

Pole walki

Rozmowa z Rolfem Novy-Huy, dyrektorem niemieckiej fundacji TRIAS, która od 2002 roku wspiera finansowo projekty co-housingowe i przeciwdziała spekulacji na rynku nieruchomości.

Nazywacie siebie “watchdogiem idealistycznych celów”. Co to znaczy?

Fundacja TRIAS była próbą odpowiedzi na problemy z mieszkalnictwem, które pojawiły się na początku tego stulecia. Ruch co-housingu i mieszkań w kooperatywach był wtedy w powijakach. Brakowało przepływu informacji, kontaktów, pieniędzy. Byliśmy grupą osób, które interesowały się mieszkalnictwem, ale pracowały w różnych sektorach. Ja np. byłem bankierem w GLS - to prywatny bank, założony w duchu antropozofii, który udziela kredytów na działalność społeczną, kulturalną i ekologiczną. Obserwowałem tam, jak świetne projekty mieszkaniowe upadają albo wręcz przeciwnie - zostają doprowadzonych do końca, ale bez korzyści dla kolejnych inicjatyw. Zauważyłem też, że wiele co-housingów prędzej czy później poddaje się prawom rynku i np. mieszkania tam osiągają zawrotną cenę. Zrozumiałem, że nie wystarczy stworzyć kolejnej wspólnoty, trzeba poprawić system.

Od początku założyliśmy, że naszym polem działania będzie ziemia. Chcieliśmy zapobiegać spekulacjom na rynku gruntów. Ale co dalej? Wyjmujesz ziemię z rynku i musisz coś z nią zrobić. Wymyśliliśmy, że będziemy ją zatrzymywać w naszych aktywach na zawsze i dzierżawić grupom co-housingowym pod budowę wspólnot w formie długoterminowego dziedzicznego prawa zabudowy (Erbbaurecht). Potem za ich czynsz będziemy kupować więcej gruntów pod kolejne projekty społeczne. Założyliśmy fundację non-profit. Nasz początkowy kapitał, zebrany od darczyńców, wynosił 70 tysięcy euro. Dziś dysponujemy 14 milionami. Przeprowadziliśmy prawie 50 projektów mieszkaniowych w całym Niemczech.

Ten system działa z kilku powodów. Po pierwsze, bo rozdzielamy prawo do ziemi i budynku. Dzięki temu zapobiegamy pokusie spekulacji ze strony co-housingów.

Po drugie, bo jesteśmy z nimi związani finansowo jako właściciele ziemi. W tym sensie jesteśmy ich watchdogiem. Sprawdzamy, czy początkowe, często idealistyczne cele mają zastosowanie w praktyce.

Dlaczego wyjmujecie ziemię z rynku? Z perspektywy postkomunistycznej Polski to wcale nie oczywiste, wręcz podejrzone.

Idea, że ziemia powinna być dobrem wspólnym, nie jest bynajmniej nowa. Dla mnie ważne są teksty XIX-wiecznych filozofów, takich jak Rudolf Steiner, ale ta koncepcja przewija się przez kulturę od tysiącleci. Jest obecna chociażby w wierzeniach rdzennych Amerykanów, dla których to nie do pomyślenia, żeby sprzedawać swoją matkę, Pachamamę.

W Niemczech spekulacja na rynku gruntów rozhulała się po upadku komunizmu. Druga fala przyszła w 2010 roku, kiedy po kryzysie finansowym ludzie szukali możliwości inwestycji. Ceny poszybowały w górę. Tylko że kiedy podnosi się ceny nieruchomości, to kto za to płaci? Odpowiedź na to pytanie jest fundamentalna dla naszej pracy i nie wynika z żadnej filozofii politycznej - komunizmu, socjalizmu czy neoliberalizmu. To tylko pytanie: "Kto ureguluje rachunek?" Otóż, lokatorzy z podwyższonego czynszu. Nawet jeśli rząd da lokatorom subsydia na czynsz, to też pójdzie z ich kieszeni. Podatnik zapłaci rządowi, rząd odda te pieniądze lokatorom, a ci - firmom mieszkaniowym czy deweloperom.

Podatnik i lokator to ta sama osoba.

Tak, rząd równie dobrze mógłby po prostu dać pieniądze deweloperowi, przynajmniej nie byłoby wątpliwości, kto płaci. Staramy się to pokazać. Tak działa kapitalizm.

Na Zachodzie wydaje nam się, że demokracja jest skończonym produktem. Często w protekcyjny sposób chcemy ją rozwijać w innych częściach świata, przekonani, że u nas działa doskonale. To iluzja. Dziś jednym z pól walki o demokrację jest ziemia.

Ilość gruntów w mieście jest ograniczona, popyt ogromny. Przyzwoitym kawałkiem ziemi na ogół interesuje się 10-15 podmiotów. Jak wybrać zwycięzcę? Naszym zdaniem, to nie powinna być decyzja oparta o to, kto da więcej. Wtedy miasto przejmują deweloperzy, traci ono charakter i funkcję. Musimy znaleźć nowy, demokratyczny sposób podziału ziemi.

Problem w tym, że nawet demokratycznie wybrane władze lokalne niekoniecznie są wiarygodne jako organy decyzyjne, bo często mają swój interes. Może więc powinniśmy oddać się w ręce społeczeństwa obywatelskiego? Ok, tylko że oni też bywają samolubni.

Jak to?

Zdałem sobie z tego sprawę, kiedy byłem bankierem. Często pracowałem w weekendy, żeby osoby, które przyszły do mnie po pożyczkę jak najszybciej dostały decyzje, bo wiedziałem, że ich potrzebują. Po jakimś czasie zorientowałem się, że choć ludzie na początku opowiadali mi piękne historie o tym, jak ich projekt będzie społecznie zaangażowany, zielony, że ożywi dzielnicę itd, to potem rzadko miało przełożenie na rzeczywistość. Nie dlatego, że mieli złe intencje, po prostu ich zaangażowanie po czasie zanikało. Kiedy wracałem do nich po kilku latach i chciałem zachęcić do finansowego czy edukacyjnego wsparcia kolejnych projektów, mało kto był zainteresowany. Ta roszczeniowa postawa mnie męczyła. Dlatego jako fundacja owszem, pomagamy ludziom, ale chcemy żeby w zamian oni wsparli kolejne projekty - za naszym pośrednictwem.

To przypomina mi rozmowy z mieszkańcami kilku brytyjskich co-housingów. Skarżyli się, że z czasem ich sąsiedzi sprzedawali swoje domy po dużo wyższych cenach niż podobne nieruchomości w okolicy. Wspólnoty stawały się bańkami klasowym. Potwierdzają to badania - z czasem duch wspólnotowy w co-housingach słabnie. Dlaczego tak jest ?

To ludzkie. Nasz entuzjazm i zaangażowanie zwykle mają datę ważności. Z tego powodu to studenci zaczynają rewolucje, a nie ich dziadkowie. Nie wytykam tych ludzi palcem. Ale skoro wiemy, że tak jest, możemy nad tym pracować. Oczywiście najłatwiej jest podtrzymywać zaangażowanie przez pieniądze. Tylko że nam nie o to chodzi.

Jak wybieracie projekty, z którymi współpracujecie?

One nas wybierają. Codziennie zgłaszają się do nas grupy i podoba nam się jakieś 80% z nich, ale niestety nie mamy środków, żeby ze wszystkimi współpracować. Najpierw zawsze ich sprawdzamy i prosimy, by upewnili się, czy chcą z nami współpracować. W dzisiejszych czasach mogą wziąć pożyczkę w banku na 2%, więc z finansowego punktu widzenia nie opłaca im się płacić nam 4% dzierżawy. Współpraca z nami to akt solidarności. Grupy wiedzą, że ich dzierżawa idzie na kolejne co-housingi, więc niektóre z nich wpłacają na nasz fundusz nawet, kiedy skończy im się pożyczka.

Po tym, jak umówimy się na współpracę, zaczyna się fundraising. Zwykle chcemy, żeby grupa pokryła 1/3 kosztów ziemi, na kolejną 1/3 bierzemy pożyczkę jako fundacja, ostatnią część finansują znaleźni przez nas darczyńcy i partnerzy. Za całość kupujemy teren i przez następne lata spłacamy pożyczkę z opłaty dzierżawnej. Budową zajmuje się już grupa, my tylko obserwujemy. Chcemy, żeby samodzielnie zarządzali swoimi wspólnotami.

Po 18 latach pracy mamy już spłacone pierwsze pożyczki. Na początku miałem w głowie obraz kropel deszczu wpadających do wielkiej wazy. Przez długi czas wydają się znikać na dnie, ale stopniowo naczynie wypełnia się wodą.

Jednym z waszym flagowym projektów jest Alte Schule Karlshorst (stara szkoła w Karlshorst). To międzypokoleniowy co-housing w Berlinie, w którym żyją m.in. starsi, osoby o niskich dochodach, z niepełnosprawnościami i młodzież, która nie może mieszkać z rodzicami.

To jeden z moich ulubionych projektów. Założyciel przypadkiem odkrył ten zabytkowy, ale podupadły budynek, sam znalazł architekta i skontaktował się z nami. Należy do kooperatywy SelbstBau, która ma 40 innych budynków w mieście. Za Alte Schule Karlshorst wygrali kilka nagród, m.in. rządową dla najlepszego projektu wspierającego zrównoważony rozwój. Jak powiedziała osoba, która ją wręczała, „nie da się więcej wyciągnąć z jednego budynku”. Tam spotkało się tyle aspektów: ochrona dziedzictwa architektonicznego, świadomość ekologiczna, wspieranie nieuprzywilejowanych, wspólnotowość, rewitalizacja dzielnicy. To pokazuje, ile może zdziałać społeczeństwo obywatelskie, jeśli ma odpowiednie narzędzia.

Jakim grupom udaje się zbudować co-housing?

Jest taka kategoria, którą nazywam „grupy czerwonego wina”. Świetnie się z nimi gada. To zwykle zgrana paczka, która uwielbia przesiadywać z kieliszkiem w dłoni, snuć marzenia i mówić sobie nawzajem, jak miło będzie razem mieszkać. Jednak nigdy do tego nie dochodzi.

Paradoks tkwi w tym, że w Niemczech co-housingiem interesują się głównie osoby z pogranicza kultury, sztuki i dziedzin społecznych, tymczasem w procesie budowy lepiej sprawdzają się lewopółkulowcy. Najlepiej jeśli grupa jest wymieszana - ma trochę osób z przedsiębiorczym zacięciem i trochę kreatywnych. Jeśli w grupie brakuje kogoś, kto ma zdolności do zarządzania, zawsze sugeruję, żeby wprowadzić osobę trzecią, np. konsultanta. My możemy pełnić tę funkcję, ale też architekt, inżynier. Jeśli to zaakceptują, jest nadzieja.

Inna sprawa, że tworzenie projektów społecznych samo w sobie jest szkołą przedsiębiorczości. 20 lat temu, kiedy jeszcze pracowałem w banku, udzieliłem pożyczki pewnej kobiecie, która zakładała przedszkole waldorfskie. Kilka lat później znów się spotkaliśmy, bo skończyła przedszkole i zabrała się do szkoły o tym samym profilu. Na odchodne powiedziałem jej: „Czuję, że jeszcze się spotkamy. Pani kiedyś założy instytucję dla starszych osób”. I rzeczywiście, ostatnio zgłosiła się do naszej fundacji, bo planuje co-housing senioralny! Ta kobieta stała się przedsiębiorczynią. Zamiast konsumować, zaczęła tworzyć coś dla innych. Mielibyśmy znacznie lepsze społeczeństwo, gdyby więcej ludzi było tak aktywnych.

Pod wieloma względami fundacja TRIAS odrabia zadanie sektora publicznego - wprowadzacie równowagę między różnymi interesami społecznymi. Jaką macie relację z administracją?

Sektor publiczny to trudny temat. Po niemiecku mówimy, że to „czerstwy chleb”. W gminach czy ratuszach brakuje urzędników, którzy są wyspecjalizowani w alternatywnych formach mieszkalnictwa. Zwykle pętamy się od departamentu do departamentu, zbywani. Każdy woli umyć ręce.

Jest różnie na poziomie lokalnym - niektóre landy i miasta są bardziej otwarte na takie inicjatywy jak nasza, wspierają i doceniają różnorodność. Ale wciąż mało kto rozumie, że społeczeństwo obywatelskie może być takim samym partnerem jak komercyjny przedsiębiorca. Że może stymulować rozwój miast, również finansowy. Chciałbym, żeby nasz rząd to widział. To nie tylko uroczę hobby garstki osób, ale inwestycja społeczna. Życie wspólnotowe opłaca się pod każdym względem - odciąża system opieki i edukacji, jest bardziej ekologiczne. Wiem to również z autopsji, bo od lat mieszkam w co-housingu „Wir Wohnen Zusammen”, wychowałem w nim dwójkę dzieci.

W jaki sposób to doświadczenie wpłynęło na pana pracę?

Fundamentalnie. Znam wielu konsultantów, którzy pracują w alternatywnym mieszkalnictwie, ale mieszkają w luksusowych, jednorodzinnych domach. Oni są dobrymi konsultantami, ja bym tak nie potrafił. Chciałem przejść przez to wszystko sam - przez etap marzeń, projektu, finansowania,

budowy. Ten ostatni etap dalej trwa. Zawsze mówię moim grupom, że najpierw powstaje materialny budynek, a potem społeczny i oba trzeba utrzymywać w dobrym stanie. Moja żona powtarza, że dołączenie do wspólnoty to zaproszenie do rozwoju osobistego. Jeśli go nie przyjmiesz, nie powinieneś w to wchodzić.

Ada Petriczko