



## КЕЙС №2 ПО МЕДИАЦИИ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

### ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Постановлением администрации города N принято решение о комплексном развитии территории жилой застройки (далее – КРТ), расположенной близко к центральной части города. Выбранная территория характеризуется значительным количеством ветхих индивидуальных домов и многоквартирных домов малой и средней этажности, низкой плотностью застройки и неблагоустроенными дворовыми пространствами, не соответствует планам по развитию центральной части города как территории массового досуга и туризма.

Проект КРТ позволит улучшить жилищные условия граждан, проживающих в аварийных и ветхих домах, создать новое городское пространство высокого качества и интенсивного использования.

Можно предполагать, что часть жителей, живущих в ветхих домах, не имеющих полного набора централизованных коммунальных услуг, будут рады улучшению своих жилищных условий.

Но можно ожидать, что в ряде многоквартирных домов мнения жителей разделятся. Многие собственники живут в этих домах больше 25 лет. Очень любят свой район и своих соседей и переезжать никуда не хотят.

Жители получили первую информации о проекте КРТ из СМИ.

Представители администрации города готовятся к первой встрече с жителями из многоквартирных домов, включенных в проект решения о КРТ.

Опасения собственников квартир, не желающих переезжать – разрушение сложившегося образа жизни, неуверенность в улучшении жилищных условий, переезд в другой район, трудности переезда и обустройства на новом месте, потеря соседского сообщества и необходимость налаживания отношений с новыми соседями.

Опасения собственников квартир, поддерживающих расселение – будет ли возможность улучшить жилищные условия – получить квартиры большей площади, квартиры в новых домах, будут ли предоставляемые квартиры отремонтированы, будет ли помощь в переезде?

Интерес руководства города - улучшение жилищных условий жителей, проживающих в аварийных и ветхих домах, повышение эффективности использования территории и создание комфортной городской среды, улучшение архитектурного облика города в целом для повышения его туристской привлекательности.

Позиция органов власти – вопрос о включении в решение о КРТ жилой застройки будет рассмотрен путем проведения общих собраний собственников квартир в многоквартирных домах.

Руководству города важно учитывать интересы людей при реализации градостроительных планов, поэтому они намерены провести с жителями переговоры с медиативным подходом.

**Тайминг семинара:** 4 часа, в т.ч. 1 час - итоговое обсуждение



## ЗАДАНИЕ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Все участники распределяются на 3 группы (по 6-7 человек):

- представители администрации
- собственники квартир, не желающие переезжать
- собственники квартир, поддерживающие расселение

### ЗАДАЧИ ГРУППЫ «ПРЕДСТАВИТЕЛИ АДМИНИСТРАЦИИ»:

1. Проведите индивидуальные встречи с каждой группой жителей и «снимите их картины реальности» с помощью «открытых» вопросов, используя следующие примеры:
  - Опишите, пожалуйста, сложившуюся ситуацию
  - Что именно в возникшей ситуации вам больше всего неприятно? Какие ваши ожидания не оправдались?
  - Что именно в возникшей ситуации может быть неприятно для другой стороны?
  - Что вы уже сделали для разрешения сложившейся ситуации? Какой был результат, почему?
  - Что будет для вас хорошим результатом этих переговоров?
  - Что будет, если вы не договоритесь? Какие последствия могут быть для города?
2. Проведите общую встречу, определите общую цель всех трех групп и составьте карту ситуации (потребности, позиции, опасения, ресурсы, участники)
3. Проведите переговоры по алгоритму Negotek Prep.
4. Зафиксируйте достигнутые договоренности в форме дорожной карты

ЧТО	КТО	КОГДА	КАК

### ЗАДАЧИ ДВУХ ГРУПП СОБСТВЕННИКОВ:

1. Определите в своей группе 1-2 лидеров, кто будет вести переговоры с представителями администрации
2. Обсудите в своей группе позицию (что вы хотите от представителей администрации) и цель в переговорах
3. Определите лучший, средний и худший варианты разрешения ситуации.

Используйте для подготовки к переговорам таблицу Negotek Prep.



**NEGOTEK PREP.**

<b>КАКОВА СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ?</b>			
<b>КАКОВЫ ТАКТИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ?</b> Что является принципиальным/ недопустимым с точки зрения реализации стратегической цели			
<b>КАКОВА МОЯ ПЕРЕГОВОРНАЯ ПОЗИЦИЯ?</b>			
<b>ПЕРЕГОВОРНЫЕ ВОПРОСЫ</b>	<b>ПРИОРИТЕТНОСТЬ</b>	<b>ДИАПАЗОН ПЕРЕГОВОРОВ</b>	
		<b>ВХОД</b>	<b>ВЫХОД</b>
1.	<b>ВЫСОКАЯ</b>		
2.	<b>СРЕДНЯЯ</b>		
3.	<b>НИЗКАЯ</b>		
<b>МОИ ОБОСНОВАНИЯ</b>		<b>ВОЗМОЖНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ</b>	<b>МОИ ОТВЕТНЫЕ РЕАКЦИИ</b>