talk
WITH NORDEA PRIVATE BANKING

Søk

PERSONLIG

Den sosiale byutvikleren

Knut Halvor Hansen tror det kommer til å bli stor etterspørsel etter sosiale entreprenørskap i eiendomsbransjen, som både er økonomisk interessante og til det beste for samfunnet.



Knut Halvor Hansen ved det gamle industriområdet Vulkan ved Akerselva i Oslo. TIl høyre ligger Scandic og PS Hotell. Bak ligger Bellonas hovedkvarter og Mathallen.

Knut Halvor Hansen møter oss illustrerende nok i kontorfellesskapet SoCentral i Oslo. Nettopp her holder PÅDRIV.no, et nettverk for bærekraftig byutvikling og flere sosiale entreprenører til. Det at den voksne eiendomsveteranen sitter her noen dager i uken, er bevisst for å lære av og bidra til at nettverket av sosiale entreprenører møter eiendomsbransjen.

– Jeg tror at sosiale entreprenører kommer til å bli en svært etterspurt vare, altså en mangelvare, selv om det høres underlig ut, sier Hansen, som har jobbet i eiendoms- og byggebransjen hele livet.

Han begynte som murer og sto på stillaser i Oslo i 80-årene. Han ble murmester, og havnet til slutt i en kontorjobb der han utviklet kiosker for Narvesen over hele landet. Siden har han vært med på å bygge opp to eiendomsutviklingsselskaper, et for Atle Brynestad og et for Anton B. Nilsen, der han blant annet hadde rollen som styreleder for eiendomsprosjektet Vulkan en periode. Etter 30 år i eiendomsutviklingsbransjen, startet Hansen for seg selv for fem år siden. Det førte ham til byutviklings-konsulentfirmaet Bykon~~.no~~ og sosial entreprenør-inkubatoren Bevisste / YTE (Ytesammen.no) og selskapet EnterSpace, som jobber med å fylle tomme bygg og områder med innhold i påvente av neste steg i byggeprosjektene.



Etter at kommunens egen vaktmester hadde fjernet både tagging og midlertidige kunstverk tok Knut Halvor Hansen initiativ til å henge opp stålplater langs muren i Brenneriveien slik at dekorasjoner kunne få leve videre.

Knut Halvor Hansen

Knut Halvor Hansen (f.1959) er utdannet murmester, men har jobbet 30 år med ledelse i eiendomsutviklingsselskaper som Anton B. Nilsen Eiendom og Bjørndalen Eiendom. I dag driver han selskapet Bykon, og har medvirket til nettverk for sosialt entreprenørskap som Pådriv.no, Bevisste og Ytesammen.no.

Mitt forbilde: Kongen, for hans samlende klokskap.

Min skjulte egenskap: Gleden av å foreslå alternative overraskende mulige veier til å nå målet.

– Ideen med Bevisste og YTE er å koble sosiale entreprenører med eiendomsbransjen, sier han, og forteller at mange av hans kolleger ikke skjønte dette i det hele tatt da han begynte. «Hva er vitsen og hvorfor?» spurte de. «Vi sponser jo truede elefanter i Afrika,» sa de. «Vi sponser jo fotballaget.»

– Sosialt ansvar har jo lenge havnet inn under avdelingen for veldedighet. Men jeg har aldri ønsket å jobbe med veldedighet. Jeg jobber med intelligente løsninger som gir verdiskapning både økonomisk og samfunnsmessig, sier Hansen, som mener det grønne skiftet nå er et must og et krav i eiendomsbransjen. Få tør å investere uten at det er en betydelig grad av bærekraft i prosjektene. Nå tror han at det samme kommer til å skje når det gjelder sosialt ansvar som en integrert del av operativ drift og utvikling i prosjektene.

Kan man kalle det en oppvåkning?

– Eiendomsbransjen generelt henger etter. Vi er altfor opptatt av at det skal være så lekkert. Og da får vi steder som Bjørvika. Strømlinjeformet, flott og fancy, men kanskje litt usjarmerende, sier han, og trekker frem områder som Vulkan og Hauskvartalet i Oslo der Kulturhuset Hausmania og Brenneriveien viser frem en helt annen og mer kreativ side av byen. Vi må få til begge deler når vi utvikler byer, mener han.



Den bittelille kafeen BR5 har blitt et sosialt møtepunkt og cateringbedrift for leietakerne, og viktig arbeidserfaring for ungdommer fra en lokal institusjon.

– Litt tilfeldig har jeg erfart verdien av denne typen mangfoldig byutvikling. Og det håper jeg flere i min bransje får erfare. For eiendomsutviklere er det et kjempestort uforløst potensial, og det er også veldig mye god økonomi i sosialt entreprenørskap. Liv på gateplan er en etterspørsel som ikke lenger løses ved å leie ut til butikker; de er jo i økende grad på internett, så nye løsninger må utvikles. Sosiale entreprenører er en del av svaret, sier han.

Hvordan da?

– Dette er en annen form for sosialt ansvar. Når en eiendomsutvikler skal utvikle bygg og steder, så bør de være mer nysgjerrig på mangfoldet; ikke riv ukritisk, men se etter lokale ressurser som kan bli et aktivum. Og se hvordan man skaper bolyst og arbeidslyst, sier entreprenøren, som forsøker å koble sosiale entreprenører mot andre leietagere i prosjektene for å finne unike nye konsepter. Han trekker frem det gamle industriområdet Vulkan, som var inngjerdet og ble kalt «hølet» da de begynte å utvikle det.

– Sammen med utviklerne i Aspelin Ramm og Anton Eiendom startet vi en tidlig medvirkningsprosess der vi fikk mange impulser til hva vi kunne fylle området med. Det var mye snakk om at det var dårlig tilgang på matvarer i Norge, sier Hansen, som hadde forsøkt å etablere mathall to ganger før i karrieren. På tredje forsøket, med betydelig innsats fra begge utviklerne, gikk det.



Det varierte uttrykket i området rundt Brenneriveien burde fredes, ikke minst for å balansere alle strømlinjede boligprosjekter andre steder i byen, mener Knut Halvor Hansen. Her sammen med Thorleif Gjedebo (tv.) som er pådriver for mangfold i Brenneriveien og daglig leder av Strykejernet kunstskole.

– Og Mathallen har jo blitt veldig fin. Men et viktig aktivum for Vulkan er koplingen mot Løkka, Brenneriveien og Hausmania-miljøet, som samlet gjør området til en mangfoldig suksess med gammelt og nytt, anarkister og forretningsfolk i et kreativt mangfold. Det blir utfordrende og spennende og vekker både irritasjon, glede og kreativt mangfold i motsetning til mange polerte, nye fancy prosjekter. Aspelin Ramm sitt PS hotell like ved kopler det å tjene penger med det å bidra til nytte for samfunnet, sier han om hotellet som lærer opp folk som har falt utenfor arbeidslivet til å drifte et hotell og deretter ta dem inn som arbeidstakere på blant annet Scandic-hotellet.

Hva gir et slikt prosjekt?

– Man reduserer litt på inntjeningen fordi man kan føre det over på andre typer verdiskapende elementer. Som rekruttering, ved å være en attraktiv arbeidsplass, bedriftskultur og omdømme. Og det er jo også et veldig godt argument for å tiltrekke seg andre typer betalingsvillige aktører til området og bygge profilen til det stedet man vil utvikle. Husk at alle bedrifter må levere på sosialt ansvar fremover, og da hjelper det med en gårdeier som tilrettelegger, sier han.

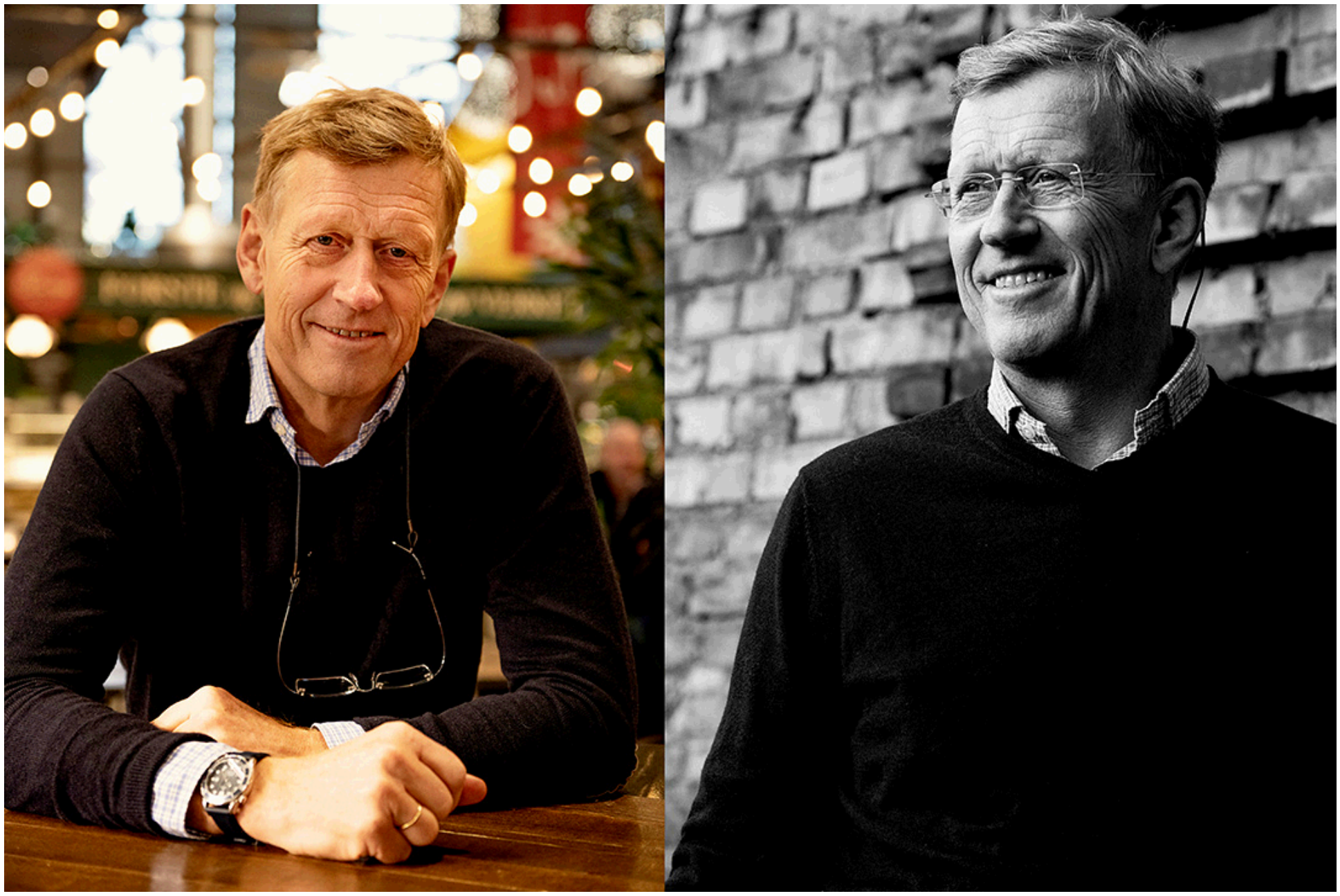


Hvordan kan sosiale entreprenører gjøre et boligbygg mer attraktivt?

– Ett eksempel på det er det gamle vaskeriet som alltid var i kjelleren i bygårder. Og det ble jo også en møteplass, et sosialt treffsted. Etter hvert fikk alle sine egne vaskemaskiner og tørketromler opp i leiligheten. Men nå koster leilighetene så mye at det kan være klokt å flytte dem ut igjen. Gjerne ned i første etasje i en kafé eller et fellesrom, drevet av en sosial entreprenør, for å spare de kvadratmeterne. I stedet for at du kjøper den ene kvadratmeteren i din leilighet, så kjøper du bare 10 kvadratcentimeter, fordi man spleiser på fellesarealene. Og dette prinsippet kan overføres på andre tilbud som bygger bokvalitet. Som for eksempel sykkel. En gjeng sosiale entreprenører som kaller seg Mora di, ansetter folk som trenger en ny sjanse til å drive med reparasjon av sykler.

– Hvis man skal bygge et nytt boligprosjekt nå i Oslo, så får man krav om mange innendørs sykkelparkeringsplasser. Men om man tenker seg at det også kan gi rom for sykkelservice i kombinasjon med en sosial entreprenør, så bidrar man til bedre stedsutvikling, bedre prosjekter og bedre økonomi, altså sosial bærekraft, sier Hansen.

Han trekker frem den lille kaffebaren Brenneriet i nærheten av de tidligere okkuperte byggene som kalte seg Vestbredden. Brenneriveien var ikke et lett område å få leietakere til. Men da de dyrket frem det urbane mangfoldet på gateplan og fremsnakket de sosiale verdiene, fikk de flyttet fremsynte arkitekter og dyktige kreative virksomheter fra et annet «kostbart» område i byen.



Murermester og eiendomsutvikler Knut Halvor Hansen mener mange eiendomsprosjekter vil tjene på å kople seg opp mot sosiale entreprenører.

– Det ble altså en jobb for å unngå gentrifisering, men også en jobb for å fylle arealer med aktører som ikke fortrengte mangfoldet, men styrket det. Og så bygget vi en kaffebar med fem sitteplasser, som har baristaer fra en skjermet ungdomsinstitusjon. De får arbeidserfaring og har noe meningsfullt å drive med. Det er god økonomi og god sosial bærekraft for gårdeieren og et pluss for leietakerne. Samtidig bevarte vi mangfoldet her – fordi vi var kloke i tilnærmingen, sier han.

Er det en ny måte å regne verdier på?

– Historisk har man vært opptatt av omsetning, profitt og aksjeverdier, men nå er bærekraft og sosialt ansvar blitt stadig viktigere. Jeg har opplevd at disse prosjektene gir så utrolig mye glede tilbake til dem som faktisk jobber med det. Det gir glede å få penger i lommeboka, men den gleden man kjenner i hjertet føles enda bedre, sier Hansen, som understreker at det er viktig å snakke om prosjektene man engasjerer seg i.

– Vår kultur er å holde en lav profil om sosialt ansvar – men det må vi få en slutt på. Vær stolt og tydelig på at du bidrar til en ønsket samfunnsutvikling, tjen penger og bidra til sosial bærekraft, sier Hansen



Det blir goodwill i alle bauger?

– Ja, det er ikke til å komme forbi at om kommunens administrasjon og politikere opplever at her er det en utbygger som ikke bare bygger for å tjene penger, men også tar inn elementer av samfunnsansvar som de er opptatt av, så er det et pluss. Prosjektet har kanskje vaktmestertjenester som driftes av eks-narkomane som jobber hos Medarbeiderne. Det er kanskje lagt grønne tak som drives av selskapet Nabolagshager, som igjen engasjerer ungdom som trenger en meningsfull hverdag. Så bygger du også et helhetlig konsept, som har vært igjennom en grundig medvirkningsprosess og dermed går lettere gjennom det byråkratiske systemet fordi du får mindre naboklager, du får flere ambassadører og masse applaus, sier han. Slik bør det jo også være, man må så for å høste, og det å begeistre med hjertet er vel en herlig egenskap ...

Det kan man kanskje se igjen på utgiftssiden?

– Advokater koster meningsløst mye penger. Det er jo mye morsommere og smartere å skape en reise med entusiasme enn en med motstand og advokattimer. Du får en bedre hverdag. Du får et bedre prosjekt, en lettere prosess, og du får både avkastning og samfunnsansvar ut av prosjektet.

Tekst: Per Asbjørn Risnes **Foto:** Anki Grøthe

Publisert 07.01.2022

NYHETER OG TILBUD

NYHETER OG TILBUD

Ski, fjell og gourmet i Valdres!

Vakre, varierte Valdres er et eldorado for den som er glad i vakker natur og...

NYHETER OG TILBUD

Mens vi venter på no' godt

Linn Skåber og Ine Jansen er venner og skuespillere. De ville gjerne gjøre noe sammen....