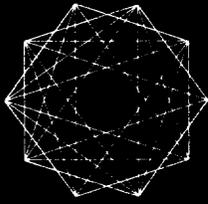


PW-ABY-190



**P A D C O**

PLANNING AND DEVELOPMENT COLLABORATIVE INTERNATIONAL, INC.

# **Ukrainian Condominium Study Tour**

## **Study Tour Training in Boston, MA**

Prepared for  
**United States Agency for International Development**

Prepared by  
**OKM Associates**  
**Boston, MA**

Contract No. CCS-0008-C-00-2057-00, TO 55

August 1995

PROVIDES GOVERNMENTS AND PRIVATE CLIENTS WITH SERVICES IN PLANNING, HOUSING, MANAGEMENT, FINANCE, ECONOMICS, ENVIRONMENT, GEOGRAPHIC AND OTHER INFORMATION SERVICES, AND TRAINING.

PA-ABY-190

**Ukrainian Condominium Study Tour  
Study Tour Training in Boston, MA**

Prepared for  
**United States Agency for International Development**

Prepared by  
**OKM Associates  
Boston, MA**

Contract No. CCS-0008-C-00-2057-00, TO 55

August 1995



*Funds for production of this report were provided by the  
United States Agency for International Development*



### August 18

This session concentrated on maintenance issue, using a 400 unit condominium as a case study. The morning included a site tour and inspection and the afternoon followed up with an In-office discussion emphasizing maintenance issues as well as other challenges which this property faces. The overall objective was to increase the understanding of how maintenance issues impact the day to day and long term operation of a condominium association.

### August 21

The morning session was used to review some of the key activities of the first week -- identifying how specific elements affect the operation of the condominium (both negatively and positively). There was also a presentation and discussion of "What is Property Management". In the afternoon there were two "professional" presentations made. The first was made by a Massachusetts State Representative who had been responsible for initiating successful legislation which was designed to protect condominium owners (especially concerning finances). This presentation provided an introduction into how legal channels can be used to further the purposes of condominium associations. The second presentation was made by a professional independent auditor, who concentrated on the specifics of accounting and the principles of auditing.

### August 22

This session was devoted to a Train the Trainers program. The participants were trained in a variety of techniques and methods of presentation. In the evening, everyone attended a Board Meeting which provided an opportunity to see a condominium association "in action". They had previously visited the site and were familiar with the major issues facing this association.

### August 23

In order to provide an opportunity for all participants to use their training and presentation skills, as well as to use the knowledge which they had gained, we created several site specific case studies. The group was divided into two groups each of which would be responsible for two case studies. Today's session helped set the stage for the case studies by having each of the groups visit their site and meet with the staff to make certain that they fully understood the written case study information which had already been provided and to ask questions of the staff. This session also unexpectedly included an interview with the Boston Globe which provided an excellent opportunity to present their opinions about the Study Tour and the U.S. The article was on the front page of the Sunday Globe Real Estate section.

### August 24

The group had an opportunity to participate in a celebration of Ukrainian Independence Day held at City Hall at lunch time. The majority of training time, was spent with each group preparing their presentations. Although trainers were available to clarify items and respond to questions, the participants worked independently for much of the day.

### August 25

This session was devoted to presentation of the four case studies. The objective of the case study approach was to make certain that participants had an opportunity to use their knowledge, reinforce this knowledge and use and reinforce their training and presentation skills. A key emphasis in using a case study approach was to provide an opportunity for participants to analyze information about a specific condominium issue and reach conclusions based on this analysis. The presentations were excellent. The substantive information was presented clearly. The analysis of the information made it clear that the trainees had a full grasp of the information. The formats for presentation varied, but all trainees used visualize and overheads in a manner that enhanced the presentations.

### August 28

The morning session concentrated on a discussion of how participants would be using the skills and knowledge obtained and applying this knowledge to their responsibilities as PADCO Condominium Specialists. The afternoon session revolved around a role play which simulated an effort on the part of the Condominium Specialists to get a municipality to endorse a condominium resolution. The objective of the morning session was to integrate the learning that has been going on with the job responsibilities of the participants and to make certain that all participants are clear about the current legislation and how it affects them. The objective of the role play was to provide an opportunity for everyone to participate in a "dress rehearsal" and to be able to understand and discuss condominium concerns from varying perspectives.

### August 29

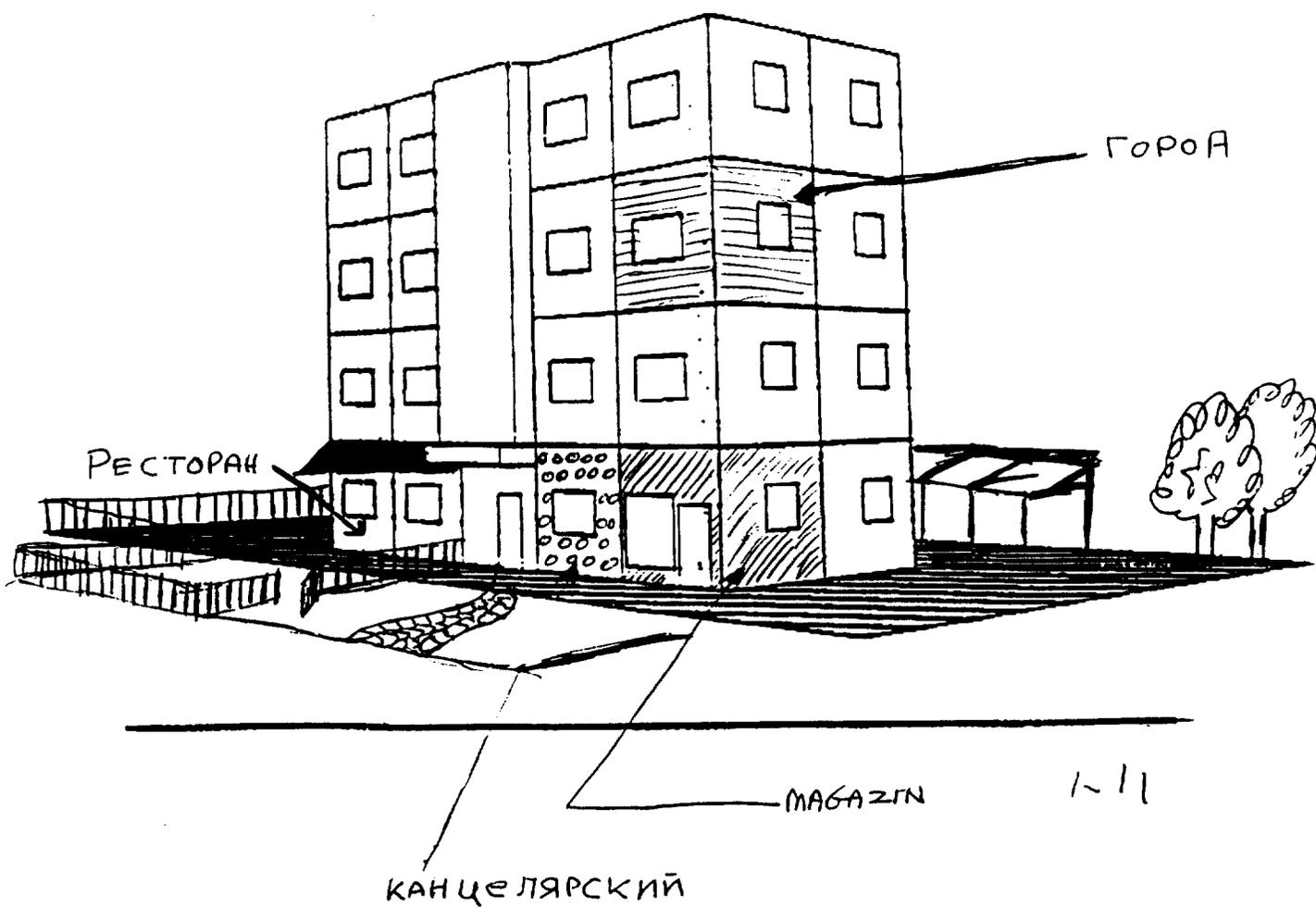
Today's training session was designed to give all participants an opportunity to review and evaluate the two weeks of training. Using the game of Jeopardy, we reviewed information which had been in the Quiz conducted on Day 1. The participants were very impressive in terms of their grasp and understanding of both condominium concepts and details. As a final task, all participants were required to complete an evaluation. The evaluation provided no numbering system or multiple choice responses. The questions were all open ended and

required extensive written responses. For our purposes, this type of evaluation is much more useful. It also required the participants to think about the training in a more thorough and complete manner.

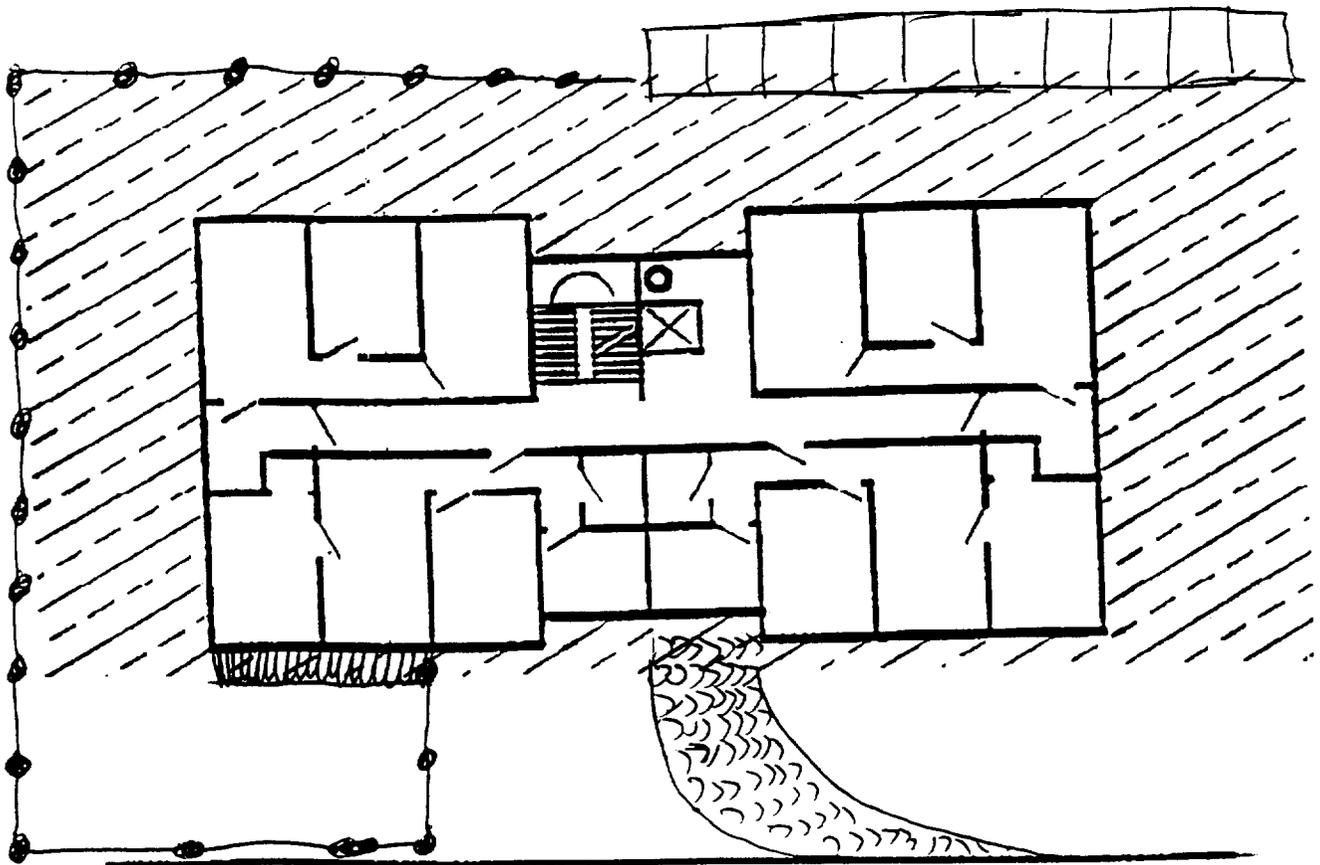
5

**Day 1  
Quiz**

A



B



12

8

## КОНТРОЛЬНЫЙ ОПРОС

1. Дайте определение понятия «недвижимая собственность»
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
2. Перечислите (в порядке важности) права владения жильём?
  - а.
  
  
  
  
  
  
  
  - б.
  
  
  
  
  
  
  
  - в.
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
3. Каковы главные обязанности владельца недвижимой собственностью?
  - а.
  
  
  
  
  
  
  
  - б.
  
  
  
  
  
  
  
  - в.
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
4. Каковы главные цели большинства семей, покупающих или приватизирующих свои квартиры?
  - а.
  
  
  
  
  
  
  
  - б.
  
  
  
  
  
  
  
  - в.

5. Каковы юридические механизмы на Украине, с помощью которых можно управлять общими интересами и ответственностью 100 квартировладельцев, живущих в одном доме?

а.

б.

в.

6. Дайте определение понятия «кондоминиум»

7. Какие части недвижимой собственности на приложенной диаграмме А принадлежат кондоминиуму? [поставьте галочку против каждой части, принадлежащей кондоминиуму и не отмечайте те, которые не принадлежат].

8. Какие части недвижимой собственности на приложенных диаграммах А и Б являются исключительной ответственностью индивидуального владельца, а какие ответственностью объединения (кондоминиума)? [поставьте галочку против каждой части, которая является ответственностью объединения. Не ставьте её против тех, которые не являются].

9. Что значит «долевое участие»?

10. Какова цель долевого участия в кондоминиуме?

а.

б.

в.

11. Которая из предложенных формул правильна для подсчёта долевого участия? [правильную обведите кружком]

а. 
$$\frac{1 \times 100}{\text{Общее число жилых единиц}}$$

б. 
$$\frac{\text{Полная площадь жилой единицы}}{\text{Полная площадь всех жилых единиц}}$$

в. 
$$\frac{\text{Полная площадь жилой единицы}}{\text{Полная площадь всего здания}}$$

г. 
$$\frac{\text{Рыночная стоимость жилой единицы}}{\text{Рыночная стоимость всех жилых единиц}}$$

12. Как называется документ, который определяет, кто контролирует общие интересы и собственность владельцев, и как осуществляется этот контроль?

---

13. Кто составляет этот документ?

---

14. Перечислите основные шаги, которые должна предпринять группа владельцев для того, чтобы создать объединение кондоминиумов?

а.

б.

в.

г.

д.

е.

15. Каковы три главных обязанности членов правления объединения?

а.

б.

в.

16. Каких трёх главных вещей должны избегать члены правления?

а.

б.

в.

17. Кто должен составлять бюджет кондоминиума?

---

18. Каковы главные соображения при составлении бюджета?

а.

б.

в.

г.

19. Кто должен готовить план содержания кондоминиума?

---

20. Каковы главные соображения при составлении плана содержания кондоминиума?

а.

б.

в.

г.

21. На отдельном листе бумаги составьте повестку дня очередного ежемесячного заседания Правления.

22. Каков «риск», с которыми следует справляться управлению минимализации потерь?

а.

б.

в.

г.

д.

23. Каковы три важнейшие обязанности профилактического содержания?

а.

б.

в.

24. Каковы основные методы, которыми может пользоваться объединение кондоминиумов при поддержании порядка в местах общего пользования?

а.

б.

в.

г.

д.

25. Какие вопросы должны быть разрешены до того как контракт вступит в силу в случае, когда обслуживание по поддержанию порядка, осуществляется лицами, не являющимися штатными работниками объединения или добровольцами (волонтерами)?

а.

б.

в.

г.

д.

е.

26. Каков статус нынешнего местного законодательства по управлению кондоминиумами?

27. Каков статус нынешнего государственного законодательства по управлению кондоминиумами?

## QUIZ

1. Define the words or phrase " Real Estate"
  
2. List <sup>(in order of importance)</sup> the rights of ownership (of housing)
  - i
  - ii
  - iii
  
3. What are the major responsibilities of an owner of real estate?
  - i
  - ii
  - iii
  
4. What are the main goals of <sup>most</sup> ~~mo~~-st families <sup>who</sup> ~~which~~ buy or privatize their apartment?
  - i
  - ii
  - iii
  
5. For 100 homeowners who live together in the same building, what are the legal mechanisms in Ukraine, by which common concerns and responsibilities can be managed?
  - i
  - ii
  - iii
  - iv.

- 6. Define "condominium"
- 7. On the attached diagram A, which pieces of real estate belong to the condominium? [Place a check mark on each piece which belongs. Leave those which don't belong, blank].
- 8. On the attached diagrams A & B, which pieces of the real estate are the exclusive responsibility of the individual owner and which are the responsibility of the condominium association? [Place a check mark on each piece which is the responsibility of the Association. Leave those which aren't, blank].
- 9. What is "beneficial interest"?

10. What is <sup>purpose of good for practice</sup> beneficial interest ~~used to do~~ in a condominium?

- i
- ii
- iii

11. Which is the correct formula for calculating beneficial interest? [Circle Correct One]

i 
$$\frac{1 \times 100}{\text{Total Number of Units}}$$

ii 
$$\frac{\text{Gross Area of Unit}}{\text{Gross Area of All Units}}$$

iii 
$$\frac{\text{Gross Area of Unit}}{\text{Gross Area of Whole Building}}$$

iv 
$$\frac{\text{Market Selling Price of Unit}}{\text{Market Selling Price of All Units}}$$

12. What is the document called which defines who controls the common interests and property of the owners and how this control is exercised?

\_\_\_\_\_

13. Who creates this document?

\_\_\_\_\_

14. List the major steps which a group of owners must take in order to create a condominium association?

i

ii

iii

iv

v

vi

15. What are the three major responsibilities of a Board of Trustees?

i

ii

iii

16. What are the three major things Trustees should avoid?

i

ii

iii

17. Who should prepare the condominium budget?

\_\_\_\_\_

18. What are the major considerations in developing a budget?

i

ii

iii

iv

19. Who should prepare the maintenance plan?

\_\_\_\_\_

20. What are the major considerations in developing a maintenance plan?

i

ii

iii

iv

21. Draw up an agenda for a regular monthly meeting of the Board of Trustees on the attached sheet

22. What are the "risks" which risk management is meant to manage?

i

ii

iii

iv

v

23. What are the three most important preventive maintenance responsibilities?

i

ii

iii

24. What are the main methods which a condominium association can use for maintaining the common areas of the condominium?

i

ii

iii

iv

v

25. If someone other than staff or volunteers are delivering the maintenance services, what are the key questions to be answered before a contract is executed?

i

ii

iii

iv

v

vi

26. What is the current status of local legislation governing condominiums?

27. What is the current status of National legislation governing condominiums?

**Day 2**  
**Building Tour**

**PROPERTY NAME:** Pavilion at Cambridge Condo  
**ADDRESS:** 170 Gore Street & 599 Cambridge Street,  
Cambridge, MA 02141

Two buildings

#UNITS: 98 at 170 Gore &  
16 at 599 Cambridge Street  
# FLOORS: 6 floors at 170 Gore &  
4 floors at 599 Cambridge Street

Total of 116 Units 114 residential and 2 commercial

**BUILDING TYPE:** Brick/Concrete/Drivate - *apartment*

**Staffing:** One part time property manager from central management office who is a full time OKM employee and splits her time among 4 properties.  
One part time assistant property manager from central management office who is a full time OKM employee and splits her time among 4 properties.  
One full time superintendent, does not live at property  
One part time assistant superintendent/cleaner

**Features:**

- Heating and hot water system types: Units have their own pumps that access common heat and hot water element. So heat and hot water are partially common, partially individual responsibilities
- Underground and surface parking lots
- Elevator Two elevators
- Intercom
- Security System
- Swimming Pool and athletic equipment
- New construction built in 1988
- 63% owner occupied, 37 % tenants - *apartment*
- This property has a multi-tiered (or multi level) budget to reflect types of units and usage.
- Recent project - \$300,000 water penetration repair of balconies and half of the windows.

**5 TRUSTEES:**

*1/2 Board Members*

**PROPERTY NAME:** Spy Pond Condominium  
**ADDRESS:** 18-34 Hamilton Road  
Arlington, MA 02174

4 Buildings  
142 Units  
Building Type: Brick  
66% owner occupied

**Staffing:** One full time property manager, in on-site office  
One part time assistant property manager, in on-site office  
One full time superintendent  
One full time cleaner

**Features:**

- Suburban property on lake
- converted from apartments in 1985.
- limited rehabilitation of apartments for conversion
- after conversion, major rehabilitation was required as a result of fire that uncovered problems with the fire chases.
- Elevators
- no air conditioning
- Intercoms
- no alarm
- Heat and Hot water: Two buildings have common gas heat and hot water and two have individual electric heat but common electric hot water
- Replacement of 2 electric elevators required. Special assessment of \$175,000 for project.
- Erosion of shoreline has resulted in significant cost for association and continued negotiating with Town and State environmental agencies.

**7 trustees**

**PROPERTY NAME:**

Hingham Woods Condominium

**ADDRESS:**

Hingham MA

38 buildings

277 Units

combination of two story town houses and three story condominium buildings

Bldg. type: Wood clapboard

**Staffing:**

One full time on-site manager (who lives on site)

One part time assistant manager

On full time superintendent

**features:**

- Suburban property spread over 58 acres of land
- Has athletic clubhouse and swimming pool
- no elevators
- air conditioning
- area owned by the association includes all roadways on the complex which is a unique feature. The association is therefore responsible for all maintenance and repairs of the roads as well as snow removal.
- new construction as condominiums in 1988.

5 trustees

*Signature*

*Signature*

**PROPERTY NAME:** Gainsborough Street Condominium

**PROPERTY ADDRESS:** 1-73, 78-84, 90-96, 95, 102-108, 111  
128 Hemenway Street  
Gainsborough Street  
Boston, MA 02115

This Association is one Master association made up of 9 separate condominium associations

**UNITS:** 327 condominiums, all residential

**BUILDINGS:** 12

**FLOORS:** 4 in each building

**BLDG. TYPE:** Brick

**Staffing:** One full time on site property manager  
One full time assistant property manager  
One half time assistant property manager

**Superintendent:** One full time superintendent  
Four full time cleaners

### **Features**

- City property
- Converted apartments in 1985
- Total rehabilitation for conversion which included changing and reconfiguring apartment sizes and layouts.
- All buildings except one have individual heating and air conditioning.
- Hot Water: Each unit has its own electric hot water heater.
- No elevators
- Intercom
- Security Alarms
- Approximately 40% owner -occupied and 60% student -tenants. High turnover of residents.
- 24 hour security 365 days per year.

**27 Trustees**

**PROPERTY NAME:** Pondside Condominium  
**ADDRESS:** 7-33 Lakeville Road, 6-30 Beaufort Road  
Jamaica Plain, MA 02130

Number of units: 66 condominium units plus, 17 rental units owned by the condominium association. There are 8 buildings.

Number of floors: 3

Bldg. Type: Brick

**Staffing:** One full time superintendent who lives on the property. He is not an owner.  
One part time property manager from central management office who is a full time OKM employee and splits her time among 4 properties.  
One part time assistant property manager from central management office who is a full time OKM employee and splits her time among 4 properties.

### Features

- City Property
- converted from apartments in 1980.
- 78 % owner occupied, 22% tenants
- conversion included some new heat and hot water systems and some new roofs.
- No elevators
- No air conditioning
- Intercom
- Alarm security system
- Heating and Hot Water System Types: Each building has a gas fired boiler.
- Laundry machines in basements for use by all residents

### 7 TRUSTEES:

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Павильон при Кондоминиуме в  
Кембридже (Pavilion at Cambridge Condo)

**АДРЕС** Улица Гор, д. 170 и улица Кембридж, д. 599  
170 Gore Street & 599 Cambridge Street  
Кембридж, Массачусетс 02141, (Cambridge, MA 02141)

**Два здания**

Количество жилых единиц: 98 - в доме 170 по улице Гор и  
16 - по улице Кембридж  
Количество Этажей: 6 этажей в д. 170 по улице Гор и  
4 этажа в д. 599 по улице Кембридж

Из 116-ти жилых единиц 114 — жилые и 2 используемые для бизнеса.

**ТИП ЗДАНИЙ:** Кирпич/бетон/дrivат (Drivate)

**Штат:** Один управляющий с неполной нагрузкой из центральной управленческой конторы, являющийся регулярным (с полной нагрузкой) работником ОКМ, который делит своё время между 4-мя объединениями.  
Один помощник управляющего с неполной нагрузкой из центральной управленческой конторы, являющийся регулярным работником ОКМ, который делит своё время между 4-мя объединениями.  
Один комендант (суперинтендант) с полной нагрузкой, не живущий на территории объединения.  
Один помощник коменданта/уборщик с неполной нагрузкой.

**Особенности (характерные черты):**

- Типы систем отопления и горячего водоснабжения: квартиры имеют свои собственные насосы, подключенные к общим для зданий источникам отопления и горячего водоснабжения. Таким образом, системы отопления и горячего водоснабжения представляют отчасти общую собственность, отчасти являются индивидуальной ответственностью.
- Места для парковки машин на поверхности и под землёй
- 2 лифта
- Внутренняя телефонная связь
- Система охраны
- Плавательный бассейн и гимнастическое оборудование
- Новая постройка (построена в 1988 г.)
- 63% занято квартировладельцами, 37% - арендаторами
- Здание имеет многослойный (с несколькими уровнями) бюджет, отражающий различные типы квартир и их употребления.
- Недавний проект — 300,000 долларов на ремонт, связанный с затеканием воды через балконы и половину окон.

5 членов Правления

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Спай Понд Кондоминиум (Spy Pond)

**АДРЕС:** Хамильтон Роуд (Hamilton Road), дд. 18-34  
Арлингтон, Массачузетс 02174  
Arlington, MA 02174

Количество зданий: 4 здания

Количество жилых единиц: 142 жилых единицы

Тип зданий: кирпич

66% жилых единиц занято владельцами

**Штат:** Один управляющий с полной нагрузкой, контора которого находится на территории объединения

Один помощник управляющего с неполной нагрузкой, контора которого находится на территории объединения

Один комендант с полной нагрузкой

Один уборщик с полной нагрузкой

**Особенности (характерные черты):**

- Пригородное расположение на озере
- переделано из многоквартирного дома в 1985 г.
- ограниченный ремонт квартир при переделке
- после переделки, в результате пожара, который обнаружил проблемы с противопожарными перекрытиями между этажами, потребовался серьёзный ремонт.
- Лифты
- нет центральной системы охлаждения воздуха
- Внутренние телефонные связи
- нет систем охраны

**Отопление и горячее водоснабжение:**

Два здания имеют общее газовое отопление и горячее водоснабжение, каждое здание имеет индивидуальное электрическое отопление, но общее электрическое горячее водоснабжение

Требуется замена двух электрических лифтов. На этот проект выделено 175,000 долларов.

Эрозия береговой линии потребовала со стороны объединения значительных затрат и продолжительных переговоров с городскими и штатными агентствами по охране окружающей среды.

7 членов Правления

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Кондоминиум Хингам Вудз  
(Hingham Woods Condominium)

**АДРЕС:** Хингам, Массачузетс  
(Hingham, MA)

38 зданий

277 жилых единиц

Комбинация из домов городского типа и трёхэтажных зданий кондоминиумов

**Тип зданий:** деревянная обшивка

**Штат:** Один управляющий с полной нагрузкой, проживающий на данной территории

Один помощник управляющего с неполной нагрузкой

Один комендант с полной нагрузкой

**Особенности (характерные черты):**

- Пригородные здания, расположенные на территории больше чем 58 акров земли
- Есть гимнастический клуб и плавательный бассейн
- нет лифтов
- есть центральное охлаждение воздуха
- объединение владеет данной территорией и всеми находящимися на ней дорогами. В связи с этим, объединение отвечает за поддержание состояния и ремонт дорог, а также за расчистку снега.
- здания построены как кондоминиумы в 1988 г.

5 членов Правления

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Кондоминиум Улицы Гейнсборо  
(Gainsborough Street Condominium)

**АДРЕС** 1-73, 78-84, 90-96, 95, 102-108, 111  
Улица Хеменвей, д. 128 (Hemenway Street)  
Улица Гейнсборо  
Бостон, Массачузетс 02115, (Boston, MA 02115)

Это объединение является единым объединением, состоящим из 9-ти отдельных объединений-кондоминиумов

**КОЛИЧЕСТВО ЖИЛЫХ ЕДИНИЦ:** 327 кондоминиумов, все жилые

**КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ:** 12

**КОЛИЧЕСТВО ЭТАЖЕЙ:** 4 этажа в каждом здании

**ТИП ЗДАНИЙ:** Кирпич

**Штат:** Один управляющий с полной нагрузкой, живущий на территории объединения  
Один помощник управляющего с полной нагрузкой  
Один помощник управляющего с неполной нагрузкой

**Комендант (суперинтендант)**  
Один комендант (суперинтендант) с полной нагрузкой  
Четыре уборщика с полной нагрузкой.

**Особенности (характерные черты):**

- Собственность города.
- Квартиры переделаны в 1985 г.
- При переделке произведён капитальный ремонт, включивший изменения размеров и перепланировку квартир.
- Все здания, кроме одного, имеют индивидуальные системы отопления и охлаждения воздуха.
- Горячее водоснабжение: каждая квартира имеет свой собственный электрический котёл для нагревания воды.
- Нет лифтов
- Внутренняя телефонная связь
- Система охраны
- Приблизительно 40% занято квартировладельцами, 60% - студентами-арендаторами. Часто меняющиеся жильцы.
- 24-ех часовая охрана, 365 дней в году

27 членов Правления

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Пондсайд Кондоминиум  
(Pondside Condominium)

**АДРЕС** 7-33 Лейквил Роуд (Lakeville Road)  
6-30 Бьюфорд Роуд (Beauford Road)  
Джамайка Плейн, Массачузетс 02130  
Jamaica Plain, MASSACHUSETTS, 02130

**КОЛИЧЕСТВО ЖИЛЫХ ЕДИНИЦ:** 66 квартир-кондоминиумов  
17 квартир для аренды - собственность  
ассоциации кондоминиумов

**КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ:** 8

**КОЛИЧЕСТВО ЭТАЖЕЙ:** 3

**ТИП ЗДАНИЙ:** Кирпич

**Штат:** Один комендант (суперинтендант) с полной нагрузкой,  
живущий на территории объединения, но не являющийся  
владельцем.

Один управляющий с неполной нагрузкой из центральной  
управленческой конторы, являющийся регулярным (с полной  
нагрузкой) работником ОКМ, который делит своё время между  
4-мя объединениями.

Один помощник управляющего с неполной нагрузкой из  
центральной управленческой конторы, являющийся  
регулярным (с полной нагрузкой) работником ОКМ, который  
делит своё время между 4-мя объединениями.

**Особенности (характерные черты):**

- Собственность города.
- Переделаны из квартир в 1980 г.
- 78% занято квартировладельцами, 22% арендаторами.
- При переделке были заменены некоторые системы отопления и горячего водоснабжения, на некоторых домах сделаны новые крыши.
- Нет лифтов
- Нет центральной системы охлаждения воздуха.
- Внутренняя телефонная связь.
- Система охраны.
- Типы отопления и горячего водоснабжения: Каждое здание имеет свой собственный газовый котёл.
- В подвале имеются стиральные машины для пользования всеми жильцами.

7 членов Правления

Questions to think about and answer based on the building tours:

Property name \_\_\_\_\_

1. Is the property attractive from the street?

1a. If yes, what makes it attractive and appealing?

1b. If no, what makes it unattractive to look at? What do you think needs to be done to improve the appearance?

2. Is the common area inside the property attractive?

2a. If yes, what makes it attractive and good to look at?

2b. If no, what makes it unattractive to look at? What do you think needs to be done to change the appearance?

3. What do you notice first about the property, physically?

4. What are the characteristics of the population in the property, is there a mix of people in terms of income?

4a. If there is a mix, what additional problems might this impose on management?

5. Does the property manager have a difficult time managing the budget of the building?

5a. If yes, why? (is it because the owners do not pay their fees on time, or have there been a large number of unexpected costs, or are the systems and building layout inefficient to operate? )

5b. How has the manager addressed the problem?

6. What do you think would be the biggest physical challenges for the property manager and board at this property ?

7. What do you think would be the biggest administrative challenges for the property manager and board at this property ?

8. What is the property manager's biggest overall challenge?

Вопросы для обдумывания и для ответов на них во время посещения зданий:

Название собственности (зданий) \_\_\_\_\_

1. Выглядит ли здание привлекательным с улицы?

1а. Если да, то что именно делает его интересным и привлекательным?

1б. Если нет, то что именно делает его непривлекательным? Что вы думаете следует сделать, чтобы улучшить его внешний вид?

2. Выглядят ли привлекательно в этом здании места общего пользования?

2а. Если да, то что делает их привлекательными и приятными для глаза?

2б. Если нет, то что делает их непривлекательными? Что вы думаете следует сделать, чтобы улучшить их внешний вид?

3. Что в первую очередь привлекло ваше внимание в этом здании?

4. Каков состав проживающих в данном здании, принадлежат ли они к разным группам с точки зрения их дохода?

4а. Если да, то какие дополнительные проблемы могут возникнуть у администрации?

5. Испытывает ли управляющий зданием трудности в распределении бюджетных средств?

5а. Если да, то почему? (потому ли, что владельцы не вносят плату вовремя, в связи с возникновением неожиданных затрат, или потому, что здание и его подсобные системы организованы не эффективно?)

5б. Как управляющий справляется с этими проблемами?

6. Как вы думаете, какие самые большие трудности, относящиеся к самому зданию, стоят перед управляющим и Правлением данного здания?

7. Как вы думаете, какие самые серьёзные административные трудности стоят перед управляющим и Правлением данного здания?

8. Какова самая большая общая трудность, стоящая перед управляющим данного здания?

**Day 3**  
**Financial Planning**

# PREPARING A FINANCIAL PLAN FOR A CONDOMINIUM

---

## WHY?

---

- Portray condominium objectives in financial terms
- Ensure all members understand the sources and uses of income

- Help to trigger the payment of subsidies to which the condominium is entitled.
- Provide a standard measure for reporting the results of condominium operations in terms of the stated objectives of the members.



Second: Discover objectives of the condominium ownership.

- Collect information from membership
- Collect information about the building
- Estimate the cost of all repairs and replacements

#4

et

- Prioritize physical work
- Estimate the cost of all property services
- Collect information about finances

### Third: Develop the Draft Plan

- Establish Categories
- Draft Budget Expense Amounts
- Draft Budget Income Amounts
- Calculate annual condominium fees to be charged to owners
- Re-draft Budget

AP

Fourth: Develop Final Financial Plan

- You've done it!!! (it's your final draft)

7

45

# ПОДГОТОВКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ДЛЯ КОНДОМИНИУМА

---

## ПОЧЕМУ?

---

- Опишите цели кондоминиума с финансовой точки зрения
- Обеспечьте понимание всеми членами источников доходов и их использования

- Способствуйте началу выплаты субсидий, причитающихся кондоминиуму.
- Обеспечьте стандартные меры для отчётов о результатах работы кондоминиума с точки зрения целей, установленных его членами.

---

КАК ?

---

Первое: Установите процесс подготовки и утверждения.

- Кто должен иметь право участвовать в подготовке?
- Кто должен его готовить?

Второе: Выясните цели владения кондоминиумом.

- Соберите информацию от членов объединения
- Соберите информацию о здании
- Определите стоимость всех починок и необходимых замен

1. К какому типу владельцев Вы принадлежите?

Жилье  Коммерческое  Другое ( )

2. Вы занимаете свое помещение или сдаете (арендуете) его?

Занимаю  Сдаю (арендную)

3. В следующем году, какой самый важный результат для принадлежащей территории Вы бы хотели? Поставьте в порядке важности.

Результат номер 1: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше  несколько  немного  не больше

Результат номер 2: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше  несколько  немного  не больше

Результат номер 3: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше  несколько  немного  не больше

4. В следующем году, какой самый важный результат внутри здания Вы бы хотели получить? Поставьте в порядке важности. (например, чтобы крыша не текла)

Результат номер 1: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше  несколько  немного  не больше

Результат номер 2: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше     несколько     немного     не больше

Результат номер 3: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше     несколько     немного     не больше

5. В следующем году, какой самый важный результат в коммунальных услугах (тепло, горячая вода) Вы хотели получить? Поставьте в порядке важности.

Результат номер 1: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше     несколько     немного     не больше

Результат номер 2: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше     несколько     немного     не больше

Результат номер 3: \_\_\_\_\_

Заплатили ли бы Вы больше денег за этот результат?

много больше     несколько     немного     не больше

1	2 Работа	3 I/T/S	4 Как часто	5 Требуемая квалифика- ция	6 Оценка времени	7 Оценка матери- алов	8 Стои- мость
ЗЕМЛЯ							
СИСТЕМА ОБСЛУЖИ- ВАНИЯ							
ВНЕШНЯЯ ЧАСТЬ ЗДАНИЯ							
ВНУТРЕННЯЯ ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ							
ЖИЛЫЕ ЕДИНИЦЫ							

- Составте план очередности физических работ
- Определите стоимость всех видов обслуживания собственности
- Соберите информацию о финансовом положении

### Третье: Разработайте Проект Плана

- Установите категории
- Составьте план бюджетных расходов
- Составьте план бюджетных доходов
- Рассчитайте годовые взносы, возлагаемые на владельцев
- Переработайте бюджет

**Четвёртое: Разработайте окончательный финансовый план**

- **Цель достигнута !!! (Это ваш окончательный план)**

	тип	количество	возраст здания	состояние
<b>Территория</b>				
<b>Системы обслуживания</b>				
<b>Внешний вид здания</b>				
<b>Внутренний вид здания, места общего пользования</b>				
<b>Жилые единицы</b>				

1	2 Работа	3 I/T/S	4 Как часто	5 Требуемая квалифика- ция	6 Оценка времени	7 Оценка матери- алов	8 Стои- мость
ЗЕМЛЯ							
СИСТЕМА ОБСЛУЖИ- ВАНИЯ							
ВНЕШНЯЯ ЧАСТЬ ЗДАНИЯ							
ВНУТРЕННЯЯ ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ							
ЖИЛЬЕ ЕДИНИЦЫ							

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН КОНДОМИНИУМА "ЧАЙКА"**

ДАТА: СЧ. 5.95

Количество квартир	256
Количество квартир "льготников"	48
Общая площадь здания	1765
Общая площадь квартир	1415
Общая площадь собственников с полной оплатой	8515
Общая площадь "льготников"	2500
Общая площадь коммерческих помещений	
Плезная площадь мест общего пользования	350
Количество собственников квартир	256
Количество проживающих в квартирах	628
Количество льготников	107
Количество патримателей квартир	0
Количество собственников коммерческих помещений	0
Количество арендаторов коммерческих помещений	0
Количество лифтов	4
Количество пользователей лифта	554
Количество мусоропроводов	-
Количество пользователей мусоропровода	613
Количество гКал	709

Прилагается список всех собственников и арендаторов, а также список выплат в соответствии с финансовым планом/бюджетом (Приложение I)

Прилагаемый финансовый план condominiumа "ЧАЙКА" утвержден сроком: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

Подписи большинства членов правления:

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
Ф.И.О. и должность члена правления

## БЮДЖЕТ

### ДОХОД

	Тариф	Количество	Фактический доход в рубле	Предполагаемый доход в руб	Предполагаемый доход в рубле	Итого за квартал	Предполагаемый годовой доход
<b>Регулярные платежи собственников condominiuma</b>							
Собственники квартир condominiuma							
Обычные собственники	250	8,915	2,228,750	2,228,750	2,228,750	6,686,250	26,745,000
Льготники	225	2,500	562,500	562,500	562,500	1,687,500	6,750,000
Собственники коммерческих помещений condominiuma			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>2,791,250</b>	<b>2,791,250</b>	<b>2,791,250</b>	<b>8,373,750</b>	<b>33,495,000</b>
<b>Специальные платежи</b>							
Уборка здания	130	529	81,770	81,770	81,770	245,310	981,240
Содержание придомовой территории	210	529	132,090	132,090	132,090	396,270	1,585,080
Вывоз мусора	180	329	113,220	113,220	113,220	339,660	1,358,640
Лифт	900	554	498,600	498,600	498,600	1,495,800	5,983,200
Мусоропровод	180	313	98,080	98,080	98,080	294,240	1,176,960
Горячее водоснабжение	2080	329	1,308,320	1,308,320	1,308,320	3,924,960	15,699,840
Отопление	285	11,415	3,253,275	3,253,275	3,253,275	9,759,825	39,039,300
Электричество	0	0	0	0	0	0	0
Водопровод и канализация	1280	629	805,120	805,120	805,120	2,415,360	9,661,440
Радио	1000	247	247,000	247,000	247,000	741,000	2,964,000
Другие платежи	0	0	0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>6,537,475</b>	<b>6,537,475</b>	<b>6,537,475</b>	<b>19,612,425</b>	<b>78,449,700</b>
<b>Дополнительные платежи:</b>							
Собственники квартир condominiuma	0	0	0	0	0	0	0
Собственники коммерческих помещений condominiuma	0	0	0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Арендная плата за собственность товарищества</b>							
Аренда квартир	0	0	0	0	0	0	0
Аренда коммерческих помещений	0	0	0	0	0	0	0
Другая аренда	0	0	0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

04.05.95

СТР. 2

**Б Ю Д Ж Е Т**

**ДОХОД**

	Тариф	Количество	Фактический доход в апреле	Предполагаемый доход в мае	Предполагаемый доход в июне	Итого за квартал	Предполагаемый годовой доход
<b>Дотации</b>							
Лифт			0	976,337	976,337	1,952,674	7,810,696
Отопление и горячая вода			0	1,525,406	1,525,406	3,050,813	12,203,251
Льготники			0	645,145	645,145	1,290,290	5,161,160
Содержание и эксплуатация			0	10,944,000	10,944,000	21,888,000	87,552,000
Капитальная замена			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			0	14,090,888	14,090,888	28,181,777	112,727
<b>Другие доходы</b>							
Проценты на операционный фонд			0	0	0	0	0
Возмещение: собственники единиц кдм (электричество)			1,639,084	1,639,084	1,639,084	4,917,252	19,669,008
Просроченные платежи/пени			35,111	35,111	35,111	105,333	421,332
Другие доходы			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			1,674,195	1,674,195	1,674,195	5,022,685	20,090,340
<del>Минус: неплатежи</del>			<del>(1,203,952)</del>	<del>(1,256,063)</del>	<del>(1,256,063)</del>	<del>(3,716,078)</del>	<del>(14,963,908)</del>
<b>ИТОГО ДОХОДЫ:</b>			<b>9,799,068</b>	<b>23,837,746</b>	<b>23,837,746</b>	<b>57,474,560</b>	<b>229,898,239</b>
<b>ОБЩИЕ РАСХОДЫ:</b>			<b>13,854,263</b>	<b>27,204,035</b>	<b>29,549,297</b>	<b>70,615,059</b>	<b>282,460,236</b>
<b>ПРИБЫЛЬ (ДЕФИЦИТ):</b>			<b>(4,055,195)</b>	<b>(3,366,289)</b>	<b>(5,711,551)</b>	<b>(13,140,499)</b>	<b>(52,561,997)</b>

# БЮДЖЕТ

## ДОХОД

	Тариф	Количество	Фактический доход в апреле	Предполагаемый доход в мае	Предполагаемый доход в июне	Итого за квартал	Предполагаемый годовой доход
<b>Фонд капитальной замены</b>							
Баланс на начало месяца			6,269,118	2,221,374	3,369,600	11,860,090	47,440,359
Взносы собственников	100	11,415	1,141,500	1,141,500	1,141,500	3,424,500	13,680,000
Минус неплатежи			0	0	0	0	0
Проценты на фонд капитальной замены			9,199	8,728	9,022	24,947	99,788
Перевод денег на операционный счет для капремонта			0	0	0	0	0
— на операционный счет для покрытия дефицита			(5,198,441)	0	0	(5,198,441)	(20,793,784)
<b>ИТОГО НА КОНЕЦ МЕСЯЦА:</b>			<b>2,221,374</b>	<b>3,369,600</b>	<b>4,520,122</b>	<b>10,111,096</b>	<b>40,444,383</b>

# РАСХОДЫ

	Тариф	Количество	Фактически расходы в руб.	Предполагаемые расходы в руб.	Предполагаемые расходы в руб.	того итого	Предполагаемые расходы за год
<b>Общие и административные расходы</b>							
Контракт с аудитором			0	0	0	0	0
Контракт с бухгалтером			50,000	50,000	50,000	150,000	600,000
Юрист			0	0	0	0	0
Страховка			0	0	0	0	0
Плата за управление			0	0	0	0	0
Телефон			0	0	0	0	0
Почтовые отписки			0	0	0	0	0
Копирование			0	0	0	0	0
Оплата банковских услуг			0	0	0	0	0
Принадлежности для офиса			0	0	0	0	0
Транспортные расходы			0	0	0	0	0
Другие			428,000	1,000,000	1,000,000	28,000	9,712,000
<b>ИТОГО:</b>			<b>478,000</b>	<b>1,050,000</b>	<b>1,050,000</b>	<b>78,000</b>	<b>10,312,000</b>
<b>Коммунальные услуги</b>							
Отопление и горячее водоснабжение			6,744,821	9,385,981	6,087,001	37,807	96,551,622
Водоснабжение и канализация			178,846	178,846	178,846	30,538	2,127,152
Водонасос			0	0	0	0	0
Газ			0	0	0	0	0
Электричества - индивидуальное			1,357,025	1,827,142	1,839,034	17,252	18,669,008
Электричества - места общего пользования			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>10,272,792</b>	<b>11,401,969</b>	<b>7,902,901</b>	<b>15,697</b>	<b>118,342,787</b>
<b>Заработная плата</b>							
Управленческий аппарат							
Зарплата председателя поселения			170,297	170,297	170,297	10,891	2,043,564
Бухгалтер			150,000	150,000	150,000	50,000	1,800,000
Паспортная			50,000	50,000	50,000	50,000	600,000
Эксплуатационные работники							
Уборщица			80,000	80,000	80,000	10,000	960,000
Дворник			80,000	80,000	80,000	10,000	960,000
Сборщик мусора			150,000	150,000	150,000	50,000	1,800,000
Электрик			100,000	100,000	100,000	10,000	1,200,000

## Б Ю Д Ж Е Т

### РАСХОДЫ

	Горно	Ил-честе	Фактическия расходы в апр-л	Предполагаемы расходы в мае	Предполагаемы расходы в июне	Итого за квартал	Предполагаемы расходы за год
Слесари-сантехник			180,000	180,000	180,000	540,000	2,160,000
Плотник			100,000	100,000	100,000	300,000	1,200,000
Другие эксплуатационные рабочие			0	0	0	0	0
Другие работники			0	0	0	0	0
Другие выплаты сотрудникам			0	0	0	7,463	29,852
<b>ИТОГО:</b>			<b>1,060,297</b>	<b>1,060,297</b>	<b>1,060,297</b>	<b>3,188,354</b>	<b>12,753,416</b>
<b>Налоги</b>							
Налог на недвижимость			0	0	0	0	0
Налоги на прибыль товарищество	12.00%		127,236	127,236	127,236	381,707	1,526,828
Взносы в пенсионный фонд	29.00%		307,486	307,486	307,486	922,458	3,689,834
Взносы в фонд занятости			0	0	0	0	0
Медицинское страхование	3.60%		38,171	38,171	38,171	114,512	458,048
Взносы в фонд правоохранительных органов			0	0	0	0	0
Налог на образование			0	0	0	0	0
Налог на землю			0	0	0	0	0
Другие налоги			3,012	0	0	3,012	12,048
<b>ИТОГО:</b>			<b>475,904</b>	<b>472,892</b>	<b>472,892</b>	<b>1,421,689</b>	<b>5,686,758</b>
<b>Расходы на аренду</b>							
Земля			0	0	0	0	0
Другие			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Материалы и инвентарь</b>							
Дворник			0	0	0	0	0
Содержание придомовой территории			0	0	0	0	0
Прочее			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

739322257

ТО:

7 3432 599 500

JUL 18 20 17:07 PM00 EKHEKINBUK

## РАСХОДЫ

	Тариф	Количество	Фактически расходы в апр	Предполагаем расходы в мае	Предполагаем расходы в июне	за квартал	расходы за год
<b>Контракты на обслуживание здания</b>							
Уборка помещений территории			0	0	0	0	0
Содержание придомовой территории			0	0	0	0	0
Уборка здания			517.590	517.590	517.590	1.552.770	6.211.680
Связь (лифт)			582.899	1.475.237	1.475.237	3.533.373	14.132.492
Лифт			0	0	0	0	0
Мусоропрово			0	0	0	0	0
Уничтожение мусора			289.931	289.931	289.931	869.793	3,479,172
Вывоз мусора			0	0	0	0	0
Антенна			0	0	0	0	0
Радио			176.846	176.846	176.846	530.538	2.122,152
Вода/канализация			0	0	0	0	0
Противопожарное обеспечение			0	0	0	0	0
Охрана			0	0	0	0	0
Транспортные средства			0	0	0	0	0
Отопление, вентиляция, воздушные кондиционеры			0	0	0	0	0
Почта			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>1.567.266</b>	<b>2.459.604</b>	<b>2.459.604</b>	<b>6.486.474</b>	<b>25,945,896</b>
<b>Ремонтные работы</b>							
Отопление, вентиляция, воздушные кондиционеры			0	0	0	0	0
Крыша			0	1.400.000	0	1.400.000	5,600,000
Лифт			0	0	3.500.000	3.500.000	14,000,000
Столярные работы			0	0	0	0	0
Водомеры			0	200.000	0	200.000	800,000
Замки/двери			0	0	0	0	0
Малярные работы			0	2.151.273	2.151.273	18.302.545	73,210,180
Каменные работы			0	0	0	0	0
Электричество			0	0	3.952.300	3.952.300	15,809,200
Водосточники			0	0	0	0	0
Водопровод			0	0	0	0	0
Почта			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			<b>0</b>	<b>10.751.273</b>	<b>16.603.573</b>	<b>27.354.845</b>	<b>109,419,380</b>

ФИНАНССЫЙ ПЛАН

04.05.95

СТР. 7

7383222572

ТО:

7 3432 589 500

**РАСХОДЫ**

	Тариф	Количество	Фактические расходы в апрел	Предполагаемые расходы в мае	Предполагаемые расходы в июне	Итого за квартал	Предполагаемые расходы за год
Прочие расходы			0	0	0	0	0
Расходы по капитальной замене			0	0	0	0	0
Займы			0	0	0	0	0
Другие			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО:</b>			0	0	0	0	0
<b>ИТОГО РАСХОДЫ:</b>			<b>13.854.263</b>	<b>27.204.035</b>	<b>29.549.297</b>	<b>70.615.059</b>	<b>282.460.236</b>
Амортизация			0	0	0	0	0
<b>ЧИСТЫЕ РАСХОДЫ:</b>			<b>13.854.263</b>	<b>27.204.035</b>	<b>29.549.297</b>	<b>70.615.059</b>	<b>282.460.236</b>

JUL 10 '95 17:12 PADCO EKATERINBURG

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

04.05.95

СТР. 8

**Day 3**  
**Contractors**

# Roof Evaluation

Address _____	Date _____
City & State _____	RE-Code _____

Drawing  
Location

**Roof Data File**

- A-1 When Was Roof Installed \_\_\_\_\_
- A-2 Who Installed The Roof \_\_\_\_\_
- A-3 Manufacturer Of Roofing System \_\_\_\_\_
- A-4 Sq-Ft Covered In Warranty \_\_\_\_\_
- A-5 Number Of Years In Warranty \_\_\_\_\_
- A-6 Warranty Number \_\_\_\_\_
- A-7 Rate Roof Installation \_\_\_\_\_

**General Building Inspection**

- B-1 Does The Building Have Any Roof Leaks \_\_\_\_\_
- B-2 Does The Building Have Any Wall Leaks \_\_\_\_\_
- B-3 Is There Any Water Staining On The Walls \_\_\_\_\_
- B-4 Is There Any Damage To The Facia Brick \_\_\_\_\_
- B-5 Are Doors & Windows Plumb \_\_\_\_\_
- B-6 Signs Of Building Settling \_\_\_\_\_
- B-7 Condition Of Roof \_\_\_\_\_
- B-8 Other Conditions Found \_\_\_\_\_

**Roof Deck**

- C-1 What Type Of Decking Used \_\_\_\_\_
- C-2 What Is The Deck Thickness \_\_\_\_\_
- C-3 Is There Signs Of Water Entering The Building \_\_\_\_\_
- C-4 Is There Any Roof Tar Dripping Into The Building \_\_\_\_\_
- C-5 Is The Deck Damaged Or Rusted \_\_\_\_\_

**Membrane**

- D-1 Type \_\_\_\_\_
- D-2 Thickness \_\_\_\_\_
- D-3 Color \_\_\_\_\_
- D-4 Ballasted, Fastened Or Adhered \_\_\_\_\_
- D-5 Ballast Type & Condition \_\_\_\_\_
- D-6 Any Sun Burner Areas \_\_\_\_\_
- D-7 Any Bare Spots \_\_\_\_\_
- D-8 Is It Stiff Or Cracked \_\_\_\_\_
- D-9 Is It Stained \_\_\_\_\_
- D-10 Condition Of Seams \_\_\_\_\_
- D-11 Any Organic Growth On The Roof \_\_\_\_\_

**Flashing**

- E-1 Condition Of Pitch Pockets \_\_\_\_\_
- E-2 Condition Of Edge Flashing \_\_\_\_\_
- E-3 Are Any Flashing Open \_\_\_\_\_
- E-4 Edge Flashing Type \_\_\_\_\_ Height \_\_\_\_\_

Drawing  
Location

- F-1
- F-2
- F-3
- F-4
- F-5
- F-6
- F-7
- F-8
- F-9
- F-10

**Roof Drains**

- Type \_\_\_\_\_
- Number \_\_\_\_\_
- Condition \_\_\_\_\_
- Is It Plugged \_\_\_\_\_
- Do The Drains Have Bee Hive \_\_\_\_\_
- Are They A Good Location \_\_\_\_\_
- Additional Drains Needed \_\_\_\_\_
- Does The Roof Have Scuppers \_\_\_\_\_
- Does The Roof Have Downspout \_\_\_\_\_
- Are There Roof Gutters \_\_\_\_\_

**Pavers**

- G-1
- G-2
- G-3
- G-4
- G-5

- Are There Pavers On The Roof Now \_\_\_\_\_
- Are Additional Pavers Needed \_\_\_\_\_
- Are The Existing Pavers In Good Condition \_\_\_\_\_
- What Size Are The Existing Pavers \_\_\_\_\_
- Are Existing Pavers Placed On Fleece \_\_\_\_\_

**Walkways**

- H-1
- H-2
- H-3
- H-4
- H-5

- Does The Roof System Have Any \_\_\_\_\_ Type \_\_\_\_\_
- Is It In Good Condition \_\_\_\_\_
- Is It Placed On Fleece \_\_\_\_\_
- Are Any Nails Put Into Membrane \_\_\_\_\_
- Is It Sealed To The Membrane (PVC Type) \_\_\_\_\_

**Roof Penetrations**

- I-1
- I-2
- I-3
- I-4
- I-5
- I-6
- I-7
- I-8
- I-9
- I-10
- I-11
- I-12
- I-13
- I-14

- Does The Roof Have Vent Stacks \_\_\_\_\_
- "    "    "    " AC Units \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Heating Units \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Exhaust Fans \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Unused Steel \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Expansion Joints \_\_\_\_\_ Type \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Antenna Systems \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Penthouses \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Generators \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Doors \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Windows \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Skylights \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Hatches \_\_\_\_\_
- "    "    "    " Piping Systems \_\_\_\_\_

**Roof Access**

- J-1
- J-2
- J-3
- J-4

- How Do You Get Onto The Roof \_\_\_\_\_
- Are The Roof Ladders In Good Condition \_\_\_\_\_
- Do They Need Paint \_\_\_\_\_
- Are Roof Ladders Needed \_\_\_\_\_

**Brick Work**

- K-1
- K-2
- K-3
- K-4
- K-5
- K-6
- K-7
- K-8
- K-9
- K-10
- K-11
- K-12

- Do The Parapets Have Metal Caps \_\_\_\_\_
- Are The Limestone Parapets Leaded or Sealed \_\_\_\_\_
- Do The Parapets Need To Be Caulked \_\_\_\_\_
- Is The Through-Wall Flashing Intact \_\_\_\_\_
- Are The Through-Wall Flashing Butts Sealed \_\_\_\_\_
- Are The Weep Holes Open \_\_\_\_\_
- Is The Roof Flashing Covering The Weep Holes \_\_\_\_\_
- Is The Vertical Wall Holding Moisture & Wet \_\_\_\_\_
- Is The Pointing In The Wall Intact \_\_\_\_\_
- Are There Any Bricks Missing \_\_\_\_\_
- Do The Vertical Walls Have Effervescence \_\_\_\_\_
- Are Wall Openings Property Sealed & Caulked \_\_\_\_\_

# SARNAFIL, INC.

Canton Commerce Center, Canton, MA 02021  
Telephone (617) 828-5400

## ACCEPTANCE OF NOTICE OF AWARD

Date: /- 31- 95

TO:AQUA BARRIERS  
PO BOX 95  
NORFOLK MA.02056

GENTLEMEN:

We have received the notice of Award for a Sarnafil application at

Submitted by you on 1/30/95 and recieved by you on 1/30/95  
henceforth referred to as job number

Please be advised that the proposed application as indicated by your Notice of Award is acceptable to Sarnafil, Inc. provided the following changes are made:

1. Use only Sarnafil Approved details, submit any non standard (not in catalog) details for technical acceptance.
2. For Systems Warranty, use only Sarnafil manufactured/ supplied components.
3. Use only Sarnafasteners and Sarnadiscs for membrane attachment.
4. Obtain Job approval form from insulation manufacturer.
5. Obtain Job Approval Form from insulation fastener manufacturer.
6. Install 2 half sheets fastened at 12 " on center around the entire building perimeter, and at the high side of elevation changes.
7. Fasten interior full sheets at 12 " on center.
8. 18. We understand that a standard Sarnafil <sup>15</sup>~~10~~ year labor and material warranty is requested for this project.

\*FM's requirements have changed as of July 1, 1993. Sarnafil's current 1-90 and 1-60 approval requires a fastener spacing of 6" oc. Please see attached bulletin.

**AQUA BARRIERS, INC.**  
Roofing Contractors  
P.O. Box 95  
50 Rockwood Road  
NORFOLK, MASSACHUSETTS 02056  
  
(508) 520-1859  
FAX (508) 520-3407

# PROPOSAL

TO	PHONE	DATE
	JOB NAME / LOCATION	

We hereby submit specifications and estimates for: 950176 FAX 508/687-3322

1. Remove all loose stone from existing roofing system and dispose.
2. Mechanically fasten a 1" polyisocyanurate insulation fastened with 4" screws into 2" wood plank.
3. Furnish and install pressure treated S/446 wood blocking at all edge perimeters.
4. Furnish and install a Sarnafil 3275 mechanically fastened roofing system.
5. Furnish, fabricate and install Sarnaclad PVC coated metal along all edge perimeters.
6. Flash all vent pipes using prefab Sarnafil boots.
7. Furnish and install RAC drains at existing bowl drain locations.
8. Fabricate and install proper details at expansion joint details in occurrence with Sarnafil details and specifications.
9. Provide flashing at large wall at Penthouse completely. (2 areas)
10. Provide baseflashing detail at baseflashing along entire elevated roof area.
11. Remove all job related debris.
12. Provide all necessary equipment, cranes, vacuum and dumpsters necessary to complete job.
13. Provide Sarnafil 10 year Material and Labor Warranty.

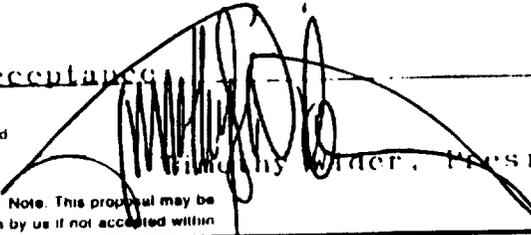
**We Propose** hereby to furnish material and labor — complete in accordance with the above specifications, for the sum of:

~~ONE HUNDRED FORTY TWO THOUSAND TWO HUNDRED THIRTY & 00/100~~ dollars ~~\$142,230.00~~  
Payment to be made as follows:

- 30% at Material delivery
- 60% at Completion
- 10% at presentation of Warranty and Owners acceptance

All material is guaranteed to be as specified. All work to be completed in a professional manner according to standard practices. Any alteration or deviation from above specifications involving extra costs will be executed only upon written orders, and will become an extra charge over and above the estimate. All agreements contingent upon strikes, accidents or delays beyond our control. Owner to carry fire, tornado and other necessary insurance. Our workers are fully covered by Worker's Compensation Insurance.

Authorized Signature

  
\_\_\_\_\_  
Note: This proposal may be withdrawn by us if not accepted within \_\_\_\_\_ days

**Acceptance of Proposal** — The above prices, specifications and conditions are satisfactory and are hereby accepted. You are authorized to do the work as specified. Payment will be made as outlined above.

Signature

Signature

Date of Acceptance:

# ROOFING NOTICE OF AWARD

Date Rec: / /

1

Project Name		ANTICIPATED START DATE / /	② Building TYPE		③ Sarnafil Project Number
ADDRESS		CITY	STATE	ZIP	PROJECT TEL. ( )
④ <input type="checkbox"/> Private <input type="checkbox"/> Public	⑤ TAX EXEMPT? <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES - Write # Below T/E#:	⑥ PROJECT BONDED? <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES - Write Co. Name Below BONDING CO.		BONDING CO. TEL. ( )	
⑦ OWNER'S NAME	ADDRESS	CITY	STATE	ZIP	OWNER'S TEL. ( )
⑧ DESIGNER'S NAME	ADDRESS	CITY	STATE	ZIP	DESIGNER'S TEL. ( )
⑨ AUTHORIZED APPLICATOR	ADDRESS	CITY	STATE	ZIP	CONTRACTOR'S TEL. ( )

**COMPANY OFFICER'S SIGNATURE** (AUTHORIZES N.O.A.) \_\_\_\_\_

**CONTRACTOR'S PROJECT MANAGER'S NAME** \_\_\_\_\_

By signature and submittal of this Notice of Award, we notify Sarnafil that 1.) We have been awarded a contract to install a Sarnafil Roofing System 2.) We have read all of the information on this form and agree to its accuracy and 3.) We will install the Sarnafil products according to the terms of our Sarnafil Applicator Agreement.

<b>⑩ Sarnafil Warranty</b> 1. <input type="checkbox"/> Full System      3. <input type="checkbox"/> Material Only 2. <input type="checkbox"/> Labor and Material      4. <input type="checkbox"/> IRMA 5. <input type="checkbox"/> 5 Year 6. <input type="checkbox"/> 10 Year 7. <input type="checkbox"/> Special Request		<b>Warranty Length</b> 5. <input type="checkbox"/> 5 Year 6. <input type="checkbox"/> 10 Year 7. <input type="checkbox"/> Special Request	<b>Total Project Square Footage:</b> ⑪ (include flashing) <b>Engineered System Only:</b> Warranty Wind Speed _____
--	--	--	---

<b>⑫ Sarnafil Roofing System</b> 1. <input type="checkbox"/> Adhered      4. <input type="checkbox"/> IRMA 2. <input type="checkbox"/> Sarnafast      5. <input type="checkbox"/> Ballasted 3. <input type="checkbox"/> Engineered      6. <input type="checkbox"/> Other: _____	<b>⑬ Type of Job</b> 1. <input type="checkbox"/> New Construction 2. <input type="checkbox"/> Go-over/Retrofit 3. <input type="checkbox"/> Tear Off to _____	<b>⑭ Code Requirements</b> 1. <input type="checkbox"/> U.L.-A      4. <input type="checkbox"/> FM I-90 2. <input type="checkbox"/> U.L.-B      5. <input type="checkbox"/> FM I-60 3. <input type="checkbox"/> U.L.-C      6. <input type="checkbox"/> Other: _____	<b>⑮ F.M. Insured Building</b> 1. <input type="checkbox"/> YES    2. <input type="checkbox"/> NO
---	---	--	---

<b>⑯ Sarnafil Assembly</b> 1. <input type="checkbox"/> S327      6. <input type="checkbox"/> Color (Specify) _____ 2. <input type="checkbox"/> G410      7. <input type="checkbox"/> 9oz. Feltback <input type="checkbox"/> 18oz. Feltback 3. <input type="checkbox"/> G442      8. Thickness: _____ 4. <input type="checkbox"/> G476 <input type="checkbox"/> 48mil <input type="checkbox"/> 60mil <input type="checkbox"/> 72mil <input type="checkbox"/> 80mil <input type="checkbox"/> 96 mil 5. Other: _____ <b>Felching Materials</b> 9. <input type="checkbox"/> G459      11. <input type="checkbox"/> Sarnacled Metal 10. <input type="checkbox"/> G410      12. Other: _____	<b>⑰ Sarnafil Assembly Insulation</b> Size: <input type="checkbox"/> 4' x 4' <input type="checkbox"/> 4' x 8' 1. MFR _____ 2. Type _____ 3. Thickness _____	<b>⑱ Sarnafil Assembly Insulation Attachment</b> 1. <input type="checkbox"/> Mechanical 2. <input type="checkbox"/> Hot Asphalt 3. <input type="checkbox"/> Other: _____ Fastener/Plate _____ 4. MFR _____ 5. Type _____ Fastener/Bd. _____	<b>⑲ Sarnafil Assembly Vapor Retarder/Air Barrier</b> 1. MFR _____ 2. Type _____ <b>⑳ Structural Deck</b> 1. Type _____ 2. Thickness _____ 3. Slope _____ 4. Comments: _____ 5. Pull-Out Test Results <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES- Report Attached
--	---	---	---

<b>㉑ Existing Roof Covering</b> 1. <input type="checkbox"/> Asphalt      Surface: _____ 2. <input type="checkbox"/> Coal Tar <input type="checkbox"/> Gravel 3. <input type="checkbox"/> Resaturated <input type="checkbox"/> Smooth 4. <input type="checkbox"/> Mineral Cap Sheet 5. <input type="checkbox"/> Single Ply: _____ 6. <input type="checkbox"/> Other: _____	<b>㉒ Existing Roof Insulation</b> 1. Type _____ 2. Thickness _____	<b>㉓ Existing Roof Insulation Attachment</b> 1. <input type="checkbox"/> Mechanical 2. <input type="checkbox"/> Hot Asphalt 3. <input type="checkbox"/> Other: _____ Fastener/Plate _____ 4. Type _____	<b>㉔ Existing Roof Vapor Retarder/Air Barrier</b> Type _____ 2. Thickness _____ 3. Slope _____ 4. Comments: _____ 5. Pull-Out Test Results <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES- Report Attached
---	--	--	---

<b>㉕ Sarnafil Roof System Adhered</b> Adhesive 1. <input type="checkbox"/> 2170      4. Other: _____ 2. <input type="checkbox"/> V949      5. Coverage: _____ 3. <input type="checkbox"/> 2121      _____ gal./sq.	<b>㉖ Sarnafil Roof System Building Attributes</b> 1. Multiple Levels: <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES - Enclose roof plan 2. Large Door Openings: <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES - Enclose roof plan 3. Pressurized Building: <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES 4. Building Dimensions: L. _____ W. _____ H. _____ <b>Unusual Wind Exposure</b> <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES - Explain below 5. <input type="checkbox"/> On a hill      9. <input type="checkbox"/> In a valley 6. <input type="checkbox"/> Flat, open      10. <input type="checkbox"/> In/near mountain range 7. <input type="checkbox"/> In a city      11. <input type="checkbox"/> Near large body of water 8. Other: _____	<b>㉗ Sarnafil Roof System Mechanically Attached Systems</b> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">Corner</td> <td style="text-align: center;">Perimeter</td> <td style="text-align: center;">Field</td> </tr> </table> 1. <b>Sarnafast:</b> Fastener spacing _____ # of half sheets _____ 2. <b>Engineered:</b> Bar spacing _____ Fastener spacing _____ 3. <b>Fastener Mfr.</b> _____ <b>Fast. Type</b> _____	Corner	Perimeter	Field
Corner	Perimeter	Field			

**NOTICE TO APPLICATOR** You must submit with N.O.A. 1. Roof Plan, 2. Cross section of proposed system, 3. Listing of all standard details. Any deviation from standard details must be approved by Sarnafil's Technical Department prior to start of job.

**For Sarnafil Use Only - Technical Comments for Acceptance of N.O.A.**  Approved as noted  Disapproved as noted



# AQUA BARRIERS, INC.

ROOFING CONTRACTOR

JOB NAME: \_\_\_\_\_

DATE OF INVESTIGATION: \_\_\_\_\_

Contract:  T & M:

Warranty: YES or NO

### TESTING:

A. FLOOD TEST: YES or NO

Note Area(s): \_\_\_\_\_

B. ROOF TEST CUTS: YES or NO

No. of Cuts: \_\_\_\_\_

### MATERIALS USED TO MAKE REPAIRS:

Code	Quantity	Material(s)	Code	Quantity	Material(s)

### LABOR

Crew Foreman: \_\_\_\_\_ Crew: \_\_\_\_\_

TIME STARTED OR LEFT \_\_\_\_\_ AM

PREVIOUS SITE: \_\_\_\_\_ PM

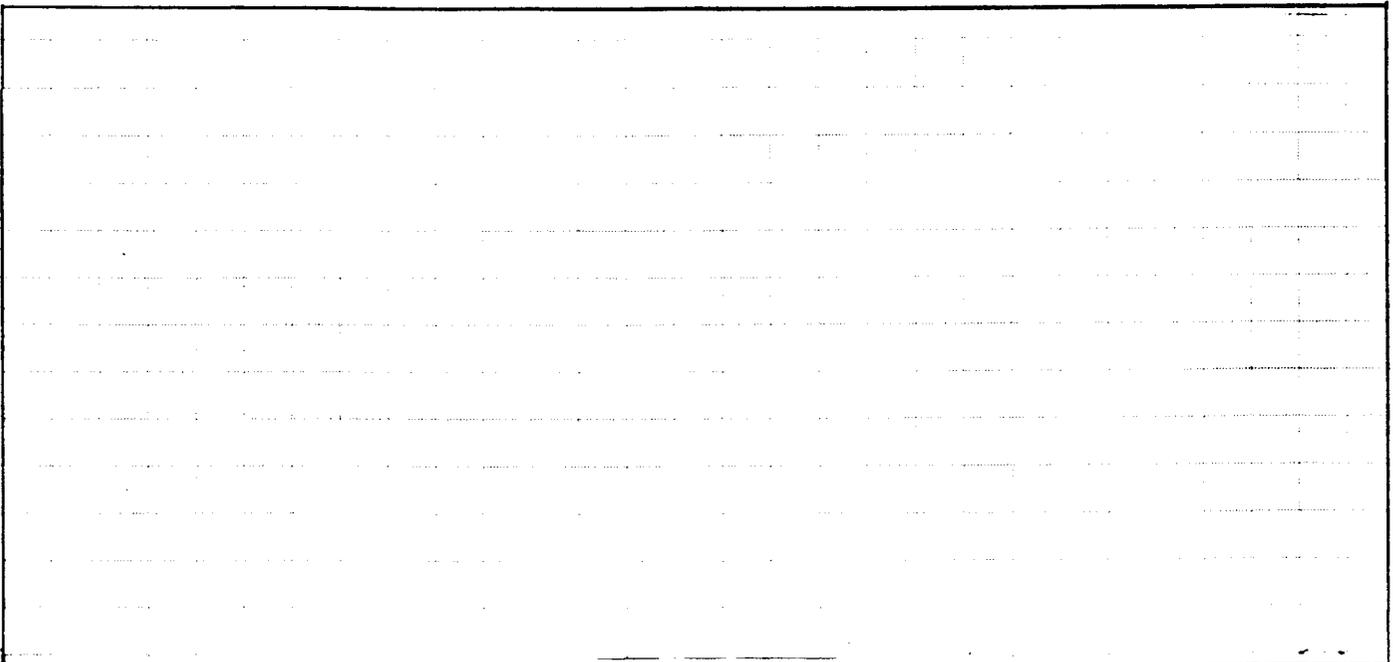
TIME COMPLETED: \_\_\_\_\_ AM

\_\_\_\_\_ PM

SIGNATURE OF ON SITE PERSONNEL: \_\_\_\_\_

Pictures Enclosed: YES or NO

### ROOF DRAWING



**Day 4**  
**Gov. Park**

Income Statement - Spreadsheet  
 FERNOR'S PARK CONDOMINIUM TRUST  
 through December 31, 1995  
 Quarterly Budget

Run: Data 08/15/95  
 Time 10:02 am  
 Page 1

	1st Qtr	2nd Qtr	3rd Qtr	4th Qtr	Total
<b>Income</b>					
Maint. Fee Income	270,744.00	270,744.00	270,744.00	270,744.00	1,082,976.00
Rent Fee Income	2,175.00	2,175.00	2,175.00	2,175.00	8,700.00
Interest Income	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	12,000.00
Repairs Reimbursement	123.00	125.00	125.00	126.00	500.00
Operating Income	9,708.00	9,708.00	9,708.00	9,708.00	38,832.00
Other Income	30.00	30.00	30.00	10.00	100.00
Other Charges	1,335.00	1,335.00	1,335.00	1,335.00	5,340.00
Legal Reimbursements	150.00	250.00	300.00	300.00	1,000.00
Other Reimbursements	150.00	250.00	300.00	300.00	1,000.00
Office Allowance	-393.00	-393.00	-393.00	-393.00	-1,572.00
Bad Debt Allowance	-5,001.00	-5,001.00	-5,000.00	-4,998.00	-20,000.00
<b>Total Income</b>	<b>282,021.00</b>	<b>282,223.00</b>	<b>282,325.00</b>	<b>282,307.00</b>	<b>1,128,876.00</b>
<b>Expenses</b>					
<b>Utilities</b>					
Water/Sewer	59,124.00	59,124.00	59,125.00	59,127.00	236,500.00
Electricity	13,875.00	7,500.00	11,750.00	13,875.00	47,000.00
Fuel Oil	7,600.00	3,200.00	1,600.00	7,600.00	20,000.00
Gas	43,000.00	25,000.00	20,000.00	42,000.00	130,000.00
<b>Total Utilities</b>	<b>123,599.00</b>	<b>94,824.00</b>	<b>92,475.00</b>	<b>122,602.00</b>	<b>433,500.00</b>
<b>General/Adminis.</b>					
Accounting/Auditing	3,000.00	0.00	0.00	0.00	3,000.00
Legal Services	5,001.00	5,001.00	5,000.00	4,998.00	20,000.00
Advertising	51.00	51.00	50.00	48.00	200.00
Office Supplies	396.00	396.00	396.00	396.00	1,584.00
Postage/Delivery	628.00	624.00	624.00	624.00	2,500.00
Telephone/Ans. Serv.	3,915.00	3,915.00	3,915.00	3,915.00	15,660.00
Other Adminis.	1,851.00	1,851.00	1,850.00	1,848.00	7,400.00
Office Equipment	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	4,200.00
Annual Meeting Exp.	0.00	0.00	0.00	300.00	300.00
<b>Total General/Adminis.</b>	<b>15,892.00</b>	<b>12,888.00</b>	<b>12,885.00</b>	<b>13,179.00</b>	<b>54,844.00</b>
<b>Services</b>					
Landscaping Service	0.00	7,000.00	7,200.00	4,800.00	19,000.00
HVAC Service	900.00	0.00	1,400.00	1,200.00	3,500.00
Janitorial Service	12,249.00	12,249.00	12,250.00	12,252.00	49,000.00
Pest Control	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,850.00	7,800.00
Rubbish Removal	7,251.00	7,251.00	7,250.00	7,248.00	29,000.00
Snow Removal	7,000.00	0.00	0.00	4,500.00	11,500.00
Security Service	16,251.00	16,251.00	16,250.00	16,248.00	65,000.00
Elevator Service	2,349.00	2,349.00	2,350.00	2,352.00	9,400.00
<b>Total Services</b>	<b>47,950.00</b>	<b>47,050.00</b>	<b>48,650.00</b>	<b>50,550.00</b>	<b>194,200.00</b>

*Общий доход*

*Расходы*

*коммунальные услуги*

*Вода/канализация*

*Электричество*

*Мазут*

*Газ*

*Которо по коммунальным услугам*

*Общие административные расходы*

*Услуги*

*ОБК*

*Услуги уборки*

*Резинчатые*

*Вывоз мусора*

*Уборка снега*

*Охрана*

*Обслуживание лифтов*

Income Statement - Spreadsheet

Run Date 08/15/95

TROR'S PARK CONDOMINIUM TRUST

Time 10:03 am

Aug December 31, 1995

Page 2

Quarterly Budget

Expenses	1st Qtr	2nd Qtr	3rd Qtr	4th Qtr	Total
<b>Repairs</b>					
Building Structural	5,625.00	5,625.00	5,625.00	5,625.00	22,500.00
Carpentry/Misc. Rep.	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	4,200.00
Floor Covering/Rep.	126.00	126.00	125.00	123.00	500.00
Carpet Cleaning	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	4,200.00
Electrical Repairs	300.00	300.00	300.00	300.00	1,200.00
Plumbing Repairs	999.00	999.00	1,000.00	1,002.00	4,000.00
Pool Repair/Service	0.00	150.00	0.00	0.00	150.00
Roofing/Leak Repairs	549.00	549.00	550.00	552.00	2,200.00
Glass Replacement	438.00	438.00	438.00	436.00	1,750.00
Vehicle Expenses	438.00	438.00	438.00	436.00	1,750.00
Fire Alarm Contr/Rep	750.00	1,250.00	1,500.00	1,500.00	5,000.00
<b>Total Repairs</b>	<b>11,325.00</b>	<b>11,975.00</b>	<b>12,076.00</b>	<b>12,074.00</b>	<b>47,450.00</b>
<b>Employees</b>					
Maintenance Personnel	19,275.00	19,275.00	19,275.00	19,275.00	77,100.00
Pool Personnel	0.00	4,687.00	4,688.00	0.00	9,375.00
Group Insurance	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	15,000.00
Workmans Comp. Insur	2,007.00	2,007.00	2,007.00	2,009.00	8,030.00
Payroll Taxes	2,649.00	2,649.00	2,650.00	2,652.00	10,600.00
Clubhouse Personnel	1,626.00	1,626.00	1,625.00	1,623.00	6,500.00
<b>Total Employees</b>	<b>29,307.00</b>	<b>33,994.00</b>	<b>33,995.00</b>	<b>29,309.00</b>	<b>126,605.00</b>
<b>Maintenance Supplies</b>					
General Main. Supp.	1,002.00	1,002.00	1,000.00	996.00	4,000.00
Uniform Rental/Pur.	0.00	1,000.00	1,500.00	0.00	2,500.00
Pool Supplies	0.00	1,000.00	1,000.00	0.00	2,000.00
Electrical Supplies	651.00	651.00	650.00	648.00	2,600.00
Plumbing Supplies	750.00	750.00	750.00	750.00	3,000.00
HVAC Supplies	497.00	501.00	501.00	501.00	2,000.00
Paint & Interior Su.	501.00	501.00	500.00	498.00	2,000.00
Lock Rep./Repl/Door	549.00	549.00	590.00	552.00	2,200.00
<b>Total Maintenance Supplies</b>	<b>3,950.00</b>	<b>5,954.00</b>	<b>6,451.00</b>	<b>3,945.00</b>	<b>20,300.00</b>
<b>Other Operating Expen</b>					
Management Fee	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	120,000.00
Property Insurance	7,875.00	7,875.00	7,875.00	7,875.00	31,500.00
Replacement Funding	25,050.00	25,050.00	25,000.00	24,900.00	100,000.00
Income Taxes	1,000.00	0.00	0.00	0.00	1,000.00
Property Tax	0.00	600.00	0.00	600.00	1,200.00
<b>Total Other Operating Expen</b>	<b>63,925.00</b>	<b>63,525.00</b>	<b>62,875.00</b>	<b>63,375.00</b>	<b>253,700.00</b>

Ремонт  
Структурные здания  
Строительные работы  
Крышное покрытие  
замена ковровых покрытий  
электрические работы  
водопроводные работы  
ремонт/обслуживание басс.  
крыши/починка террас  
замена стёкол  
транспортные расходы  
пожарная сигнализация

Умно работников:

Материалы на содержание

Умно непредвиденных расходов  
Отмета управляющего  
страховка  
Земельный налог  
Налог на собственность

Умно операционных расходов

Income Statement - Spreadsheet  
GOVERNORS PARK CONDOMINIUM TRUST  
As of December 31, 1995  
Quarterly Budget

Total Expenses *Общие расходы*

Net Excess/(Deficit) *Общая прибыль*

	1st Qtr	2nd Qtr	3rd Qtr	4th Qtr	Total
Total Expenses	295,948.00	270,210.00	269,407.00	295,034.00	1,130,599.00
Net Excess/(Deficit)	-13,927.00	12,013.00	12,918.00	-12,727.00	-1,723.00

\*\*\* End of Report \*\*\*

**Day 5**  
**What is Prop.**  
**Mngmt.**

## WHAT IS PROPERTY MANAGEMENT?

Property Management can best be defined as a group of activities that must be carried out in order for the properties to function on a daily and long term basis. Property management activities ensure that:

- the people living in the housing receive services designed to promote safe, comfortable and sanitary housing conditions;
- the elements of the physical plant are protected through the performance of preventive, routine and emergency maintenance along with long range capital planning related to repair and replacement of capital items; ?  
*канцэнтэе аб'ядзобанне*
- the financial viability of the property is addressed through accurate budgeting, vigorous collections and timely reporting and recordkeeping;
- the long term health of the property and its continuing relevance to the needs of its residents and the market is assured through ongoing planning, monitoring, analysis and revisions in the management plan as necessary;
- the highest quality services are provided as a result of efficient administration, cost effective purchasing, and routine monitoring and quality control.

# **MANAGING THE MANAGER: PERFORMANCE INDICATORS**

1. FINANCIAL HEALTH
2. BUILDING CONDITIONS
3. RESIDENT SATISFACTION

**НАЗВАНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ:** Кондоминиум Парк Губернатора  
(Governor's Park Condominium)

**АДРЕС** 500 Проезд Губернатора (Governor's Drive)  
Винтроп, Массачузетс (Winthrop, MA)

**КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ:** 11 зданий и 1 клубное здание

**КОЛИЧЕСТВО ЖИЛЫХ ЕДИНИЦ:** 394 квартиры-кондоминиумов

**КОЛИЧЕСТВО ЭТАЖЕЙ:** 4

**ТИП ЗДАНИЙ:** Кирпич

**Штат:** Один комендант (суперинтендант) с полной нагрузкой.  
Один управляющий с полной нагрузкой, живущий на территории ассоциации  
Один помощник управляющего с полной нагрузкой.  
Один заведующий конторой/секретарь с неполной нагрузкой  
Один агент с полной нагрузкой, отвечающий за сдачу квартир в наём (оплата за комиссию)

**Особенности (характерные черты):**

- Самоуправляемое объединение.
- Собственность города.
- Переделаны из квартир в 1975 г.
- 35% занято квартировладельцами.
- Лифты во всех зданиях.
- Нет центральной системы охлаждения воздуха.
- Внутренняя телефонная связь во всех зданиях.
- 10 зданий с газовым отоплением, 2 — отапливаются соляжкой.
- Горячее водоснабжение на газе.
- В подвале имеются стиральные машины для пользования всеми жильцами.

7 членов Правления

# КАК УПРАВЛЯТЬ УПРАВЛЯЮЩИМ: ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ

1. Устойчивое финансовое положение
2. Состояние зданий
3. Удовлетворённые жильцы

## Что Значит Управлять Собственностью Объединения?

Управление собственностью объединения лучше всего определяется как совокупность действий, которые должны проводиться для того, чтобы здания функционировали как ежедневно, так и долговременно. Управленческая деятельность обеспечивает следующее:

- люди, живущие в здании получают услуги, которые рассчитаны на то, чтобы обеспечить безопасные, комфортабельные и санитарные условия в здании;
- забота о физических элементах строений посредством проведения профилактических, текущих и аварийных ремонтов наряду с широким капитальным планированием, относящимся к починке и замене капитального оборудования;
- финансовая жизнеспособность зданий обеспечивается тщательным составлением бюджета, энергичным сбором платы, своевременными отчётами и делопроизводством;
- долговременное благополучие зданий и постоянное соответствие их состояния нуждам их жильцов и рынка обеспечивается с помощью постоянного планирования, контроля, анализа и пересмотра плана управления по мере надобности;
- высококачественное обслуживание является результатом эффективного администрирования, выгодных покупок, повседневного и качественного контроля.

- 1985 is the  
year when the  
condo was created.

**PROPERTY NAME:** Governor's Park Condominium  
**ADDRESS:** 500 Governor's Drive  
Winthrop, MA

**Buildings:** 11 buildings and 1 clubhouse  
**Number of units:** 394 condominium units  
**Number of floors:** 4  
**Bldg. Type:** Brick

**Staffing:** Three full time superintendents  
One Full time property manager who is on site  
~~properties.~~  
One Full time assistant property manager  
One part office manager / secretary  
One full time (paid commision) real estate broker for rentals

**Features**

- self managed property
- City Property
- converted from apartments in 1975.
- 35% owner occup<sup>ied</sup>
- ~~conversion included some new heat and hot water systems and some new roofs~~
- elevators in all buildings
- No air conditioning
- Intercoms in all buildings
- 10 buildings have gas heat, 2 have oil heat
- hot water is gas fired
- Laundry machines in basements for use by all residents
- pool, tennis courts, vollyball and clubhouse with athletic equipement for all residents use

**7 TRUSTEES:**

# **Управление Управляющим Показатели качества выполняемой работы**

1. Хорошее финансовое положение
2. Состояние здания
3. Удовлетворенные жильцов

## Управление управляющим

Независимо от того, какую модель управления выберет владелец собственности, совершенно необходимо, чтобы качество управленческих услуг контролировалось. Показатели, используемые для определения того, как хорошо выполняются работы часто идентичны в процессах наблюдения за третьей стороной управления (нанятой) и при проверке управляющего, живущего на территории собственности, однако сами процедуры контроля различны.

### А. Показатели качества работы

Ключевыми областями деятельности управляющего собственностью являются:

- А. финансовая жизнеспособность
- Б. физические работы по содержанию и ремонту
- В. нужды/удовлетворение жильцов

Для того, чтобы определить силу и слабость управления в каждой из этих областей, следует разработать объективную систему измерений, которая пользовалась бы релевантными (приложимыми) критериями. Используемые показатели качества работы представляют собой ядро этой системы. Для того, чтобы понять, каковы эти показатели, владелец должен тщательно изучить основную цель жилья, специфические юридические требования (например, ограничения на финансирование, регулирующие правила), наряду с любыми физическими или финансовыми ограничениями, которые, реалистично говоря, изменить нельзя. Например, если некоммерческая организация приводит в порядок собственность с ограниченным финансовым фондом, организация может решить сократить отдельные виды ремонтных работ системы водопроводных труб, даже зная, что в будущем это может привести к возникновению проблем в этой системе. Понимая это, состояние водопроводной системы должно быть принято во внимание при определении показателей качества, проводимых физических ремонтных работ и содержания собственности в порядке.

Когда вы реально управляете собственностью, вам становится ясно, что многие задачи управления охватывают все три области. Например, если содержание ведётся неудовлетворительно, жильцы могут выразить неудовольствие и из-за этого откажутся платить взносы, что, в свою очередь, приведёт к тому, что у собственности не будет достаточно средств на расходы, статья же расходов может ещё увеличиться, так как возможно надо будет нанять адвоката, для разрешения проблемы неплательщиков. Точно также, в одной и той же области качество работы может зависеть больше чем от одного лица. Если не все «члены бригады» выполняют свои обязанности так, как требуется, показатель качества работы падает. Например, если управляющий

полагается на то, что бухгалтер подготовит финансовые отчёты так, что он сможет контролировать свой бюджет, а бухгалтер не акуратно подсчитывает доходы и расходы, то вся задача окажется бессмысленной.

Ниже даётся перечень типичных ключевых показателей качества работы. Несомненно могут быть ещё и другие показатели. Показатели также не одинаковы по своей важности.

## 1. Финансовое Управление

Финансовое управление имеет критическое значение в деле обеспечения наличия адекватных фондов для защиты стоимости собственности, как в настоящее время, так и в будущем; в том, чтобы деньги были истрачены согласно предварительно составленному плану; а также в том, чтобы все фонды, как доходы, так и расходы учитывались бы акуратно.

Список показателей:

### уровень дебиторов

*дебиторы* обозначают все деньги, которые должны собственности. Главный источник для этого вида доходов — рента жильцов. В случае субсидируемых зданий, зависящих от разных программ, дебиторы могут также быть от субсидирующих агенств. Так как собственность нуждается в деньгах для того, чтобы функционировать и оплачивать расходы, необходимо сводить дебиторы к минимуму. Поэтому, **ключевой показатель качества работы это уровень дебиторов**. Есть два компонента этого показателя: как много денег должны собственности и, как долго существует этот долг. В идеале целью является отсутствие дебиторов (задолжности) со стороны собственников. В том случае, если собственник должен кондоминиуму взносы, у него должен быть письменный план по выплате этого долга. Нормы согласно которым рассматриваются дебиторы не владельцев различны, в зависимости от договора между собственностью и стороной, которая задолжала деньги (задолжником).

### уровень подлежащего оплате (оплачиваемого)

*Подлежащий оплате* является термином используемым для счетов, принадлежащих собственности. Они могут включать все виды затрат, начиная от платы адвокатам, платы за коммунальные услуги и кончая счетами поставщиков. Тот факт, что собственность имеет неоплаченные счета не обязательно означает,

что у неё есть финансовые трудности. Поступление наличных денег может быть таковым, что время от времени нет достаточно наличных денег, чтобы полностью оплатить все счета. Однако, если собственность регулярно не в состоянии справляться со своими расходами, она в финансовом отношении может быть не жизнеспособной. **Уровень подлежащего к оплате в течение определённого времени и то, как подлежащее к оплате соотносится со всей суммой наличных денег и с уровнем дебиторов является показателем качества расходной стороны финансового управления.**

#### бюджетные колебания

бюджет обычно считается контрольным документом, в соответствии с которым должен работать управляющий. Обычно бюджет расходов собственности составляется ежегодно, за 45-90 дней до начала финансового года. Предполагаемый размер каждой статьи расхода, насколько это возможно, основан на конкретной информации. Задача состоит в том, чтобы придерживаться расходов в намеченных пределах. Возможно, что иногда дополнительные расходы неизбежны. Однако если расходование со стороны управления систематически не ограничивается, это может являться показателем отсутствия адекватного контроля.

#### уровень резервов

в любой собственности планирование на починку и замену капитальных единиц должно составляться заранее, деньги также должны откладываться для неожиданных расходов. Обычно резервные фонды (капитальные и текущие) создаются и финансируются непрерывно, обеспечивая наличие денег. Управляющий отвечает за то, чтобы резервные фонды были определены и финансированы заранее. Неадекватное финансирование резервов и использование этих средств не по назначению является показателем плохого финансового управления, которое может привести к неспособности собственности к поддержанию и улучшению физического состояния собственности.

## 2. Содержание в Порядке

Во всякой программе по поддержанию собственности в порядке существует несколько компонентов. Они включают регулярное профилактическое обслуживание, запланированное обслуживание оборудования, обеспечивающее его рабочее состояние или обнаружение дефектов до того, как они станут серьезными проблемами. Инспекции — часть профилактического обслуживания, поскольку их целью является обнаружение дефектов как можно раньше. Рутинное обслуживание относится к типу ремонтов, которые не являются необычными и не носят аварийного характера. Рутинные починки обычно могут быть запланированы заранее. Аварийное содержание относится к тем объемам, которые требуют немедленного вмешательства для обеспечения порядка и безопасности собственности и ее жильцов. Содержание, своевременное и эффективное, является абсолютно критическим с точки зрения безопасности физического состояния объекта, финансовой стабильности собственности, а также для того, чтобы достичь и поддерживать высокий уровень удовлетворенности жильцов. Сфера обслуживания является той областью, где показатель качества работы может применяться эффективно.

### Список показателей:

#### Профилактические действия по содержанию собственности:

перечень профилактических действий по содержанию здания включает подтверждение, что некая работа была выполнена, а также короткий список обнаруженных поломок, требующих последующего ремонта. Наличие профилактических инспекций по содержанию собственности в соединении с обследованием объектов и с относящимся к ним заказам на работу, указывают на то, что ключевые элементы физического состояния объекта обследованы для выявления предстоящих нужд.

#### программа инспекции

программа инспекции жилых единиц, в которой жилые единицы обследованы в соответствии с расписанием, работа определена и необходимые действия описаны. Снова, проверка наличия необходимой документации, в соединении с удовлетворительной инспекцией объекта, является индикатором того, что физические нужды объекта замечаются и обслуживаются регулярно, что ведет к сокращению аварийных починков.

количество завершенных/незавершенных рабочих  
заказов

эффективность производимых работ прямо соотносится со стоимостью ремонтов и с удовлетворенностью жильцов. Все собственности должны вести исчерпывающий учет рабочих заказов. Рабочие заказы могут возникать в результате инспекции или по требованию работников и жильцов. В любой из этих ситуаций работа должна быть сделана соответствующими работниками в установленное время (т.е., все не срочные ремонты должны быть произведены в течение 72 часов). Хорошая система заказов на работы показывает непрерывную историю состояния собственности и жилых единиц и включает также информацию о ремонтах (срочных и запланированных); количество времени, потребовавшееся на выполнение работ; и количество времени, потребовавшееся на подготовку вакантной жилой единицы для нового заселения.

3. Удовлетворение жильцов

Удовлетворение жильцов является ключевой целью управления собственностью. Показатели, обычно используемые для анализа уровня удовлетворенности жильцов, включают соотношение количества вакантных единиц к общему количеству жилых единиц, зарегистрированные беспокойства жильцов, а также уровень их участия в управлении жилого фонда. Если наличие количества не проданных жилых единиц в собственности продолжает оставаться значительным, несмотря на явный спрос на такой вид жилья, необходимо проанализировать причины. Является ли проблемой место нахождения или физическое состояние здания, или же лица, ответственные за содержание собственности пользуются плохой репутацией за их отношения с жильцами. Существуют трудности использования в качестве показателя уровень зарегистрированного неудовольствия со стороны жильцов. Точно также и степень участия жильцов в управлении не очень надежный показатель. Хотя обычно постоянное конструктивное участие жильцов демонстрирует способность и обязательство управления работать совместно с жильцами, отсутствие такого участия не всегда означает неудовлетворенность. Бывают случаи, когда в результате общей удовлетворенности тем, как ведется управление собственностью, жильцы бывают апатичны в деле организации и осуществления формальных функций.

В общем, качество жизни в любом жилье зависит от множества факторов: финансовых, физических и социальных. При оценке

качества работы тех, кто отвечает за управление собственностью нужно принимать во внимание все эти факторы и их взаимодействие. Особое внимание должно быть обращено на ограничения, наложенные на функционирование собственности и на характер ее населения.

**Day 5**  
**Accounting**

MEMO

TO: JUDY  
FROM: JOE  
SUBJECT: UKRAINE PRESENTATION  
DATE: 8/22/95

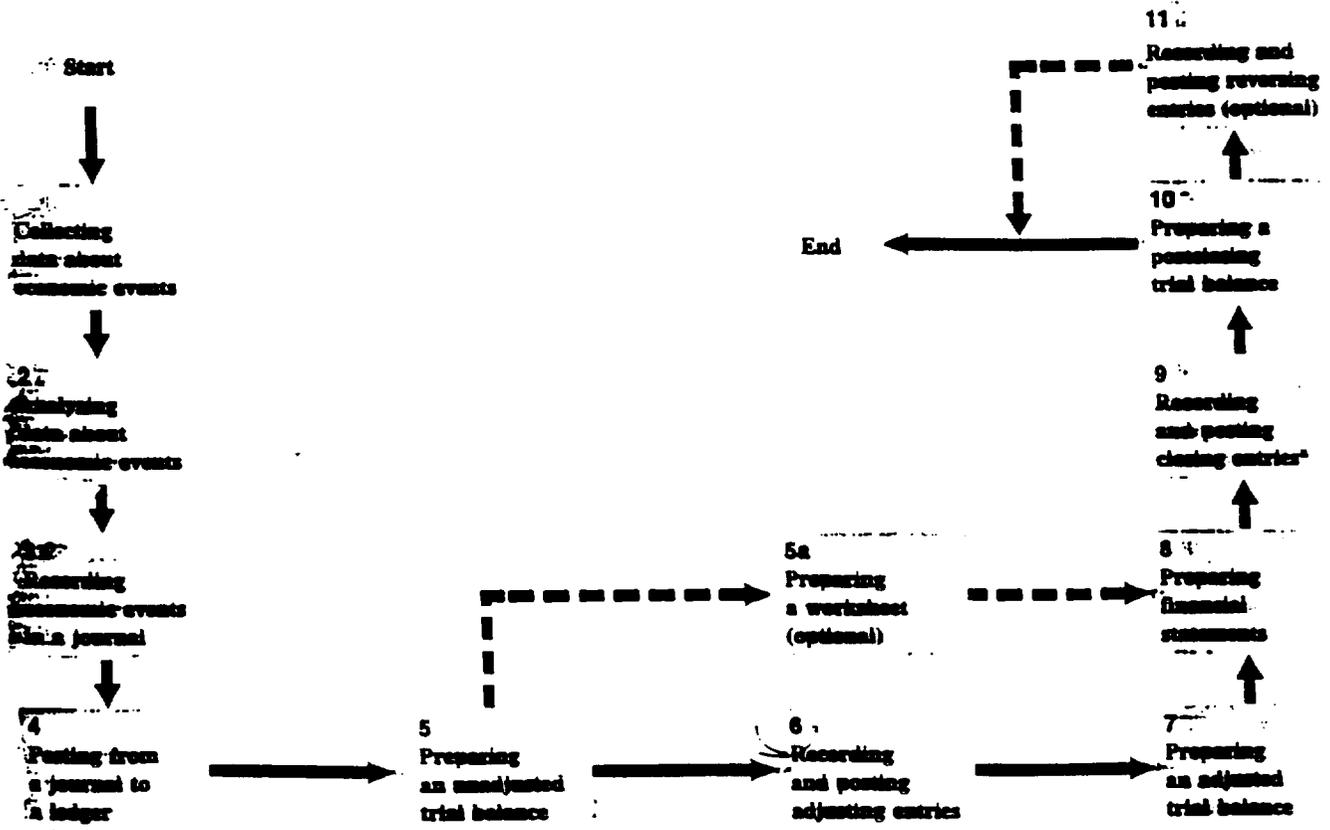
---

Judy, per your request is a copy of the Accounting presentation I gave on 8/21/95. I believe you wanted a copy to edit and then to give to the Russian translator for translation. This presentation is only a representation of the said accounting topics. it does not represent a complete comprehensive subject material of the accounting topics. Let me know if I can further assist in completing this project.

# ACCOUNTING TOPICS FOR DISCUSSION

## I. THE ACCOUNTING PROCESS OR CYCLE

### THE ACCOUNTING CYCLE



## II. HOW FINANCIAL INFORMATION IS ACCUMULATED

- Collect data about economic events. Below are listed of some source documents for selected economic events.

<u>Economic Event</u>	<u>Source Document</u>
Cash Sale	Cash Register Tape (i.e. Laundry Income).
Credit Sale	Sale invoice (i.e. Health Club membership to be billed).
Purchases of labor services, wages.	Time tickets, clock cards (i.e. Hourly employees).
Depreciation of long lived Assets.	Depreciation schedules.
Interest on notes held as investments.	Note contract.
Interest of saving accounts; service charges on checking accounts.	Monthly bank statement.
Customer defaults on Accounts.	Letter from customer or from customer's attorney.
Warranty claims on merchandise sold.	Warranty claim forms.

## III. PROCEDURES TO COLLECT, PROCESS, AND REPORT THE EFFECTS OF ECONOMIC EVENTS THAT AFFECT AN ENTITY (PROPERTY) DURING AN ACCOUNTING PERIOD.

1. Analyzing data about economic event.
  - This mental step is important because the analysis of the effects will determine how the economic event is to be entered into the accounting system.
  - Accounting theory helps the accountant analyze transactions, to determine the effect of each transaction on the financial statements. (i.e. Realization principle, and expense recognition)
  - Objectivity and verifiability govern whether or not particular economic events will be recorded.

#### **IV. REPORTING THESE DATA IN THE FINANCIAL STATEMENTS**

- Reconciliations, general ledger, posting, journal entries, trial balance, adjusting journal entries, post closing trial balance, financial statements.

#### **V. IMPORTANCE OF ACCURATE RECORD KEEPING**

- Provides useful information about economic entities to interested parties such as managers, investors, creditors, property owners.
- Measures and communicates about economic events.
- Tool to efficient resource allocation (i.e. employee wage negotiations, establishment of management contracts and compensation, bonus agreements, pension funding decisions, capital expansion, credit, etc.).

#### **VI. ACCOUNTING CHECKS AND BALANCES**

- Reliability, accuracy, verifiability and fiduciary responsibility.
- Accounting and reporting standards and practices can have economic consequences.

#### **VII. INTERNAL CONTROLS**

- Relevance - capable of making a difference in a decision
- Predictive value and feedback value..., improving the decision maker's ability to predict.
- Timeliness - information must be available at the time the decision is to be made.
- Reliability - depend or have confidence in the information.
- Verifiability - assurance that the accounting information measures and represents what they intended to represent.

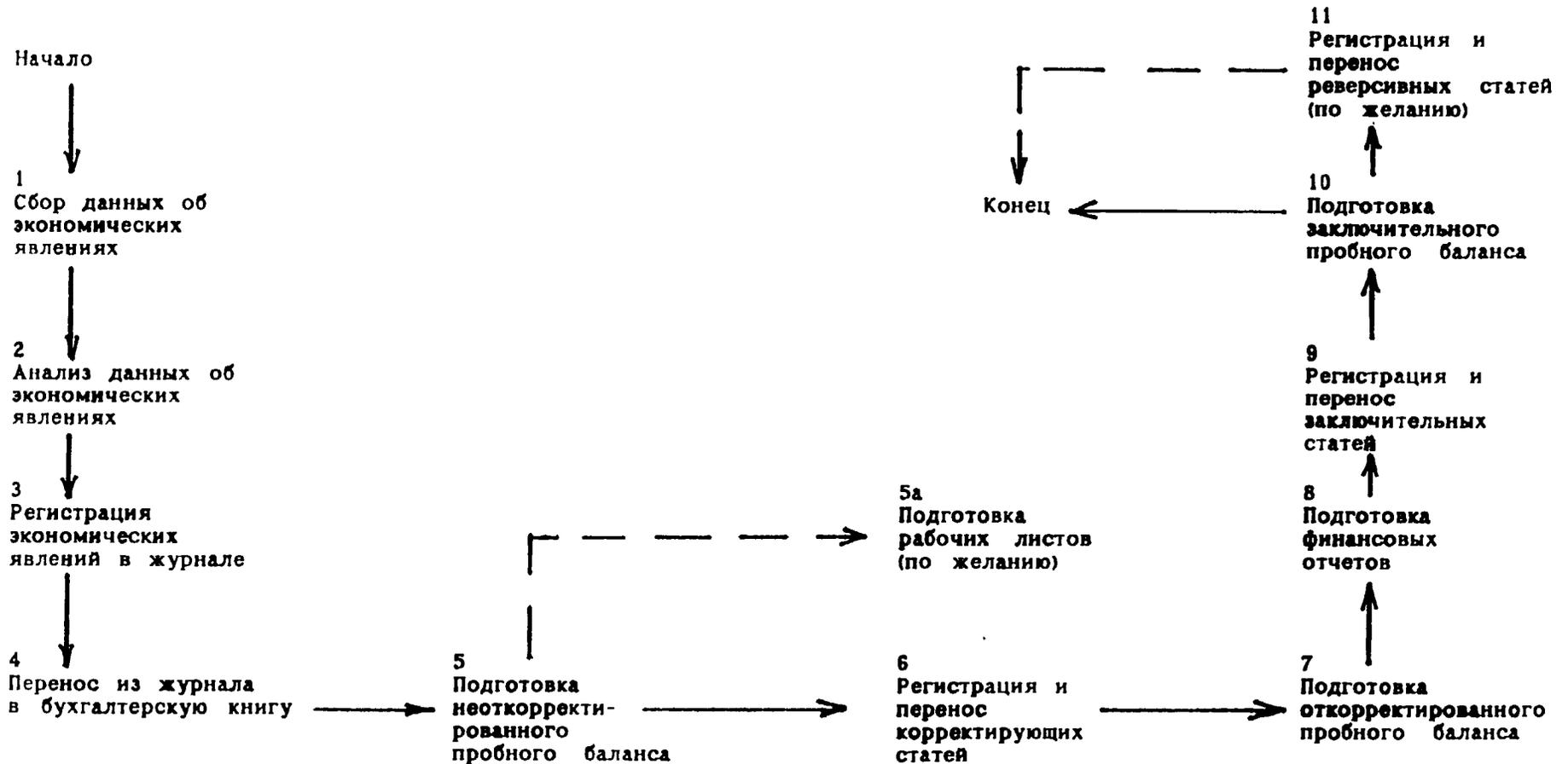
#### **VIII. BUILDING A TEAM RELATIONSHIP BETWEEN PROPERTY MANAGER AND PROPERTY ACCOUNTANT**

- Synergism - Cooperative action of discrete agencies such that the total effect is greater than the sum of the effects taken independently.

# Бухгалтерские Вопросы для Обсуждения

- Важность тщательного ведения учета
- Бухгалтерские проверки и подведения балансов
- Внутреннее контролирование
- Создание тесных рабочих отношений между управляющим собственностью и бухгалтером

# Бухгалтерский Цикл



## ACCOUNTING PRESENTATION

My discussion will briefly cover the accounting, budget, audit, internal control functions and the trustees' fiduciary responsibilities.

Trustees' fiduciary responsibilities are primarily a legal function. I will only discuss the accounting aspects of that responsibility.

The trustees are obligated to maintain and improve the properties and other assets of the association.

The accounting, audit, budget and internal controls are all tools to aid the trustees in maintaining the association assets.

The accounting function:

Cash basis accounting does not take receivables, prepaid expenses and accounts payable into consideration, and only discloses cash transactions.

Accrual basis accounting does take receivables, prepaids and payables into consideration, and discloses the true income and expense and financial position of the association. For budget, internal control and knowledge of the true financial position it is imperative that the accrual basis of accounting be used.

The accounting system should provide information that conforms to the needs and desires of the users.

The users are the managers, trustees, owners, lenders, and government.

The first step in accounting is to develop a chart of accounts that presents the information needed and desired by all users.

The chart of accounts should be developed in the following manner and should include but is not limited to the following:

Balance Sheet Accounts:

1. Current Assets

cash, receivables, prepaid expenses and any other asset readily converted to cash.

2.

2. Fixed Assets

Major improvements, equipment, land, units owned by the association and any other assets of the association (not units owned by individuals). The fixed assets should be valued at the association cost not value. Fixed assets may or may not be depreciated. If depreciated an account for accumulated depreciation should be established.

3. Other Assets

Any other assets not included above. Reserve for replacement cash account.

4. Liabilities

Accounts payable, prepaid maintenance fees, loans payable and any other obligations of the association.

5. Equity

Members contributions (one time contribution to establish working capital), retained or accumulated earnings.

Operating Statement Accounts:

1. Income

Maintenance fees, parking fees, interest income, special (non repetitive) assessments, subsidies if any and other forms of income and a miscellaneous income account.

2. Expenses

All normal operating expenses of the association broken down to convey individual costs of each category such as heat, electricity, water, insurance, managers fees, janitor wages, supplies, taxes, auditing, and legal. Repairs broken down into categories such as plumbing, electrical, masonry, painting, roof and any other normal expenses.

Income less expenses equals the net profit or (loss) for the reporting period.

The bookkeeper posts the transactions to the various accounts as they occur. Monthly financial statements should be prepared for the trustees so they can monitor the income and expense of the association. The books should

be closed annually, at the end of the fiscal year and financial statements prepared.

#### The Audit Function

The audit function serves as a control over the quality of the accounting system. It provides an independent check on the accounting information against established criteria reflecting the users needs and desires. It ~~motivates the~~ preparer of accounting information to carry out the accounting process in a way ~~that~~ conforms to the users criteria.

There are 3 methods of audit

1. Examination
2. Review
3. Compilation

In an examination, the auditor verifies the accuracy of all assets, liabilities, equity, income and expense by

written confirmation

examination of invoices paid and payable on a test basis

analysis of the various accounts for consistency and accuracy

review of the internal control system

prepares adjusting entries and notes to the financial statements

expresses his opinion on uniformity and accuracy of the financial statements.

In a review the auditor analyzes the various accounts for uniformity of reporting. He obtains an understanding of the accounting system used. He does not confirm balances or examine invoices nor review the internal control system. He expresses a limited opinion on uniformity with accepted accounting standards but does not express an opinion on accuracy.

In a compilation the auditor merely compiles the accounts in an acceptable

financial statement format. He gives no assurance or opinion on the financial information.

Examinations, although the most expensive, give the highest level of assurance of uniformity and accuracy of the financial statements.

Reviews, which are less expensive, give assurance of uniformity but gives no opinion of accuracy.

Compilations are not a true audit function since no auditing is done. It is merely a presentation of the bookkeeper's work and gives no assurance or opinion.

#### The Internal Control Function

Internal control provides the trustees with some but not absolute assurance of the maintenance of the assets of the association. It limits the opportunity for misappropriation of the association's funds.

There should be 4 distinct areas of responsibility:

1. Receiving and depositing checks and cash. Listing payees and source of income.
2. Preparation of checks to pay invoices.
3. Signing of checks. All checks should have evidence of the liability for the signer to review.
4. Recording transactions.

All normal transactins can be processed as above. Extraordinary transactions should come before the trustees for review and approval before being inaugurated. Examples of such would be changes in maintenance fees, special assessments, acquisition of fixed assets, investments, major repairs or replacements, and approval of budget.

In small self managed associations it is not always possible to segregate these duties. This puts an added burden on the trustees to review monthly reports paying close attention to sources of income, owners' unpaid balances, validity of disbursements and cash balances, and unpaid invoices.

Management firms should be capable of segregating duties.

Several small associations may band together to engage management and accounting services and may reduce expenses with greater purchasing power. The accounting function should be separate for each association and funds should not be commingled.

#### The Budget Function

The trustees should have a budget prepared for the coming year from the most recent financial statements and other criteria.

Sometimes budget years begin 3 or 4 months after the end of the fiscal year. This allows time to have final income and expense amounts to use in the budget preparation. The problem with 2 different years is that budgeted amounts cannot accurately be compared to the actual amounts for the period.

The budget should be prepared in accordance with the chart of accounts in the following order

#### Use of Funds:

Transfers to the reserve for replacement account.

Improvements to be made in the coming year.

Fixed assets to be acquired during the year.

Extraordinary expenses to be incurred during the year.

All normal expenses increased or decreased by anticipated changes.

The above use of funds should be totaled at this point.

#### Source of Funds:

Income using the current maintenance fees and any other source of income.

Determination should be made now as to whether improvements, fixed asset acquisitions and extraordinary expenses will be paid from the reserve for replacement cash account or from operating income or from a special assessment. If coming from the reserve for replacement cash account or from a special assessment, these amounts should be considered a source of income.

The sources of income should be totaled and compared to the total use

6.

of funds.

If the use of funds exceeds the source of funds a determination must be made whether to:

1. Increase the monthly maintenance fees.
2. Use funds from the reserve for replacement cash account.
3. Levy a special assessment.
4. Seek a greater subsidy.
5. Borrow funds from a financial institution.
6. Delay the improvements, fixed asset acquisition or extraordinary repair.

If the source of funds exceeds the use of funds a determination must be made whether to:

1. Increase the transfer to reserve for replacement cash account.
2. Reduce a special assessment.
3. Reduce the subsidy request.
4. Make additional improvements or acquire new fixed assets.
5. Reduce the monthly maintenance fee.

Reducing the monthly maintenance fee is the least desirable option unless it has been too excessive.

**Day 6**  
**Condo. Meeting**

**THE PAVILION AT CAMBRIDGE CONDOMINIUM**

**TRUSTEE'S MONTHLY MEETING AGENDA**

**AUGUST 22, 1995**

- I. MEETING CALLED TO ORDER**
  - A. INTRODUCTION OF GUESTS**
- II. APPROVAL OF MINUTES**
- III. MANAGER'S REPORT**
  - A. REVIEW OF FINANCIAL STATEMENT  
MONTH ENDING JULY 1995**
  - B. APPROVAL OF BUDGET 1995/1996**
  - C. REVIEW OF REPORTS & INVOICES FROM SG&H**
  - D. REPLACEMENT OF WINDOW**
- IV. OTHER BUSINESS**
- V. SCHEDULE NEXT MEETING**
- VI. ADJOURNMENT**

Кондоминиум Павильон в Кембридже  
Повестка дня ежемесячного собрания  
22 августа 1995г.

- I. Собрание призывается к порядку
  - A. Представление гостей
- II. Утверждение повестки дня
- III. Отчёт управляющего
  - A. Рассмотрение месячного финансового отчёта за июль 1995 г.
  - Б. Утверждение бюджета на 1995/1996 гг.
  - В. Рассмотрение отчетов и счетов по форме СГих (SG&H)
  - Д. Замена окна
- IV. Разное
- V. Выбор даты следующего собрания
- VI. Собрание распускается

**Day 6**  
**Train the Trainers**

# Training Techniques

# Training Adults

People don't argue  
with their own data.

Learning is directly proportionate  
to the amount of fun the student has.

# Ways to Motivate Adults

Create a need.

Give recognition, encouragement and approval.

Foster wholesome competition.

Get excited yourself.

# Ways to Motivate Adults

Create and maintain interest.

Intensify interpersonal relationships.

Give students choices.

# Training Design

# Mind Mapping

Technique that can be useful in designing a training session

# Mind Mapping

# Mind Mapping

Free flowing ideas

Use only key words

Connect things that are related

Try working in short bursts

Go back and add later

Pull off the items you want to put in your training

# Mind Mapping

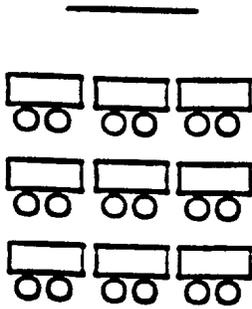
## Exercise

The physical arrangement of the room can encourage or discourage involvement and interaction among the participants.

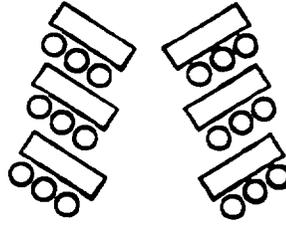
# Rating Room Set-ups

<u>Set- up</u>	<u>Control</u>	<u>Sightlines</u>	<u>Participation</u>
1	High	Low	Low
2	Medium	High	High
3	High	Medium	Medium
4	Medium	High	High
5	Medium	Medium	Medium
6	Medium	Medium	Low

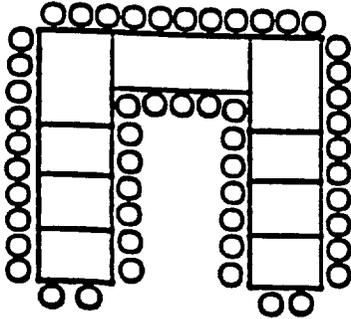
**Classroom Style**



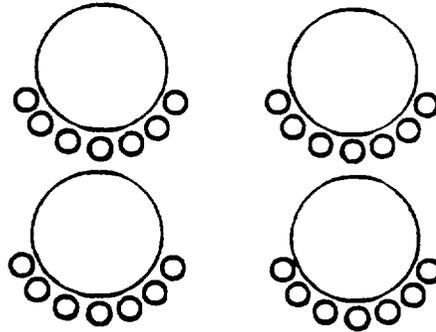
**Chevron**



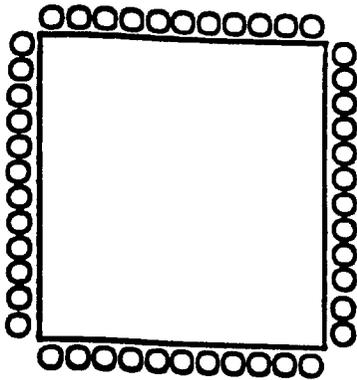
**U Shape**



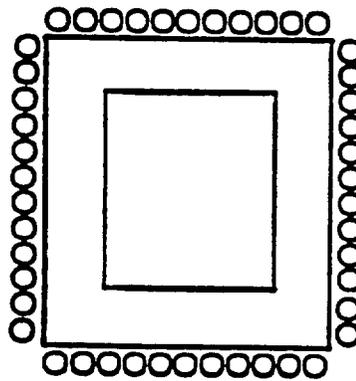
**Half Round**



**Solid Rectangle**



**Rectangle**



# The Ideal . . .

Instructor-Led

Participant- Centered Training

Remember what the  
participants are tuned into

**WWII - FM**

What's in it for me?

Remember what the  
participants are tuned into.

**MMFI - AM**

Make me feel important  
about myself.

# Experiential Learning

Experience

Reflection

Application

Expansion

"Experience" can include a variety of activities:

Brainstorming in a small group

Discussing case studies

Role playing

Participating in a simulation

Taking a field trip

How can you increase the participant's responsibility for learning?

# Beginnings

Use an ice breaker.

Cite an unusual statistic.

Ask a question.

Make a promise.

Make a controversial statement.

Use a visual aid.

# Group Involvement

What I hear, I forget

What I see, I remember

What I do, understand.

Confucius 451 B.C.

Small group activities can be an effective teaching method.

- Be specific about instructions
- Don't let the activity go on too long.
- Make sure the activity is designed to help the participant learn.
- Try to build in an Ah - Ha!

# Group Leaders

Useful in stimulating discussion

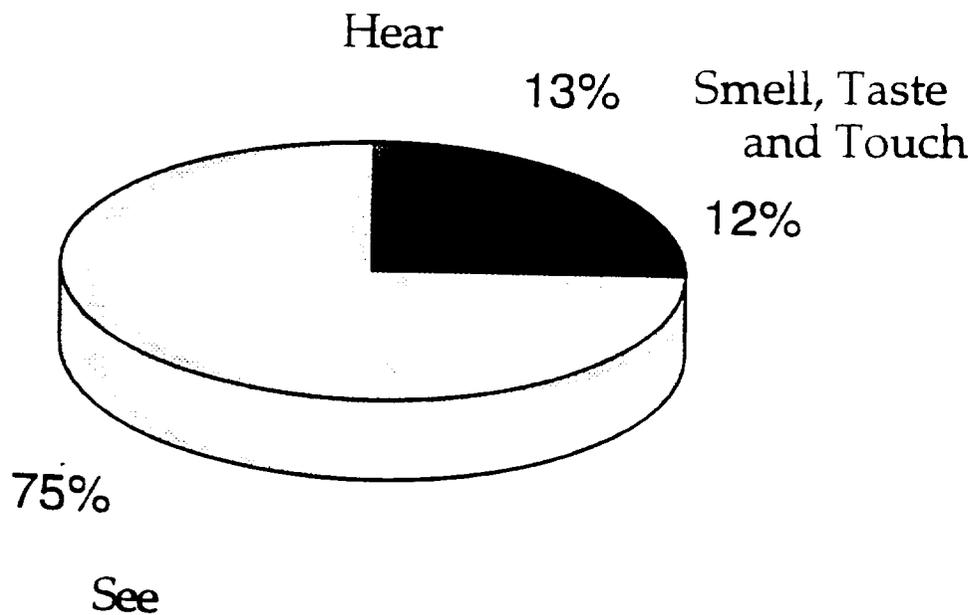
Try to give everyone an opportunity to be a leader

Try creative ways to pick group leaders

Switch Teams Periodically.

# Visuals

# How We Know What We Know



Source: "Presentations Plus" by David Peoples

# Why use visuals?

To attract and maintain attention

To reinforce main ideas

To increase retention

To aid in organizing your thoughts

500 \_\_\_\_\_  
Avg. Rate of Hearing  
400 \_\_\_\_\_

*Visuals help bridge  
the gap*

160 \_\_\_\_\_  
Avg. Rate of Speech  
110 \_\_\_\_\_

words  
per minute

# Tips for Visuals

One idea per page

Think in bullets, active words, short phrases

Keep visuals simple

Use cartoons, graphs, charts, maps, when possible

Use appropriate type size

No more than two type styles on a page

Position material in upper portion

For nonsequential items in a list, try symbols instead of numbers

Use color to accent but don't over use

# Visuals

Overhead transparencies

Flip Charts

Types of  
Graphics

When to  
Use Them

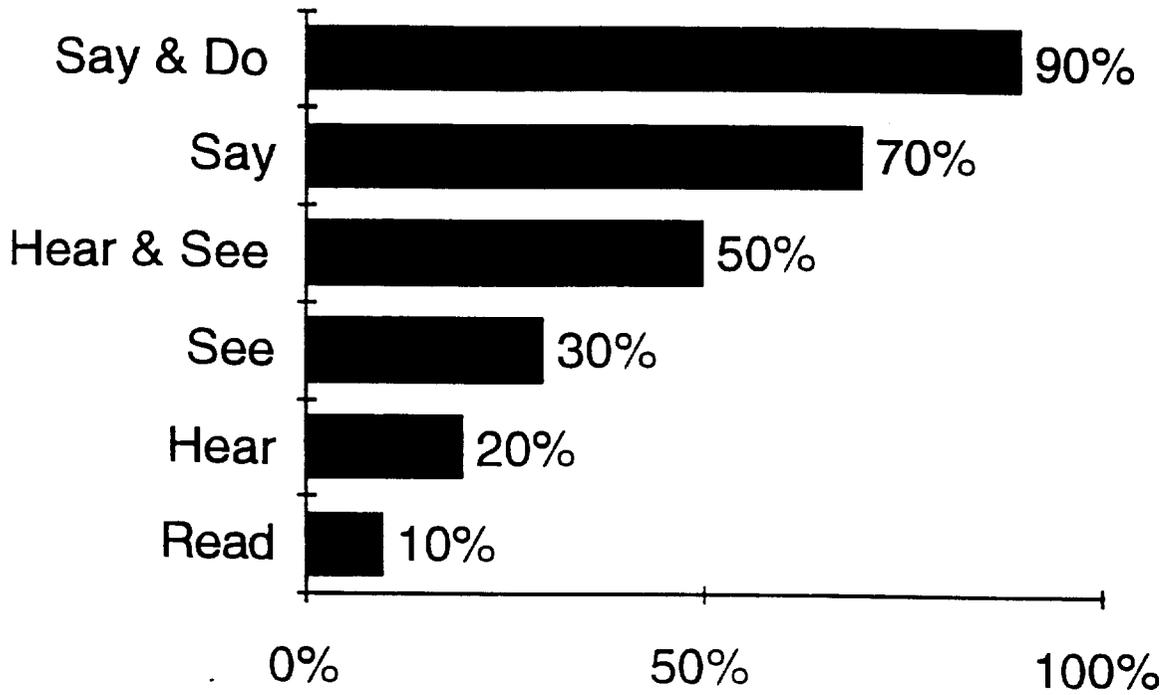
# Colors

# Symbols

# Visual Exercises

# Learning Retention

# Information Retained



## To Increase Retention

- "Buy In"
- Trust
- Bonding

Retention Peaks at 10:30 AM

Content

Participation

Review

# Review Techniques

Use of games

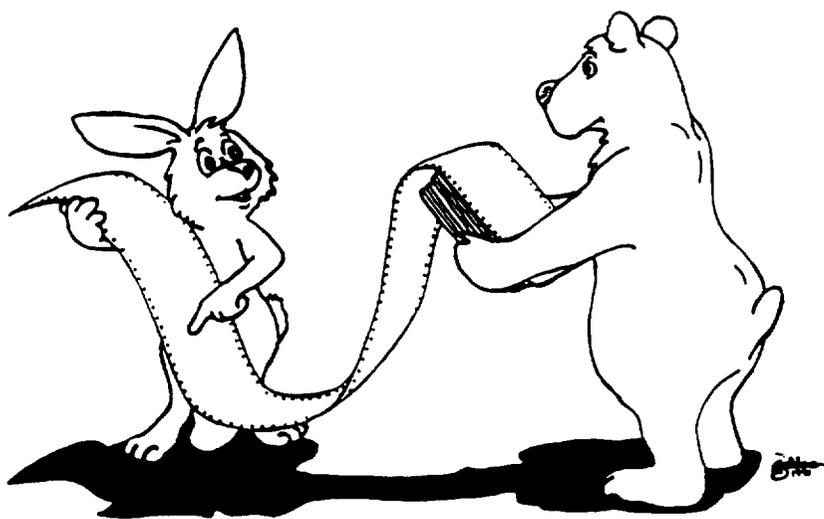
Adapt a favorite game

Create a new game

# Техника Обучения

# Обучение взрослых

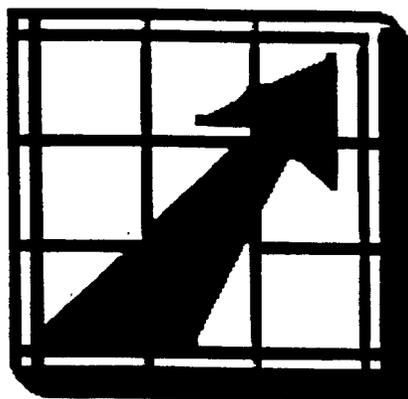
Люди не спорят  
со своими  
собственными данными



Copyright 1991, Creative Training Techniques International, Inc. All rights reserved.

Результат обучения прямо  
пропорционален удовольствию,  
получаемому в процессе обучения

УДОВОЛЬСТВИЕ



обучение



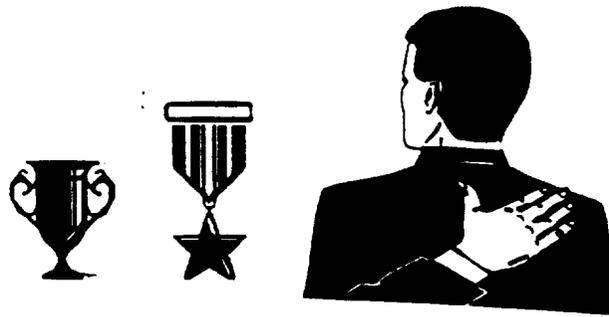
## СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ВЗРОСЛЫХ

Создать потребность.

Выразить признание, поощрение  
и одобрение.

Способствовать соревнованию.

Воодушевиться самим.



## Способы мотивации взрослых

Создавать и поддерживать интерес.

Укрепить отношения между людьми.

Дать студентам возможность выбора.

# Вовлечение группы

**То, что слышу, забываю**

**То, что вижу, помню**

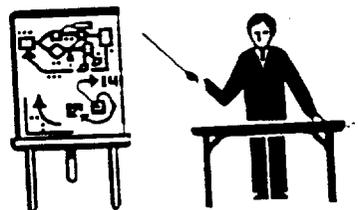
**То, что делаю, понимаю.**

Конфуций 451 г. до н. э.

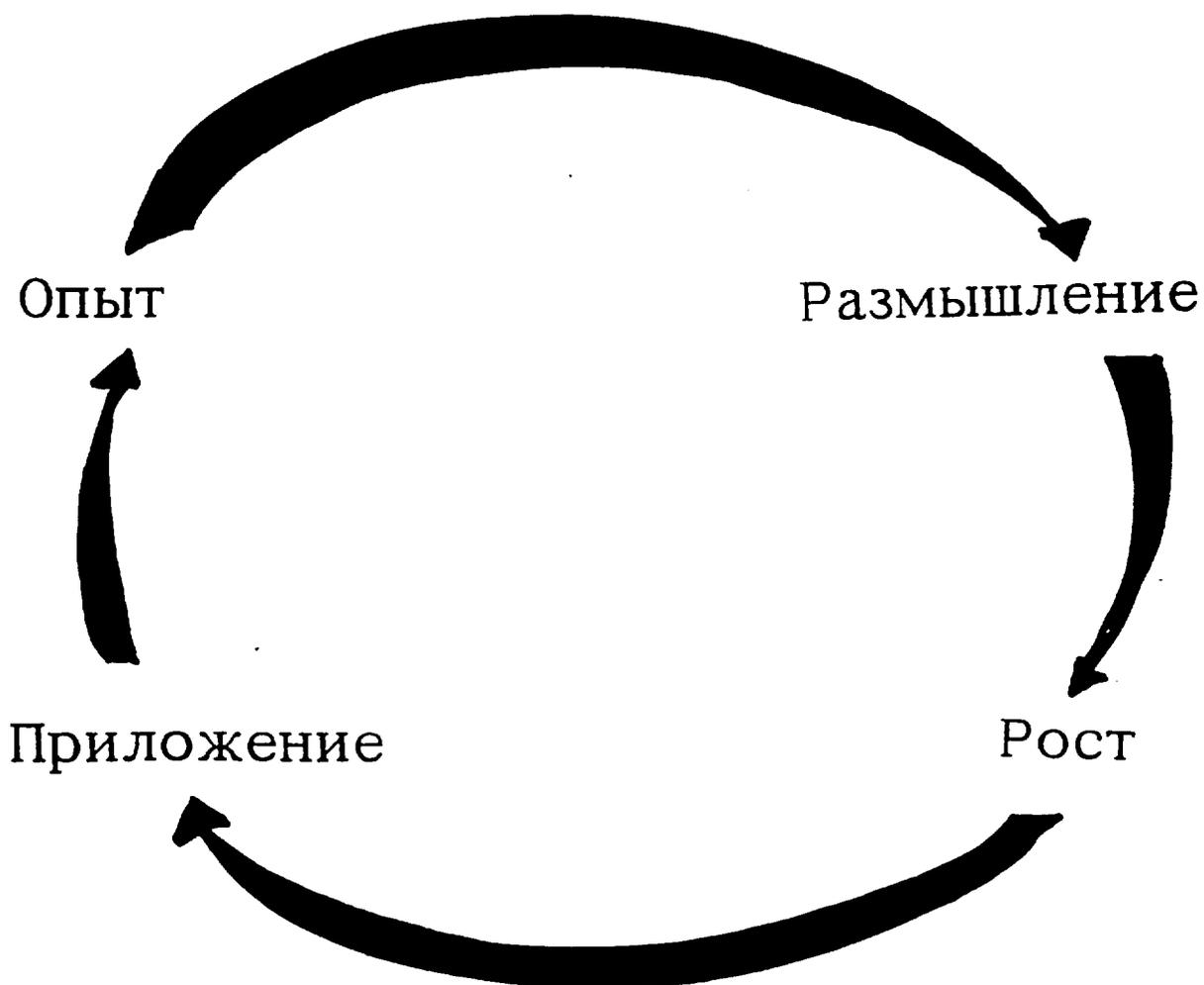
Идеал...

Под руководством инструктора

На участии студентов построенное  
обучение



# Экспериментальное обучение



«Опыт» может включать различные виды деятельности:

Свободный обмен идеями в маленькой группе

Разыгрывание ситуации по ролям

Участие в иммитации (ситуации)

Поездка на объект

Работа с маленькой группой может быть эффективным методом обучения.

- Дайте подробные инструкции
- Не допускайте, чтобы занятия длились слишком долго
- Убедитесь, что организация занятий помогает участнику учиться.
- Постарайтесь ввести элемент АГА!!!



## Ведущие в группах

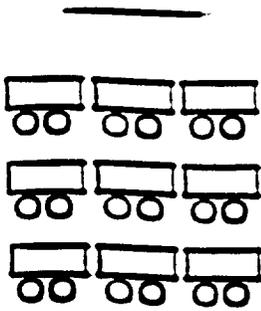
- Полезны для стимулирования дискуссий
- Постарайтесь дать каждому возможность стать ведущим
- Найдите изобретательные пути для выбора ведущих в группах

Периодически меняйте состав команд.

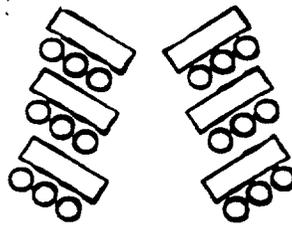
Организация комнаты может способствовать или препятствовать взаимоотношениям между участниками.



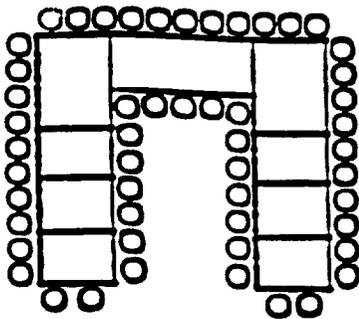
1 стиль классной комнаты



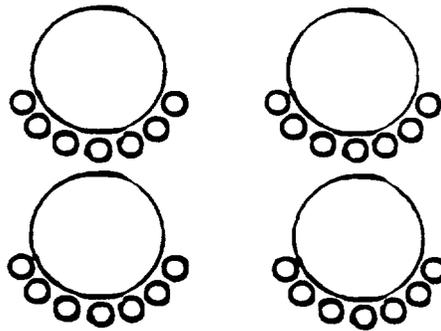
2 шеврон



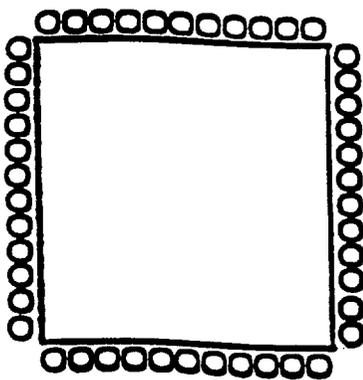
3 форма U



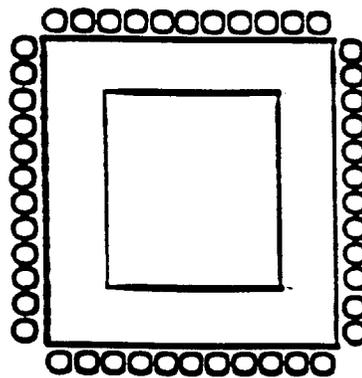
4 полукруг



5 полный прямоугольник



6 прямоугольник

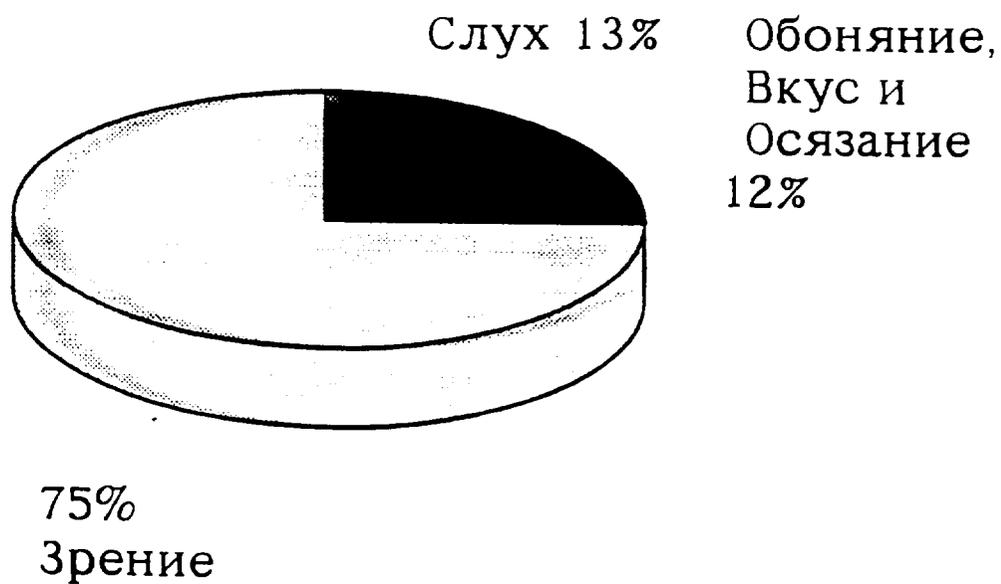


## Оценка организации комнаты

<u>Организация</u>	<u>Контроль</u>	<u>Видимость</u>	<u>Участие</u>
1	полный	низкая	слабое
2	средний	хорошая	большое
3	полный	средняя	среднее
4	средний	хорошая	большое
5	средний	средняя	среднее
6	средний	средняя	слабое

# Наглядные Пособия

# Как Мы Знаем Что Мы Знаем



Source: "Presentations Plus" by David Peoples

# Для чего использовать наглядные пособия?

Для привлечения и удержания  
внимания

Для подкрепления основных идей

Для повышения усвоения

Для лучшей организации ваших  
собственных мыслей

500

---

Средняя скорость слуха

400

---

слов в минуту

Наглядные пособия способствуют  
заполнению разрыва

160

---

Средняя скорость речи

110

---

слов в минуту

# Советы по наглядным пособиям

Одна идея на страницу

Думайте пулями, активными словами,  
короткими фразами

Сохраняйте изображения простыми

По возможности пользуйтесь  
шаржами, графиками, таблицами,  
картами

Пользуйтесь подходящим размером шрифта

Не больше двух размеров шрифта на страницу

Помещайте материал в верхней части

Для непоследовательных элементов в списке пользуйтесь символами, а не цифрами

Для привлечения внимания пользуйтесь цветом, не злоупотребляя им

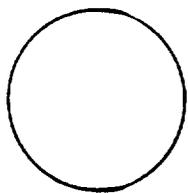
Цвета

# Зрительные Упражнения

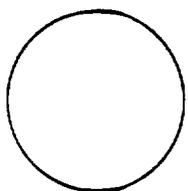
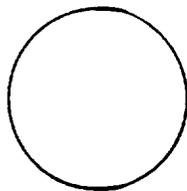


# СИМВОЛЫ

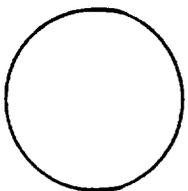
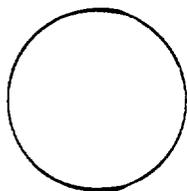
# Зрительные упражнения



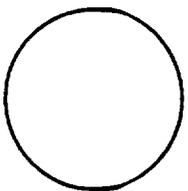
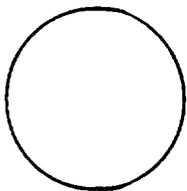
сияющий



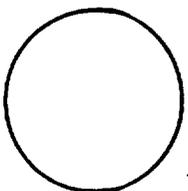
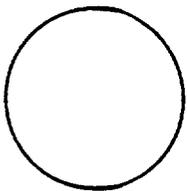
нервный



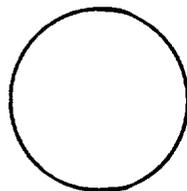
запутанный



застенчивый



разочарованный



ГР

Виды  
Графиков

Когда ими  
пользоваться

# Дизайн Обучения

# Организация умов

Приём, который может быть полезен при организации учебной сессии

# Организация умов



# Организация умов

Свободный поток идей

Используйте только ключевые слова

Соединяйте темы, которые связаны

Старайтесь работать короткими промежутками

Возвращайтесь и добавляйте

Завершайте те вопросы, которые вы хотите включить в обучение

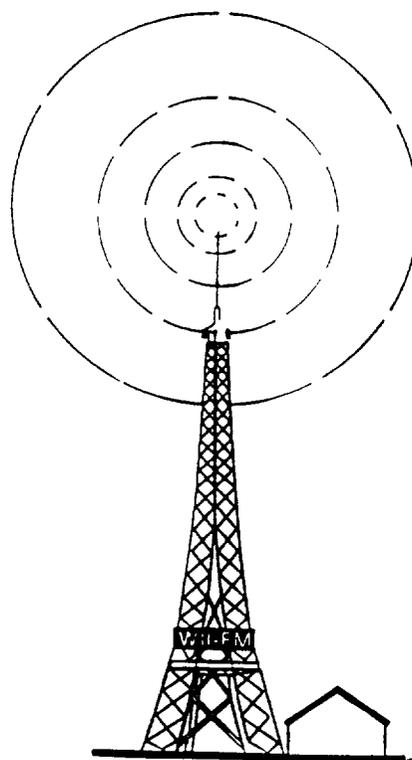
# Организация умов

Упражнение

Помните, на что настроены  
участники

ЧВЭ-ДМ (WWII-FM)

Что в этом для меня ?

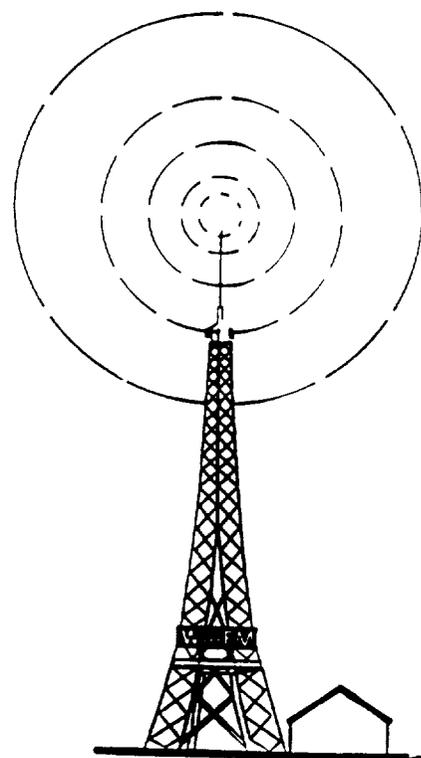


Copyright 1992, Resources for Organizations, Inc. All rights reserved.

Помните, на что настроены  
участники

**СЧЯП-СЗ (ММФИ-АМ)**

Сделайте, чтобы я чувствовал себя  
значительным.



Copyright 1992, Resources for Organizations, Inc. All rights reserved.

# Начала



Сломайте лёд.

Приведите необычные данные.

Задайте вопрос.

Дайте обещание.

Выскажите спорную мысль.

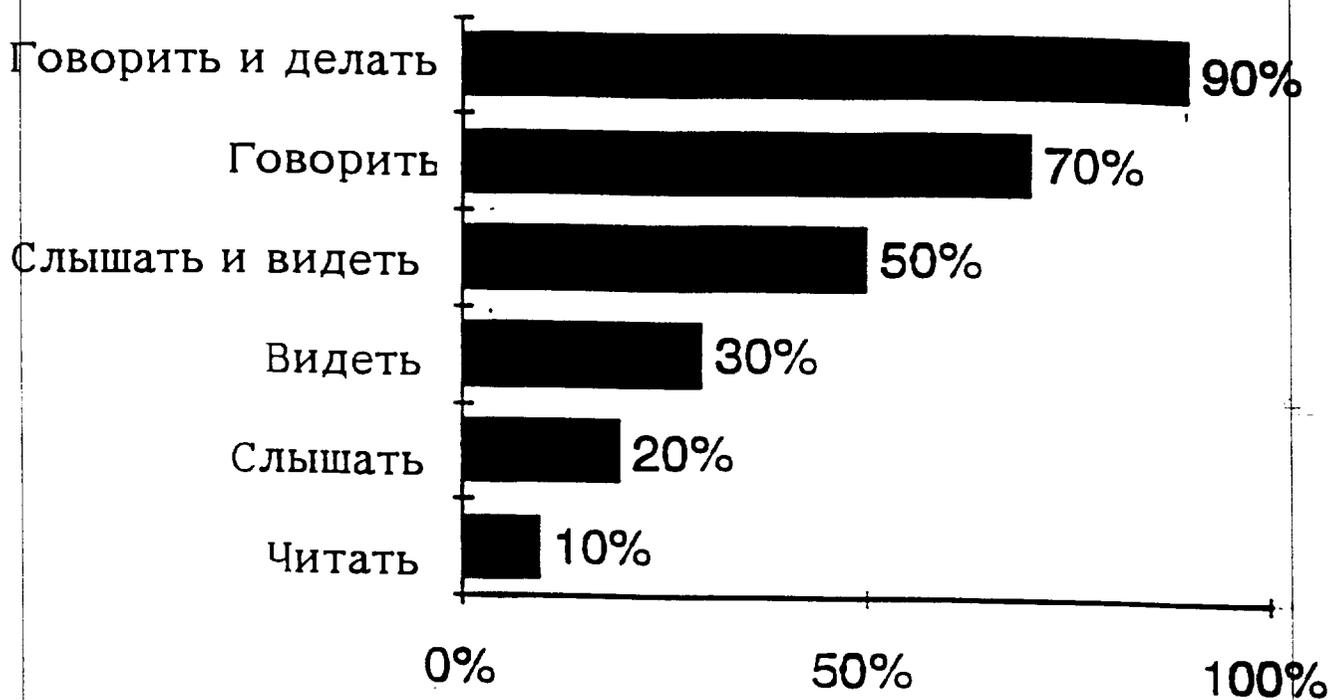
Используйте наглядные пособия.

Как можно поднять ответственность участников за их собственное обучение?

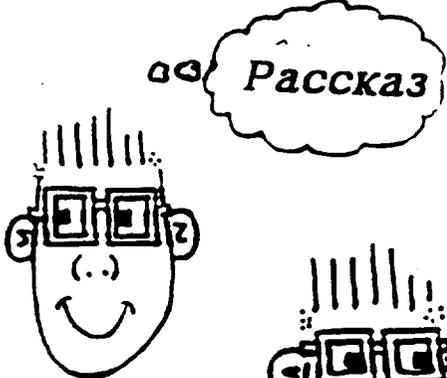


# Усвоение знаний

## Информация усвоена



## Как мы запоминаем



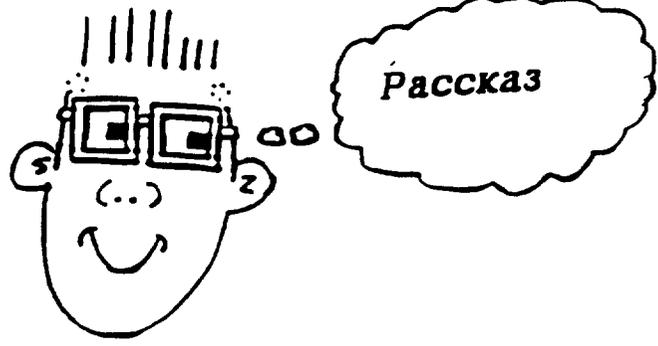
**Рассказ**

Когда используется сам по себе приводит к 70% вспоминания спустя 3 часа, и 10% - спустя 3 дня



**Показ**

Когда используется сам по себе, приводит к 72% вспоминания 3 часа спустя и 20% - 3 дня спустя



**Рассказ**

и



**Показ**

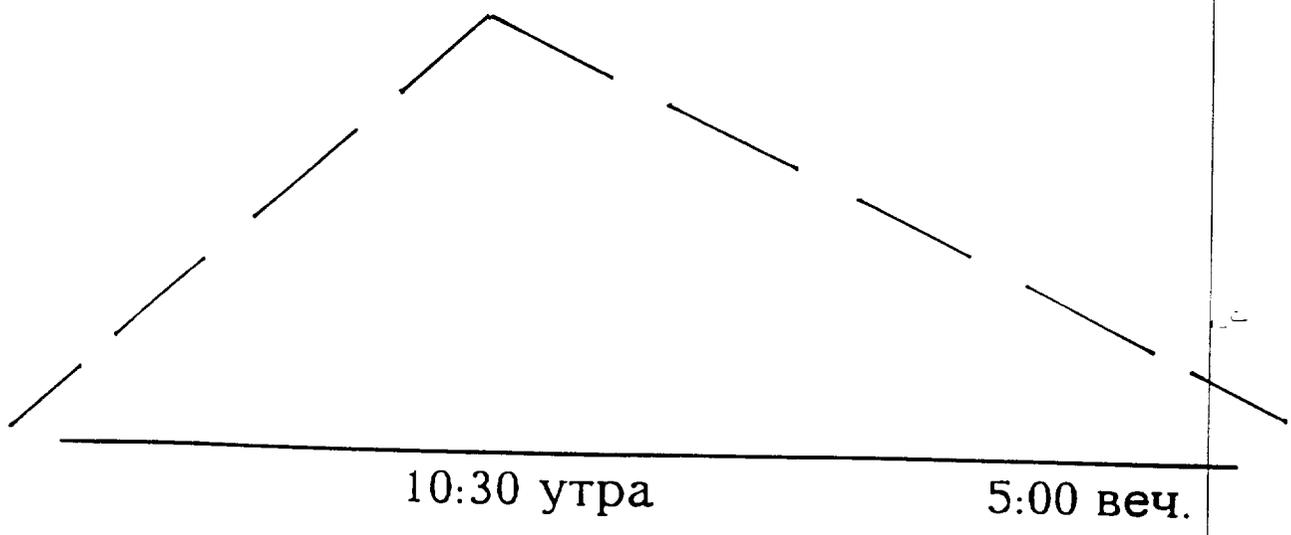
В комбинации приводят к 85% вспоминания 3 часа спустя и 65% - три дня спустя.

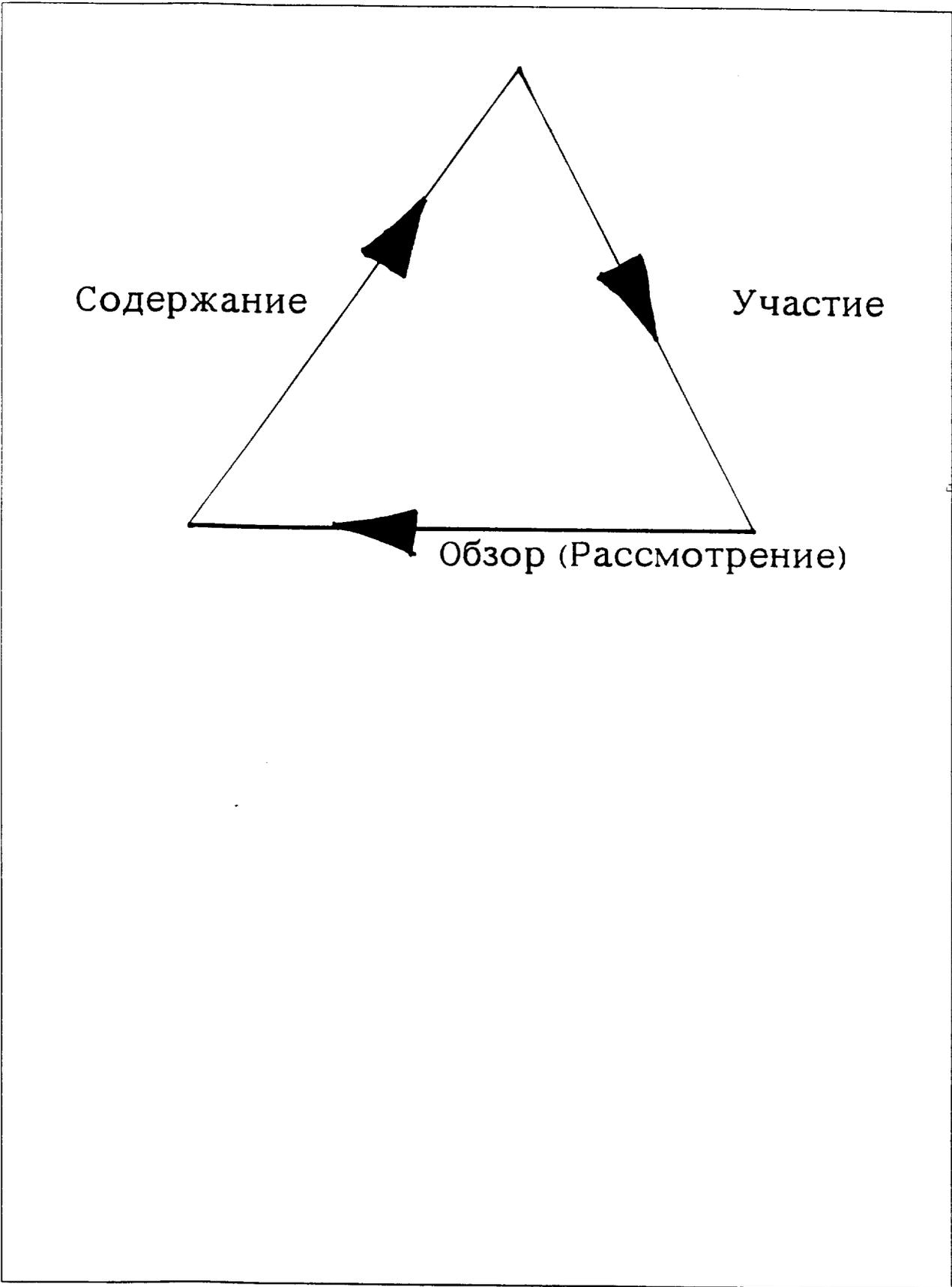


## Для Повышения Усвоения

- Войдите
- Доверяйте
- Свяжитесь

Вершина Усвоения в 10:30 утра





Методы Обзора

Использование игр

Приспособьте любимую игру

Создайте новую игру

**Day 7**  
**Case Studies**

## **Case Study: Pavilion Condominium Water Penetration problem**

### **Description of Property:**

The property is a high-rise, new construction building. The building is steel framed, with an EIFS (Exterior Insulation Facade System) coating. Most of the units have large window-walls. There are 82 units in the building, mostly owner-occupied. The households consists mostly of one or two people. The owners are upper middle class, working professionals. The building is approximately 8 years old.

### **The problem:**

Approximately four years after the building was built, people noticed staining on their ceilings, near exterior walls. They also had water coming in to the units from the top of the windows. There did not appear to be any pattern of the staining. Some people on each side of the building had the problem in their unit.

There were no plumbing lines near any of the stained areas. The manager began to log in when and where these stains occurred and a pattern began to develop. It seemed that when there was a hard-driven rain from the North-east, the units had water problems.

### **Attempted solutions:**

The superintendent of the building caulked all of the windows above any area that had water penetration problems. He also stain-killed and painted all of the affected ceiling areas.

The contractor did return a few times and pulled off pieces of the exterior facade and replaced some of the facade system.

A roofer was brought in to review and analyze the whole roofing system and determined that there were not defects in the roofing system.

The work done by the superintendent and by the contractor did help initially, but after two seasons, people began to have water penetration again.

104

**Pavilion Condominium water penetration questions:**

What core systems were not a problem at the property? How do you know?

What would you do to get a true picture of the extent of the problem? Who would you call in first to assist you in this analysis?

Once you knew the full extent of the problem, what would your next steps be to begin a remedy?

Once you had made a plan for repair, how would you find the right person to do the necessary repairs? What would you need to review to choose the right company for the repair work?

What are some ways you could finance this project?

### **OKM's approach to Pavilion Condominium Water Penetration problems**

The Pavilion Condominium began having problems shortly after construction. The water penetration at first appeared to be a roofing problem, since it was happening at the tops of the windows and on the top floors of the building. It was clear that it was not plumbing, since there were no plumbing lines near the problem, but more importantly, this leaking happened only when it rained.

A roofer was brought in and tested the roof. There were no roof problems. Then, the superintendent caulked along the windows a few times. This did not appear to solve the problem, water still poured in to some units when it rained. The contractor was brought in to do some repairs. They cut open some areas above the windows and found defects in the flashing around windows. They repaired a few areas, but then refused to come back to continue the repairs.

A meeting of the owners was held to discuss this problem. It was agreed that an engineering firm would be brought in to analyze the problem. The Management company sent out a questionnaire to every resident, to identify the affected units. On a drawing of the building, they marked down which units had problems. A pattern of the problem appeared from the building - it was mostly on the Northeast side of the building, on the top three floors. There were also a few scattered problems on other windows.

Three engineering firms were asked to quote pricing for: 1) a full analysis, 2) writing specifications for repair and 3) supervising the repair work, once a contractor was hired. The Board chose one of the firms who had the most specific experience in water penetration problems. When the engineering firm and management company completed their analysis and they came up with cost estimates, an Owners' meeting was held to inform people about the progress.

The specifications were put into a bid packet form and sent out to pre-screened contractors. A pre-bid meeting was held at the property to discuss the full problem with the contractors who were interested in bidding on the job. Once all of the contractors sent in their quotes for doing the job, the Board of Trustees, the Management and the engineer reviewed all quotes, checked references for each contractor and checked insurance levels and chose a contractor. At that time, a true cost figure was available to discuss with the Owners. And, a bank offered to lend the condominium money to finance the repair work.

Another Unit Owners' Meeting was held. People were told what the cost per unit would be. They also were told that a bank had offered financing. The general feeling of the group was that they would rather pay a special assessment now than take out a loan with interest charges. The special assessment was collected with no problems and the work began.

## **Рассмотрение дела: Проблема протечки в Кондоминиуме Павийон**

### **Описание собственности:**

Собственность представляет собой многоэтажное, недавно построенное здание. Здание имеет стальную раму с покрытием EIFS (Система Внешней Фасадной Изоляции). Многие из жилых единиц имеют большие окна во всю стену. В здании 82 жилых единицы, большинство из них занято владельцами. Семьи в основном состоят из одного-двух человек. Владельцы принадлежат к высшему слою среднего класса, это работающие профессионалы. Зданию примерно 8 лет.

### **Проблема:**

Примерно через четыре года, после того, как здание было построено, люди стали замечать пятна на потолках возле наружных стен. Вода проникала также в квартиры через верхнюю часть окон. В появлении этих пятен не видно было закономерности. Эта проблема возникла у некоторых людей, живущих в квартирах, расположенных на обеих сторонах здания.

Рядом с местами появления пятен не было никаких водопроводных труб. Управляющий начал записывать (заносить в журнал), когда и где появлялись эти пятна и закономерность стала вырисовываться. Оказалось, что всегда когда шёл сильный дождь с ветром, идущим с северо-востока, в квартирах возникала проблема протечки.

### **Предпринятое решение проблемы:**

Комендант (суперинтендант) здания замазал все щели в окнах над теми местами, где возникала протечка. Он также ликвидировал пятна и покрасил все места на потолках, повреждённые водой.

Подрядчик также приходил несколько раз и снял некоторые части внешнего фасадного покрытия и заменил их новыми.

К работе был привлечён специалист по крышам, чтобы проанализировать состояние всей крыши, он определил, что в ней не было дефектов.

Работа, проделанная комендантом и подрядчиком на некоторое время помогла, но через два сезона, люди снова столкнулись с проблемой протечки.

**Вопросы по поводу протечки в Кондоминиуме Павильон:**

Какие основные системы не представляли собой проблемы в данной собственности?

Что бы вы сделали, чтобы получить реальную картину размера данной проблемы?

После того, как вы поняли всю полноту проблемы, какие шаги вы предприняли бы для её ликвидации?

После того, как вы составите план ремонта, как вы найдёте человека, нужного для проведения необходимого ремонта? Что вам потребуется рассмотреть для того, чтобы выбрать правильную компанию для проведения ремонтных работ?

Каковы пути финансирования такого проекта?

## Подход ОКМ к проблеме протекания в кондоминиуме Павильон

Проблема в кондоминиуме Павильон возникла вскоре после строительства. В начале казалось, что причина протечки была в крыше, так как это происходило в верхней части окон на верхних этажах здания. Было ясно, что проблема была не в трубах, так как никакие трубы не проходили близко от мест протечки, а главная протечка всегда появлялась, когда шёл дождь.

Приглашённый специалист по крышам был вызван, он обследовал крышу. Никаких проблем, связанных с крышей не оказалось. Затем комендант несколько раз замазывал щели вокруг окон. Это также не решило проблемы, вода по-прежнему проникала в некоторые квартиры, когда шёл дождь. Вызванный подрядчик и его люди вырезали обшивку в некоторых местах над окнами и обнаружили дефекты в водосливах вокруг окон. Они произвели починку в некоторых местах, но затем отказались прийти, чтобы продолжить ремонтные работы.

Для обсуждения этой проблемы было созвано собрание владельцев. Договорились пригласить инженерную компанию для рассмотрения этой ситуации. Компания по Управлению разослала вопросник всем жильцам для выяснения, в каких квартирах была протечка. Эти квартиры были отмечены на плане дома. Вырисовалась закономерность появления протечки — она происходила в основном на северо-восточной стороне здания, на верхних этажах. На нескольких других окнах наблюдались аналогичные единичные явления.

Три инженерные фирмы должны были определить стоимость: 1)произведения полного анализа, 2)составления детального перечня необходимых починок и 3)наблюдения за ремонтом после того, как будет нанят подрядчик. Правление остановило свой выбор на той фирме, у которой был наибольший опыт именно в вопросе протечки воды. Когда инженерная компания и компания по управлению закончили свой анализ проблемы и пришли к выводу о том, сколько будет стоить ремонт, было созвано собрание владельцев для того, чтобы проинформировать их о ходе дела.

Детальный перечень, необходимых ремонтных работ был разослан предварительно отобраным подрядчикам для того, чтобы они предложили свою цену за выполнение подряда. Перед утверждением заявки на получение подряда, в объединении состоялось собрание для обсуждения всех деталей проблемы с подрядчиками, готовыми торговаться за получение работы. После того, как были получены расценки на работу от всех подрядчиков, члены правления, управление и инженер рассмотрели расценки, проверили рекомендации, представленные подрядчиками, а также уровень их страховок, после чего был сделан выбор подрядчика. В это время уже имелась реальная сумма затрат, коюорую можно было обсудить с владельцами. Банк предложил отдолжить кондоминиуму деньги на ремонтные работы.

Состоялось ещё одно собрание владельцев. Людям было объявлено, сколько это будет стоить каждой жилой единице. Им было также сказано, что банк согласился финансировать работы. Общее мнение присутствующих было таково, что они предпочтут заплатить теперь специальные взносы, чем брать на себя долг с уплатой процентов. Специальные взносы были собраны без всякого труда и ремонтные работы начались.

**Spy Pond Elevator replacement project  
Questions:**

In addition to the fact that the elevators did not work properly, what were the other difficulties encountered in this case?

How did the Board's decision making process work? What steps did they take?

What were the factors that the Board considered when deciding to charge a special assessment?

Why did people refuse to pay the special assessment?

What could the Board have done to avoid the problem of people refusing to pay the special assessment?

What procedures would you have put in place, at the beginning of this process, to prevent this problem?

## **Case Study: Spy Pond elevator replacement project**

### **Description of property:**

The property is a 30 year old development consisting of 4 brick mid-rise buildings - 5 stories each. The entire development consists of 142 units. The population is primarily one and two person households. Approximately 30% of the population is elderly and living on fixed incomes. The other 70% of the population is mid-income households.

Each building has an elevator: two are electric elevators and two are hydraulic lift elevators. Over the last four years, both electric elevators consistently broke down and were in need of repair. The condominium spent approximately 20 times its elevator budget on repair calls for those two elevators.

### **Board and Management procedures for resolution:**

The Management company recommended that an elevator specialist, independent of any elevator contractors, be brought in to analyze the elevator problems. Three elevator specialists were asked to quote the job. The Board retained the services of the most experienced and best qualified of the 3 specialists. He recommended replacement of both elevators. A second opinion was received from a fourth elevator specialist who confirmed that the two electric elevators had to be replaced or they would continue to cost more and more money to repair, or they would break down totally and the buildings would be without elevator service for months.

### **Financing of the project:**

The Board was concerned about implementing a special assessment, since they had just assessed the owners the previous year for \$250,000 to pay for work on the shoreline. Unfortunately, the shoreline work did not solve their problem. The Condominium had strong reserve funds, yet the project of replacing the two elevators would have left them with no reserves. The Board knew that they had many capital programs that had to be completed in the next few years - not the least of which was that the shoreline behind the buildings was eroding and the pond was expanding up to the buildings. The Board was not able to get a loan from a bank since they had no assets to borrow money against. The only choice was to have another special assessment.

### **Problem:**

When the special assessment was announced, many of the owners refused to pay the fee. They demanded that the Board repair the elevator only and not replace the elevators. Many owners were surprised that they were suddenly charged with a big bill to replace core equipment and were concerned that in the future, they would continue to be surprised by such problems.

**OKM's approach to getting people to agree to solutions that the Board decides.**

At Spy Pond, the elevator problem was not a surprise. Everyone in the two buildings had had the experience of being stuck in the elevator. The Board assumed, therefore, that everyone understood that major repairs or replacement was going to be necessary.

When the elevator engineer recommended replacement, the Board and Management understood that this was the only choice. They discussed the problem in the 1994 Annual Meeting of the Condominium, at which most owners were present.

In January, when the elevator specialist was brought in to analyze the situation, the owners were informed about his work in their quarterly newsletter. In May, when the prices came back from contractors for installing the two new elevators, the Board sent out a letter to everyone to update them on the status of the elevator replacement and to send them an invoice for their share of the special assessment.

At the same time, they called a Special Meeting of the Owners to answer any questions regarding the project. Approximately 50 of the 142 households came to the May meeting. In that group, approximately 10 people were upset with the special assessment. Those people were upset and angry, saying that they had not been kept informed of this major expense. Most of the people at the meeting had questions about the logistics and timing of the project and wanted to know more about the actual replacement, but agreed that there was a need to do this work and that they had been aware of the work of the Board on this project.

Because the Board continually sent out notices, told people of the problem early in the year and communicated their progress with the Owners on an ongoing basis, most Owners accepted their decision.

## **Разбор дел: Проект замены лифтов в кондоминиуме Спай Понд (Spy Pond)**

### **Описание объединения:**

Этому объединению, состоящему из 4-х зданий, каждое высотой в пять этажей, 30 лет. Объединение имеет 142 жилых единицы. Жильцы представляют собой главным образом семьи из одного или двух человек. Приблизительно 30% жильцов пожилые люди, живущие на фиксированный доход. Остальные 70% — семьи среднего достатка.

В каждом здании имеется лифт: два из них электрические и два гидравлические. Последние 4 года электрические лифты систематически ломались и нуждались в ремонте. Кондоминиум истратил примерно в двадцать раз больше, чем было предусмотрено бюджетом на ремонт этих двух лифтов.

### **Процедура, предпринятая Правлением и управлением для разрешения этой проблемы:**

Управленческая компания рекомендовала вызвать специалиста по лифтам, независимого от каких либо подрядчиков по лифтам, для рассмотрения проблемы с лифтами. Трёх специалистов по лифтам попросили оценить работу. Из этих трёх специалистов Правление выбрало самого опытного и квалифицированного работника. Он посоветовал заменить оба лифта новыми. Второе мнение было получено от четвёртого специалиста, который подтвердил, что два электрических лифта должны быть заменены новыми, иначе их починка будет становиться всё дороже и дороже, или же они совсем сломаются и здания останутся без лифтов на многие месяцы.

### **Финансирование проекта:**

Правление было обеспокоено тем, как собрать с жителей специальные взносы, так как только в предыдущем году с владельцев было собрано 250.000 долларов для проведения работ по укреплению береговой линии. К сожалению работы с береговой линией не решили проблемы. У кондоминиума имелись существенные резервные фонды, но на проект замены двух лифтов ушли бы все резервы без остатка. Правлению было известно, что перед объединением стояло много капитальных проектов, которые должны были быть осуществлены в ближайшие годы, среди них не последнее место занимало то, что продолжалась эрозия береговой линии позади зданий и пруд подходил всё ближе к зданиям. Правлению не удалось получить заём в банке, так как у объединения не было имущества, под которое можно было бы отложить деньги. Единственным выходом было ещё один специальный сбор взносов.

### **Проблема:**

Когда обложение специальными взносами было объявлено, многие владельцы отказались платить. Они потребовали, чтобы Правление только починило лифты, а не заменяло бы их новыми. Многие владельцы были удивлены, что они неожиданно получили большие счета для оплаты замены основного оборудования и обеспокоены возможностью подобных сюрпризов в будущем.

## Проект по замене лифтов в кондоминиуме Спай Понд (Spy Pond)

### Вопросы:

Кроме того, что лифты плохо работали, какие были дополнительные трудности в этом деле?

Каким образом осуществлялось решение Правления? Какие шаги были им предприняты?

Какие факторы были учтены Правлением, когда они решили собрать с жильцов новый специальный взнос?

Почему владельцы отказались платить специальный взнос?

Что могло сделать Правление для того, чтобы владельцы не отказались платить специальные взносы?

Какие шаги вы бы предприняли в начале процесса для того, чтобы предотвратить эту ситуацию?

**Подход ассоциации ОКМ к тому, чтобы люди согласились с решениями Правления.**

В объединении Спай Понд проблема лифтов не была неожиданностью. Все жители этих двух зданий не раз застревали в лифтах. Поэтому Правление предположило, что все понимали необходимость серьезного ремонта или их замены.

Когда инженер по лифтам посоветовал замену, Правление и управление поняли, что это было единственным решением проблемы. Они обсудили ситуацию в 1994 году на Годичном Собрании Кондоминиума, на котором присутствовало большинство жильцов.

В январе, когда специалист по лифтам был приглашен, чтобы проанализировать ситуацию, владельцы были проинформированы о его работе через их квартальный информационный бюллетень. В мае, когда от подрядчика была получена смета расходов по установке двух новых лифтов, Правление, с целью информации о положении с заменой лифтов, разослало всем владельцам письмо, а также счёт на сумму составляющую их долю в этом специальном расходе.

В то же время было создано Специальное Собрание Владельцев для ответов на любые вопросы, касающиеся проекта. На майское Собрание пришло примерно 50 из 142-х представителей семей. Из этого числа примерно 10 человек было недовольно необходимостью внести специальные взносы. Эти люди были недовольны и раздражены, утверждая, что они не были проинформированы об этой крупной затрате. У большинства людей на Собрании были вопросы, касающиеся организации, а также выбора времени для осуществления проекта и выражали желание получить больше информации о самой замене лифтов. Однако они согласились, что эта работа должна была быть сделана, сказав также, что они были в курсе деятельности Правления, касающейся этой работы.

В связи с тем, что Правление постоянно информировало владельцев и оповестило их о возникшей проблеме ещё в начале года, а также всё время держало их в курсе хода событий, большинство владельцев одобрило его решение.

**Case Study: Spy Pond elevator replacement project****Description of property:**

The property is a 30 year old development consisting of 4 brick mid-rise buildings - 5 stories each. The entire development consists of 142 units. The population is primarily one and two person households. Approximately 30% of the population is elderly and living on fixed incomes. The other 70% of the population is mid-income households.

Each building has an elevator: two are electric elevators and two are hydraulic lift elevators. Over the last four years, both electric elevators consistently broke down and were in need of repair. The condominium spent approximately 20 times its elevator budget on repair calls for those two elevators.

**Board and Management procedures for resolution:**

The Management company recommended that an elevator specialist, independent of any elevator contractors, be brought in to analyze the elevator problems. Three elevator specialists were asked to quote the job. The Board retained the services of the most experienced and best qualified of the 3 specialists. He recommended replacement of both elevators. A second opinion was received from a fourth elevator specialist who confirmed that the two electric elevators had to be replaced or they would continue to cost more and more money to repair, or they would break down totally and the buildings would be without elevator service for months.

**Financing of the project:**

The Board was concerned about implementing a special assessment, since they had just assessed the owners the previous year for \$250,000 to pay for work on the shoreline. Unfortunately, the shoreline work did not solve their problem. The Condominium had strong reserve funds, yet the project of replacing the two elevators would have left them with no reserves. The Board knew that they had many capital programs that had to be completed in the next few years - not the least of which was that the shoreline behind the buildings was eroding and the pond was expanding up to the buildings. The Board was not able to get a loan from a bank since they had no assets to borrow money against. The only choice was to have another special assessment.

**Problem:**

When the special assessment was announced, many of the owners refused to pay the fee. They demanded that the Board repair the elevator only and not replace the elevators. Many owners were surprised that they were suddenly charged with a big bill to replace core equipment and were concerned that in the future, they would continue to be surprised by such problems.

## Подход ОКМ к проблеме протекания в кондоминиуме Павильон

Проблема в кондоминиуме Павильон возникла вскоре после строительства. В начале казалось, что причина протечки была в крыше, так как это происходило в верхней части окон на верхних этажах здания. Было ясно, что проблема была не в трубах, так как никакие трубы не проходили близко от мест протечки, а главное протечка всегда появлялась, когда шёл дождь.

Приглашённый специалист по крышам был вызван, он обследовал крышу. Никаких проблем, связанных с крышей не оказалось. Затем комендант несколько раз замазывал щели вокруг окон. Это также не решило проблемы, вода по-прежнему проникала в некоторые квартиры, когда шёл дождь. Вызванный подрядчик и его люди вырезали обшивку в некоторых местах над окнами и обнаружили дефекты в водосливах вокруг окон. Они произвели починку в некоторых местах, но затем отказались прийти, чтобы продолжить ремонтные работы.

Для обсуждения этой проблемы было созвано собрание владельцев. Договорились пригласить инженерную компанию для рассмотрения этой ситуации. Компания по Управлению разослала вопросник всем жильцам для выяснения, в каких квартирах была протечка. Эти квартиры были отмечены на плане дома. Вырисовалась закономерность появления протечки — она происходила в основном на северо-восточной стороне здания, на верхних этажах. На нескольких других окнах наблюдались аналогичные единичные явления.

Три инженерные фирмы должны были определить стоимость: 1)произведения полного анализа, 2)составления детального перечня необходимых починков и 3)наблюдения за ремонтом после того, как будет нанят подрядчик. Правление остановило свой выбор на той фирме, у которой был наибольший опыт именно в вопросе протечки воды. Когда инженерная компания и компания по управлению закончили свой анализ проблемы и пришли к выводу о том, сколько будет стоить ремонт, было созвано собрание владельцев для того, чтобы проинформировать их о ходе дела.

Детальный перечень, необходимых ремонтных работ был разослан предварительно отобранным подрядчикам для того, чтобы они предложили свою цену за выполнение подряда. Перед утверждением заявки на получение подряда, в объединении состоялось собрание для обсуждения всех деталей проблемы с подрядчиками, готовыми торговаться за получение работы. После того, как были получены расценки на работу от всех подрядчиков, члены правления, управление и инженер рассмотрели расценки, проверили рекомендации, представленные подрядчиками, а также уровень их страховок, после чего был сделан выбор подрядчика. В это время уже имелась реальная сумма затрат, коюорую можно было обсудить с владельцами. Банк предложил отдолжить кондоминиуму деньги на ремонтные работы.

Состоялось ещё одно собрание владельцев. Людям было объявлено, сколько это будет стоить каждой жилой единице. Им было также сказано, что банк согласился финансировать работы. Общее мнение присутствующих было таково, что они предпочтут заплатить теперь специальные взносы, чем брать на себя долг с уплатой процентов. Специальные взносы были собраны без всякого труда и ремонтные работы начались.

Pavilion

**Разбор дел: Проект замены лифтов в кондоминиуме Спай Понд (Spy Pond)**

**Описание объединения:**

Этому объединению, состоящему из 4-х зданий, каждое высотой в пять этажей, 30 лет. Объединение имеет 142 жилых единицы. Жильцы представляют собой главным образом семьи из одного или двух человек. Приблизительно 30% жильцов пожилые люди, живущие на фиксированный доход. Остальные 70% — семьи среднего достатка.

В каждом здании имеется лифт: два из них электрические и два гидравлические. Последние 4 года электрические лифты систематически ломались и нуждались в ремонте. Кондоминиум истратил примерно в двадцать раз больше, чем было предусмотрено бюджетом на ремонт этих двух лифтов.

**Процедура, предпринятая Правлением и управлением для разрешения этой проблемы:**

Управленческая компания рекомендовала вызвать специалиста по лифтам, независимого от каких либо подрядчиков по лифтам, для рассмотрения проблемы с лифтами. Трёх специалистов по лифтам попросили оценить работу. Из этих трёх специалистов Правление выбрало самого опытного и квалифицированного работника. Он посоветовал заменить оба лифта новыми. Второе мнение было получено от четвертого специалиста, который подтвердил, что два электрических лифта должны быть заменены новыми, иначе их починка будет становиться всё дороже и дороже, или же они совсем сломаются и здания останутся без лифтов на многие месяцы.

**Финансирование проекта:**

Правление было обеспокоено тем, как собрать с жителей специальные взносы, так как только в предыдущем году с владельцев было собрано 250.000 долларов для проведения работ по укреплению береговой линии. К сожалению работы с береговой линией не решили проблемы. У кондоминиума имелись существенные резервные фонды, но на проект замены двух лифтов ушли бы все резервы без остатка. Правлению было известно, что перед объединением стояло много капитальных проектов, которые должны были быть осуществлены в ближайшие годы, среди них не последнее место занимало то, что продолжалась эрозия береговой линии позади зданий и пруд подходил всё ближе к зданиям. Правлению не удалось получить заём в банке, так как у объединения не было имущества, под которое можно было бы отложить деньги. Единственным выходом было ещё один специальный сбор взносов.

**Проблема:**

Когда обложение специальными взносами было объявлено, многие владельцы отказались платить. Они потребовали, чтобы Правление только починило лифты, а не заменяло бы их новыми. Многие владельцы были удивлены, что они неожиданно получили большие счета для оплаты замены основного оборудования и обеспокоены возможностью подобных сюрпризов в будущем.

## **Проект по замене лифтов в кондоминиуме Спай Понд (Spy Pond)**

### **Вопросы:**

**Кроме того, что лифты плохо работали, какие были дополнительные трудности в этом деле?**

**Каким образом осуществлялось решение Правления? Какие шаги были им предприняты?**

**Какие факторы были учтены Правлением, когда они решили собрать с жильцов новый специальный взнос?**

**Почему владельцы отказались платить специальный взнос?**

**Что могло сделать Правление для того, чтобы владельцы не отказались платить специальные взносы?**

**Какие шаги вы бы предприняли в начале процесса для того, чтобы предотвратить эту ситуацию?**

**Подход ассоциации ОКМ к тому, чтобы люди согласились с решениями Правления.**

В объединении Спай Понд проблема лифтов не была неожиданностью. Все жители этих двух зданий не раз застревали в лифтах. Поэтому Правление предположило, что все понимали необходимость серьезного ремонта или их замены.

Когда инженер по лифтам посоветовал замену, Правление и управление поняли, что это было единственным решением проблемы. Они обсудили ситуацию в 1994 году на Годичном Собрании Кондоминиума, на котором присутствовало большинство жильцов.

В январе, когда специалист по лифтам был приглашен, чтобы проанализировать ситуацию, владельцы были проинформированы о его работе через их квартальный информационный бюллетень. В мае, когда от подрядчика была получена смета расходов по установке двух новых лифтов, Правление, с целью информации о положении с заменой лифтов, разослало всем владельцам письмо, а также счет на сумму составляющую их долю в этом специальном расходе.

В то же время было созвано Специальное Собрание Владельцев для ответов на любые вопросы, касающиеся проекта. На майское Собрание пришло примерно 50 из 142-х представителей семей. Из этого числа примерно 10 человек было недовольно необходимостью внести специальные взносы. Эти люди были недовольны и раздражены, утверждая, что они не были проинформированы об этой крупной затрате. У большинства людей на Собрании были вопросы, касающиеся организации, а также выбора времени для осуществления проекта и выражали желание получить больше информации о самой замене лифтов. Однако они согласились, что эта работа должна была быть сделана, сказав также, что они были в курсе деятельности Правления, касающейся этой работы.

В связи с тем, что Правление постоянно информировало владельцев и оповестило их о возникшей проблеме ещё в начале года, а также всё время держало их в курсе хода событий, большинство владельцев одобрило его решение.

**Day 10**  
**Role Play**

## ROLE PLAY - MUNICIPAL RESOLUTION

The scene is a meeting of the City Committee which includes PADCO Condominium Staff and municipal officials. The purpose of the meeting is the drafting of the local Condominium Resolution. It is assumed that the current national legislation is in place. This Committee has met before several times and know one another. All members have received copies of an initial draft of the resolution (six have read it; the other two have not bothered). The attendees at the meeting include the following:

Vice Mayor of Finance  
Chief of City Legal Department  
Chief of the Housing Board  
Minister of Construction/Chief Architect  
Three PADCO Employees  
Lower level technical staff member of the finance/accounting department

The key issues for finalizing the Resolution include:

- 1) Will the resolution be specific to only an initial group of pilot buildings or will it be generic for all buildings becoming condominiums?
- 2) Will land be allocated perpetually under specified terms and conditions or will it be deeded to the building?
- 3) How will the subsidy be handled --- what will the amount be, for how long and how will it be transferred from the City?
- 4) What types of buildings will be eligible to become condominiums? -- municipally owned, enterprise, cooperatives, mixed use?
- 5) How will commercial space be handled -- who will own it, how will "rent" be handled?
- 6) Who will coordinate registration activities? City, District, Oblast?

Vice Mayor of Finance: She/he is supportive of the Resolution in principle.

Chief of City Legal Department: He/she is primarily concerned with making sure that everything is absolutely "by the book" and that the City is "covered" in terms of the decisions it makes.

Head of Housing Board: His/her primary concern is about her/his own future employment. This anxiety affects all his/her thinking about the Resolution.

Minister of Construction/Chief Architect: He/she is a technician and is not so much concerned with the concepts underlying the resolution as he/she is with making certain that all the technical steps and procedures are in order.

Lower level Accountant: This person is obstructionist -- insists that this Resolution is not workable -- the City has no money; the City needs the rents from the commercial spaces, etc.

3 PADCO Condominium Team Members: Of course, these individuals are technically knowledgeable and skillful negotiators who are promoting the Resolution and making certain that all critical items are incorporated.

## Разыгрывание по ролям — муниципальная резолюция

Сцена представляет собой собрание Городской Комиссии, которая включает Штат ПАДКО по работе с кондоминиумами и представителей муниципальных властей. Цель собрания составить проект местной Резолюции по Кондоминиумам. Предполагается, что нынешнее национальное законодательство в порядке. Эта Комиссия раньше уже несколько раз собиралась и члены её знают друг друга. Все члены Комиссии получили копии первоначального варианта проекта резолюции (шестеро прочитали его; два других не удосужились сделать это). На собрании присутствуют следующие лица:

Заместитель Мера по Финансам

Председатель Юридического Отдела Города

Председатель Правления Жилого Фонда

Министр Строительства/Главный Архитектор

Три работника ПАДКО

Рядовые работники (технические) финансового отдела/бухгалтерии

Ключевые вопросы, необходимые для завершения работы по Резолюции следующие:

- 1) Будет ли Резолюция касаться только первоначальной группы пробных (экспериментальных) зданий или же она будет общей для всех зданий, превращающихся в кондоминиумы?
- 2) Будет ли земля закреплена на постоянно и на определённых условиях или она будет передаваться зданию по акту?
- 3) Как будет решён вопрос с дотациями — каков будет их размер, в течение какого времени они будут даваться, и как они будут поступать от города?
- 4) Какого вида здания будут считаться пригодными для превращения их в кондоминиумы? — находящиеся во владении города, в ведении предприятий, кооперативы, смешанного типа?
- 5) Что произойдёт с площадью, занятой под магазины — в чьём владении она будет находиться, как будет решён вопрос с «арендой»?
- 6) Кто будет руководить процессом регистрации? Город, Район, Область?

118

Заместитель мера по вопросам финансов: Она/он в принципе поддерживает резолюцию.

Председатель Городского Юридического Отдела: Он/она, главным образом, озабочен/а тем, чтобы всё было точно «по книге» (по закону), и чтобы город был «защищён» в том, что касается принимаемых им решений.

Председатель Правления Жилищного Фонда: Он/она главным образом озабочен/а вопросом собственной работы в будущем. Это беспокойство влияет на его/её мнение по поводу Резолюции.

Министр по делам Строительства/Главный Архитектор: Он/она является техническим работником и поэтому не очень беспокоится об идее, заложенной в Резолюции, т. к. его/её работа заключается в наблюдении за тем, чтобы все технические шаги и процедуры были бы проведены надлежащим образом.

Бухгалтер нижнего уровня: Этот человек обструкционист — он настаивает на том, что Резолюция не реальна — у Города нет денег; Городу нужны деньги за аренду коммерческих помещений, и т. д.

3 Члена Группы Кондоминиумов ПАДКО: Конечно, эти люди являются технически подготовленными и умелыми специалистами по ведению переговоров, которые содействуют принятию Резолюции и обеспечению того, чтобы все критические моменты были бы в неё включены.

## Разыгрывание по ролям — муниципальная резолюция

Сцена представляет собой собрание Городской Комиссии, которая включает Штат ПАДКО по работе с кондоминиумами и представителей муниципальных властей. Цель собрания составить проект местной Резолюции по Кондоминиумам. Предполагается, что нынешнее национальное законодательство в порядке. Эта Комиссия раньше уже несколько раз собиралась и члены её знают друг друга. Все члены Комиссии получили копии первоначального варианта проекта резолюции (шестеро прочитали его; два других не удосужились сделать это). На собрани присутствуют следующие лица:

Заместитель Мера по Финансам

Председатель Юридического Отдела Города

Председатель Правления Жилого Фонда

Министр Строительства/Главный Архитектор

Три работника ПАДКО

Рядовые работники (технические) финансового отдела/бухгалтерии

Ключевые вопросы, необходимые для завершения работы по Резолюции следующие:

- 1) Будет ли Резолюция касаться только первоначальной группы пробных (экспериментальных) зданий или же она будет общей для всех зданий, превращающихся в кондоминиумы?
- 2) Будет ли земля закреплена на постоянно и на определённых условиях или она будет передаваться зданию по акту?
- 3) Как будет решён вопрос с дотациями — каков будет их размер, в течение какого времени они будут даваться, и как они будут поступать от города?
- 4) Какого вида здания будут считаться пригодными для превращения их в кондоминиумы? — находящиеся во владении города, в ведении предприятий, кооперативы, смешанного типа?
- 5) Что произойдёт с площадью, занятой под магазины — в чьём владении она будет находиться, как будет решён вопрос с «арендой»?
- 6) Кто будет руководить процессом регистрации? Город, Район, Область?

## Разыгрывание по ролям — муниципальная резолюция

Сцена представляет собой собрание Городской Комиссии, которая включает Штат ПАДКО по работе с кондоминиумами и представителей муниципальных властей. Цель собрания составить проект местной Резолюции по Кондоминиумам. Предполагается, что нынешнее национальное законодательство в порядке. Эта Комиссия раньше уже несколько раз собиралась и члены её знают друг друга. Все члены Комиссии получили копии первоначального варианта проекта резолюции (шестеро прочитали его; два других не удосужились сделать это). На собрании присутствуют следующие лица:

Заместитель Мера по Финансам

Председатель Юридического Отдела Города

Председатель Правления Жилого Фонда

Министр Строительства/Главный Архитектор

Три работника ПАДКО

Рядовые работники (технические) финансового отдела/бухгалтерии

Ключевые вопросы, необходимые для завершения работы по Резолюции следующие:

- 1) Будет ли Резолюция касаться только первоначальной группы пробных (экспериментальных) зданий или же она будет общей для всех зданий, превращающихся в кондоминиумы?
- 2) Будет ли земля закреплена на постоянно и на определённых условиях или она будет передаваться зданию по акту?
- 3) Как будет решён вопрос с дотациями — каков будет их размер, в течение какого времени они будут даваться, и как они будут поступать от города?
- 4) Какого вида здания будут считаться пригодными для превращения их в кондоминиумы? — находящиеся во владении города, в ведении предприятий, кооперативы, смешанного типа?
- 5) Что произойдёт с площадью, занятой под магазины — в чьём владении она будет находиться, как будет решён вопрос с «арендой»?
- 6) Кто будет руководить процессом регистрации? Город, Район, Область?

# Evaluations

Summary of Course Evaluation  
Ukrainian Study Tour August 1995  
Boston, Massachusetts

The course evaluation (copy attached) was designed to encourage participants to think about the different sessions conducted over the 10 day study tour. Rather than request the evaluation through a "grading" system of 1-5 as is typically used in evaluations, we felt it was important that the participants spend some time and think about how they did or did not benefit from the course. The result was a much more comprehensive analysis than would have been received through the grading system.

We were gratified to see that overall the participants were extremely satisfied with the tour. Their enthusiasm for the way in which the subject matter was taught, using a practical and hands on approach emphasizing activity based, experiential learning models, was reflected in their answers to the questions as was their appreciation for the opportunity to "see and feel" condominium associations in real - life situations.

Day 1 - Tuesday, August 15 (afternoon)

The objectives of this session were to discuss the goals and objectives of the training and to review basic condominium and privatization concepts by having participants complete a Quiz.

*Most helpful:*

Most commented on the quiz. They reported it was helpful in refreshing the material already studied in previous classes. Some mentioned that discussing the tour's goals was also important.

*Least helpful:*

Only a few comments; suggesting more time to discuss the quiz and recommending that the quiz be revisited again at the end of the week.

*How well objectives met:*

Completely met.

Day 2 - Wednesday August 16

The objective of this session was to expose the group to a variety of condominium properties first hand by visiting several sites. The sites were chosen to provide an

opportunity to address (in a introductory manner) a variety of issues and concerns which condominiums may face as well as show how various areas of condominium operations are addressed.

*Most Helpful:*

The overall impression was that the most helpful aspect of the day was in seeing and "touching" the properties which had been, up until this time, only seen through classroom lecture.

*Least helpful:*

Most participants commented on the number of properties visited was too many and should have been spread over two days or portions of two days.

*How well objective met:*

Most said 100%.

DAY 3- Thursday, August 17

The morning session concentrated on presenting information about budgeting and financial planning (evaluations from the first training conducted in Odessa indicated an interest in additional training in this area). The afternoon session revolved around presentations from professionals in a variety of areas central to the operation of condominiums (construction contracting, insurance, legal, trade associations). By including these professionals, trainees were to have an opportunity to be further exposed to key elements of condominium operation and ask questions of the "experts".

*Most helpful in morning session:*

In most cases, comments were positive and attendees reported they found the budgeting/financial planning session very helpful.

*Least helpful in morning :*

One attendee reported that the material is still difficult to digest in one session.

*Most helpful in afternoon:*

Most reported they found the legal portion most interesting in the afternoon, a few mentioned the other professionals.

*How well objectives met:*

Most said 100% or completely.

DAY 4: August 18

This session concentrated on maintenance issues, using Governor's Park, a 400 unit condominium, as a case study. The morning included a site tour and inspection and the afternoon followed up with an in-office discussion emphasizing maintenance

issues as well as other issues of concern for this property. The overall objective was to increase the understanding of maintenance issues as they impact the operation of a condominium association.

*Most helpful:*

Lots of different comments:

- ◆ Seeing how condominium management is structured and how to adapt to changing conditions in the market;
- ◆ Opportunity to imagine oneself in a position of manager;
- ◆ Observing the connection between maintenance and management
- ◆ Ability to get a good sense of how the property is managed because we had more time with the manager and superintendent.

*Least Helpful:*

Nothing noted on any of the responses except one who noted the inspection of the pool was least helpful.

*How well objectives were met:*

All said "completely."

Day 5 - August 21

The morning session provided an opportunity to review some of the key elements of the sites visited the week before -- identifying how specific elements affect the operation of the condominium, both positively and negatively. Time was also spent discussing "What is Property Management" to reemphasize what the key concerns are in successfully operating a condominium. In the afternoon, formal presentations were made by Marc Draisen, a former state representative responsible for initiating legislation designed to protect condominium owners, Bob Munroe, an independent auditor and Joe Hardwick, OKM's Chief Property Accountant. The objectives of the afternoon were to again provide an opportunity for the group to ask questions of the experts and gain an understanding of how legal channels can be used to further the purposes of condominium associations and to further understand the specifics of accounting and principles of auditing.

*Most helpful in morning:*

Most of the comments related to the portion discussing the condominium management efforts and activities being directed towards improvement and development of the condominium and its environment.

*Least helpful in the morning:*

Only one comment that seemed to indicate a problem with comparing local US housing with Ukrainian.

*Most helpful in afternoon:*

None noted

*Least helpful in afternoon:*

One comment: "maybe some issues were too professional to be understood and some presentations a little bit dull, but surely important".

### Day 6 - August 22

This session was devoted to "training the trainers" in a variety of training techniques and methods. The objective was to reinforce everyone's training skills. In the evening, all participants attended a Board meeting which was designed to provide an opportunity to see a condominium "in operation" .

*Most helpful in daytime session?*

Learning many different teaching techniques, esp. the visual aids subject, games, and use of "Aha" theory.

*Least helpful?*

None noted, except one who thought the concepts may be a bit advanced for the group.

*Most helpful about the evening?*

The opportunity to be present at a real meeting of the Board to see how they approach problems, and look to solve them.  
To see relationship between Board and Manager.

*Least helpful?*

None noted.

*How well were objectives met?*

Completely.

### Day 7 - August 23

In order to provide an opportunity for all participants, to use their training and presentation skills as well as to use the knowledge which they had gained, we created several case studies to be presented by the participants. This session helped set the stage for the case studies by having each of two groups visit their site and meet with the staff to make certain that they fully understood the written case study information which had been prepared and had the chance to ask questions which they had. This session also unexpectedly included an interview with the Boston Globe which provided the participants an excellent opportunity to present their opinions about their US Study Tour!

*Most helpful about the day?*

Overall, participants were most impressed with the ability to immerse themselves into a problem typically faced by a property manager and to use a variety of sources to solve the situation.

*Least helpful?*  
None noted.

*How well were objectives met?*  
Completely

#### Day 8 - August 24

In addition to a celebration of Ukrainian Independence Day, this session concentrated on each of the two case study groups preparing their presentations. Although trainers were available to answer questions and provide assistance, the participants worked independently for most of the day. The objective was to insure that all participants had an opportunity to fully explore the questions raised in their case study and to utilize their training tools and methods in preparing a presentation.

*Most helpful?*  
Most participants noted the ability to work as a team helped to reinforce concepts learned. One noted Ukrainian Independence Day celebrations by the city of Boston.

*Least helpful?*  
None noted.

*How well were objectives met?*  
Completely.

#### Day 9 - August 25

This session was devoted to presentation of the four case studies. The objective of the case study approach was to make certain that participants had an opportunity to use their knowledge, reinforce this knowledge and use and reinforce their training skills. A key emphasis in using a case study approach was to provide an opportunity for participants to analyze information about a "condominium issue" and reach conclusions based on this analysis.

*Most helpful about the session?*  
Ability to show acquired knowledge and the process of preparation through team work were the most commonly noted.

*Least helpful?*  
One participant felt the groups were not given enough the opportunity to present their own solution to problems faced by other groups. Another participant felt that more participants should have been included in the presentations, "not only in the preparation, but in the last stage of the presentation itself".

*How well were the objectives met?*

Most reported they were met completely. One indicated a lack due to inability to analyze more than one solution.

### Day 10 - August 28

The morning session concentrated on a discussion of how participants would be using the skills and knowledge obtained and applying them to their responsibilities at PADCO Condominium Specialists. The afternoon session revolved around a role play which simulated an effort on the part of the Condominium Specialists to get a municipality to endorse a condominium resolution. The objective of the morning session was to integrate the learning that has been going on with the job responsibilities of the participants and to make certain that all participants are clear about the current legislation and how it will affect their jobs. The objective of the role play was to provide an opportunity for everyone to participate in a "dress rehearsal" and to be able to understand and discuss condominium concerns from a variety of perspectives.

*Most helpful in the morning session?*

Most felt the ability to take the acquired knowledge and apply it to their work in Ukraine was the most helpful. Also comments regarding outlining of their work in Ukraine; strategies, goals and tactics.

*Least helpful?*

None noted except one who felt some of the questions by the participants were "inadequate".

*Most helpful in afternoon session?*

The act of role playing gave participants the opportunity to experience the situations they are likely to face in the coming months.

*Least helpful in afternoon session?*

Only two noted anything and they both indicated a problem with participants interrupting each other, and not listening to each other. One noted that translation was detrimental to the pace of the discussion.

*How well were goals achieved?*

All but two indicated they were reached completely. One said 50%, another said the role play was not carried out to its logical end.

### Day 11 - August 29 (morning)

The objective of today's session was to give everyone an opportunity to review and evaluate the two weeks of training. Using the Jeopardy Game, we reviewed the information contained in the Quiz which was conducted on Day 1. The other activity was the completion of these evaluations.

*Most helpful?*

The informal and relaxed atmosphere and the Jeopardy Game which allowed participants to reveal what they had learned.

*Least helpful?*

Only one noted; "lack of correspondence between questions and the definitions".

How well were objectives met?

Most participants indicated the goals were completely met, a few noted here that it would have been preferable to complete an evaluation of the program each day rather than at the end of the entire program.

f:...elaine\east-eur\studytou\evalsum.doc

## COURSE EVALUATION - CONDOMINIUM STUDY TOUR

During the past two weeks of training, we have covered a number of topics about which you will need to be knowledgeable in order to succeed in your job of expanding the number of viable condominium associations throughout Ukraine. In order to provide you with all the required skills, we have both reinforced information previously taught and introduced new information. A number of different teaching methods have been used, including lecture, discussions, group exercises, formal presentations and "on the job" training (site visits).

In order to assist us in evaluating how successful we have been, please complete the following evaluation forms. Please be complete in your responses and include any comments you may have.

### DAY 1 - Tuesday, August 15 (afternoon)

The objectives of this session were to discuss the goals and objectives of the training and to review basic condominium and privatization concepts by having participants complete a Quiz.

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives of this day met? \_

DAY 2 - Wednesday, August 16

The objective of this session was to expose the group to a variety of condominium properties first hand by visiting several sites. The sites were to provide an opportunity to address (in a introductory manner) a variety of issues and concerns which condominiums may face as well as show how various areas of condominium operations are addressed.

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives of this session met?

DAY 3 - Thursday, August 17

The morning session concentrated on presenting information about budgeting and financial planning (evaluations from the first training conducted in Odessa indicated an interest in additional training in this area). The afternoon session revolved around presentations from professionals in a variety of areas central to the operation of condominiums (construction contracting, insurance, legal, trade associations). By including these professional, trainees were to have an opportunity to be further exposed to key elements of condominium operation and ask questions of the "experts".

What was most helpful about the morning session?

What was least helpful about the morning session?

What was most helpful about the afternoon session?

How well were the objectives of this session met?

#### DAY 4 - Friday, August 18

This session concentrated on maintenance issues, using Governor's Park, a 400 unit condominium, as a case study. The morning included a site tour and inspection and the afternoon followed up with an in-office discussion emphasizing maintenance issues as well as other issues of concern for this property. The overall objective was to increase the understanding of maintenance issues as they impact the operation of a condominium association.

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives of this session met?

DAY 5 - Monday, August 21

The morning session provided an opportunity to review some of the key elements of the sites visited the week before -- identifying how specific elements affect the operation of the condominium, both positively and negatively. Time was also spent discussing "What is Property Management" to reemphasize what the key concerns are in successfully operating a condominium. In the afternoon, formal presentations were made by Marc Draisen, a former state representative responsible for initiating legislation designed to protect condominium owners - specifically in financial areas, Bob Munroe, an independent auditor and Joe Hardwick, OKM's Chief Property Accountant. The objectives of the afternoon were to again provide an opportunity for the group to ask questions of the experts and gain an understanding of how legal channels can be used to further the purposes of condominium associations and to further understand the specifics of accounting and principles of auditing.

What was most helpful about the morning session?

What was least helpful about the morning session?

What was most helpful about the afternoon session?

What was least helpful about the afternoon session?

How well were the objectives of the session met?

DAY 6 - Tuesday, August 22

This session was devoted to "training the trainers" in a variety of training techniques and methods. The objective was to reinforce everyone's training skills. In the evening, all participants attended a Board meeting which was designed to provide an opportunity to see a condominium "in operation" .

What was most helpful about the daytime session?

What was least helpful about the daytime session?

What was most helpful about the evening session?

What was least helpful about the evening session?

How well were the objectives of each session met?

### DAY 7 - August 23

In order to provide an opportunity for all participants, to use their training and presentation skills as well as to use the knowledge which they had gained, we created several case studies to be presented by the participants. This session helped set the stage for the case studies by having each of two groups visit their site and meet with the staff to make certain that they fully understood the written case study information which had been prepared and had the chance to ask questions which they had. This session also unexpectedly included an interview the Boston Globe which provided the participants an excellent opportunity to present their opinions about their U.S. Study Tour!

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives met?

### DAY 8 - August 24

In addition to a celebration of Ukrainian Independence Day, this session concentrated on each of the two case study groups preparing their presentations. Although trainers were available to answer questions and provide assistance, the participants worked independently for most of the day. The objective was to insure that all participants had an opportunity to fully explore the questions

raised in their case study and to utilize their training tools and methods in preparing a presentation.

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives met?

#### DAY 9 - August 25

This session was devoted to presentation of the four case studies. The objective of the case study approach was to make certain that participants had an opportunity to use their knowledge, reinforce this knowledge and use and reinforce their training skills. A key emphasis in using a case study approach was to provide an opportunity for participants to analyze information about a "condominium issue" and reach conclusions based on this analysis.

What was most helpful about this session?

What was least helpful about this session?

How well were the objectives met?

DAY 10 - Monday, August 28

The morning session concentrated on a discussion of how participants would be using the skills and knowledge obtained and applying them to their responsibilities at PADCO Condominium Specialists. The afternoon session revolved around a role play which simulated an effort on the part of the Condominium Specialists to get a municipality to endorse a condominium resolution. The objective of the morning session was to integrate the learning that has been going on with the job responsibilities of the participants and to make certain that all participants are clear about the current legislation and how it will affect their jobs. The objective of the role play was to provide an opportunity for everyone to participate in a "dress rehearsal" and to be able to understand and discuss condominium concerns from a variety of perspectives.

What was most helpful about the morning session?

What was least helpful about the morning session?

What was most helpful about the afternoon session?

What was least helpful about the afternoon session?

How well were the objectives met?

DAY 11 - August 29 (Morning)

The objective of today's session was to give everyone an opportunity to review and evaluate the two weeks of training. Using the Jeopardy game, we reviewed the information contained in the Quiz which was conducted on Day 1. The other activity was the completion of these evaluations.

What was most helpful about the session?

What was least helpful about the session?

How well were the objectives met?

f:...elaine\east-eur\studytou\eval.doc

**Miscellaneous**

## Ukrainian Pilot Condominium Program

### Summary

As is the case in all countries affiliated with the former Soviet Union, one of the key issues is the privatization of services and property previously owned and managed by the government. The move to privatize the ownership of housing has been in the forefront of these activities. In general, residents have been given the opportunity to become owners of their primary residence by simply registering this property and paying a small fee to do so. The percentage of households doing so has continued to grow. In the major cities, most of the housing stock is in multi-family apartment style buildings. This has posed an additional challenge -- creating a form of ownership to maintain and operate the common areas and grounds. A program to promote the formation of condominiums has been the response.

In early 1994, a Condominium Pilot Program was launched in Kharkiv, Ukraine, an eastern Ukrainian city of approximately one million people. The program incorporated a number of elements, which together would facilitate the development and operation of condominiums. The key elements have included:

- educating both the municipal government and local population about condominiums;
- securing the commitment of the municipality to assist by developing and implementing the legal steps and documents necessary to create a "legal" condominium;
- training interested "privitized" owners in the specifics of condominium operations.

Concurrent with these activities, the federal government began creating legislation which would specifically enable and clearly define the processes for developing and operating a condominium. Furthermore, related to the condominium program, two other pilot programs are in operation in Ukraine which focus on the privatization of management and maintenance. Without these components, a condominium association would be reliant on the government to perform all maintenance and administrative services with little control over cost of quality. With these "pieces" in place, associations can benefit from competitive bidding.

A central focus of all these programs has been to insure that they are developed in a manner so that there is created a local, indigenous capacity to carry on the work. The creation of this capacity to "carry on" is the focus of our current training.

### Current Training

Based on the success of the Pilot Program in Kharkiv, it was decided to expand the program to three additional major cities in Ukraine; Lviv, Kiev and Odessa. Local staff were hired in each location for the purpose of promoting the program in the major cities within their area.

As you may, or may not know, OKM has been involved in a variety of housing consulting in Bulgaria, Russia, Czech Republic and Tanzania as well as in Ukraine. In July, OKM spent two weeks in Odessa training the individuals who will be here for this study tour. Training topics included technical information about all aspects of condominium operation, training techniques and methods and presentation skills along with basic work , business and organizational skills. This was part one of a multi part training program. The second part is the Study Tour being conducted in Boston. The basic thrust will be to reinforce information previously presented and to provide hands-on experience in condominium problem solving. As part of this Tour, we have invited several professionals to make presentations to the group.

In some cases, the group is familiar with the category of professional (i.e., contractor) while in other cases (i.e., insurance), the profession in Ukraine is in an evolving form, although it will continue to grow and become more and more meaningful for condominium associations.

The presenters will represent contracting, insurance, law, government and accounting/auditing.

## HOUSING WHICH BELONGS TO US

Lets talk a little bit about housing problems. We've grown accustomed to live in someone else's house. We were just tenants. This meant we couldn't choose what apartment to live in. The state decided for us when to do capital repairs, how to landscape the courtyard and other things. For example, the schedule of work of ZhEK stipulated pipe replacement this year and re-roofing next year. On the other hand the pipes in the house were ok but the roof is leaking even now. But the state was too big to get deeply concerned with our daily problems. Thus we have to find other ways to manage our building and how to improve it. Privatization is the first step to better living.

But many people suppose there is no advantage to privatizing their flat because they think municipal housing is cheaper. This is not necessarily true. Next year, even without inflation, house payments are going to double – for owners and tenants alike. The difference is that owners have the right to decide how house payments are spent, whereas municipal tenants simply have to live with the decisions of the City.

Today the people pay directly 20% of communal service costs. The state program "Housing" and the resolution of the soviet of ministers of RF "on transition to the new system of payments for housing and communal charges" establish a step-by-step transition to full payment of communal service charges by residents by the year 1998.

As prices for maintenance and services rise we will surely grow more concerned to get full value for our hard earned money. We should always have hot water, heating should be switched on at the right time, and we shouldn't have leaking faucets. Owners of housing have the full right to control how expenses for maintenance are spent. But having the right is not enough. We really need a practical way to exercise our rights. Only then can we enjoy the full benefits of privatization.

A lot of people don't realize what this means. Some of the benefits are already well known. Now, our children can inherit the apartments. The owners of privatized flats cannot be evicted from housing, or in case of enforced relocation (for example, from housing to be demolished or in case of capital repair) to allocate a flat which is smaller than your own.

But we can only gain further benefits from privatization if we work together. How?

Lets refer to history. Even before the revolution in Russia there were partnerships of homeowners which had to take care of the comfort and attractiveness of their houses. But then during more than 70 years we had only one owner: the state.

Abroad, this form of management by owners was kept, and in multi-unit apartment buildings the [owners] people gather to solve their common current problems not waiting until the municipal authorities could help them.

Such unions are called condominiums. The origin of this word is from ancient Rome, and is translated as "common ownership." This concept has recently come to our country.



In December 1993 the order of President of RF "Temporary Regulation on Condominium" which clarifies many problems on privatization and housing management, and promotes owners to keep control of housing in their hands. In Sverdlovsk Oblast, the "Regulation on Condominium" was adopted even earlier, in May 1993. In October 1994 the Mayor of the City signed the resolution "on Procedure of Creation and Registration of Partnerships of Homeowners (Condominiums) in Ekaterinburg" which regulates the procedure of setting up and registering condominiums in the City.

**What does it mean "condominium?"** It is a partnership of homeowners of housing (for example apartments) and non-residential (for example shops or tailors) for joint management and maintenance of their building, including elements of common use (for example, basements, roofs, attached territories).

What are the advantages of such a partnership? It is an effective organization for managing our property – something we can't do this individually, and which the state has done inefficiently and without much sensitivity to our real needs.

Owners who are united in a partnership have wider possibilities, for example:

- self management of the building
- to independently contract for maintenance and repairs with those who work better and cheaper
- to use effectively the rent fee, to control how your money is spent and if it is wasted you will know whom to ask (who is accountable)
- if not only your apartment, but even your building inside and outside, your courtyard looks better and cleaner, the value of your property is higher – thus if you want to sell or exchange your flat it will be easier and you will get more money
- you can take care of the security of your house yourself
- an opportunity to be the real owner of the land around you
- there will be no garbage in your courtyard and nobody will park his car on your flowers because if it all belongs to you and you spent money for its maintenance you won't want to destroy the comfort created by your hands and jointly you won't allow others to do this

Who didn't dream of having a garden under the window? Who didn't want the children to have a well-equipped playground? Who didn't want to feel "at home" on entering the building?

A lot of people probably thought how to use more effectively the basements of their building, very often dirty and empty. How to prevent these areas from being hang-outs. The solution is very simple... They can be leased and the rent can be spent on repairs and maintenance of the building, and again, it can be done only jointly.

Condominiums will help to regulate the relationships between the neighbors because jointly it is easier to find the right solution and to bring a noisy resident to reason.



At first you might think it is not necessary to join condominium, that everyone can take care of himself. But imagine an apartment with 150 flats where all the owners have concluded separate contracts for maintenance and repair with different ZhEKs [or what about contractors], and if the pipe was damaged in the entrance, it will be necessary first to find out who this part of the pipe belongs to and which ZhEK will repair it. While it is being discussed the water will flood the entry.

Condominium, as a legal entity, acting on behalf of all the owners in the building, can conclude the contract with a single work provider, and monitor the quality of work executed. It will be your own contract, and you will pay money not for what was supposed to be done, but for what was actually done. If the work isn't done, for example you don't have hot water or your entrance wasn't cleaned for a month, you will pay nothing.

And it isn't so important who is the owner: an individual who privatized, enterprise, municipality or private firm. All owners can be members of the condominium and all of them have equal rights. All of them have some common goals. Even the City Administration, which should be interested to protect the value of the value of the property and the living condition of the tenants will also become a member of the condominium. This means improving the living conditions in the building together with other owners.

Until recently we grew accustomed to live alone, and nobody is interested in us. Condominium is for everybody, because only together can we better protect our rights and get the standard of living which we should have.

Mark Richard Brown  
Natasha Evgenevna Kovalyeva  
Alla Arkadievna Noudel  
PADCO Inc.

need to be removed



# CREATING ASSOCIATIONS OF MULTIFAMILY BUILDINGS' CO-OWNERS

General Meeting of owners of residential and non-residential units (privatized and non-privatized).  
*Explanation of condominium principles. Selection of initiative group for development of documents and preparation of Constituent Assembly.*

Preparation of Constituent Assembly.  
*Development of Charter and Constituent Agreement. Compiling lists of residents of privatized and non-privatized residential units.  
 Compiling list of persons desirous of creating Association.  
 Selection of candidacies for Association's Board members, members of auditing committee, and President.*

Association's Constituent Assembly.  
*Adoption of Association's Charter.  
 Election of control and management bodies.*

*Preparation of documents needed for registration.  
 (Application, Charter, minutes of Constituent Assembly, list of managers, draft versions of seal and stamp)*  
 Submitting documents for registration.

Registration of Multifamily Building's Co-Owners Association.  
*Registration fee.  
 Receipt of Registration Certificate.*

Registration of Association in Statistical Body.  
*Hiring accountant.*  
Registration in tax auditing inspection.

Making Association's seal & stamps.

*Opening bank account.*

Preparing documents for the building.  
*(documents being available, estimate necessity of re-coordination; otherwise order their preparation in City Technical Inventory Bureau)*

Preparing documents for adjacent territory.  
*(if documents are available, estimate necessity of re-coordination; if not, order their preparation in City Technical Inventory Bureau)*

Preparing Resolution concerning transfer of the building to Association and titling adjacent territory.  
*(Coordination with Board of Architecture and Urban Development, Health Department, Fire Department, Department of Ecology, district Executive Committee, City Executive Committee's Department of Financial Planning, Land Use Department.)*

Approving Resolution concerning transfer the building to Association and titling adjacent territory.  
*Issue of necessary documents.*

*Creating Committee to transfer the building to Association*  
Transferring the building to Association.

CREATING ASSOCIATIONS OF  
MULTIFAMILY BUILDINGS' CO-OWNERS

General Meeting of owners of residential and non-residential units (privatized and non-privatized).  
*Explanation of condominium principles. Selection of initiative group for development of documents and preparation of Constituent Assembly.*

Preparation of Constituent Assembly.  
*Development of Charter and Constituent Agreement. Compiling lists of residents of privatized and non-privatized residential units.  
Compiling list of persons desirous of creating Association.  
Selection of candidacies for Association's Board members, members of auditing committee, and President.*

Association's Constituent Assembly.  
*Adoption of Association's Charter.  
Election of control and management bodies.*

*Preparation of documents needed for registration.  
(Application, Charter, minutes of Constituent Assembly, list of managers, draft versions of seal and stamp)*  
Submitting documents for registration.

Registration of Multifamily Building's Co-Owners Association.  
*Registration fee.  
Receipt of Registration Certificate.*

Registration of Association in Statistical Body.  
*Hiring accountant.*  
Registration in tax auditing inspection.

Making Association's seal & stamps.

*Opening bank account.*

Preparing documents for the building.  
*(documents being available, estimate necessity of re-coordination; otherwise order their preparation in City Technical Inventory Bureau)*

Preparing documents for adjacent territory.  
*(if documents are available, estimate necessity of re-coordination; if not, order their preparation in City Technical Inventory Bureau)*

Preparing Resolution concerning transfer of the building to Association and titling adjacent territory.  
*(Coordination with Board of Architecture and Urban Development, Health Department, Fire Department, Department of Ecology, district Executive Committee, City Executive Committee's Department of Financial Planning, Land Use Department.)*

Approving Resolution concerning transfer the building to Association and titling adjacent territory.  
*Issue of necessary documents.*

*Creating Committee to transfer the building to Association*  
Transferring the building to Association.

24

# Ukraine

200 km  
200 miles



147

This is a list of staff time that should be set aside for the Ukrainian visit:

**Monday August 14**

evening Airport pickup: Elaine  
Judy and Phill

**Tuesday August 15:**

orientation starting at 12:30: Judy and Phill all afternoon  
Elaine part of afternoon  
Connie part of afternoon  
Donna part of afternoon

evening: Barbecue: Judy and Phill  
everyone else is welcome

**Wednesday, August 16:**

Property tours: Judy or Phill (meet at office at 8:30 am)  
Connie (meet at office at 8:30 am)  
Elaine (meet at office at 8:30 am- bring van)  
  
Donna (Spypond tour, 9:00-10:00)  
April (Pavilion 10:30-11:30)  
Tim (Gains 12:00 - 1:00)  
April (Pondside 2:30-3:30)  
Judy L. (Hingham Woods 4:15- dinner and Board meeting))

evening:  
Hingham Woods meeting Judy L.  
Elaine (driver)  
Donna or  
Judy

**Thursday August 17:**  
at OKM offices:  
morning financial and  
budgeting workshop

afternoon: Condo. Professionals  
Elaine (all morning)  
(Tim Wider, Don Bamberger, and Steve  
Marcus)  
Elaine and/or  
Judy (all afternoon)

**Friday, August 18**  
Morning  
Governor's Park

Elaine (Bronco) all day  
Phill all day  
John LeBlanc all day

Afternoon:  
in Office

Elaine  
Phill  
(John LeBlanc)

Evening

(Cruise)

**Monday, August 21**  
Morning  
How to manage a  
management operation  
workshop:

Judy all day  
Donna part of the morning (TBD)

Afternoon

Bob Monroe  
Marc Draisen  
Judy  
Donna part of afternoon (TBD)

**Tuesday August 22**  
day:  
Training Techniques

Peg all day  
Donna Part of day (TBD)

Evening:  
Pavilion meeting and Harvard  
square tour:

April  
Donna

**Wednesday August 23**

Morning:

Small group tours:

Pavilion

April ( all morning)

Spy Pond

Donna( all morning)

Gainsborough

Tim ( all morning)

Afternoon:

discussion of morning

Phill (afternoon)

Donna (part of afternoon)

Tim\* (may not be needed, possibly for a portion of afternoon)

April\* (may not be needed, possibly for a portion of afternoon)

**Thursday August 24**

Case studies

Judy and Phill

**Friday August 25**

Case studies

Judy

**Monday August 28**

Manager's/ Board round table

tentative:

Judy

Donna

Karla

April

Board Members (TBD)

Water Street resident? (TBD)

**Tuesday, August 29**

Judy

TBD = to be determined

IF YOU HAVE ANY QUESTIONS OR CONCERNS, CALL ELAINE OR JUDY.

# OKM Associates, Inc. From Russia with love

by Bob Biederman

**J**eff Olsen, president of Professional Community Management in Orange County, California deals with the management of the 12,736-unit Leisure Village community. Jim Hart, president of Sentry Management in Orlando, Florida is responsible for the management of 255 associations in Central Florida. Judy Katz, partner at OKM Associates, Inc. in Boston is focused on managing Russia and the Ukraine. Employed as a consulting agent to the Russian and Ukrainian government, OKM has been on-site in Ekateriaburg, Russia and Kharkiv, Ukraine for the better part of two years helping the citizens privatize their residences.

All living space had been government owned and with the passing of the communist era, the citizens now must be taught how to run their own lives and their own homes. The millions of multi-housing units in Russia, the Ukraine and Siberia are what Judy Katz and her team from OKM face on a daily basis.

OKM was originally approached by the Urban Land Institute to do a project in Czechoslovakia about two years ago. The project went well and was expanded. Urban Land was tied in to the United States Agency for International Development, which is the underwriting agent for all foreign aid. Talk about networking.

Speaking with Judy Katz about the experience opens your eyes to the essential challenges of community association management. While the entire two-to-three-year experience would well lend itself to a book of its own, a few

anecdotes may serve well to give us some perspective on what we have here.

## On their own

Understand that going into these communities and expecting to experience anything similar to what is found in the United States is foolish. There are no vendors, and very few independent workers. Previously, all services were provided by the state and to a large degree they still are. Until a cadre of independent skilled laborers emerge, there's really nobody to call. The amount of deferred maintenance on many of the buildings gives new meaning to the word "deferred." In Russia and the Ukraine, when something breaks or goes wrong, the response is to wait until somebody comes to fix it. You can wait for a week or a month to get heat or electricity. There is no mindset that says go out and try to get it fixed yourself. The paternalism of the communist system erases initiative. Generations living this kind of existence do not provide a fertile ground for a volunteer board of directors. The reaction is more a puzzled scratch of the head and a cautious smile.

The American consultants see establishing a governing board as something similar to "Alice Through the Looking Glass." These people are being given authority for the first time in living memory. They are afraid to enforce it and afraid to delegate it. The idea of voting on an issue seems like an entertaining idea, but as a way of life it is really beyond the grasp of the average resident. Constant choices can be overwhelming. Some confusion and distrust arise from the idea that the people have now been given freedom of choice, but they have to assign the choice to the board members. One community viewed voting as a novel and good idea, but believed the vote would only apply to

those who chose to have it apply to them. Volunteer democracy.

The buildings themselves are a remarkable mix of rich and poor, young and old, families and singles. Often, a single apartment provides a home to more than one family. Ownership rights are evolving slowly.

## Masons, money, mañana

As an example of the professional climate, notices were posted announcing a seminar to teach property managers the basics of condominium management. The handful of people who showed up consisted of a few part-time plumbers, a carpenter, a janitor and a stone mason. These were the seeds of what had to become a system of maintenance and government for thousands of residents. In all, 19 seminars were held in 19 different cities with varying attendance, but all of the same caliber.

Budgeting and maintenance fees presented another problem where there was no existing value for the apartments. It was like appraising rocks on the moon. With currency in some areas recovering from a 10,000 percent annual inflation rate, the idea of 12-month budgets brought many smiles. The concept of a reserve fund was ludicrous.

Many managers in the U.S. might appreciate the idea offered by the mayor of Kharkiv. He suggested that the management fee be whatever is left over at the end of the year from the budget. Another remarkable approach is that board members will all be paid. According to Katz it was very difficult to persuade him of the disincentive factor. The idea of time management is a new

*Continued on page 40*

## Pest Management



### PEST MANAGEMENT

All Pests Including Termites,  
Carpenter Ants and Nuisance Animals

- Condominium Specialists
- Custom Programs or On Call
- Excellent Service
- Safe and Effective



Call 800-698-3471

See our display ad on page 29

## Pool Care

Aquatime Pools & Spas  
Serving All of New England  
Commercial Pool Experts  
(800) 322-0001

## Reserve Fund Investing

Merrill Lynch  
More than just a high  
interest savings account.  
Nico F. March (800) 456-3640

## Reserve Studies

### On-Site Insight

100 Crescent Road  
Needham, MA 02194

David Whiston

(617) 449-7752

## Roofing

New England  
Weatherproofing Corp.  
Winthrop, MA  
(617) 846-7415  
Membrane Reroofing Major Brands

### 21st Century Roofing

Installation • Repairs/Reroofing • Inspection  
Flat Roof Specialists



(508) 543-0706

Foxboro, MA

## Security



A.C.P.

Communications Corp.

Electronic System Specialist

Fire Alarm, Intercom, Security, Surveillance Cameras  
Antenna Systems, ADA Upgrades  
Inspection • Certification • Monitoring  
24 Hour Emergency Service

1-800-285-3235 • Over 15 years experience

### Stone Mountain Security

270 Babcock St., Suite 13H  
Boston, MA 02215

Robert L. Salo (617) 789-4060

Uniformed security and consierge

## Security Consulting

### Howard Services Security Consultants

Providing independent and non product  
affiliated consulting for:

- Crime prevention/vulnerability analysis and surveys
- Recommendations and specifications for improving security
- Security awareness seminars
- Contract and bid assistance with security vendors

(800) 894-0011, MA. (800) 723-1150 outside MA

See our display ad on page 6

## Speed Bumps

### SPEEDSTOPPER

Solid Rubber  
Speed Bump

- Quick Installation
- Bolt down Kits
- 24 hour visibility
- Speeds 5-15 mph

1-800-284-8325 Fax 1-301-540-7364

## OKM

Continued from page 33

The overall tasks of OKM include training the municipalities, the executive managers and the board members. In addition they have to create the infrastructure that will allow the boards to function. This includes working with the local governments to revise the legal system and working in the local communities establishing a network of tradespeople. The banking system is almost non-existent.

One of the additional roadblocks to their overall mission is the learning process. In Russia you sit and listen as you are lectured to with never a word spo-

## Tree Experts

### BARTLETT TREE EXPERTS

Boston Area (617) 969-5990

Cape Cod (508) 428-2397

Rhode Island (508) 336-8225

Vermont (802) 457-2406

North Shore (508) 927-1590

South Shore (617) 383-2661

Connecticut (203) 658-2275

New Hampshire (603) 569-3163

Caring for America's  
trees since 1907



### LUPIEN TREE & LANDSCAPE

Licensed • MCA & ISA Cert. • Insured

Tree Removal • Tree & Shrub Pruning  
Insect & Disease Control

Complete Landscape Maintenance

Newton/Weston • Since 1919 • (617) 965-8820

## Utility Bill Auditing

Marin Associates, Inc.

Keep Your Money From Going Out the  
Window!

1-800-563-3232

Contact: Dick Connor

ken in response. The Harvard-educated Katz is more comfortable with the interactive workshop approach that is based on give and take. Often called the Socratic method of teaching, it creates an environment of active learning in activity-based training.

Odessa, Harkiev, Lviv and Kiev are all sites on which OKM focuses. It gives a different perspective to The Villages of La Jolla, Harbor Towers or Brandywine Estates. So often we have to be reminded to get back to the basics of our business. OKM certainly has the overwhelming majority of its personnel and focus on the Greater Boston and New England marketplace, but the excursion team in Russia certainly provides an interesting balance.

204