

Asociatia de proprietari..... Sector... stradaBL.....sc...

Nr.ap..... ZONA..... unitatea de vecinatate.....

Numar de rezidenti.....numar de pensionari..... Numar persoane active.....

Nume persoana de contact.....

Funcție..... Tel.....

Carte tehnica – proiect tip Proiectant.....

1. ZONARE

Informatiile sunt din studii si documentatii de urbanism existente, si din chestionare

Dotari functionale (gradinite, scoli, posta, piata agro-alimentara, policlinica...)



Dotari de agrement (parcuri, cuburi de cartier, cinema, dotari pentru sport...)



Accesibilitatea zonei (distanța și timpul de a ajunge în centru – la orele de varf)



<15' 15'-30' > 30'

Piata imobiliara (fata de media orasului la **vanzare** =)



Piata imobiliara (fata de media orasului la **inchiriere** =)



Grila de interpretare elaborata de:

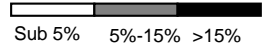
Arh. Urb. Vera MARIN pe baza cercetarilor pentru lucrarea de doctorat si a rezultatelor primilor 2 ani de cercetare in cadrul proiectului CNCSIS CONSORTIU - REAL

2. COEZIUNE A COMUNITATII

Vechimea comunitatii (momentul constituirii comunitatii)

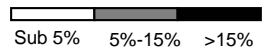


Mobilitatea rezidentiala (procent de familii care s-au mutat din bloc raportat la numarul de apartamente)

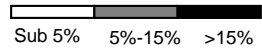


Structura de proprietate

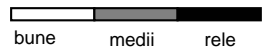
(numar de **apartamente inchiriate** raportat la numarul de apartamente)



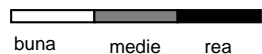
(numar de apartamente in **proprietatea Primariei** raportat la numarul de apartamente)



Relatiile intre vecini (intraajutorare, timp liber petrecut cu vecinii - vizite, conversatii in scara blocului, lipsa relatiilor intre vecini, mici certuri, conflicte, actiuni in instanta...)

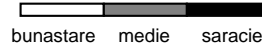


Grad de implicare a proprietarilor (voluntariat pentru imbunatatirea spatiilor comune, idei -proponeri, exercitarea votului in Adunarea Generala, rezistenta la propunerile altora, lipsa totala de implicare...)



3. PROFIL SOCIO-ECONOMIC

Bunastarea / saracia comunitatii (aproximarea mediei veniturilor – raportat la veniturile medii in orasul respectiv)

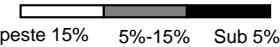


Structura demografica (aproximarea mediei de varsta)

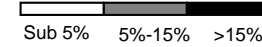


Structura ocupationala

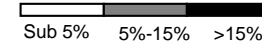
(pondere a rezidentilor salariatii)



(pondere a rezidentilor someri)

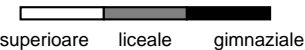


(pondere a rezidentilor pensionari)



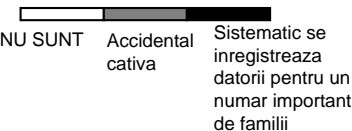
Structura educationala si profesionala

(populatia activa are in general studii...)



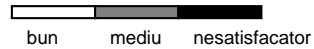
Datornicii la intretinere

(datorii cumulate pe mai mult de 3 luni)



4. CONDUCERE

Leadership – capacitate manageriala a conducerii (presedinte + comitate + administrator)



Profilul administratorului + contabilitate



Locuieste in bloc, are atestat, are experienta, are o pregatire profesionala intr-un domeniu conex

Nu e interesat decat de salariul lui, nu se descurca cu problemele blocului, nu comunica cu oamenii...

Relatii in cadrul asociatiei de proprietari



o buna conlucrare intre persoanele care au functii, o repartizare clara a rolurilor, eficacitatea intalnirilor formale (decizii luate si aplicate eficient), transpaenta deciziilor

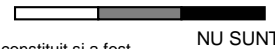
Lipsa personalitatii juridice pentru asociatie!

Spirit antreprenorial al celor cu putere de decizie (se lucreaza cu oferte, cu garantii...)

Conflicte de interes, impartirea pe tabere pentru putere, lipsa de incredere atat intre cei cu functii cat si a restului proprietarilor fata de cei cu functii, blocaj al deciziei

5. ISTORIE RECENTA

Lucrari in ultimii 5 ani

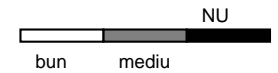


S-a constituit si a fost folosit eficient fondul de reparatii, conform deciziilor luate in consens, s-au mobilizat resurse financiare si de timp a proprietarilor si operatiunea a avut succes.

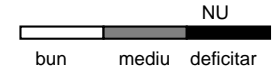
6. RELATII CU ALTI ACTORI

Izolare vs. experiente de colaborare

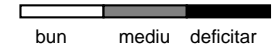
cu administratia publica **centrala** (programul de reabilitare termica)



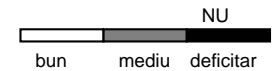
cu administratia publica **locala** (programul de reabilitare termica, sprijin de la biroul de relatii cu asociatiile de proprietari, indemnizatii pt facturi incalzire...)



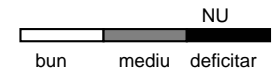
cu **firme private** (proiectare si executie pt lucrarile de reparatii, instalare repartitoare, propuneri de mansardare...)



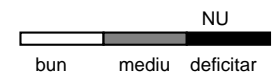
cu **bancile comerciale** (cont curent, dosar de credit...)



cu **regiile autonome** (contracte negociate in mod real)



cu **ONG** (cursuri, brosure, sfaturi de la liga habitat, federatia asociatiilor de proprietari, ATU, altele)



CONCLUZII (tipologia in care se inscrie fata de criteriul: potential de implicare intr-o operatiune de reabilitare complexa

.....