die Vermieter_Innen bei der Vermietung auch das Risiko ein, dass die Mieter_Innen nach Ablauf der vereinbarten Mietdauer das Zimmer oder Haus nicht verlassen und es zur Besetzung kommt. Bei einer Besetzung wird meist die Gemeinschaft aktiviert, um gegen die Besetzer_Innen vorzugehen.

»Ich habe immer ein bisschen Angst oder Respekt vor dem Vermieten gehabt, denn ich habe von vielen Fällen gehört, in denen die Mieter, wenn sie erstmal im Haus waren, nicht mehr freiwillig gegangen sind. Also Mieter haben dann quasi das Haus besetzt, in dem sie gemietet haben. Als Vermieter spreche ich dann mit den anderen Leuten in der Nachbarschaft, damit die mir helfen, die Person, die versucht mein Haus zu besetzen, rauszuschmeißen. Aber ich kenne meinen Stadtteil [...]. Außerdem weiß jeder, dass ich hier schon 30 Jahre lebe und dies mein Haus ist. Da traut man sich nicht so schnell, mir das wegzunehmen.« (B_6_Dora_A_27)

»Und dann gibt es noch die Leute, die bei dir ein Zimmer mieten, aber eigentlich am liebsten selber Besitzer wären. Die versuchen dann, dein eigenes Haus zu besetzen. Ich lasse diese Leute dann umgehend von der Polizei rausschmeissen. Da kenne ich nichts. Ich hab einen ganz guten Draht hier zur Polizei.« (B_1_Francisca_A_18)

Anders als von der Bewohnerin beschrieben hat die Polizei bei solchen Vorfällen grundsätzlich wenig Einfluss. Ihr kommt, wenn überhaupt, eine schlichtende Rolle zu.

Auch von Seiten der Käufer_Innen besteht die zum Teil berechtigte Angst, dass das Haus gezahlt wird und die vorherigen Eigentümer_Innen nicht ausziehen. Andererseits gehen die Eigentümer_Innen beim Verkauf ihres Hauses durch Ratenzahlung das Risiko ein, die letzten Raten nicht mehr ausgehändigt zu bekommen. Aufgrund der oftmals schwierigen finanziellen Situation der Bewohner_Innen kommt es jedoch immer wieder zur Verhandlungen, bei denen sich die Eigentümer_Innen gezwungenermaßen auf Ratenzahlungen oder ähnliches einlassen (siehe: 6.7 Ökonomische Rahmenbedingungen, S. 210).

»Interessenten gibt es genug, das einzige Problem ist das Geld, das muss man erstmal so auf einen Schlag zusammen haben. Ich will keine Anzahlung. Wenn ich mein Haus verkaufe, dann will ich das ganze Geld auf einmal. Das ganze Geld abgezahlt, bar auf die Hand. Denn wenn du einmal ausziehst, das Haus übergibst und noch nicht dein Geld bekommen hast, dann kannst du es vergessen, deine letzte Rate bekommst du dann nicht mehr ausgezahlt.« (B_9_Orlando_A_8)

»Gerade beim Verkauf von Häusern kommt es häufig zu Betrügereien, also von beiden Seiten. Eigentlich bevorzugen alle die direkte Zahlung, aber es ist ja nicht immer möglich, alles auf einmal in bar zu zahlen. [...]. Darum werden dann doch öfter Ratenzahlungen vereinbart. Da kommt es dann schon mal vor, dass der Eigentümer die erste Rate kassiert, aber nicht auszieht, oder halt umgekehrt, dass derjenige, der das Haus kaufen möchte, eine erste Rate zahlt, einzieht und dann die weiteren Raten nicht mehr bezahlt.« (B_15_Jorge_A_13)

6.9 REFLEXION - ZUR FUNKTIONSWEISE DES WOHNUNGSMARKTES DER VILLA 31

Im Mittelpunkt dieses Themenfeldes stand die Analyse der Praktiken der Wohnraumeignung und des Wohnungsmarktes der Villa 31. Das Forschungsinteresse lag dabei vornehmlich auf der Funktionsweise des bislang wenig erforschten informellen Wohnungsmarktes, die ausgehend von dem spezifischen Ort und den verschiedenen lokalen Akteur_Innen untersucht wurde. Auf der Grundlage von Interviews mit Besitzer_Innen, Vermieter_Innen und Verkäufer_Innen einerseits und andererseits Mieter_Innen und Käufer_Innen entstand ein umfassendes Bild des Wohnungsmarktes der Villa 31. Der veränderte Zugang zu Wohnraum innerhalb der letzten Jahre, die Vielschichtigkeit der internen Aushandlungen und Taktiken wurden dabei ebenso berücksichtigt wie die diversen Wohnraumangebote, die ökonomischen Rahmenbedingungen und die bestehenden Sicherheiten und Unsicherheiten. Die zentralen Erkenntnisse und Untersuchungsergebnisse, die sich anhand der Interviews mit den Bewohner_Innen in Bezug auf die Funktionsweise des Wohnungsmarktes der Villa 31 ableiten lassen, werden anschließend noch einmal zusammengefasst. Den eigenen Forschungsergebnissen vorangestellt wird im Folgenden ein Vergleich mit früheren Forschungen, in dem wesentliche Unterschiede aber auch Gemeinsamkeiten herausgestellt werden.

6.9.1 GEMEINSAMKEITEN UND UNTERSCHIEDE ZU FRÜHEREN FORSCHUNGEN

Eine wesentliche Quelle der vorliegenden Arbeit stellte die eingangs erwähnte Forschung von Cravino »Las villas de la ciudad - Mercado e informalidad urbana« zum Wohnungsmarkt der Villa 31 dar (siehe: 1.3 Relevanz und Einordnung, S. 17 und 6.1.1 Vergleich des formellen und informellen Wohnungsmarktes, S. 152). Cravino untersuchte in ihrer Arbeit als erste argentinische Wissenschaftlerin den Wohnungsmarkt der Villa 31 in seiner frühen Entstehungsphase. Mehrere Jahre nach der von ihr veröffentlichten Forschung wurde die Entwicklung und Funktionsweise des Wohnungsmarktes der Villa 31 im Rahmen der eigenen Arbeit wieder als Forschungsgegenstand aufgenommen, denn es war anzunehmen, dass sich der Wohnungsmarkt weiterentwickelt und verändert hatte. Und so lassen sich trotz der bestehenden Ähnlichkeiten im Hinblick auf beide Forschungsansätze in Bezug auf die Untersuchungsergebnisse zwar Übereinstimmungen und Gemeinsamkeiten, aber auch wesentliche Unterschiede und Differenzierungen ausmachen.

Die von Cravino durchgeführte Untersuchung thematisierte mit einer breiter bzw. allgemeiner ausgerichteten Befragung erstmals die Entstehung informeller Wohnungsmärkte in Buenos Aires. Die von ihr durchgeführten Befragungen konzentrierten sich dabei auf drei verschiedene *Villas* (u.a. die Villa 31). Dem hingegen stellt die vorliegende Arbeit eine vertiefte Einzelfall Analyse der Villa 31 dar, die sich ausgehend von den Formen der Aushandlung, den internen Regeln und Praktiken aus der Perspektive der Bewohner_Innen mit der Funktionsweise des siedlungsinternen Wohnungsmarktes beschäftigt.

Die Forschungen unterscheiden sich jedoch nicht nur in Bezug auf die methodische Herangehensweise. Der wesentliche Unterschied in Hinblick auf die Forschung von Cravino ist, dass sich fast zehn Jahre nach der von ihr veröffentlichten Arbeit neue Dynamiken entwickelt haben, die die Funktionsweise des informellen Wohnungsmarktes der Villa 31 bestimmen. Den eigenen Untersuchungsergebnissen zufolge und im Gegensatz zu den Darstellungen von Cravino funktioniert der Wohnungsmarkt heute

nicht mehr vornehmlich nach dem Prinzip der Reziprozität, bei dem durch Untervermietung vorwiegend ein Zuverdienst zum eigenen Einkommen gesichert werden soll oder Häuser ausschließlich aus persönlichen Gründen, bedingt durch Wegzüge oder ökonomische Notlagen des Einzelnen, weiterverkauft werden. Vielmehr ist der Wohnungsmarkt gegenwärtig auch, wenn nicht sogar vorwiegend, auf die Generierung von Gewinn ausgerichtet. Diese Entwicklung hat eine Vielzahl an Veränderungen in Bezug auf die Funktionsweise des Wohnungsmarktes zur Folge.

Mit der fortschreitenden Kommerzialisierung von Wohnraum kam es u.a. zur Etablierung neuer Akteur_Innen sowie der Ausdifferenzierung ihrer ökonomischen Motivationen (siehe: 6.9.4 Akteur_Innen auf dem Wohnungsmarkt, S. 225). Auch die Problematik der Mieter_Innen, die nicht mehr nur zum Übergang, sondern langfristig in der Villa 31 zur Miete wohnen, hat in diesem Zusammenhang eine neue Dimension angenommen. Außerdem ist nicht mehr nur der Bereich der Untervermietung, sondern auch der Häusermarkt zunehmend durch profitorientierte Interessen und die Logik der Gewinnoptimierung bestimmt. Ein Indiz hierfür ist die zunehmende Aufteilung von Häusern in Wohnraumeigentum. Im Zuge der zunehmenden Verdichtung, vorangetrieben durch den zweckgerichteten Anbau, kam es somit zur Transformation der Villa-typischen Typologien und Bauweisen (siehe: 6.9.5 Wohnraumangebot, S. 226).

Bestimmte Tendenzen deuteten sich zwar bereits in der Entstehungsphase des Wohnungsmarktes und somit auch in der Forschung von Cravino an, hatten sich zu diesem Zeitpunkt aber noch nicht in dem hier analysierten Maße ausgeprägt bzw. verfestigt. Vollkommen neue Erscheinungen auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 sind zum einen die Besetzung von öffentlichen Räumen und der anschließende Weiterverkauf von unbebauten Grundstücken (siehe: Exkurs - Aushandlung von »Baurecht« durch Besetzung, S. 208), zum anderen, dass Zimmer häufig nicht an Familien oder alleinerziehende Mütter mit Kindern vermietet werden. Auch die Verlagerung des Bodenmarktes - aufgrund der extremen Verdichtung werden mittlerweile Dachflächen zum Anbau (und somit als Grundstücke) weiter verkauft -, stellt ein neues Phänomen dar, welches die Weiterentwicklung und Professionalisierung des Wohnungsmarktes belegt (siehe: 6.9.5 Wohnraumangebot, S. 226).

Die beiden Forschungen kommen jedoch in bestimmten Bereichen zu ähnlichen Erkenntnissen bzw. Übereinstimmungen. Denn obgleich sich der Wohnungsmarkt mit den Jahren weiterentwickelt und verfestigt hat, lassen sich noch heute Grundzüge erkennen, die diesen bereits in seiner Entstehungsphase geprägt haben. Der Wohnungsmarkt funktioniert gegenwärtig noch immer über den direkten Kontakt, so dass die Bedeutung sozialer Beziehungsgefüge (und die bereits durch Cravino analysierten Praktiken der Verhandlung) weiter bestehen (siehe: 6.9.3 Entstehung des Wohnungsmarktes, S. 224). Und obgleich die Bewohner_Innen mit der fortschreitenden Entwicklung des Wohnungsmarktes neuen Unsicherheiten ausgeliefert sind, kommt der Gemeinschaft nach wie vor eine Kontrollfunktion zu (siehe: 6.9.7 Unsicherheiten und interne Absicherungsmechanismen, S. 228).

6.9.2 ZUGANG ZU BODEN UND WOHNRAUM (1983 - ENDE DER 1990ER JAHRE)

Die direkte Besetzung von Grundstücken stellte über Jahrzehnte die vorherrschende Praktik der Raumeinigung in der Villa 31 dar. Die Besetzung einer noch freien Fläche und der anschließende Bau des

eigenen Hauses durch die Nutzer_Innen war dabei gleichgesetzt mit der Generierung von Besitztum. Die Besetzenden waren somit faktisch Besizende der von ihnen gebauten Häuser, auch wenn ihnen bis heute aus rechtlicher Sicht erst einmal keine Eigentumsansprüche für die Grundstücke anerkannt werden.

Die Raumordnung und Aufteilung wurde dabei bestimmt durch den Raumbedarf des Einzelnen bzw. der Familie, die Flächenverfügbarkeit und die zur Verfügung stehenden ökonomischen Ressourcen für den Hausbau. Außerdem orientierte sich die Aufteilung der Flächen in der Villa 31 von Anfang an an dem Prinzip der Herkunft: Region und Herkunftsland bildeten somit wesentliche Kriterien im Hinblick auf den Zugang und die Verteilung von Wohnraum. Die *Villa* wuchs demnach nicht vollkommen regellos, sondern nach ihren eigenen Regeln, welche direkt durch die Nutzer_Innen und die Gemeinschaft bestimmt wurden. Ausschlaggebend für den Zugang zu Wohnraum waren also soziale Beziehungen und Netzwerke. Denn in der Regel kam niemand in eine *Villa* ohne bereits bestehende Kontakte. Vor allem Zugezogene waren auf die Unterstützung von ihren Familienangehörigen oder Bekannten, die bereits seit längerem in der Siedlung lebten, angewiesen. Mit dem Wachstum der Familie oder dem Zuzug weiterer Familienmitglieder sowie dem damit einhergehenden veränderten Raumbedarf wuchs das Haus sukzessive mit. Es kam zum Anbau an den Bestand und zur nachträglichen Unterteilung oder neuen Inanspruchnahme von Grundstücken. Die Neuordnung und Aufteilung war in diesem Zusammenhang immer auch Teil von Aushandlungsprozessen innerhalb der Nachbarschaft.

Mit der Verdichtung und Verknappung von Boden in der Villa 31 erhielten bereits vergebene Grundstücke einen Geldwert und wurden in Einzelfällen gegen eine geringe Summe weiterverkauft. Bedingt durch Wegzüge kam es vereinzelt zu Hausverkäufen. Außerdem gab es in der Villa 31 schon immer Formen der Untervermietung von Zimmern in privaten Kontexten. Mit zunehmender Verdichtung der Siedlung durch die anhaltende Bautätigkeit zeichneten sich ab dem Ende der 1990er Jahre erste Tendenzen für die Entstehung eines siedlungsinternen Wohnungsmarktes ab. Der Zugang und die Verteilung von Wohnraum waren zu diesem Zeitpunkt jedoch nicht primär monetär motiviert, so dass es sich in diesem Zusammenhang noch nicht um das Vorhandensein eines Marktes mit etablierten Verkaufs- und Vermietungsstrategien handelte.

6.9.3 ENTSTEHUNG DES WOHNUNGSMARKTES (AB ENDE DER 1990ER JAHRE)

In der Villa 31 zeichnet sich seit dem Ende der 1990er Jahre die Entstehung eines parallel zum formellen Wohnungsmarkt funktionierenden Marktes ab. Mit zunehmender Verdichtung der Siedlung aufgrund der anhaltenden Nachfrage an zentralem Wohnraum durch einkommensschwache Bevölkerungsschichten und der damit einhergehenden Verknappung von noch freien Grundstücken ist der Zugang zu Boden durch die selbstorganisierte Besetzung stark eingeschränkt. Die Nachfrage an Wohnraum, die durch das bestehende Flächenangebot innerhalb der Siedlung nicht mehr ausreichend bedient werden kann, führt zur gezielten Vermietung von Zimmern und zur Veräußerung von Häusern. Konsequenz dieser Entwicklung ist ebenfalls die Generierung von Wohnraum durch zweckgerichteten Anbau und die anschließende Weitervermietung. In der Villa 31 kommt es also zur Kommerzialisierung von Wohnraum, obgleich den Bewohner_Innen offiziell keine Eigentumsrechte vorliegen. Der Zugang zu Wohnraum funktioniert somit nicht mehr vornehmlich selbstorganisiert und bedarfsorientiert, sondern wird maßgeblich über einen informellen Wohnungsmarkt innerhalb der Siedlung

geregelt. Vor allem Zugezogene sind auf die Angebote dieses Wohnungsmarktes angewiesen. Denn mit fortschreitender Entwicklung des Marktes gilt das Wohnen bei Familienangehörigen meist nur noch als Übergangslösung, bis diejenige Person eine entsprechende Arbeit gefunden hat und über den Wohnungsmarkt ein Zimmer mietet oder ein Haus kaufen kann. Es kommt somit verstärkt zur Loslösung des Wohnens aus dem Familienkontext.

Als ein Grundprinzip des Wohnungsmarktes der Villa 31 spielen soziale Beziehungen und die Vernetzung weiterhin eine wichtige Rolle, denn die Teilhabe auf dem Wohnungsmarkt erfolgt über den direkten Kontakt. Informationen zirkulieren vornehmlich über Mund-zu-Mund-Propaganda. Innerhalb der Siedlung ist in der Regel bekannt, wer zu welchen Konditionen vermietet oder verkauft. Für Fremde ist das System erst einmal undurchsichtig: Familien, Bekannten und Vertrauenspersonen kommt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle bei der Suche nach Wohnraum und der Verhandlung der Miet- oder Kaufkonditionen zu. Der Wohnungsmarkt der Villa 31 ist somit ein lokales System, welches wie die Raumeignung nach dem Prinzip der Herkunft und über soziale Beziehungen funktioniert. Die Einbindung in die Gemeinschaft ist Grundvoraussetzung für die Marktteilnahme.

6.9.4 AKTEUR_INNEN AUF DEM WOHNUNGSMARKT

Mit der Entwicklung des Wohnungsmarktes kam es innerhalb der Villa 31 zur Veränderung der Besitzverhältnisse. Waren zuvor alle Nutzer_Innen faktisch auch Besitzer_Innen ihrer Häuser, obgleich ihnen der Boden nicht rechtmäßig gehörte, so gibt es heute die Unterscheidung zwischen Besitzenden und Besitzlosen. Die Entwicklung des Wohnungsmarktes hat somit zur Etablierung neuer Strukturen und Akteur_Innen innerhalb der Siedlung geführt. Gegenwärtig gibt es Besitzer_Innen, die auf dem Wohnungsmarkt ggf. als Vermieter_Innen oder Verkäufer_Innen von Wohnraum auftreten, Mieter_Innen und Käufer_Innen, die den angebotenen Wohnraum nachfragen. Die auf dem Wohnungsmarkt agierenden Personen handeln ausgehend von unterschiedlichen Motivationen, die im Folgenden noch einmal zusammengefasst werden.

Private Vermieter_Innen sichern sich durch die Vermietung einzelner Zimmer in ihren privaten Wohnhäusern in der Regel einen Zuverdienst zu ihrem eigentlichen Einkommen. Vermietet wird dabei vornehmlich an Familienangehörige oder Bekannte. Die professionellen Vermieter_Innen generieren hingegen durch die Vermietung mehrerer Zimmer in auf die Vermietung ausgerichteten (meist mehrgeschossigen) Wohnhäusern ihren Hauptverdienst. In der Villa 31 gibt es darüber hinaus Hausbesitzer_Innen, die Zimmer vermieten, obwohl sie selbst bereits außerhalb der Siedlung leben.

Eine Professionalisierung der Akteur_Innen ist vor allem im Bereich der Vermietung zu beobachten. Die Form der privaten Untervermietung von einzelnen Zimmern in einem eher familiären Kontext geht in diesem Zusammenhang immer weiter zurück.¹⁰⁶ Der Verkauf von Häusern war in der Villa 31 über Jahrzehnte vor allem durch den Wegzug aus der Siedlung oder aus einer Notlage der Besitzer_Innen begründet. In diesem Zusammenhang handelte es sich vornehmlich um private Wohnhäuser, durch

106 Auch wenn in diesem Zusammenhang keine konkreten Zahlen vorliegen, so werden diese Annahmen durch die diversen Interviews und Gespräche mit Expert_Innen und den Bewohner_Innen belegt.

deren Verkauf die getätigten Investitionen für den Hausbau kompensiert werden sollten. Mit dem Verkauf von einzelnen Stockwerken, Dachflächen und besetzten Grundstücken zeichnet sich auch auf diesem Teilmarkt eine zunehmende Professionalisierung ab.

In der Villa 31 wird prinzipiell die Eigentumbildung angestrebt. Wer neu in die Siedlung kommt und über keinen Wohnraum verfügt, jedoch beabsichtigt, länger in der Siedlung zu leben, und die finanziellen Mittel aufweist, kauft sich ein Haus oder ggf. Grundstück und macht sich von den Vermieter_Innen unabhängig. Die Miete eines Zimmers wird vornehmlich als Übergangslösung angesehen. Ohne die ausreichenden ökonomischen Ressourcen verlängert sich die Phase der Untermiete jedoch zwangsläufig und wird mitunter zum dauerhaften Wohnmodell. Den Mieter_Innen wird in der Regel ein hoher Grad an Flexibilität abverlangt, denn es kommt aufgrund von unstabilen Mietkonditionen und der Vermietung von prekärem Wohnraum zu häufigen Wohnraumwechseln.

Obwohl die Mietkonditionen wie Miethöhe und Dauer grundsätzlich verhandelbar sind, werden diese vor allem im Fall der professionellen Vermietung maßgeblich durch die Vermieter_Innen bestimmt. Die Mieter_Innen befinden sich somit in einem extremen Abhängigkeitsverhältnis, denn die fehlende rechtliche Absicherung und das knappe Angebot an Wohnraum ermöglichen große Handlungsspielräume für die Vermieter_Innen. Die Vermieter_Innen haben somit die Möglichkeit, die Miete jederzeit anzuheben oder das Mietverhältnis zu beenden. Bei der Miete eines einzelnen Zimmers in einem privaten Wohnhaus besteht hingegen meist eine gewisse soziale Verbindung zwischen den Vermieter_Innen und Mieter_Innen, welche beide Parteien absichert.

6.9.5 WOHNRAUMANGEBOT

Der Wohnungsmarkt verändert auch die *Villa*-typischen Bautypologien, denn neben dem familiär bedingten Raumbedarf bestimmen zunehmend wirtschaftliche Interessen den Hausbau. Eine Konsequenz aus der Siedlungsverdichtung und Kommerzialisierung von Wohnraum ist die Optimierung der Bauformen durch die Aufstockung der traditionellen Wohnbebauung. Es wird verstärkt in die Höhe gebaut. Galten ein- bis zweigeschossige Wohnhäuser über Jahre als die vorherrschende Bauform, so stellen heute drei- und fünfgeschossige Häuser die Regel und nicht mehr die Ausnahme dar.¹⁰⁷

Das Wohnraumangebot differenziert sich durch den Wohnungsmarkt weiter aus. Es entstehen immer komplexere Typologien, die sich flexibel an die Raumgegebenheiten und den Raumbedarf anpassen. Die Komplexität der Typologien bedingt dabei eine Professionalisierung der Bauweise. Zum einen werden für den Bau beständigere und hochwertigere Materialien verwendet, zum anderen wird vermehrt durch Facharbeiter_Innen aus der Siedlung gebaut. Es erfolgt eine Abkehr vom Selbstbau durch die Nutzer_Innen. Der Wohnungsmarkt nimmt außerdem Einfluss auf die bauliche Freiheit (*libertad urbanística*) des Einzelnen: Waren zuvor alle Eigentümer_Innen ihrer Häuser und konnten diese sukzessive an ihre Bedürfnisse anpassen, so bleibt diese Möglichkeit heute ausschließlich den Besitzer_Innen und damit nur einem Teil der Bewohnerschaft der Villa 31 vorbehalten.

¹⁰⁷ Waren gemäß des Zensus von 2009 noch etwa 46,8 % der Bebauung eingeschossig, so ist heute nach Aussagen der Bewohner_Innen und eigenen Beobachtungen über 50 % der Bebauung zwischen drei und fünfgeschossig.

Mit dem Wohnungsmarkt haben sich jedoch nicht nur die Bauformen und Bauweisen, sondern auch die Miet- und Eigentumsverhältnisse ausdifferenziert. Es werden nicht mehr nur vereinzelt Zimmer untervermietet, sondern auch Häuser aufgrund der Gewinnoptimierung stockwerkweise verkauft. Trotz der zunehmenden Gebäudehöhe ist die Wohnfläche, die dem Einzelnen und vor allem den Mieter_Innen zur Verfügung steht, tendenziell geringer geworden. Denn es ist üblich, dass ein einzelnes Zimmer von mehreren Personen oder einer ganzen Familie bewohnt wird. In Bezug auf die Raumnutzung ist der Wohnungsmarkt äußerst flexibel ausgelegt.

Neben dem Wohnungsmarkt hat sich in der Villa 31 außerdem ein Bodenmarkt etabliert. Aus dem Grund, dass innerhalb der Siedlung kaum noch freie Grundstücke zur Verfügung stehen, hat sich durch die Praktik, Dachflächen zur weiteren Bebauung zu verkaufen, der Bodenmarkt dementsprechend vertikal verlagert. Die Dächer funktionieren in diesem Zusammenhang als Grundstücksflächen. Zudem haben die letzten noch verbliebenen freien Grundstücke einen Geldwert erhalten: in diesem Zusammenhang ist die Besetzung noch freier Flächen und der anschließende Weiterverkauf des informell ausgehandelten Nutzungsrechtes eine übliche Praxis.

6.9.6 ÖKONOMISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Auf dem Wohnungsmarkt der Villa 31 ist Wohnraum wie auf dem formellen Wohnungsmarkt mit einem Geldwert belegt. In ökonomischer Hinsicht funktioniert der informelle Wohnungsmarkt nach seiner eigenen Logik, obgleich sich diese zum Teil an den monetären Prinzipien auf dem formellen Wohnungsmarkt orientiert. Grundsätzlich werden in der *Villa* alle Zahlungen in der landesüblichen Währung¹⁰⁸ und in bar vorgenommen. Miet- und Kaufzahlungen richten sich direkt an die Besitzer_Innen, denn es existieren keine Hausverwaltungen oder Banken, über welche die Transaktionen abgewickelt werden. Ratenzahlungen werden in der Regel aufgrund von fehlenden Absicherungsmöglichkeiten und Verträgen nicht akzeptiert. Gleichzeitig können die Bewohner_Innen der *Villa* auf keine Bankkredite zurückgreifen, was es erschwert, die gesamte Kaufsumme für ein Haus auf einmal aufzubringen.

Die Festlegung von Miet- und Kaufpreisen erfolgt direkt durch die Vermieter_Innen oder Verkäufer_Innen und somit ohne staatliche Regulierung. Die Preisbildung funktioniert dabei ausgehend von den folgenden Prinzipien und ökonomischen Interessen. Der informelle Wohnungsmarkt orientiert sich tendenziell an dem Prinzip von Angebot und Nachfrage. Das in der Siedlung vorhandene Angebot an Wohnraum und die ökonomischen Möglichkeiten der Bewohner_Innen bedingen somit die Miet- und Kaufpreisbildung. Doch es kommt durchaus auch vor, dass die marktüblichen Preise ignoriert werden und höchstpreisig vermietet und verkauft wird. Denn vor allem die Motivation der Eigentümer_Innen ist ausschlaggebend für die Preisbildung und bedingt sich daraus, ob durch die Vermietung und den Verkauf nur ein Zuverdienst oder der Hauptverdienst generiert werden soll.

Der Wohnungsmarkt der Villa 31 basiert aber auch auf dem Prinzip der Verhandlung. Das soziale Beziehungsgefüge nimmt dabei Einfluss auf die Preisbildung, denn bestehende Kontakte und Prinzipien der

108 Hingegen ist es auf dem formellen Wohnungsmarkt in Buenos Aires durchaus üblich, dass der Kauf einer Immobilie in US-Dollar abgewickelt wird.

Herkunft erhöhen den Verhandlungsspielraum. Der Wohnungsmarkt der Villa 31 funktioniert somit nicht ausschließlich gewinnorientiert, sondern ist zum Teil sozial überformt und verfolgt Maximen der Reziprozität. Aufgrund der verschiedenen ökonomischen Prinzipien, die die Miet- und Kaufpreise bestimmen, ist die Relation zwischen dem angebotenen Wohnraum bzw. dessen Qualität und dem dafür veranschlagten Preis zum Teil unverhältnismäßig und schwer zu vergleichen. Es kommt somit zu äußerst heterogenen Preisen bei vergleichbarem Wohnraumangebot.

6.9.7 UNSICHERHEITEN UND INTERNE ABSICHERUNGSMECHANISMEN

Der Wohnungsmarkt der Villa 31 liegt außerhalb rechtlicher und staatlicher Regulierung, basiert auf eigenen Regeln, internen Mechanismen sowie Aushandlungen und bietet den Akteur_Innen keine Rechtssicherheit. In der Villa 31 gibt es (da es auch keine Besitztitel gibt) keine rechtskräftigen Miet- und Kaufverträge, in denen Kaufpreis, Miethöhe, Dauer oder Kündigungsfristen rechtlich geregelt werden. Trotzdem werden mündliche und schriftliche Abmachungen getroffen, durch die das Mietverhältnis geregelt werden soll.

Die geringe Absicherung betrifft alle auf dem Markt agierenden Personen, wenn auch nicht in gleichem Maße. So hat dies sowohl Auswirkung auf die Mieter_Innen und Käufer_Innen als auch auf die Eigentümer_Innen und Vermieter_Innen. Für eine bessere Absicherung finden Verhandlungen über Miet- und Kaufkonditionen häufig im Beisein Dritter und somit vor Zeugen statt. Die Gemeinschaft wird in den Prozess involviert und kann im Konfliktfall Position ergreifen. Als Zeug_Innen oder Mediator_Innen werden in der Regel Personen, die in der Gemeinschaft als Vertrauenspersonen gelten, herangezogen. Der Wohnungsmarkt der Villa 31 unterliegt somit der sozialen Kontrolle durch die Gemeinschaft.

Eine anerkannte Stellung im Stadtteil erhöht die Absicherung und den Rückhalt durch die Gemeinschaft. Die soziale Stellung im Stadtteil kann in der Regel auf die Vernetzung innerhalb der Siedlung, bedingt durch die Wohndauer und die Herkunft (ethnische Zugehörigkeit) zurückgeführt werden. Darüber hinaus ist diese auch durch soziales und politisches Engagement bedingt. Sie resultiert aber auch aus autoritärem Auftreten, der Ausübung von Machtpositionen und aus dem vorhandenen Vermögen. So können auch Machtpositionen zum eigenen Vorteil genutzt werden. Allerdings haben sich in der Villa 31 bislang keine übergeordneten kriminellen Strukturen etabliert.

Die fehlende staatliche und rechtliche Regulierung beinhaltet neben der geringen Absicherung auch einen hohen Grad an Flexibilität. Vermieter_Innen können Mietpreise frei anpassen oder das Mietverhältnis nach Bedarf auflösen. Eine Absicherung erfolgt in der Regel durch die Vorauszahlung der Monatsmiete. Auch die Mieter_Innen haben die Möglichkeit, das Mietverhältnis abrupt zu beenden und sich ihren Zahlungsverpflichtungen zu entziehen. Ihre einzige Absicherung besteht hingegen durch den Rückhalt der Gemeinschaft bzw. die Kontrolle der Vermieter_Innen durch diese. Denn unverhältnismäßige Mieterhöhungen oder Rauswürfe von Mieter_Innen können dazu führen, dass die Vermieter_Innen nicht mehr als vertrauensvoll weiterempfohlen werden.

Die Bedeutung der Untersuchungsergebnisse für einen zukünftigen Umgang mit der Villa 31 wird abschließend in 7.2 Ausblick und Handlungsfelder noch einmal dargelegt.



—
Blick aus der Wohnung einer Interviewpartnerin (2014)
Zimmer zur Vermietung im Barrio Martín Güemes (2014)