

EXEMPLE DE BUNĂ PRACTICĂ

Cum să reactivăm clădirile rezidențiale vacante, urmând abordarea ALT / BAU

Rețeaua de transfer URBACT ALT/BAU reunește șapte orașe europene în efortul lor de a sprijini reactivarea și reutilizarea clădirilor rezidențiale și a apartamentelor vacante din orașele lor prin transferarea și adaptarea modelului de bune practici al „Agenției de locuințe” din Chemnitz. s-au întâlnit la întâlniri transnaționale pentru a afla și a face schimb de informații despre transferul și adaptarea bunelor practici ale lui Chemnitz, precum și alte bune practici din cele șapte orașe partenere. Pe baza acestui schimb, partenerii și-au dezvoltat propriile „agenții de locuințe” adaptate la situațiile lor locale.

Acest ghid oferă o prezentare generală și o îndrumare pentru orașele și profesioniștii interesați cum să aplice abordarea ALT / BAU: înființarea și sarcinile unei „Unități de activare a clădirii ALTERNative” pentru a se angaja activ în reactivarea clădirilor rezidențiale vacante și a apartamentelor care au nevoie de renovare în beneficiul dezvoltării urbane.

CE FACE CA ABORDAREA ALT//BAU SĂ FIE UTILĂ PENTRU REACTIVAREA CLĂDIRILOR REZIDENȚIALE VACANTE?

„Am văzut cum diferite orașe transferă abordarea ALT/BAU, ceea ce ne-a stimulat inițiativa; în special regândirea cooperării public-private și deschiderea clădirilor vacante pentru uz temporar înainte de a le reconstrui.”

- Jordi Cuyàs Soler, coordonator ULG Orașul Vilafranca del Penedes

„Abordarea ALT/BAU a oferit Riga dovada noilor instrumente. Acestea ne-au inspirat să vedem o modalitate mai clară a modului în care administrația orașului poate colabora cu partenerii sociali pentru a realiza acțiuni mai integrate și mai reușite pentru reactivarea proprietăților vacante.”

- Mārcis Rubenis, Riga liberă

„Aplicarea abordării ALT/BAU ne-a ajutat să găsim noi soluții pentru a oferi clădirilor noastre vacante o a doua șansă.”

- Diana Lepădatu, expert tehnic Municipiul Constanța

„Transferarea abordării ALT/BAU ne-a împins să trezim o „problemă de somn”. Ne-a forțat să ne adunăm în jurul mesei cu alte părți interesate pentru a ne gândi la resurse și la posibile soluții la problema locului de muncă vacant”.

- Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

„Datorită abordării ALT/BAU, am găsit, de asemenea, un concept pentru reactivarea clădirilor goale din Rybnik - după ani de stagnare lucrurile merg mai departe.”

- Szymon Kielkowski, echipa de proiect City of Rybnik

„Transferul abordării ALT/BAU ne-a oferit oportunitatea de a aprofunda metodologiile și abordările pentru a aborda problema clădirilor vacante și de a consolida relațiile existente cu părțile interesate locale interesate de regenerarea urbană.”

- Giuletta Fassino, Torino Urban Lab

„Orașul Seraing încearcă de câțiva ani să-i motiveze pe proprietari să își renoveze clădirile vacante cu succes moderat. Ideea unui serviciu specific dedicat acestei probleme a fost stimulată prin transferul abordării ALT/BAU, a metodei și a instrumentelor sale. O nouă dinamică este pusă pe loc. ”

- Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

„Am reușit să atragem atenția cetățenilor din Rybnik asupra problemei clădirilor goale. Majoritatea nu erau conștienți de depopulare și de amploarea clădirilor și apartamentelor goale din centrul orașului. ”

- Szymon Kielkowski, echipa de proiect City of Rybnik

„Datorită transferului abordării ALT/BAU, Torino Urban Lab a reușit să își confirme rolul de centru de comunicare pentru toate părțile interesate, promovând noi inițiative și subiecte de discutat.”

- Giuletta Fassino, Torino Urban Lab

„Concentrarea în special pe cartografiere și inventar a fost unul dintre momentele cheie ale procesului nostru de transfer al abordării ALT / BAU, deoarece a subliniat puterea de a crea hărți pentru a aduna interesele și cunoștințele proceselor urbane.”

- Giuletta Fassino, Torino Urban Lab

„Agenția noastră pentru locuințe bazată pe abordarea ALT / BAU va fi în curând deschisă pentru a oferi oamenilor informațiile de care au nevoie pentru a-și îmbunătăți locuințele. Sperăm, datorită acestui serviciu, să promovăm oportunitățile imobiliare existente în Seraing și să atragem noi locuitori să vină să se stabilească în districtele aflate în regenerare. ”

- Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

„Datorită abordării ALT/BAU, am găsit stimularea necesară pentru a lua măsuri utilizând instrumente adecvate ca metode de supraveghere și analiză a clădirilor vacante; aflarea metodelor de acțiune ale altor orașe transferabile către Seraing și aplicarea acestora în câteva operațiuni pilot în parteneriat cu părțile interesate de locuințe locale; identificând, de asemenea, pârghia publică pentru a stimula renovarea și ocuparea clădirilor vacante. ”

- Valérie Depaye, directorul ERIGES, Seraing

CUPRINS

De ce să ne preocupăm de clădirile rezidențiale libere?	4
Despre ce este abordarea ALT / BAU?	8
Cum se implementează abordarea ALT / BAU?	10
Implementarea unei unități responsabile	11
Inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante	15
Implicarea și sprijinirea acordat proprietarilor	23
Implicarea și sprijinirea potențialilor cumpărători și investitori	30
Implicarea și coordonarea părților interesate publice și private	33
Activități de publicare și comunicare	37

De ce să ne preocupăm de clădirile rezidențiale libere ?

- Impacturi negative, dar și oportunități!

Impacturi negative

Multe orașe din Europa se confruntă cu problema clădirilor rezidențiale vacante în limitele orașului lor. Ei și-au pierdut funcția și încep să se deterioreze, de asemenea, în locațiile din centrul orașului!

Astfel de clădiri neglijate devin adesea o problemă tot mai mare pe mai multe niveluri, inclusiv:

- **Pierderea spațiului utilizabil** prin degradarea clădirii.
- Impact negativ asupra proprietăților înconjurătoare, **scăderea valorilor proprietăților.**
- Impact negativ asupra imaginii cartierului, **intensificarea ciclului de recesiune / depopulare și investiții reduse** în cartierele afectate.
- **Pericol pentru securitatea publică** din cauza stării precare a clădirii.
- **Pierderea valorilor identității și a patrimoniului cultural** prin neglijare și demolarea clădirilor cu valori ale patrimoniului.
- **Pierderea structurilor urbane istorice și a peisajului istoric** prin demolări.
- **Pierderea veniturilor** pentru oraș și necesitatea potențială a administrației de a acționa.

„Când pierzi o clădire, pierzi o poveste și o parte din identitatea ta”. - Martin Neubert, WGS / Agentur StadtWohnen Chemnitz

„Clădirile și apartamentele libere pot priva un cartier de sufletul său. Torino o știe foarte bine, mai multe dintre districtele clasei muncitoare, care erau atât de

aglomerate în anii '60 și '70, astăzi se luptă să supraviețuiască cu un număr mare de apartamente vacante. ”- **Erica Albarello, Torino Urban Lab**

„Dacă nu se face nimic, clădirile libere se degradează și mai mult și devin o sursă de pericol public, afectând negativ imaginea urbană și atractivitatea cartierului, scăzând, de asemenea, valoarea clădirilor și a celor din zona vecină.”
- **Diana Țenea, director executiv adjunct al departamentului Urbanism, Constanța**

„Un număr semnificativ de clădiri și apartamente goale din centrul orașului are un impact negativ asupra imaginii orașului și aduce pierderi atât orașului, cât și locuitorilor săi și duce la pierderi în zona urbană.” - **Piotr Masłowski, viceprimar al Rybnik**

Dar și oportunități!

Cu toate acestea, clădirile rezidențiale vacante prezintă și oportunități, care - dacă sunt recunoscute de orașe - pot fi utilizate pentru dezvoltarea urbană durabilă. Reabilitarea și reutilizarea clădirilor vacante pot servi la mai multe beneficii ecologice, economice, sociale și culturale.

Beneficii ecologice

- Reutilizați și asigurați spațiul fără a utiliza spațiul neconstruit suplimentar.
- Păstrarea unei structuri compacte de așezare.
- Eficiență energetică îmbunătățită a fondului de locuințe.
- Energia conservată și resursele fizice („energia gri”), spre deosebire de noile evoluții.

Beneficii economice

- Oferirea de locuri de muncă locale în sectorul construcțiilor și al lucrărilor calificate.
- Utilizarea sporită a infrastructurii publice.
- Asigurarea unui spațiu de lucru pentru ocuparea forței de muncă locale.
- Creșterea valorilor proprietății.
- Crearea de venituri pentru proprietari prin venituri din chirii, îmbunătățirea viabilității lor economice pentru întreținerea clădirii.
- Evitarea costurilor suplimentare pentru administrația orașului.
- Canalizarea fondurilor către clădirile care au cel mai mult nevoie.

Beneficii sociale și culturale

- Modernizarea spațiului de construcție la standardul actual.
- Diversificarea ofertei de locuințe pentru diferite niveluri de venit, în special pentru locuințe accesibile.
- Oferirea de spațiu pentru utilizare temporară, culturală și comunitară.
- Protejarea valorilor patrimoniului cultural și a structurii urbane și a peisajului urban crescut istoric.
- Păstrarea identității locale.

Beneficii în ceea ce privește dezvoltarea cartierului

- Îmbunătățirea imaginii și atractivității cartierului și crearea de stimulente pentru investiții ulterioare.
- Stimularea reînnoirii cartierului prin crearea de noi spații pentru experimentare și prototipare.
- Oferirea spațiului necesar pentru locuințe, activități sociale, culturale și economice cu valoare adăugată pentru cartier.
- Dezvoltarea de noi forme de cooperare între administrația orașului, cetățeni, ONG-uri și operatori economici.

„Un oraș ar trebui să se preocupe de reactivarea clădirilor și apartamentelor vacante din mai multe motive: oferirea de locuințe la prețuri accesibile pentru persoanele care nu le au, reducerea emisiilor de CO2 prin renovarea energetică a acestora și îmbunătățirea imaginii orașului, deoarece clădirile goale creează un mediu neplăcut.” - **Jordi Cuyàs Soler, coordonator ULG, orașul Vilafranca del Penedes**

„Reactivarea proprietăților vacante din patrimoniul construit al orașului este o oportunitate fructuoasă de a răspunde noilor nevoi de locuințe și cerințelor de servicii conexe.” - **Giulietta Fassino, Torino Urban Lab**

„Clădirile libere sunt de obicei văzute ca o problemă. Cu toate acestea, este mai benefic să le vedem ca o resursă pentru a crea un nou spațiu deschis pentru experimentare și prototipare a unei noi planificări urbane mai integrate, care ajută la atingerea obiectivelor de dezvoltare urbană, precum prevenirea degradării și conservării patrimoniului cultural, crearea de noi spații sau planificare integrată de jos în sus în cooperare cu societatea civilă. Acestea sunt doar câteva obiective care pot fi atinse lucrând cu clădirile libere ca resursă. ” - **Mārcis Rubenis, Riga liberă**

Adoptați o abordare activă și strategică!

Oportunitățile depășesc cu mult provocările reactivării clădirilor rezidențiale libere, dacă procesul de reactivare este utilizat strategic. Astfel, merită ca un oraș să devină activ și să utilizeze reactivarea și reutilizarea clădirilor vacante pentru dezvoltarea lor urbană durabilă. Și această abordare este, de asemenea, în conformitate cu Noua Cartă de la Leipzig (bit.ly/3fIDq3h) și cu conceptul de oraș european.

Buna practică a “agenției de locuințe” Chemnitz!

Orașul Chemnitz a decis să își abordeze fondul de locuințe vacante în 2006, când agenția sa de locuințe „Agentur StadtWohnen Chemnitz” (<https://www.stadtwohnen-chemnitz.de>) a apărut dintr-un proiect de cercetare pentru renovarea rentabilă a clădirilor vechi prin cooperarea utilizator-proprietar - și asta cu succes!

În iunie 2017, „Agenția de locuințe” a fost premiată ca „Bune practici URBACT” sub titlul „Agenție de locuințe pentru orașele care se micșorează”. (Bit.ly/31sds5Z) Programul URBACT a justificat acest lucru după cum urmează:

Multe orașe se confruntă cu problema deteriorării patrimoniului construit, cu locuri libere și pierderi funcționale. „Agenția de locuințe” ca proiect public realizat de o companie privată oferă o abordare flexibilă și proactivă pentru a conecta proprietarii, potențialii investitori sau utilizatori și autoritățile publice pentru revitalizarea clădirilor respective. Efectele pozitive sunt activarea proprietarilor sau schimbarea dreptului de proprietate și canalizarea subvențiilor publice către locurile în care acestea pot fi utilizate cel mai eficient. - **Panou de evaluare pentru Premiul pentru bune practici URBACT 2017**

Această bună practică reprezintă, prin urmare, nu numai o îmbunătățire actuală pentru orașele care suferă din lipsa de locuri de muncă vacante în interiorul orașului, ci și un bun exemplu de noi forme de cooperare și structuri intermediare între organele guvernamentale, societatea civilă și afaceri care pot fi transferate într-o varietate de contexte.

Pe scurt, agenția de locuințe acționează ca un centru de coordonare între diferiții actori relevanți pentru reactivarea clădirilor istorice de locuințe din interiorul orașului de la sfârșitul secolului al XIX-lea / începutul secolului al XX-lea. Conectează proactiv diferitele părți interesate publice și private, sprijină proprietarii interesați de o reabilitare și facilitează schimbarea proprietății.

Realizări

Din 2012, „Agenția pentru locuințe” a lui Chemnitz a contribuit la:

- cooperarea cu mai mult de 95 de proprietari diferiți sau grupuri de proprietari
- mai mult de 6.000 de comunicări individuale cu proprietari, investitori și alte părți interesate, inclusiv 260 de vizite pe site (2014-2020)
- 71 de clădiri cu schimbări de proprietate

- 43 clădiri vacante reabilitate
- 20 de clădiri suplimentare în prezent în proces de renovare, în principal prin și cu sprijinul publicului
- mai mult de 50 de milioane de euro din investiții private în fondul de locuințe din Chemnitz susținut și / sau inițiat de 5,2 milioane de euro din subvenții publice de reînnoire urbană.

Și numărul crește constant.

Dar nu este vorba doar de numere. „Agenția pentru locuințe” a contribuit la reducerea speculii, încercând să identifice investitorii care sunt serios interesați de dezvoltarea la timp a clădirii în cauză și care nu caută o revânzare speculativă.

Mai mult, agenția a contribuit la direcționarea banilor de subvenții către clădirile libere, unde pot fi folosiți cel mai eficient. Astfel, a contribuit la evitarea costurilor viitoare nu numai pentru proprietarii de clădiri în descompunere, ci și pentru guvernul municipal. Reabilitarea clădirilor libere a contribuit, de asemenea, la depășirea imaginii negative a cartierelor afectate. Și cu primele exemple de reactivare de succes însoțite de agenție, a fost prezentată o cale de succes pentru investitori suplimentari.

Cum au reușit ? Găsiți răspunsul în următoarele capitole!

Despre ce este abordarea ALT / BAU?

Abordarea ALT / BAU a fost dezvoltată pe baza bunei practici a „Agenției de locuințe” din Chemnitz, care a primit titlul „URBACT Good Practice City” (<https://bit.ly/31sds5Z>) în 2017. ALT / BAU înseamnă „ALternative Unitatea de activare a clădirii.”

„Agenția pentru locuințe” a lui Chemnitz este modelul abordării ALT / BAU. Pentru informații suplimentare despre agenție, aruncați o privire asupra studiului de transferabilitate (<https://bit.ly/3fhTCT8>) sau a compilației de bune practici ALT / BAU (<bit.ly/3srZNYt>).

Stabiliți o unitate pentru reactivare

Abordarea ALT / BAU se referă la angajarea activă în reactivarea clădirilor rezidențiale vacante și a apartamentelor care au nevoie de renovare și modernizare. Faceți acest lucru stabilind o „unitate” responsabilă pentru aceasta, care oferă servicii de consultanță gratuite.

Aspecte cheie ale “unității”

- Inventarierea și monitorizarea clădirilor libere
- Activarea și susținerea proprietarilor
- Activarea și sprijinirea potențialilor cumpărători și investitori
- Conectarea și coordonarea părților interesate publice și private
- Publicarea și comunicarea pentru a atrage „investitori” și utilizatori

Funcții importante ale „unității”

Cu aceste sarcini, „unitatea” îndeplinește funcții importante pentru reactivarea clădirilor rezidențiale vacante, inclusiv:

- Fiind colectorul central și distribuitorul de informații și un punct central de contact pentru clădirile rezidențiale vacante care necesită reabilitare.
- Colectarea proactivă a tuturor informațiilor relevante despre clădirile rezidențiale vacante care necesită renovare pentru a înțelege cât mai bine situația actuală și potențialele clădirii și interesul proprietarului.
- Abordarea pro-activă a proprietarilor de clădiri vacante, precum și a potențialilor investitori și utilizatori pentru a le oferi servicii de consultanță gratuite pentru a-i orienta prin procesul de cumpărare, reabilitare și reutilizare a clădirii vacante.
- Conectarea proprietarilor, potențialilor utilizatori, investitorilor și autorităților locale pentru a facilita vânzarea și / sau reabilitarea unei clădiri libere.

HUB

- Contactați proprietarul pentru a lua măsuri
- Informații despre instituțiile responsabile pentru a lua măsuri sau pentru a contacta proprietarul
- Luarea măsurilor de securitate în numele și pe cheltuiala proprietarului
- Contactați, activați și susțineți proprietarii;
- Identificați, contactați și susțineți potențialii utilizatori, cumpărători și investitori;
- Informații / comunicații despre investiții și oportunități de finanțare (subvenții și împrumuturi de la nivel local la nivelul UE);
- Informații / comunicații despre diferite soluții de renovare și exemple bune;
- Arată exemple de reactivare / renovare a cazurilor;
- Implementarea proiectelor pilot pentru a arăta cazurile;
- Indicați potențialii utilizatori și investitori de la începutul până la sfârșitul procesului de reactivare / reabilitare (ce fel de servicii sunt utile?).
- Inventariere
- Inspecție
- Monitorizare
- Activează părțile interesate publice și private pentru a consulta / sprijini proprietarii;
- Activați proprietarii / părțile interesate pentru a deveni consilieri voluntari pentru alții;
- Conectați și coordonați părțile interesate relevante / departamentele publice; asigurați cooperarea pe termen lung între ei;
- Asigurați cooperarea pe termen lung cu proprietarii.



Folosiți „unitatea” pentru sprijinirea activă a scopurilor de dezvoltare urbană

Pentru a face „unitatea” cât mai valoroasă posibil pentru oraș, este important să folosiți în mod intenționat unitatea pentru a atinge obiectivele de dezvoltare urbană ale orașului și să le legați sarcinile de acestea.

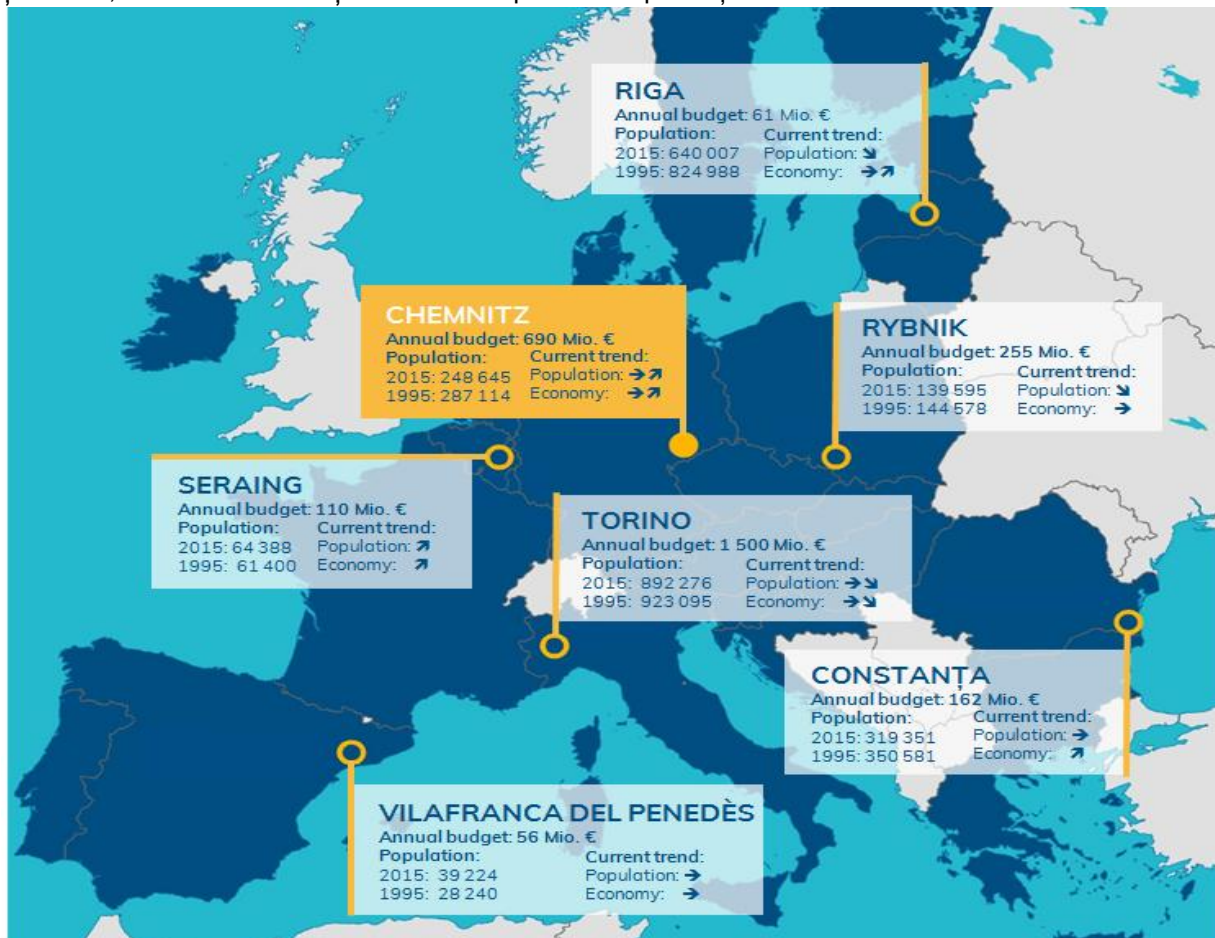
Cum putem implementa abordarea ALT / BAU?

Care sunt sarcinile cheie?

Găsiți răspunsuri și instrucțiuni în capitolul următor!

Cum implementăm abordarea ALT / BAU?

Între 2019-2020, șase orașe europene între 40.000 și 900.000 de locuitori, cu populații în creștere și în scădere, și-au unit forțele. Fără experiență sau puțină experiență cu abordarea ALT / BAU, au studiat, adaptat și transferat bunele practici ale lui Chemnitz, „Agenția pentru locuințe”. Următoarele capitole explică modul în care sarcinile cheie ale abordării ALT / BAU pot fi aplicate în orașele din Europa, oferind șabloane, liste de verificare și recomandări pe baza experiențelor lor.



Implementarea unei unități responsabile

Scop

Atunci când clădirile rămân libere și cad în paragină, există motive pentru aceasta. Un motiv principal este că proprietarii au „pierdut din vedere” clădirea lor, nu au mijloace financiare sau sunt copleșiți de sarcina de reabilitare. Sunt necesare structuri de activare și susținere pentru ca acești proprietari să fie interesați din nou de clădirea lor și să-i activeze pentru a deveni activi în renovarea și re folosirea clădirii.

Astfel, scopul abordării ALT / BAU este **de a stabili o „unitate” care:**

- susține în mod proactiv reactivarea clădirilor rezidențiale și a apartamentelor vacante care au nevoie de renovare și modernizare și
- este disponibil ca punct de contact principal și punct de acces (ghișeu unic) pentru diferiții actori implicați în reactivarea clădirilor și apartamentelor vacante, în special a proprietarilor.

Experiența orașului Chemnitz a arătat că, înființând o astfel de „unitate”, reactivarea clădirilor libere poate fi semnificativ avansată și nu lăsată la voia întâmplării. Printr-o astfel de „unitate”, reactivarea clădirilor libere poate fi, de asemenea, mai bine direcționată către obiectivele de dezvoltare urbană ale orașului.

Sarcini și recomandări

1. Definiți misiunea, sarcinile, resursele necesare.
2. Găsiți un model organizațional adecvat.
3. Instalați sau pre-testați „unitatea”.

Principalele sarcini ale...

“Agenției de locuințe” Chemnitz

- Identificarea și monitorizarea clădirilor
- Colectarea de date
- Datele de contact ale proprietarului
- Publicarea online
- Vizitarea clădirii cu persoane interesate
- Punerea în legătură a proprietarilor cu potențiali cumpărători
- Conlucrarea cu părțile interesate

“Agenției de locuințe” Seraing

Etapa 1

- Asistență și consiliere pentru proprietari în toate procedurile administrative necesare vânzării, închirierii, renovării și întreținerii clădirii lor: permis de planificare, gestionarea închirierii, soluții financiare, reglementări și proceduri
- Recepția și distribuirea informațiilor
- Documentarea și îndrumarea procesului
- Legătura cu partenerii activi în sectorul locuințelor pentru a direcționa proprietarii către contactele corespunzătoare și pentru a răspunde la întrebările acestora

Etapa 2

Extinderea serviciilor către orice persoană care are nevoie de informații legate de locuințe: proprietari, chiriași, cumpărători, vânzători, investitori etc.

Scopul și sarcinile

Misiunea și sarcinile unității pot diferi în funcție de situația locală și de sarcinile care sunt deja asigurate de o altă organizație (evitați duplicarea - mergeți la cooperare!). Pe baza experienței „Agenției pentru locuințe” a lui Chemnitz, se recomandă cu siguranță să abordați sarcinile descrise în acest ghid. Dar asigurați-vă că sarcinile se bazează pe și răspund nevoilor reale de reactivare a clădirilor și apartamentelor vacante!

Pentru a realiza acest lucru, discutați și definiți misiunea și sarcinile Unității dvs. de activare a clădirii în cooperare cu părțile interesate relevante (de exemplu, factorii de decizie, departamentele orașului, grupurile țintă ale „unității”, experții). Dacă există deja o instituție sau structuri similare, extindeți-le în loc să „reinventați roata” sau să construiți structuri paralele. Dacă este posibil, vizitați exemple bune în alte orașe și faceți schimburi cu persoane responsabile. Dacă oferiți „unitatea” către o companie privată sau un ONG, ca parte a ofertei, solicitați ofertanților să schițeze un scurt concept despre cum ar îndeplini activitatea „unității” și ce sarcini consideră că sunt părți relevante ale ofertei.

Personalul și resursele financiare necesare pentru „unitate” pot varia foarte mult în funcție de sarcinile definite și de structurile existente. În Chemnitz, un personal format din două persoane cu un timp de lucru împreună de două zile pe săptămână este responsabil de „Agenția de locuințe” a orașului Chemnitz. Orașul Rybnik începe cu o persoană cu 16 ore pe săptămână. Orașul Seraing intenționează să înceapă cu o persoană 2-3 zile pe săptămână și să se extindă până la o poziție cu normă întreagă împărțită de diferiți specialiști. Pe lângă resursele de personal, ar putea fi nevoie de spațiu de lucru suplimentar.

Definiți modelul de organizare

Există trei modele organizaționale de bază cu care partenerii ALT / BAU experimentează pentru Unitatea de Activare a Clădirii:

- Unitate din cadrul administrației orașului
- Societate publică privată / socială
- Companie privată / societate socială / ONG

Există argumente pro și contra pentru fiecare dintre diferitele modele (vezi tabelul de la sfârșitul acestui capitol). Se recomandă să verificați și să discutați ce model se potrivește cel mai bine situației dvs. locale, în special în ceea ce privește credibilitatea și acceptarea de către grupurile țintă (factorii de decizie și în special proprietarii și investitorii).

Când ați decis modelul organizațional, gândiți-vă ce să faceți în legătură cu „dezavantajele” legate de alegerea dvs.: adică, dacă optați pentru o unitate în cadrul administrației orașului, dar există o lipsă de încredere în instituțiile publice, gândiți-vă ce puteți face pentru a stabili încrederea necesară în „unitate”.

În general, este crucial ca modelul organizațional să promoveze acceptarea prin exprimarea credibilității, profesionalității, creativității, eficienței și beneficiilor publice. În acest scop, „unității” trebuie să aibă resurse umane și financiare suficiente și personal calificat, care sunt cu adevărat interesați de sarcina lor.

Activarea unității

În procesul de dezvoltare a „unității”, asigurați implicarea factorilor de decizie (politicieni, șefi de departamente) de la bun început. Pentru că cu siguranță veți avea nevoie de o rezoluție publică pentru „unitate”, deoarece vor fi implicate resurse financiare. De aceea, este important să aliniați „unitatea” și sarcinile sale la obiectivele de dezvoltare urbană ale orașului și să le folosiți pentru a promova și susține aceste obiective.

Dacă subiectul reactivării clădirilor vacante este nou în oraș și există puțină sau deloc experiență, este recomandat să aveți o fază de testare a „unității” și sarcinile acesteia, adică să definiți o zonă mică sau să identificați 5-10 clădiri libere pentru pe care le aplicați sarcinile „unității”. Cu experiența pilotului, puteți „regla fin” „unitatea” și sarcinile sale înainte de a merge oficial „în aer” pentru a vă asigura că totul funcționează conform planului. În general, fiți deschiși să adaptați „unitatea” și sarcinile sale de-a lungul timpului pe baza experienței, nevoilor și a condițiilor cadru în schimbare.

Amplasarea

Unii parteneri au decis să localizeze fizic „unitatea” într-una din zonele de interes ale clădirilor libere, separate de primărie / administrația orașului. Aceasta trebuie să fie mai aproape de „Locul crimei” și să fie mai vizibili și să ofere grupurilor țintă acces ușor, cu prag mic, la „unitate”. Acest lucru este deosebit de important atunci când există o lipsă de încredere în instituțiile publice și oamenii ezită să contacteze instituțiile publice. În Seraing, de exemplu, vor localiza agenția de locuințe într-un parter comercial al unei clădiri publice renovate din piața principală.

Exemple de orașe

Orașul [Vilafranca](#) și-a înființat deja „[Agenția Municipală de Locuință](#)” (bit.ly/3w1t5PM). De asemenea, în ianuarie 2021, orașul Rybnik a înființat o companie de locuințe sociale deținută 100% de oraș. Acesta va fi însărcinat cu asigurarea de noi locuințe sociale și cu reactivarea clădirilor și apartamentelor private ale chiriașilor goi din oraș.

Ceilalți parteneri ALT / BAU sunt în prezent în proces de înființare a unităților lor. Cu toate acestea, ei au experiență cu instituțiile de locuințe:

- [Seraing](#) folosește compania autonomă [ERIGES](#) (bit.ly/2QPllUd) controlată de municipalitate și agenția imobiliară socială - [AIS](#) (bit.ly/3swAJQd) (<https://conciergerieasbl.be/>)
- [Riga](#) are o [Comisie municipală de inspecție a clădirilor degradate](#) (bit.ly/2QERPny) și
- [Chemnitz](#) a comandat [agenția pentru locuințe](#) (bit.ly/39lkaPG) companiei private WGS (wgs-sachsen.de).

Model de organizare al unității - avantaje și dezavantaje

	Aspecte pro	Aspecte contra
Unitatea aflată în administrarea municipalității	<ul style="list-style-type: none"> • Aproximarea mai puternică de instituțiile publice și structurile de luare a deciziilor • Controlabilitate mai bună • Acces mai ușor la informațiile necesare și mai puține probleme cu problemele de securitate a datelor 	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietarii nu au încredere / au puțină încredere în instituțiile municipale • Proprietarii sunt reticenți să vorbească cu oficialii orașului • Proprietarii înțeleg mai puțin „limba oficială” • Persoanele de contact potrivite din structurile mari sunt mai greu de găsit • Pericol de pierdere a creativității și a abordării proactive prin procedurile administrative și etica de lucru
Societate publică privată / socială	<ul style="list-style-type: none"> • Mai ușor de instruit și / sau angajat personal calificat • Poate fi permis să obțină profit • Mai puțin restricționat decât administrația publică în cultura și structurile lor de lucru • Control mai bun posibil decât cu o companie privată comandată 	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietarii nu pot avea încredere / au mai puțină încredere în instituțiile municipale • Închiderea companiei publice ar putea fi complicată în cazul în care nu funcționează așa cum era de așteptat
Companie privată / companie socială / ONG	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietarii au mai multă încredere în privat decât în instituțiile publice • Dacă compania nu îndeplinește așteptările, puteți angaja alta • Când este angajată, compania trebuie să fi demonstrat deja că are personal adecvat • Partenerii externi aduc cunoștințe suplimentare care nu sunt disponibile în cadrul administrațiilor 	<ul style="list-style-type: none"> • Oamenii zvonesc de ce a fost angajată această companie • S-ar putea să nu existe o companie adecvată în regiune • Probleme de securitate a datelor • Control mai puțin direct al personalului și al structurilor de lucru

Inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante

Scop

Multe municipalități știu când clădirile vacante devin o problemă, dar de obicei nu înainte ca aceste probleme să devină grave. Adesea, lipsesc informațiile relevante necesare pentru a întreprinde acțiuni specifice și eficiente; de exemplu, orașele nu știu exact unde se află clădirile libere. Nu știu de ce proprietarii nu își reactivează clădirile libere. Astfel de informații trebuie identificate pentru o acțiune eficientă și eficientă.

Astfel, obiectivul abordării ALT / BAU este de a **stabili un sistem de inventariere și monitorizare**.

Inventarierea și monitorizarea clădirilor și apartamentelor vacante care necesită renovare vizează:

1. Obțineți o imagine de ansamblu despre postul vacant și starea de degradare pentru a putea:
 - identifica domeniile de interes care sunt deosebit de afectate și pe care ar trebui să le acționezi;
 - identifica clădirile prioritare și condițiile acestora pentru a acționa (lista priorităților).
2. Înțelegeți motivele clădirii vacante respective pentru a putea sprijini proprietarul într-un mod mai direcționat pentru a reactiva clădirea.

Astfel, sistemul de inventar și monitorizare nu se referă doar la inventarierea și monitorizarea tehnică. Sistemul servește pentru a vă oferi o imagine de ansamblu și o înțelegere a posturilor vacante și a degradării pentru a vă ghida unde și cum să acționați! Acest lucru este deosebit de important atunci când aveți mai multe clădiri sau apartamente libere decât puteți acționa imediat și trebuie să vă concentrați activitatea „unității”.

Experiența „Agenției pentru locuințe” Chemnitz a arătat că inventarul și monitorizarea contribuie la crearea unui teren comun pentru municipalitate și „Agenția pentru locuințe” pentru a decide unde să își canalizeze eforturile în mod strategic și cel mai eficient.

Sarcini și recomandări

1. Decideți metoda (metodele) pentru inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante și testați-o.
2. Definiți zonele de concentrare și clădirile prioritare pe care să acționați.
3. Definiți datele de care aveți (cu adevărat) nevoie.
4. Elaborati o bază de date digitală (dacă nu există deja) în care datele sunt stocate, actualizate și puse la dispoziția părților interesate relevante.

[Decideți metoda \(metodele\) de inventariere și monitorizare a posturilor vacante.](#)

Pentru a putea reactiva clădirile vacante care necesită reabilitare și pentru a defini care ar trebui să fie susținute de unitate, trebuie să știți unde și în ce stare sunt.

Deci, mai întâi de toate definiți ceea ce voi (și alte părți interesate) înțelegeți ca „clădire liberă” și cum definiți „starea actuală” a unei clădiri. Aliniați-vă criteriile pentru inventar și monitorizare la definiția dvs.

Categoriile pentru starea actuală a clădirii

Seraing utilizează patru categorii bazate pe starea exterioară a fațadei, acoperișului, ferestrelor și ușii unei clădiri (bună, medie, rea):

A: Starea de ruină / pericol pentru siguranța publică; B: Nevoie grea de renovare;

C: Necesitate de întreținere;

D: Stare bună.

O varietate de metode sunt disponibile pentru inventariere și monitorizare: analiza datelor existente în administrația orașului, analize de ziare și internet, vizite la fața locului și număr de proprietăți vacante, cartografiere comunitară sau sondaj și interviuri cu proprietari, administratori de proprietăți și chiriași.

Aruncați o privire la tabelul de la sfârșitul capitolului pentru informații suplimentare despre aceste metode. Pentru exemple practice, consultați exemplele orașului la sfârșitul capitolului.

Atunci când decideți despre metodele care trebuie aplicate, este important să verificați metodele care sunt cele mai potrivite și practice pentru situația dvs. locală și pot fi implementate cu resursele disponibile. Unii parteneri ALT / BAU au avut o bună experiență în contractarea studenților pentru inventarul de teren al clădirilor vacante, oferindu-le un formular de inventar digital care stochează datele direct în baza de date urbană digitală. La Riga și Rybnik s-a aplicat și metoda „cartografierii comunității” printr-un site web public. Pentru mai multe exemple de oraș, a se vedea mai jos.

Alte departamente ale orașului (de exemplu, proprietate, impozite / finanțe, dezvoltare urbană / planificare, locuințe, departament de statistici) ar putea fi interesate de rezultatele inventarierii și monitorizării clădirilor și apartamentelor vacante, ar putea aplica deja metode similare, așa cum este descris tabelul de mai jos. Prin urmare, pe baza experiențelor partenerilor ALT / BAU, este important să comunicați cu alte departamente ale orașului pentru a afla dacă au adunat deja date relevante pentru „unitatea” dvs. Dacă da, încercați să obțineți datele de care aveți nevoie pentru inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante de la acestea și evitați duplicarea lucrărilor. S-ar putea chiar să accesați informații suplimentare utile pentru inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante.

! O lecție importantă învățată de partenerii ALT / BAU sunt că un inventar al clădirilor și apartamentelor vacante nu este niciodată complet și complet corect și că nu este necesară o bază de date perfectă pentru ca „unitatea” să funcționeze cu succes. Inventarul „numai” trebuie să vă ofere o imagine de ansamblu fiabilă despre situația locului de muncă vacant, care vă permite să definiți zone de concentrare și, pe baza acestui lucru, să definiți clădiri prioritare pentru a acționa cu „unitatea”. De asemenea, o bază de cunoștințe actualizată facilitează întotdeauna un schimb informat cu proprietarii, investitorii și alte părți interesate.

Testați-vă metodele.

Înainte de a aplica metodele pe întreaga zonă a orașului sau pe mai multe zone de focalizare, este recomandat să le testați pe o zonă de referință. Experiența acumulată poate fi utilizată pentru a îmbunătăți metodele și aplicarea acestora.

Definiți zonele “țintă” și clădirile prioritare pentru acțiune.

Timpul și resursele de personal ale „unității” vor fi limitate, astfel încât reactivarea tuturor clădirilor vacante din întregul oraș nu poate fi efectuată în mod normal în același timp. Pentru a utiliza resursele în mod eficient și în perspectiva obiectivelor de dezvoltare urbană și a necesității de reactivare a clădirilor vacante individuale, abordarea orașelor ALT / BAU este de a concentra munca „unității” pe zone de interes și / sau prioritate clădiri.

Pentru identificarea și determinarea acestora, pot fi utilizate următoarele criterii.

Criterii pentru a defini zonele “țintă”

- zone cu o cantitate sau o rată ridicată de clădiri și apartamente vacante
- zone de interes public (de exemplu, centrul orașului, cartiere defavorizate, zone de concentrare în concepte de dezvoltare urbană)

Criterii pentru a defini clădirile prioritare

- starea structurală / gradul de nevoie de reabilitare
- semnificație urbană / de cartier
- vârsta și valoarea patrimoniului
- tipologia și dimensiunea clădirii
- Locație
- durata locului de muncă vacant
- interesul investitorului / proprietarului privat
- oportunități de dezvoltare

Pentru exemple care indicatori pot fi utilizați pentru criterii, aruncați o privire la studiul GIS ALT / BAU, anexa II (bit.ly/31spCf5).

De asemenea, se recomandă monitorizarea activității și realizărilor „unității”. Pe de o parte, dacă lucrarea are succes, informațiile pot fi folosite pentru a convinge factorii de decizie să continue sprijinul „unității” pe baza faptelor. Pe de altă parte, informațiile pot fi utilizate pentru a identifica necesitatea adaptarea și schimbarea atât a „unității”, cât și a sarcinilor sale pentru a-și îmbunătăți performanța.

! Veți deveni cea mai cunoscută persoană din oraș cu privire la clădirile și apartamentele vacante care au nevoie de renovare prin implementarea tuturor acestor sarcini!

Identificați informația de care aveți nevoie cu adevărat.

La început este important să se ia în considerare ce informații sunt necesare (Ce trebuie să știu?) Și unde sau cum pot fi obținute datele. Evitați un munte de date care vă costă doar timp! În acest scop, încercați să răspundeți la următoarele întrebări:

- Ce informații sunt necesare pentru a putea îndeplini sarcinile „unității?”
- Ce trebuie să știu despre clădirile libere pentru a sprijini reactivarea lor?
- Cum sau din ce surse pot obține informațiile / datele?

Implică și alte părți interesate care ar putea beneficia de aceste informații în răspunsul la aceste întrebări.

Pentru o perspectivă mai substanțială și exemple despre datele pe care le colectează partenerii ALT / BAU și din ce surse, aruncați o privire la studiul GIS ALT / BAU, anexa I. (bit.ly/31spCf5) Pentru inventariere și metode de monitorizare, luați o privire la tabelul de mai jos.

Multe informații vor fi disponibile din surse publice, vizite la fața locului sau de la departamentele orașului (proprietate, impozite / finanțe, dezvoltare urbană / planificare, locuințe, departamentul de statistici etc.). Deci, întrebați departamentele ce au și solicitați să împărtășească aceste informații. Alte informații pot fi disponibile numai prin intermediul proprietarilor sau cu cheltuieli mari.

Pentru a utiliza eficient resursele disponibile, luați în considerare ce informații aveți cu adevărat nevoie pentru toate clădirile vacante la început. Informații suplimentare pot deveni disponibile pentru clădiri individuale pe parcursul lucrărilor „unității”, de exemplu atunci când contactați proprietarii. De-a lungul

timpului, verificați de ce informații aveți cu adevărat nevoie pentru munca de succes a „unității” și de ce alte informații ar putea fi necesare. Adaptați-vă baza de date în consecință.

! Rețineți cerințele GDPR pentru o prelucrare solidă a datelor cu caracter personal.

Elaborați o bază de date pentru stocarea, actualizarea și punerea la dispoziție a datelor.

Pentru a putea lucra și utiliza datele, o experiență importantă a partenerilor ALT / BAU este de a înregistra și stoca datele digital într-o bază de date.

Informații care pot fi utile

Crearea de elemente informative

- Zona: număr, dimensiune, valoarea terenului
- Clădire: dimensiune, număr de apartamente / unități comerciale
- Tipologia clădirii, anul construcției
- Starea tehnică și necesitățile de reabilitare (exterior / interior)
- Statutul monumentului / informații istorice
- Planuri de podea și imagini
- Informații administrative, de exemplu, impozitul pe proprietate plătit, procedurile legale actuale, alte informații departamentale
- Restricții, de exemplu, datorii, contracte private (în interiorul și în afara registrului funciar)

Informații cu privire la proprietar

- Detalii de contact
- Perspectiva proprietarului, preț cerut
- Motivele pentru care clădirea este vacantă

Informații imobiliare și cu privire la zonă / cartier

- Chiriile preconizate, prețurile de vânzare și de construcție
- Context / locație, adică clădiri învecinate, caracterul cartierului / străzilor; obiectivele dezvoltării urbane
- Amplasarea într-o zonă de dezvoltare

Dezvoltă o bază de date integrată!

Verificați dacă există deja o bază de date care poate fi utilizată și îmbunătățită în continuare prin utilizarea „unității”. Astfel evitați duplicarea muncii și a structurilor și puteți accesa datele existente! De asemenea, existența unei baze de date comune facilitează schimbul și armonizarea datelor.

Vizualizați informația!

Folosiți o bază de date care vă ajută să vizualizați informațiile. Vizualizarea este, conform experienței partenerilor ALT / BAU, de o importanță deosebită pentru munca de succes a „unității”, precum și pentru obținerea sprijinului din partea altor părți interesate, cum ar fi factorii de decizie. Vizualizările prin hărți (adică folosind aplicații GIS, Google Maps, Maps.me) funcționează deosebit de bine pentru a înțelege, a prezenta, a sensibiliza și a avea o bază comună pentru politici și acțiuni.

În acest sens, organizați o întâlnire cu părțile interesate care ar putea avea interes pentru o astfel de

bază de date. Discutați și coordonați forma și configurarea unei baze de date care permite un schimb de informații, o manipulare comună a bazei de date, vizualizarea informațiilor și restricții potențiale (de exemplu, cine are acces la ce date).

Instrumentele preferate pentru baza de date de către partenerii ALT / BAU sunt aplicațiile bazate pe GIS, cum ar fi [ArcGIS](https://bit.ly/3deARNB) (bit.ly/3deARNB) sau [QGis](https://bit.ly/3w5KZAV) (bit.ly/3w5KZAV). Astfel de sisteme permit, de asemenea, geolocalizarea ușoară a clădirilor vacante pe o hartă și selectarea acestora în conformitate cu criteriile predefinite. Dacă lipsesc resursele tehnice și financiare, un program Excel ar putea funcționa și baza de date care poate fi legată de instrumentele de cartografiere.

! Pentru informații suplimentare despre aplicarea domeniilor GIS pentru inventarierea și monitorizarea clădirilor vacante și modul de utilizare a acestora pentru identificarea clădirilor vacante, identificarea zonelor prioritare, definirea clădirilor prioritare și implementarea marketingului concentrat al clădirilor, verificați studiul GIS ALT / BAU. (bit.ly/31spCf5)

Dacă vizitele pe teren sunt folosite pentru a colecta date, datele ar trebui înregistrate digital imediat pentru a evita transcrierea consumatoare de timp a înregistrărilor scrise de mână în baza de date. În acest scop, aplicații precum [INPUT](https://inputapp.io)(inputapp.io), [Collector](https://bit.ly/3sBiskO) (bit.ly/3sBiskO) sau [ArcGis_Collector](https://bit.ly/3foYwh8) (bit.ly/3foYwh8) permit sincronizarea directă a datelor cu baza de date GIS prin smartphone-uri sau tablete. Pentru informații suplimentare, faceți clic pe acest [link](https://bit.ly/3IZDtTw) (bit.ly/3IZDtTw).

Elaborați un plan pentru actualizarea datelor la intervale regulate!

O provocare majoră a bazelor de date este de a menține datele actualizate. Acest lucru ar trebui luat în considerare de la început atunci când se construiește baza de date de inventariere și monitorizare.

Stabiliți proceduri și automatisme, cine, la ce intervale și cu ce instrumente / metode actualizează datele (adică vizite periodice la fața locului și corelarea datelor companiilor de utilități locale cu datele recensământului municipal). De preferință, departamentul care colectează sau modifică datele îl actualizează imediat în baza de date. Este util atunci când un memento (anual) este trimis de către o instituție responsabilă. Alternativ, puteți furniza un șablon pentru transferul de date, iar instituția responsabilă introduce datele în baza de date.

Exemple de orașe

Partenerii ALT / BAU au aplicat diferite sisteme și metode de monitorizare, pe care le puteți găsi în compilația de bune practici ALT / BAU (bit.ly/3srZNYt).

[Vilafranca](#) corelează datele din registrul municipal al locuitorilor cu datele de la compania de aprovizionare cu apă pentru a detecta și monitoriza apartamentele goale. Rezultatele sunt verificate prin inspecții la fața locului.

[Constanța](#) își folosește sistemul de informații geografice (baza de date de planificare urbană ArcGIS) cu sprijinul departamentului de poliție local pentru inventarierea și monitorizarea clădirilor (vacante) din centrul lor istoric. Baza de date GIS este de asemenea folosită pentru a comunica cu proprietarii prin chestionare GIS (RO: bit.ly/3ctAorU) (EN: bit.ly/3w8GZQo) pentru a primi informații suplimentare despre clădire și despre nevoile și interesele proprietarilor. [Baza de date urbană GIS](#) (bit.ly/3w8H1aY) este deschisă publicului printr-o aplicație web.

[Riga](#) folosește site-ul grausti.riga.lv pentru a permite cetățenilor să mapeze clădirile vacante și degradate și să voteze asupra clădirii în care ar trebui să acționeze urgent orașul. Informații suplimentare sunt colectate de la alte departamente ale orașului și informațiile sunt stocate în GIS.

Seraingul a priorizat sistematic străzile de intervenție, cartografierea clădirilor vacante prin vizite la fața locului cu sprijinul studenților și clasificarea clădirilor pe baza condițiilor tehnice ale acestora pentru a deduce nevoile de intervenție. Astfel, au fost inventariate 350 de clădiri libere și s-au colectat informații suplimentare prin alte departamente ale orașului.

Alte exemple interesante în domeniul "Inventarierii și monitorizării" din rețeaua ALT / BAU sunt:

Chemnitz folosește foile de profil „zone de focalizare” și „clădire”. A dezvoltat o bază de date a clădirilor și o listă de rezultate și aplică chestionare ale proprietarilor. Chemnitz face vizite pe site în zonele sale de interes și colectează informații din surse externe. Faceți clic aici (bit.ly/31ugaYM) pentru informații suplimentare. De asemenea, Chemnitz se concentrează pe o singură tipologie de clădire specifică: casele de locuințe istorice.

Torino a solicitat „Future Urban Legacy Lab” (bit.ly/2O8haic) de la Politecnico di Torino să furnizeze colectarea datelor și cartografierea proprietăților municipale vacante din Torino, împreună cu descrierea și definiția transformării potențiale a acestora.

Metode de inventariere și monitorizare a clădirilor vacante

Instrumente	Explicație	Sfat
Cartografiere a comunității	<p>Cartografierea comunitară presupune implicarea cetățenilor în identificarea clădirilor și a apartamentelor vacante.</p> <p>Cetățenii pot trimite clădiri goale prin intermediul unui site web sau al unei aplicații pentru smartphone și pot încărca informații și imagini.</p> <p>Site-urile comunitare de cartografiere pot fi, de asemenea, utilizate pentru a crește gradul de conștientizare cu privire la proprietățile vacante și în decădere, pentru a face publicitate acestor proprietăți, pentru a organiza vânzări sau pentru a incita la acțiuni și comunicări despre reutilizarea proprietăților vacante.</p>	<p>Dacă orașul are un sistem de informații geografice (GIS), datele introduse de cetățeni ar trebui - atunci când sunt verificate - să fie transferate către GIS.</p> <p>Dacă un site de cartografiere comunitară este folosit pentru a face publicitate clădirilor vacante, invitați proprietarii și administratorii de proprietăți să introducă și proprietățile lor vacante.</p> <p>Informați oamenii de ce doriți să monitorizați clădirile vacante și ce veți face cu informațiile primite.</p> <p>Faceți cunoscut instrumentul, adică printr-o competiție: cine raportează cele mai verificate clădiri vacante câștigă ...</p> <p>Verificați intrările și fiți transparent cu privire la modul în care gestionați informațiile!</p>

<p>Interpretare date</p>	<p>Datele existente sunt analizate, permițând să se tragă concluzii dacă o clădire sau un apartament este gol.</p> <p>Datele de la biroul de înregistrare rezident, departamentele fiscale și companiile locale de utilități (companii de apă și electricitate) pot fi utilizate și traversate pentru a verifica dacă o clădire / apartament ar putea să nu fie folosită.</p>	<p>Analiza datelor este un instrument de economisire a resurselor, dar ar putea fi dificil să primești date de la companii, în special dacă acestea sunt private. Protecția datelor și interesele utilității ar putea împiedica partajarea datelor.</p> <p>Declarațiile de confidențialitate care clarifică pentru ce sunt utilizate datele și când vor fi șterse pot fi utile pentru a obține informațiile.</p>
<p>Vizitarea locațiilor și inventarierea clădirilor vacante</p>	<p>Vizite la fața locului pentru a verifica vizual dacă o clădire este liberă. Indicațiile că o clădire este liberă pot fi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ferestre goale (fără plante, perdele) • Cutiile poștale sunt goale sau pline de reclame • Coșuri de gunoi goale • Niciun nume pe clopoțelul ușii (s-ar putea chiar să ne gândim să sunăm clopotul) 	<p>Pentru vizitele la nivel de oraș, resursele lipsesc în mod normal. Prin urmare, această metodă ar trebui să fie limitată la ariile de focalizare definite anterior.</p> <p>Pentru a reduce timpul necesar procesării datelor, în timpul vizitei pe site pot fi utilizate aplicații smartphone care încarcă informațiile și imaginile direct în baza de date a clădirii. De exemplu, cu aplicațiile „Collector” și maps.me (https://maps.me), datele pot fi stocate automat în GIS.</p> <p>Vizitele pe site ar trebui repetate în mod regulat pentru a actualiza informațiile.</p> <p>Verificarea vizuală a locului vacant nu ar trebui să fie singurul instrument, deoarece rezultatele sunt fiabile condiționat, dar pot verifica rezultatele altor instrumente utilizate.</p> <p>Înainte de vizita la fața locului, criteriile pentru estimarea dacă o clădire este liberă ar trebui aplicate unor exemple pentru a se asigura că diferite persoane care efectuează vizitele la fața locului ajung la aceleași concluzii.</p>

Instrumente	Explicație	Sfat
Sondaje și interviuri	Implementarea sondajelor și interviurilor cu proprietarii, administratorii imobiliari, chiriașii și vecinii pentru a primi informații despre clădirile și apartamentele vacante.	<p>Pentru un sondaj și o evaluare la nivelul întregului oraș, resursele lipsesc în mod normal. Prin urmare, această metodă ar trebui să fie limitată la zone de focalizare definite anterior și utilizată pentru a obține informații suplimentare lipsă.</p> <p>Deoarece rata de răspuns nu este adesea mare, nu se poate obține de obicei un rezultat cuprinzător.</p> <p>Interviurile vor varia de obicei între diferite părți interesate.</p>
Interpretare informații din online și din ziare	Ziarele și site-urile web ale pieței imobiliare sunt verificate dacă anumite clădiri sunt publicitate în mod repetat.	Multe clădiri libere nu sunt publicitate. Prin urmare, utilizarea acestei metode ar trebui să fie complementară.
Informarea obligatorie a proprietarilor	Proprietarii au obligația de a informa municipalitatea cu privire la posturile vacante. În caz contrar, vor fi amendați. Odată cu notificarea, se pot solicita informații suplimentare.	<p>Instrumentul are nevoie de o lege locală care necesită notificarea proprietăților vacante ale proprietarilor.</p> <p>Respectarea legii trebuie verificată cel puțin aleatoriu.</p> <p>Proprietarii pot fi informați despre lege prin intermediul informațiilor anuale privind proprietatea fiscală.</p>

Recomandare

Niciuna dintre metode nu este suficientă singură. Se recomandă utilizarea acestora în combinație pentru a verifica și a primi cele mai bune rezultate. La început, este necesar să se definească ceea ce se înțelege la „Clădire / apartament vacant” și ce urmează să fie monitorizat, astfel încât criteriile să poată fi aliniate. În general, o clădire poate fi considerată goală atunci când a fost abandonată, neocupată sau goală pentru o anumită perioadă de timp. Criteriile relevante sunt: Pentru ce perioadă de timp clădirea trebuie să fie goală pentru a fi numită vacantă? 1 lună, 1 an? Și o clădire trebuie să fie complet liberă sau este suficientă atunci când majoritatea apartamentelor nu sunt utilizate?

Implicarea și sprijinul acordat proprietarilor

Scop

Proprietarii sunt esențiali atunci când vine vorba de reactivarea clădirilor și a apartamentelor libere. Ei au puterea de a dispune și sunt adesea puternic protejați de lege pentru a face tot ce vor cu proprietățile lor. În cazul clădirilor libere, proprietarii nu își îngrijesc de multe ori proprietatea din mai multe motive. În unele cazuri, proprietarii de proprietăți vacante sunt chiar necunoscuți.

Deci scopul este să

- „Reactivare” a interesului proprietarului în reabilitarea și refolosirea proprietății sale și
- Susținerea sa în acest efort.

Alternativ, în cazul în care proprietarul nu este interesat sau nu poate reactiva proprietatea, să-i convingă să o vândă unei persoane interesate să investească sau să co-dezvolte proprietatea.

Experiența „Agenției de locuințe” a lui Chemnitz a arătat că, prin abordarea pro-activă a comunicării sistematice și prin colaborarea directă cu proprietarii, chiar și unele dintre cele mai dificile cazuri au început să se miște. Numărul clădirilor de locatari vacante reactivate ar putea fi crescut semnificativ prin abordarea directă și personală.

Sarcini și recomandări

1. Identificați proprietarii: obțineți informații despre proprietate.
2. Contactați și activați proprietarii pentru a acționa.
3. Sprijiniți proprietarii în încercările lor de reactivare.
4. Obțineți informații relevante despre clădire.

Obțineți informații cu privire la dreptul de proprietate

Pentru a putea contacta proprietarul, trebuie să știți cine este proprietarul și aveți nevoie de datele de contact. Există trei surse principale pentru a obține aceste informații: administrația orașului, lumea digitală și terțe părți.

Surse de informații cu privire la dreptul de proprietate

Administrația orașului

- Cartea funciară / cadastrul imobiliar
- Proprietate, impozite / finanțe, dezvoltare urbană / planificare, departament de locuințe
- Companii de utilități publice

Lumea digitală

- Internet, adică reclamă de vânzare, site-ul web al proprietarului
- Rețele sociale

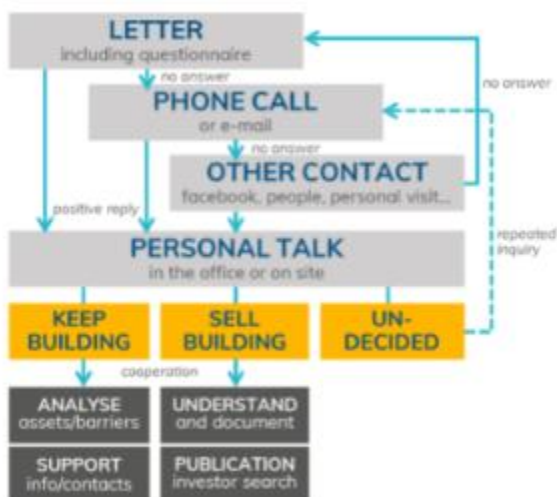
Terțe părți

- Proprietarii clădirilor învecinate
- Locuitorii clădirilor învecinate
- Foști chiriași
- În cazul mai multor proprietari, întrebați alți proprietari
- Punerea afișelor pe clădiri care recompensează oamenii pentru furnizarea de informații despre proprietate
- Registrul companiei pentru a verifica dacă există firme sau foste companii la adresa clădirii, întrebându-le despre proprietar

Adăugați informațiile în baza de date (a se vedea p.23). Dacă nu aveți o bază de date, configurați o foaie de calcul cu informațiile despre clădire și proprietate.

Contactarea pro-activă a proprietarilor

Pentru a progresa cu reactivarea clădirilor libere, este important să contactați proprietarii din proprie inițiativă și să nu așteptați ca aceștia să facă primul pas. Există un motiv pentru care clădirea a fost liberă de mai mult timp!



Trimiteți o scrisoare personală, primitoare!

O abordare comună a partenerilor ALT / BAU atunci când contactează pentru prima dată proprietarii este de a trimite o scrisoare personală (poștă, e-mail). Scopul scrisorii este de a suscita interesul pentru proprietatea lor și de a dori să ia legătura cu „unitatea”. În acest sens, scrisoarea trebuie să fie informativă, mobilizatoare, de încredere și profesională, utilizând un discurs direct și o formulare simplă. Formularea și conținutul pot diferi în funcție de tipul de proprietar (adică un singur proprietar privat vs. o companie de locuințe). Gândiți-vă la care ar putea fi interesul unui singur proprietar privat, al unui proprietar profesionist (dezvoltator de proiecte, companie de locuințe), la o comunitate de moștenitori care dețin în mod colectiv o clădire sau apartamente într-o clădire care aparțin fiecăruia unui alt proprietar. Acest lucru ar trebui să se reflecte în scrisoare.

! Contactarea proprietarilor profesioniști

Când contactați proprietarii profesioniști, cum ar fi companiile de locuințe și dezvoltatorii de proiecte,

aflați mai întâi cine este responsabil pentru proprietatea din organizație, apelând organizația. După ce ați identificat persoana, trimiteți-i scrisoarea personală sau sunați-o direct.

Conținutul primei scrisori de contact

Maxim 2 pagini

- Ștergeți titlul despre ce este scrisoarea, făcând proprietarul interesat să citească mai departe
- De ce contactați proprietarul
- Avantajele proprietarului de a intra în legătură cu dvs. și modul în care „unitatea” poate fi de sprijin pentru proprietar
- Oportunități pentru proprietar de reabilitare și reutilizare a clădirii (acestea ar trebui să fie rezonabile din punctul de vedere al proprietarului)
- Trimitere la obiectivul comun
- (Financiar) Riscurile menținerii clădirii libere
- Scurte informații despre „unitate”
- Invitație de a lua legătura cu dvs. pentru o întâlnire personală (la fața locului) sau un apel telefonic pentru a ne cunoaște și a vorbi despre interesul proprietarului, perspectivele și situația cu privire la clădirea liberă.

Puteți găsi exemple de litere aici (bit.ly/3m1CQc3).

Puteți atașa informații suplimentare despre „unitate” și serviciile sale (pliant sau link către site-ul dvs. / contul de socializare). De asemenea, puteți adăuga un chestionar scurt (online), pe care proprietarul îl poate completa voluntar. Completarea chestionarului ar trebui să dureze doar câteva minute (adică alegere multiplă) și ar trebui să se concentreze asupra înțelegerii mai bune a situației, problemelor și așteptărilor proprietarului. De asemenea, puteți solicita informații suplimentare de care ar putea avea nevoie pentru a putea pregăti o primă întâlnire semnificativă. Asigurați-vă că menționați de ce vă interesează aceste informații.

! Ce să nu faceți:

În prima dvs. scrisoare / chestionar atașat nu solicitați prea multe informații. Nu întrebați despre toate informațiile care vă lipsesc despre clădire sau despre proprietar. Acest lucru ar putea descuraja proprietarul. Mai întâi construiți un nivel de încredere. Apoi puteți solicita informații suplimentare.

Revenire!

Nu vă mirați dacă rata de răspuns la scrisori nu este mare. Acesta este adesea cazul. De aceea trebuie să urmăriți (încercări ciclice de a contacta proprietarii). Dacă aveți un număr de telefon, sunați-i și explicați din nou intenția dvs. de a-i contacta. Experiența arată că interesele proprietarilor se pot schimba, așa că continuați să încercați și să rămâneți în legătură.

După ce ați primit un răspuns negativ, scrieți o scrisoare sau un apel prietenos, oferindu-vă să rămâneți în contact și că îi veți contacta din nou peste un an. Construiți comunicarea.

Stabiliți o primă întâlnire personală

Dacă proprietarul a fost de acord cu o întâlnire, întâlniți-vă la clădirea liberă sau în biroul „unității”. Subiectul întâlnirii ar trebui să fie proprietarul - nu clădirea! Ai nevoie ca proprietarul să devină activ, nu clădirea.

Astfel, concentrați-vă prima întâlnire pe cunoașterea reciprocă și înțelegerea situației, problemelor și intereselor actuale ale proprietarului (dacă doresc sau pot reabilita clădirea sau dacă ar putea fi interesați să o vândă) și de ce clădirea a devenit liberă. Ar trebui să îi spuneți proprietarului în mod clar că doriți să găsiți o soluție la problemele lor, împreună cu intenția de a reactiva clădirea. Desigur, întâlnirea vizează, de asemenea, conștientizarea proprietarului cu privire la situația actuală a clădirii și la riscurile financiare ale lăsării clădirii să se deterioreze în continuare.

O alternativă la o întâlnire personală poate fi și invitația la o seară de informare sau un webinar cu alți proprietari.

Sprijiți proprietarul în încercarea lor de reactivare a clădirii

Reactivarea unei clădiri, în special una abandonată, nu este o sarcină ușoară și mai ales nu o sarcină de zi cu zi. Trebuie să planificați reabilitarea, să o finanțați, să obțineți autorizații etc. Mulți proprietari nu au experiență în acest sens și aceste sarcini îi descurajează pe proprietari să își recondiționeze clădirile. „Unitatea” poate oferi asistență în mai multe moduri odată ce proprietarul a decis și a fost de acord să ia măsuri pentru reabilitarea, co-dezvoltarea sau vânzarea proprietății lor.

Servicii de sprijinire posibile

Sfaturi cu privire la opțiunile de construcție

- Discutarea opțiunilor pentru proprietate pe baza atât a situației imobiliare și a clădirii, cât și a situației / interesului proprietarului
- Informarea despre piața imobiliară și nevoile de locuințe (adică cererea de dimensiuni de apartamente și facilități)
- Informarea despre procesul de reabilitare sau de vânzare (ce trebuie făcut la ce oră, cu cine să vorbim pentru ce problemă, cine poate oferi ce sprijin)
- Sfaturi pentru autorizațiile de construire
- Sfaturi privind reglementările de închiriere și contractele de închiriere
- Elaborarea foilor de construcții și diagnosticarea clădirilor
- Informații despre etapele pentru vânzarea sau eliminarea clădirii

Indicații privind opțiunile de finanțare

- Informarea despre oportunitățile de finanțare
- Feedback asupra planului financiar
- Îndrumări privind cererile de finanțare / finanțare

Conectarea cu părțile interesate relevante

- Administrația orașului pentru permisiuni și consultări și discutarea proiectului
- Investitori potențiali sau utilizatori pentru vânzare sau co-dezvoltare
- Programele și instituțiile de finanțare
- Proprietarii care au renovat cu succes o clădire
- Alți proprietari ai aceleiași clădiri (în caz de proprietate multiplă), moderează pentru a găsi o soluție comună pentru clădire
- Entități de încredere (adică arhitecți, evaluatori, consultanți)

Când definiți serviciile „unității”, aveți în vedere două aspecte:

- Resurse disponibile: timp și cunoștințe ale personalului
- Nevoile de sprijin ale proprietarilor

Asigurați-vă că serviciile reflectă și răspund la aceste probleme. Aruncați o privire la „[ce doresc proprietarii](#)” și „[ce poate oferi o unitate](#)” pe baza experienței „Agenției de locuințe” a lui Chemnitz (p.4-6) (bit.ly/3w3GJIH).

Testați-vă serviciile: primiți feedback de la proprietari!

Este recomandat să aveți o fază de testare cu un număr limitat de proprietari pentru a afla care sunt nevoile tipice de asistență ale proprietarului și ce servicii răspund cel mai bine acestor nevoi. De asemenea, fiți flexibili pentru a adapta, regla fin sau extinde serviciile „unității” pe baza acestei experiențe. Astfel, după ce ați sprijinit un proprietar, obțineți feedback despre serviciile care au fost deosebit de utile și despre ceilalți cred că ar fi de ajutor. În acest fel, serviciile „unității” pot fi îmbunătățite în timp.

Stabiliți cooperarea în sprijinul serviciilor „unității”!

Deoarece resursele sunt limitate, nu toate serviciile care ar fi de dorit pot fi furnizate de „unitate”. Prin urmare, ar trebui stabilită cooperarea cu alte părți interesate pentru a le aduce cunoștințele și abilitățile în sprijinirea proprietarului în procesul de reactivare. Pentru aceasta, consultați capitolul „Conectarea și coordonarea părților interesate publice și private”.

Căutați sprijin pentru finanțare!

Dacă există programe de finanțare care să sprijine renovarea clădirilor în contextul dvs. local, verificați dacă anumite clădiri libere se califică pentru aceasta în conformitate cu criteriile de finanțare. Dacă este posibil, discutați lista scurtă cu agenția de finanțare. Pentru clădirile în cauză, contactați proprietarii și oferiți-vă sprijin pentru a solicita subvenții și împrumuturi.

Obțineți informații relevante despre clădire

A fi în legătură cu proprietarii oferă „unității” oportunitatea unică de a primi informații suplimentare despre clădire și de a înțelege mai bine motivele vacantei, starea clădirii și interesul și situația proprietarilor. Aceste informații vă vor ajuta în furnizarea serviciilor „unității”.

Trimite chestionare!

Pentru a realiza acest lucru, partenerii ALT / BAU au trimis chestionare proprietarilor, întrebând despre detalii de contact, informații despre proprietate (numărul și dimensiunea apartamentelor și a unităților comerciale, daune structurale, imagini și planuri de etaj), intențiile proprietarului etc. Aceste informații servesc pentru a contura obiectivele de dezvoltare ale clădirii și pentru a sprijini proprietarul să găsească o soluție.

Rata de răspuns nu este întotdeauna ridicată, deci gândiți-vă la stimulente pentru completarea chestionarului. De exemplu, atunci când proprietarii îl completează, primesc o consultație suplimentară gratuită sau un diagnostic al clădirii sau un câștigător va fi extras din toate chestionarele returnate care vor primi un cupon pentru un restaurant bun. Când trimiteți chestionarul, explicați pe scurt de ce este benefic pentru proprietar să furnizeze informațiile și ce veți face cu acestea.

Exemple de chestionare pot fi descărcate aici (bit.ly/3m8lvNO). De asemenea, orașul Constanța a elaborat un chestionar online (bit.ly/3ctAorU), în care datele (după verificare) sunt transferate direct în baza de date urbană digitală.

Elaborați fișe sau evaluări ale construcției

Partenerii ALT / BAU au dezvoltat, de asemenea, fișe de construcții și diagnostice de construcții pentru a sprijini reactivarea clădirilor vacante.

Fișele de construcție pot fi utilizate pentru a informa părțile interesate relevante, în special investitorii potențiali, cumpărătorii și utilizatorii, despre clădire. Pentru un exemplu de foaie de clădire, aruncați o privire asupra prezentării Rybnik, (bit.ly/3cwc3h). Puteți găsi mai multe exemple aici (bit.ly/3m8lCZK).

Diagnosticul clădirii îi ajută pe proprietari sau investitorii interesați să înțeleagă lucrările de reabilitare necesare și să estimeze costurile potențiale. Pentru un exemplu de diagnostic al clădirii, aruncați o privire asupra prezentării Seraing (bit.ly/39nRJR6) sau a prezentării lui Nils Scheffler (expert principal al rețelei ALT / BAU) despre studiile de fezabilitate (bit.ly/2P7WEPj). Dezvoltarea ar putea fi finanțată prin „unitate” sau de către proprietar. De asemenea, împărțirea costurilor ar putea fi o opțiune sau, în cazul în care clădirea va fi vândută, noul proprietar trebuie să plătească pentru diagnostic (reglementat în contractul de vânzare).

De asemenea, poate fi semnat un acord prin care „unitatea” finanțează diagnosticul dacă clădirea este reabilitată și reutilizată într-un anumit timp și reutilizarea servește interesului public (adică apartamentele sunt fără bariere, apartamentele vor avea o chirie accesibilă sau orașul poate decide cine va fi chiriașul). În cazul în care clădirea nu este reabilitată la timp, proprietarul trebuie să plătească pentru diagnostic.

Activarea și sprijinirea instrumentelor „PUSH AND PULL”

Activarea proprietarilor prin „unitate” poate fi susținută în mod semnificativ prin alte instrumente „push and pull” în interacțiune cu alte organizații. Partenerii ALT / BAU au la dispoziție următoarele instrumente (a se vedea tabelul de mai jos). În compilația de bune practici ALT / BAU (bit.ly/3srZNYt) veți găsi, de asemenea, exemple suplimentare de susținere a instrumentelor juridice și financiare.

Pull	Push
<ul style="list-style-type: none"> • Informații despre stimulente / servicii de sprijin pentru reabilitare: • Reducerea impozitului pe proprietate și stimulente fiscale • Granturi și programe de finanțare • Venituri care pot fi generate prin refolosirea clădirii • Planuri de investiții publice pentru cartier • Servicii de consiliere gratuite (consiliere juridică de bază, verificarea serviciilor de construcții etc.) • Serviciu de verificare a documentelor de construcție înainte de a solicita autorizația de construire • Sprijinirea elaborării studiilor de fezabilitate și a evaluărilor condițiilor <p>„CHECKLISTS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • pașii necesari pentru reabilitare (planificare, finanțare, construcție) • permisiunile necesare, modul de aplicare și documentele de pregătit • lista arhitecților (recomandați) și șablonul pentru contractul de arhitectură • cum se calculează costurile de reabilitare și cum se finanțează reabilitarea • modul de determinare a valorii proprietății și a posibilelor tarife de închiriere <ul style="list-style-type: none"> • Bune practici ale clădirilor reabilite din cartier (utilizați mass-media locală) • Tururi de bune practici ale clădirilor reabilite cu discuții cu proprietarii • Ateliere tematice pentru proprietari pentru a informa despre probleme specifice • Reuniuni de schimb de proprietari și forum (grupuri de sprijin) • Suport pentru găsirea chiriașilor și șablon pentru contractul de închiriere • Suport pentru găsirea cumpărătorilor, crearea profilului clădirii și șablon pentru contractul de vânzare • Informații despre utilizarea temporară ca instrument pentru menținerea și îmbunătățirea stării clădirii (de exemplu, „case de gardieni”) 	<p>Informații ce costuri / acțiuni ar putea apărea dacă proprietarul nu face nimic:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creșterea impozitului pe proprietate • Amenzi (adică pentru neefectuarea întreținerii; periclitarea siguranței publice, neglijarea clădirii) • Măsuri de înlocuire pe cheltuiala proprietarului de către municipalitate în cazul nerespectării / periclitării siguranței publice • Management public în cazul în care proprietarul permite clădirii să cadă • Exproprierea ca raport ultimo

Implicarea și sprijinirea potențialilor cumpărători și investitori

Scop

Adesea municipalitățile nu au instrumentele potrivite sau capacitatea financiară suficientă pentru a renova clădirile în sine sau prin programe de finanțare. Prin urmare, investitorii care sunt dispuși să investească în aceste clădiri în interesul obiectivelor de dezvoltare urbană sunt un jucător important în reactivarea clădirilor vacante. Dar acestea nu sunt ușor de găsit!

Astfel, scopul este de a:

- atrage atenția potențialilor investitori și utilizatori (cei care trebuie) asupra clădirilor vacante
- susține investitorii în procesul de cumpărare și reabilitare.

Experiența „Agenției pentru locuințe” a lui Chemnitz a arătat că, prin abordarea pro-activă a comunicării sistematice și prin colaborarea directă cu proprietarii, chiar și unele dintre cele mai dificile cazuri au început să se miște. Numărul clădirilor de locatari vacante reactivate ar putea fi crescut semnificativ prin abordarea directă și personală.

Sarcini și recomandări

1. Clarificați ce fel de „investitori” căutați.
2. Pregătiți informații pentru investitori.
3. Contactați și activați investitorii.
4. Susțineți investitorii în acest proces de achiziție.

Stabiliți tipul de investitor pe care îl căutați

Când ne gândim la „investitori”, ne gândim adesea la companiile de locuințe mari și anonime și la dezvoltatorii de proiecte. De fapt, există diverse „tipuri de investitori” (a se vedea caseta text) care nu numai că își caută propriul profit, ci și investesc în beneficiul cartierului. Fiecare dintre ele aduce puncte forte și puncte slabe. Prin urmare, este important ca „unitate” să identifice investitorii care sunt cei mai potriviți pentru reactivarea clădirilor libere (interesați de obiectele corespunzătoare și capabile financiar) și ar dezvolta clădirile în interesul obiectivelor de dezvoltare urbană.

Tipul de investitor

Proprietari Ocupanți

- Investitori individuali privați
- Grupuri de co-locuințe
- Tinerii și familiile care caută deținerea unei case
- Foști locuitori care se întorceau în oraș

Închirieri și proprietari

- Investitori individuali privați
- Companii financiare: bănci, fonduri imobiliare
- Companii de locuințe: orientate spre profit, non-profit
- Cooperative de locuințe

- Organizații sociale și fundații care asigură locuințe sau facilități suplimentare
- Universități care asigură locuințe studențești

Vânzător după reabilitare

- Dezvoltatori de proiecte bazate pe profit
- Companii financiare: bănci, fonduri imobiliare

Pentru a determina investitorii „potrivii”, este util să fie clar despre următoarele aspecte:

- Portofoliul dvs. de clădiri libere: tip, dimensiune, stare generală. Verificați ce tip de investitor ar putea fi interesat de clădirile libere pe care le aveți la dispoziție.
- Priorități de dezvoltare bazate pe obiectivele dvs. de dezvoltare urbană: ce tip de spațiu (de locuințe) doriți să fi dezvoltat, de exemplu, locuințe la standarde ridicate pentru a atrage muncitori calificați, locuințe la prețuri accesibile, locuințe pentru grupuri de auto-utilizatori, locuințe pentru chiriași, păstrarea valorilor patrimoniului cultural, carcasă cu standard energetic ridicat etc.?
- Cerere pe piața locală imobiliară și imobiliară: ce fel de apartamente, dimensiuni, calitate și gamă de prețuri sunt solicitate? Chirie sau proprietate? Ce prețuri de vânzare și închiriere pot fi atinse? Aceste informații ajută la informarea investitorilor despre cererea pieței și despre ceea ce poate fi finanțat.

Pe baza acestui mix, puteți identifica investitorii care se potrivesc cel mai bine cererii de locuințe, obiectivelor de dezvoltare urbană și portofoliului de clădiri vacante.

De exemplu, orașul [Vilafranca del Penedes](#) a început o colaborare cu [HABITAT 3](#), o fundație de locuințe sociale, pentru renovarea clădirilor vacante nou detectate și închirierea lor la un preț accesibil.

În majoritatea cazurilor, apar diferite tipuri de investitori care pot fi alocați unui anumit tip de post vacant. De exemplu, investitorii mai mici sunt mai predispuși să fie copleșiți de sarcina de renovare a clădirilor mai mari care au mare nevoie de renovare. Aici, investitorii cu experiența și capacitatea financiară corespunzătoare sunt mai potriviți. Investitorii locali sunt mai ferm ancorați în oraș și sunt mai predispuși să acționeze în interesul obiectivelor de dezvoltare urbană. Grupurile alternative de utilizatori nu au capacități financiare mari și sunt adesea mai lente să acționeze, dar sunt mai dispuse să ofere modele alternative de locuințe.

[A fost foarte interesant să discutăm ce investitori dorim.](#)

[- Katharina Richter, WGS Chemnitz](#)

Pregătiți informații relevante pentru investitori

Când știți ce tipuri de investitori vizați, pregătiți informații de care ar putea fi interesați și care le-ar putea înțelege interesul pentru clădirea vacantă în cauză. Informațiile relevante ar putea fi despre:

- Piața imobiliară locală: cerere, chirie și prețuri de vânzare
- Clădiri libere la vânzare: foaie de clădire cu preț, dimensiune, stare etc. sau diagnosticul clădirii
- Potențialul clădirii vacante pe baza interesului investitorului.
- Informații despre cartier, unde se află clădirea liberă: locație, accesibilitate, facilități, calitate, investiții publice planificate
- Stimulentele financiare: stimulente fiscale, subvenții, programe de finanțare

Identificați investitorii care trebuie contactați

Spre deosebire de proprietari, investitorii nu sunt adesea cunoscuți direct ca persoane fizice sau companii individuale la început. Dacă acesta este cazul, solicitați în cercul dvs. recomandări pentru investitori adecvați. Efectuați cercetări pentru a afla ce investitori potriviți sunt deja activi în regiune sau caută oportunități corespunzătoare (de exemplu, forumuri pentru co-locuință). Când faceți cercetări, încercați să găsiți informații despre investitor (interese, încredere, referințe etc.).

În același timp, puteți atrage atenția asupra „unității” și clădirilor vacante din portofoliul dvs. prin activitățile dvs. de PR și publicare (consultați „Dezvoltarea instrumentelor de publicare și comunicare specifice grupului țintă”), astfel încât investitorii interesați să te contacteze pe tine.

Contactați activ investitorii

Ca și în cazul proprietarilor, contactați în mod activ investitorii pe care i-ați identificat. Trimiteți scrisori personale, sunați-i etc. Aici se aplică recomandări similare celor scrise în capitolul „Trimiterea unei scrisori personale de invitație!”.

În general, comunicați în „limba” investitorului și păstrați o relație profesională, stați departe de oferte, mită, cadouri etc. Documentați-vă comunicarea cu investitorul și fiți înțelepți ce informații le transmiteți (în special datele personale ale proprietarului). Aveți răbdare cu grupurile de proprietari-ocupanți; procesul lor de luare a deciziilor durează mai mult.

O altă posibilitate de a ajunge la investitori este prin PR, multiplicatori sau evenimente. Aceste oportunități pot fi folosite în același timp pentru a informa despre serviciile „unității”.

Posibilități alternative de contact

Relatii publice

- Publicați clădiri vacante de vânzare pe site-urile web ale pieței imobiliare, site-ul orașului și „unitatea”, ziarele locale, social media
- Publicați afișe și foi de clădire pe clădirile libere de vânzare (inclusiv cu cine să contactați)
- Afișați diagnostice / rezumate ale clădirilor în locațiile pe care potențialii investitori le vor vizita: bănci, birouri agent imobiliar, primărie, la clădirea vacantă

Evenimente

- Efectuați vizite individuale pe site
- Participați la târgurile de locuințe și imobiliare
- Webinarii pentru a informa despre oportunitățile de investiții în clădirile vacante
- Organizați prânzul investitorilor cu vizite la clădirile libere de vânzare și / sau tur de bune practici al clădirilor reabilitate, întâlnindu-vă cu proprietarii
- Atelier de informare pentru utilizatorii proprii și grupurile de locuințe comune, prezentarea clădirilor vacante (vizită la fața locului)
- Festivalul străzilor cu clădiri vacante, atrăgând atenția asupra clădirilor vacante aflate la vânzare

Multiplicatori

- Informați organizațiile-umbrelă de dezvoltatori, companii de locuințe, proprietari de proprietăți, agenți imobiliari locali, consultanți fiscali etc. despre activitatea „unității” și proprietățile de vânzare

Niciun investitor nu este de obicei mai bun decât un investitor greșit!

- **Martin Neubert, WGS Chemnitz**

Am fost uimit de varietatea modului în care investitorii pot fi „activați”.

- **Frank Feuerbach, orașul Chemnitz**

Fiind în contact cu investitorii, încercați să înțelegeți ce tip de investiții caută:

- Definiția profilului de căutare: tipul clădirii, locația, dimensiunea etc.
- Planuri și obiective: auto-utilizare, închiriere, revânzare etc.
- Capacități financiare și scheme de finanțare
- Nevoi de asistență și informații

Sprijiniți investitorii

Investitorii primesc același sprijin ca și proprietarii de îndată ce au devenit proprietari (a se vedea „Proprietari care sprijină”). Înainte de finalizarea vânzării, se recomandă servicii suplimentare.

Servicii pentru investitori

- Informații și sugestii despre clădirile libere de vânzare
- Vizite la sediul clădirilor libere de vânzare
- Informații despre oportunitățile de finanțare
- Conectarea cu proprietarii, administrația orașului, experți, granturi și instituții financiare pentru a discuta despre potențialul proiect
- Îndrumare prin procedura de cumpărare
- Informații privind procedurile legale și administrative

Servicii speciale pentru grupuri de proprietari-ocupanți / co-locuințe

- Sprijin pentru organizare și finanțare
- Sfaturi cu privire la posibilitățile financiare și juridice
- Îndrumându-i prin procedura administrativă
- Informarea și conectarea lor cu exemple bune

Când definiți serviciile „unității”, aveți în vedere două probleme:

- Resurse disponibile: timp și expertiză a personalului
- Susținerea nevoilor investitorilor

Asigurați-vă că serviciile reflectă și răspund la aceste probleme. Dacă este necesar, aduceți parteneri cu expertiză complementară relevantă.

Testați-vă serviciile: primiți feedback de la investitori!

Este probabil că veți avea un număr limitat de investitori la început. Utilizați această fază pentru a vă testa serviciile. Fiți flexibil pentru a adapta, regla sau extinde serviciile „unității” și informațiile pe care le furnizați pe baza acestor experiențe. După ce ați sprijinit un investitor, obțineți feedback despre informațiile și serviciile care au fost deosebit de utile și despre ceilalți cred că sunt încă necesari / lipsă. În acest fel, serviciile „unității” pot fi îmbunătățite în timp.

Implicarea și coordonarea părților interesate publice și private

Scop

Proprietarii și investitorii nu sunt singurele persoane relevante pentru reactivarea clădirilor vacante - alte instituții publice și private sunt implicate în acest proces. Ei trebuie să ia decizii sau pot sprijini reactivarea. Pentru ca acest proces să aibă loc în mod eficient și într-o manieră direcționată, „unitatea” își propune să **informeze, să schimbe informații, să angajeze și să coordoneze aceste părți interesate** în sprijinul reactivării clădirilor vacante.

Experiența „Agenției pentru locuințe” a lui Chemnitz a arătat că, prin cooperarea și schimbul cu părțile interesate publice și private relevante, „Unitatea de activare a clădirilor” a devenit recunoscută și este apreciată de părțile interesate ca colector central și distribuitor de informații cu privire la un accent clar pe soluții în beneficiul comun.

Sarcini și recomandări

1. Definiți ce trebuie coordonat și schimbat cu părțile interesate pentru a sprijini reactivarea clădirilor vacante.
2. Definiți și implementați structuri și proceduri pentru a asigura cooperarea și schimbul.

Gândiți pașii necesari și părțile interesate implicate în reactivarea clădirilor vacante

- Faceți o analiză comună cu privire la pașii necesari pentru a reactiva o clădire liberă și ce trebuie coordonat cu cine de-a lungul acestor pași.
- Schițați diferitele mize și responsabilități ale părților interesate și legăturile și procedurile existente între ele.
- Gândiți-vă la modul în care procesul ar putea fi simplificat pentru proprietar prin coordonarea părților interesate implicate în proces.
- Generați idei despre modul în care „unitatea” ar putea fi susținută și completată în serviciile lor de reactivare și invers.

Implicați alte părți interesate în brainstorming. Întrebați-i cum ar putea susține pașii individuali și cum ar putea contribui la reactivarea clădirilor vacante în general. Dar, de asemenea, întrebați ce asistență și informații din activitățile dvs. îi pot ajuta să își îndeplinească sarcinile, astfel încât cooperarea și schimbul să fie o situație câștigătoare.

Potențiale părți interesate ce pot fi implicate

Administrația locală (departamentele orașului și organizațiile publice de locuințe și dezvoltare)

Scopul este de a face schimburi active și continue cu aceste părți interesate despre reactivarea clădirilor vacante, deoarece acestea sunt factorii de decizie importanți și contribuie la informare și îndrumare. De asemenea, au la dispoziție anumite puteri administrative pentru a influența dezvoltarea (reglementări de planificare, impozite și amenzi, codul clădirilor). Acest schimb poate fi realizat prin întâlniri regulate de coordonare și vizite la fața locului.

Instituții de finanțare (bănci locale, fundații, instituții de finanțare regionale și de stat)

Scopul este de a verifica oportunitățile de finanțare, precum și de a dezvolta programe de sprijin și credit pentru achiziționarea și reabilitarea clădirilor vacante.

Experți (arhitecți, agenți imobiliari, evaluatori, companii de construcții, asociații de proprietari)

Scopul este de a le accesa expertiza și de a-i face conștienți de oportunitățile (de investiții) pe care clădirile vacante le oferă clienților lor. Deoarece pot fi implicați bani sau comisioane, fiți transparent cu privire la activitățile „unității” dvs.

ONG-uri și grupuri de interese locale (în domeniul reactivării clădirilor vacante, conservării clădirilor de patrimoniu, revitalizarea cartierelor, utilizări temporare, activități sociale și culturale)

Scopul este de a le activa pentru a sprijini reactivarea clădirilor vacante și utilizarea lor socială și culturală sau chiar dezvoltarea comună. În compilația de bune practici ALT / BAU (bit.ly/3srZNYt) puteți găsi exemple interesante despre modul în care clădirile și apartamentele vacante sunt utilizate pentru a oferi locuințe accesibile și spațiu pentru chiriașii mai slabi din punct de vedere financiar.

Instituții de cercetare (universități)

Scopul este de a accesa expertiza și sprijinul studenților, adică identificarea motivelor pentru posturile vacante, sprijinirea monitorizării sau elaborării diagnosticului clădirii.

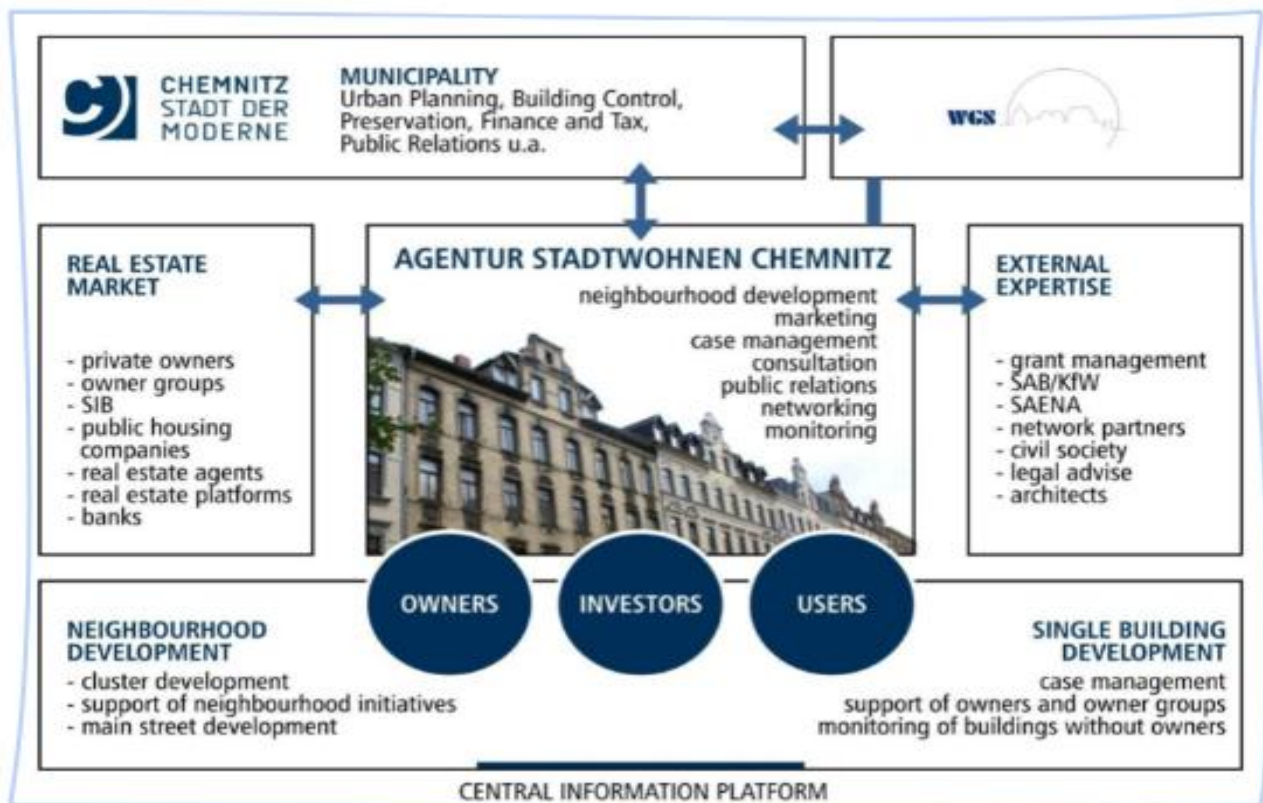
Aruncați o privire la tabelul de la sfârșitul acestui capitol pentru subiecte de coordonare pe care partenerii ALT / BAU le-au definit.

Definirea și implementarea structurilor și procedurilor de coordonare și schimb

Pe baza brainstorming-ului dvs., definiți structurile și procedurile de coordonare și schimb, în consultare cu părțile interesate care vor fi implicate. De asemenea, puteți veni cu noi instrumente și instrumente pentru a aplica în orașul dvs.

De asemenea, poate exista deja structuri și activități pentru reactivarea clădirilor vacante. Integrează și eficientizează aceste structuri și procese. Evitați duplicarea! Luați în considerare împreună cu părțile interesate modul în care activitățile lor pot fi îmbunătățite sau susținute.

Mulți parteneri ALT / BAU intenționează să înființeze grupuri de coordonare și schimb sau reuniuni tematice periodice pentru a aborda probleme specifice ale părților interesate implicate. Chiar și un consiliu pentru locuințe cu părți interesate publice și private a fost fondat. Alții doresc să utilizeze platforme digitale pentru a face schimb de informații și pentru a comunica despre clădirile vacante și activitățile și serviciile relevante.



Pentru o imagine de ansamblu despre ce și cum coordonează agenția Chemnitz’s Housing și cu ce părți interesate, aruncați o privire la această prezentare, slide-urile 7-18 (bit.ly/3wa43y8). Ei au, de asemenea, reuniuni bianuale ale comitetului de conducere pentru a monitoriza rezultatele și obiectivele „unității”.

! Fiți conștienți: Coordonarea și fluxul de informații nu reprezintă un sens unic! Celelalte părți interesate trebuie să beneficieze și de activități și structuri. Deci, luați în considerare interesele lor atunci când definiți structurile și procedurile.

Testați-vă procedurile și structurile!

Ca și în cazul celorlalte sarcini, testați structurile și procedurile. Adaptați-le pe baza experienței, astfel încât în timp să devină din ce în ce mai utile tuturor părților interesate implicate.

Coordonarea subiectelor cu privire la reactivarea clădirilor vacante

Subiect	Instituția care trebuie informată / implicată	Instrumentul
Probleme de politică generală	Consiliul municipal, planificarea și alte departamente relevante	Întâlniri tematice
Deținător (schimbare) Schimbați informații despre schimbarea proprietarului	Carte funciara Controlul clădirii Departamentul de taxe	Email Bază de date a proprietății comună
Situația actuală și necesitatea acțiunii în ceea ce privește clădirile prioritare Urmărirea progresului reactivării; discutarea cazurilor dificile; actualizare cu privire la evoluțiile recente; planuri proprietar și investitor; definirea sarcinilor și acțiunilor legale, adică măsuri de siguranță, amenzi fiscale, executare silită, subvenții publice, pașii următori	Controlul clădirii Dezvoltare urbană Autoritatea de conservare Departamentul de taxe	Reuniuni periodice ale comitetului director sau ale grupului de lucru Bază de date a rezultatelor comună
Informații despre clădirile libere adică să aplice amenzi fiscale, să definească clădiri noi pe care să acționeze	Departamentul de taxe Controlul clădirii Autoritatea de conservare	Bază de date a proprietății comună

<p>Autorizații de reabilitare / construire Astfel, permisele diferite nu se contrazic reciproc și pot fi obținute fără eforturi majore de către proprietari; Pentru a asigura proceduri care fac „ușor” pentru proprietar să primească permisele necesare pentru reabilitarea clădirii</p>	<p>Controlul clădirii Autoritatea de conservare Departamentul de dezvoltare urbană Proprietar</p>	<p>Ședința comitetului director Întâlniri ad-hoc Agenție ghișeu unic / persoană centrală de contact pentru proprietar</p>
<p>Lucrări de construcții la infrastructura tehnică și spațiul public Pentru a nu interfera cu acțiunile de reabilitare a clădirilor libere</p>	<p>Biroul de inginerie civilă</p>	<p>Întâlniri ad-hoc Ședința comitetului director</p>
<p>Dezvoltarea pieței locuințelor și cerințele rezultate pentru reactivarea clădirilor libere</p>	<p>Experți imobiliari Departamentul de dezvoltare urbană și locuințe</p>	<p>Întâlniri individuale cu experți Analiza platformelor imobiliare</p>
<p>Introducerea datelor / informațiilor relevante în baza de date de proprietăți / GIS Definirea cine colectează, inserează, actualizează și cine are acces la ce informații.</p>	<p>Departamentul IT Departamentele relevante ale orașului</p>	<p>Platforma centrală de informații și schimb: GIS; baza de date de proprietăți partajate; arhivă comună</p>
<p>Probleme și idei de rezidenți pentru clădiri și apartamente vacante adică discutarea reutilizării lor sociale / culturale / temporare sau gestionarea problemelor rezultate din vacanța lor.</p>	<p>Cetățeni ONG Inițiative locale Grupuri de utilizatori</p>	<p>Întâlniri de vecinătate Persoana de contact oficială Forumuri pe internet și rețele sociale</p>

Activități de publicare și comunicare

Scop

Dacă serviciile „unității” nu sunt cunoscute și informațiile relevante despre clădirile libere nu sunt disponibile proprietarilor și investitorilor, va fi dificil să le reactivăm cu ajutorul „unității”.

De aceea este important să dezvoltăm și să implementăm activități de publicare și comunicare care urmăresc două obiective:

- să publice clădirile vacante care au nevoie de renovare și oportunitățile acestora pentru a atrage potențiali cumpărători și utilizatori (investitori) să investească în clădirile vacante și
- să facă cunoscute serviciile și sprijinul „unității” grupurilor sale țintă (proprietari și investitori).

Experiența „Agenției pentru locuințe” a lui Chemnitz a arătat că, prin activitățile de publicare și comunicare, informațiile despre clădiri pot fi răspândite în întreaga lume pentru a câștiga un interes mai larg sau pentru a fi direcționate către anumite categorii de public în funcție de strategia preferată a orașului sau a proprietarului.

Sarcini și recomandări

1. Definiți grupurile țintă ale activităților dvs. de promovare și comunicare și ce doriți să realizați cu ele.
2. Elaborați instrumente și activități de publicare și comunicare specifice grupului țintă.
3. Implementați și testați instrumentele și activitățile de publicare și comunicare.

Definiți grupurile țintă și obiectivele grupului țintă pentru activitățile de publicare și comunicare.

Un element foarte important este să înțelegem că diferite grupuri au nevoi de informații diferite și sunt atinse de diferite medii și abordări. Prin urmare, este important ca munca „unității” să știe cine sunt grupurile țintă, nevoile lor de informații și cum să le atingem cel mai bine. Aceasta va sta la baza lucrării de publicare și comunicare.

Definiți grupurile dvs. țintă!

La început, definiți grupurile țintă ale lucrării „unității”. Aceștia vor fi în principal proprietari și potențiali investitori și utilizatori ai clădirilor vacante, dar pot exista și alții. Aruncați o privire la tabelul de mai jos.

Definiți ce doriți să realizați cu grupurile dvs. țintă prin activitățile de comunicare!

Când ați definit grupurile țintă, gândiți-vă la ce doriți să realizați cu activitățile dvs. de publicare și comunicare față de aceștia. De exemplu, ați putea dori să motivați proprietarii să investească în clădirile și apartamentele lor vacante sau să inspirați investitorii și grupurile de utilizatori să facă acest lucru. Exemple de obiective care pot fi urmărite cu grupuri țintă pot fi găsite în tabelul de mai jos.

Identificați nevoile de informații și canalele de comunicare ale grupurilor dvs. țintă!

Pentru a face serviciile „unității” dvs. atractive, gândiți-vă la ce informații s-ar putea interesa grupurile dvs. țintă și la ce canale de informații ar putea folosi pentru a le prelua.

! Rețineți: diferite grupuri țintă = interese de informații diferite = diferite canale de comunicare = diferite activități de comunicare!

Toate aceste răspunsuri vă vor ajuta să pregătiți materiale de publicare și comunicare utile și orientate către grupul țintă pentru munca „unității” dvs. Recunoașterea muncii „unității” îi va afecta eficacitatea în a ajunge la proprietari și potențiali investitori!

Alte instituții pot fi, de asemenea, interesate să comunice cu grupurile dvs. țintă. Verificați cooperarea și sprijinul pentru activități de comunicare comună pentru a vă crește resursele pentru această activitate.

Grupuri țintă și obiective pentru activități de publicare și comunicare

Obiectivul / intenția de Activități de marketing și comunicare	Grupuri țintă de activități de marketing și comunicare						
	Proprietar	Investitor / cumpărător	Locatar/ inițiativă privind locuința	Instituție regională de finanțare	Agentie imobiliara	Administrația orașului	Media
Pentru a-i motiva să ofere spațiul locativ necesar	X	X	X				
Pentru a conecta oamenii pentru a investi în comun (reabilitarea / reutilizarea) sau auto-utilizare			X				
Pentru a obține interesul lor de a investi (reabilitarea / reutilizarea) sau auto-utilizare	X	X	X				
Pentru a oferi informații despre clădirile vacante și oportunitățile acestora		X	X				X
Pentru a furniza informații despre finanțare / finanțare și alt sprijin (al „unității” și al altor instituții)	X	X	X				X
Pentru a-i informa și a dezvolta încrederea în munca „unității”	X	X	X			X	X
Pentru a afla despre intențiile lor cu proprietatea	X						
Pentru a transmite avantajele unei vânzări atunci când nu investiți	X						
Pentru a atrage utilizatori pentru spații vacante			X				X
Pentru a activa pentru a susține „cauza” cu mijloacele lor			X	X	X	X	X
Să avem o perspectivă mai bună asupra zonelor afectate de clădirile libere și să fim mai deschiși la finanțarea proiectelor acolo				X			

Pentru a transmite o imagine mai bună a zonei afectate de clădirile libere

x

x

x

x

x

Pentru informații suplimentare despre grupurile țintă, nevoile lor de informații și canalele de comunicare, descărcați această lucrare (bit.ly/3d854Og).

[Dezvoltați instrumentele și activitățile de publicare și comunicare specifice grupului țintă.](#)

După ce cunoașteți nevoile de informații și canalele de comunicare ale grupurilor dvs. țintă și ce doriți să realizați cu activitățile dvs. de publicare și comunicare, dezvoltați materiale de publicare și comunicare orientate către grupul țintă și publicați-le prin canalele de comunicare identificate.

Ce publicăm ?

Partenerii ALT / BAU recomandă:

- Sarcini și servicii ale „unității”
- Povești de succes și vitrine ale clădirilor reabilitate și refolosite cu sprijinul „unității”
- Clădiri libere de vânzare (cu permisiunea proprietarului; consultați și „fișele de construcție” și „diagnosticul clădirii”)
- Fișele de profil ale zonelor de focalizare (bit.ly/3u5EKvo) în care se află clădirile vacante: perspective, planuri urbane etc.
- Intermedierea spațiului conectând proprietarii cu mecanisme de sprijin și potențiali investitori și utilizatori pentru dezvoltarea comună a clădirilor vacante
- Surse de finanțare pentru reabilitare
- Ghidați modul de reabilitare cu succes a unei clădiri care necesită renovare: explicații pas cu pas, indicii privind gestionarea valorilor patrimoniului, creșterea eficienței energetice etc.

Fiți creativi atunci când vă dezvoltați instrumentele de comunicare! Este important ca, indiferent de canalul de comunicare sau de materialul pe care îl utilizați, materialele dvs. să sprijine profesionalismul „unității” și să promoveze încrederea în serviciile sale.

Un site web trebuie să arate oficial și să ofere informații clare, transparente și ușor de înțeles: despre ce este agenția, cine și cum poate ajuta la serviciile sale, cine este echipa din spatele „unității”, primele informații utile pentru reabilitarea unei clădiri libere, întrebări frecvente etc. Folosiți imagini vizuale pentru a transmite informații.

Cum publicăm ?

În zilele noastre, în special în condițiile COVID-19, utilizarea suporturilor digitale are o importanță și o acoperire deosebită. Mediile digitale sunt potrivite pentru comunicarea orientată către grupul țintă și pot fi adaptate în funcție de publicul țintă și de mesajul pe care doriți să îl transmiteți. În mod clasic, pot fi utilizate site-uri web și rețele sociale. De asemenea, portalurile imobiliare profesionale pot fi la îndemână pentru a ajunge la un public informat.

- Dar este vorba și despre alte „canale de comunicare” precum
- Contact direct prin apel telefonic, scrisoare, e-mail și chiar vizite personale!
- Informații stau la târgurile de locuințe și imobiliare
- Comunicate de presă și articole în asociații de proprietari și reviste imobiliare și ziare locale

- Pliante și pliante adică afișate în bănci
- Afișe în spații publice și transport public
- Bannere mari pe clădiri vacante cu informații pe care să le contacteze atunci când doresc să reabiliteze sau să refolosească clădirea.
- Tururi ghidate și evenimente pentru a evidenția proiectele locale de succes sau clădirile libere de vânzare
- Seminarii web tematice cu experți pentru proprietarii interesați, investitori și grupuri de utilizatori
- Discuții de la egal la egal cu proprietarii și investitorii / utilizatorii care au reabilitat cu succes o clădire cu sprijinul „unității”

Campanie de informare la deschiderea „unității”!

Faceți cunoscută „unitatea” și serviciile sale de asistență! Deci, atunci când deschideți „unitatea”, ar fi bine să existe și o campanie de PR despre „unitate” și serviciile sale, precum și oportunitățile pe care le poate oferi reactivarea clădirilor vacante. Publică primele povești de succes din faza pilot în legătură cu activitatea unității. Dă „unității” un titlu sonor și folosește-l în comunicare, astfel încât să devină un brand cunoscut.

! Nu uitați: există o varietate de activități de publicare și comunicare. Folosiți-le în combinație și fiți specific grupului țintă!

Testați-vă instrumentele și activitățile de publicare și comunicare.

Publicarea și comunicarea pot necesita mult efort și resurse. Prin urmare, este util să testați mai întâi materialele și instrumentele de informare cu un grup de colegi. Pe baza feedback-ului, acestea pot fi dezvoltate și extinse în continuare.

De asemenea, începeți activitățile de publicare și comunicare pe un eșantion selectat de clădiri ca parte a unei faze pilot.

Promovați în mod constant munca „unității”, adică prin mici povești de succes. În timp, acest lucru va crește încrederea și acoperirea „unității” și va genera, de asemenea, interes, mai ales dacă clădirea este de interes general în orașul dvs.

! Nu uitați: Publicarea și comunicarea nu trebuie subestimate. Este nevoie de un anumit nivel de experiență și profesionalitate pentru a o face bine. Găsiți parteneri dacă nu aveți abilitățile în cadrul echipei dvs.

Exemple de orașe

Constanța a lansat un site web (bit.ly/3waHbyz) dedicat centrului istoric și reactivării clădirilor sale libere. De asemenea, orașul organizează evenimente în jurul acestui subiect.

Riga va dezvolta o platformă de potrivire online pentru a promova utilizarea socială temporară și dezvoltarea comună a clădirilor vacante. Platforma online va conține o hartă interactivă și informații utile suplimentare despre site-uri și clădiri pentru a facilita asocierea.

[Rybnik](#) a organizat o campanie de PR „Aștept o schimbare”. Locuitorilor li s-au pus la dispoziție autocolante pe care să le poată lipi pe clădirile libere pentru a arăta că necesită acțiuni. Aceștia ar putea face același lucru și online: ar putea pune ace virtuale pe clădirile care au nevoie de renovare pe o hartă publică. Aceasta a atras atenția publicului și a mass-media asupra acestui subiect. Pentru informații suplimentare, aruncați o privire pe site-ul Facebook al Rybnik (bit.ly/3djsrVe).

[Vilafranca](#) și [Seraing](#) folosesc evenimente culturale și familiale pentru a atrage atenția locuitorilor (ca potențiali investitori) asupra clădirilor și apartamentelor vacante din oraș. Ambele practici sunt prezentate în compilația de bune practici ALT / BAU (<https://bit.ly/3srZNYt>).

„Agenția de locuințe” a lui [Chemnitz](#) (bit.ly/31uZAYx) și Urban Lab din Torino (bit.ly/3rwXd26) au, de asemenea, abordări de marketing și comunicare locale sofisticate. Chemnitz a început o campanie media locală „Viață nouă pentru clădirile vechi”, evidențiind povești interesante din activitatea agenției și proiecte notabile în oraș.

! De-a lungul anilor, Chemnitz a avut experiențe foarte pozitive cu vizitele pe site atât ca oportunități de comunicare cu proprietarii, investitorii și părțile interesate, cât și ca o măsură pentru a genera interes pentru o clădire. Adesea, proprietarii oferă chiar chei către „Agenția de locuințe” pentru acces ușor.

Ultimul, dar nu cel din urmă

Reactivarea clădirilor rezidențiale și a apartamentelor vacante care necesită renovare nu înseamnă „numai” înființarea unei „unități” cu sarcini comparabile, așa cum este descris în acest ghid. Mai multe se pot face, de exemplu aplicarea instrumentelor financiare și juridice ca „băț și morcov” pentru a activa proprietarii să reabiliteze și să refolosească clădirile lor vacante. Pentru mai multă inspirație, aruncați o privire asupra compilației de bune practici ALT / BAU ([/bit.ly/3srZNYt](https://bit.ly/3srZNYt))! Puteți găsi cazuri exemple despre orașe care se referă la:

- Inventarierea și monitorizarea clădirilor și apartamentelor vacante,
- Activități de marketing pentru a atrage oamenii în clădirile vacante,
- Instrumente legale pentru a reactiva clădirile și apartamentele vacante,
- Potrivirea apartamentelor vacante cu chiriașii mai slabi din punct de vedere financiar și
- Utilizarea clădirilor și a apartamentelor vacante pentru a oferi locuințe la prețuri accesibile.

Și o ultimă recomandare

Când dezvoltați „unitatea” și sarcinile sale, nu o faceți de unul singur la birou. Implicați părțile interesate care pot susține efortul de a reactiva clădirile și apartamentele vacante. Beneficiile pe care le puteți obține sunt exprimate bine în următoarele afirmații ale a două persoane implicate la nivel local în proiectul ALT / BAU.

„Există o mulțime de resurse și oameni activi în jurul nostru pentru reactivarea clădirilor vacante, dar de cele mai multe ori nu le cunoaștem din cauza lipsei de comunicare, contact și colaborare între oameni, instituții și serviciile lor. Prin munca ALT / BAU, am avut ocazia să ne întâlnim și să vorbim cu persoane

active în sectoarele imobiliar, renovare sau posturi vacante, cu care probabil că nu ne-am fi întâlnit sau cu care nu am vorbi altfel. Am aflat despre inițiative și despre ceea ce se face deja în domeniu. Cu s-au unit forțele cu ei și acum lucrează împreună. Nu există niciodată suficientă comunicare! ”

- **Bénédicte Borckmans, coordonatorul proiectului ALT / BAU al Seraing**

„A fi membru al grupului de lucru ALT / BAU din Torino a fost o bună oportunitate pentru noi: un loc pentru a discuta probleme comune, idei și nevoi cu alte organisme și organizații care se ocupă de problema locului din Torino. Valoarea adăugată a acestui proiect este ideea de a aduna o varietate de actori care lucrează pe teritoriu în jurul aceleiași mese: investitori în locuințe sociale ca noi, beneficiarii proiectelor de locuințe, organizații din sectorul al treilea și cercetători. Pare banal, dar nu este, deoarece este destul de dificil să organizeze astfel de momente de confruntare cu atât de mulți actori. Proiectul „hărții serviciilor de locuințe” s-a născut din această confruntare, rezultat la proces de transfer pe care intenționează să îl urmeze și să-l dezvoltăm în continuare. ”

- **Bianca Viarizzo, Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, membru al grupului de lucru ALT / BAU din Torino**

Rețeaua ALT / BAU

Rețeaua de transfer URBACT ALT / BAU reunește șapte orașe europene în efortul lor de a sprijini reactivarea și reutilizarea clădirilor rezidențiale și a apartamentelor vacante din orașele lor prin transferarea și adaptarea modelului de bune practici al „agenției de locuințe” din Chemnitz. Pentru a obține acest lucru s-au întâlnit la întâlniri internaționale pentru a afla și a face schimb de informații despre transferul și adaptarea bunelor practici ale lui Chemnitz, precum și alte bune practici din cele șapte orașe partenere. Pe baza acestui schimb, partenerii și-au dezvoltat propriile „agenții de locuințe” adaptate la situațiile lor locale.

Acest ghid oferă o imagine de ansamblu și îndrumări pentru orașele și profesioniștii interesați cum să aplice abordarea ALT / BAU: înființarea și sarcinile unei „Unități de activare a clădirii ALTERNATIVE” pentru a deveni activ angajat în reactivarea clădirilor rezidențiale și a apartamentelor vacante care au nevoie de renovare în beneficiul dezvoltării urbane.