PN-ABY-765
~~PD-ABN-054~~
90876

SEMI-ANNUAL EVALUATION

POLISH ASSOCIATION OF HOME BUILDERS
(PAHB)

August 14, 1996

SUBMITTED TO:

United States Agency for International Development
Al. Jerozolimskie 56 C
00-803 Warsaw, Poland

BY:

NAHB Research Center, Inc.
400 Prince George's Boulevard
Upper Marlboro, MD 20774-8731
301-249-4000 / 301-249-0305 (fax)
e-mail: INTMIL@NAHBRC.COM

POLISH ASSOCIATION OF HOME BUILDERS **August 10, 1996**

Prepared by the NAHB Research Center (Research Center) under Cooperative Agreement #180-0034-A-00-5120-00 with the United States Agency for International Development (USAID).

PAHB EVALUATION

This report is submitted in accordance with Attachment 1 - Schedule, Section E. Reporting and Evaluation, of the cooperative agreement. It contains an assessment of the Polish Association of Home Builders' (PAHB) staff, assets, and activities from the period of January 17, 1996 - July 17, 1996. Also included is an evaluation of PAHB's ability to convert from a small, subsidized organization to a strong, self sufficient trade association within the budget and time constraints of the cooperative agreement with the NAHB Research Center.

ITEM	PLANNED	ACTUAL	NOTES
PAHB Business Plan Revised	July 1996	August 1996	Submitted for approval to USAID
Capital Improvements	November 1995	Deferred	Roof repairs
Accounting System	July 1996	July 1996	Installation, set-up and training complete. Currently operational
Membership Processing System	August 1996	August 1996	Programming complete. Currently in final testing
Sub-leasing	April 1996	November 1995	Fully leased with plan for reduction of PAHB space yielding added rentable space by March 1996.
Convention	May 1996	May 1996	Held May 7-10 in Gdynia
General Assembly	May 1996	May 1996	Held May 9 in Gdynia
Wrocław Chapter established and funded	February 1996	February 1996	Business Plan approved and subgrant initiated

ITEM	PLANNED	ACTUAL	NOTES
Warsaw Chapter established and funded	February 1996	February 1996	Business Plan approved and subgrant initiated
Lublin Chapter staffed and funded	May 1996 - staffed and funded *Revised* September 1996 - business plan finished, chapter funded	March 1996 staffed	Some minor funding in addition to staff salary being provided directly by PAHB
Gdańsk Chapter staffed and funded	July 1996 - staffed and funded *Revised* September 1996 business plan finished, chapter funded	June 1996 staffed	Some minor funding in addition to staff salary being provided directly by PAHB
Poznań Chapter	April 1996	Deferred until fall 1996	Chapter leadership not ready
Initiation of the lobbying program	September and October 1996	May 1996 activities initiated	"Memorial" was developed in Warsaw.

Figure 1. KEY MILESTONES INCLUDED IN PAHB BUSINESS PLAN

The evaluation program for the PAHB is based on factors both quantitative and qualitative. The Cooperative Agreement and the PAHB Business Plan (dated September 11, 1995 and revised January 17, 1996) serve as the principal criteria for measuring the PAHB performance to date. Certain key milestones are included in Figure 1 above.

The following are Research Center staff observations and recommendations regarding specific areas of operation:

I. Business Plans
II. Organizational Structure
III Membership
IV. Membership Services
V. Management and Staff
VI. Assets

VII. Annual Trade Show and Convention
VIII. Professional Visibility

I. Business Plans

A. Observations

1. PAHB is currently operating under an approved Business Plan dated January 17, 1996. This document was developed and approved in accordance with the Cooperative Agreement, Schedule, Section F, 3 (c) (ii). The current PAHB revised business plan (draft), dated August 16, 1996, is considered by both PAHB management and the NAHB Research Center to be a thoughtful and comprehensive representation of program direction, costs, and income.

2. The development of regional business plans is required under Task 3 of the Program description - Attachment 2 to the Cooperative Agreement. The PAHB Business Plan includes the planned funding of approximately 8 regional associations over the period of the Cooperative Agreement. Subgrant amounts will vary depending on the needs of the particular chapter. The first of these subgrants was initiated in February of 1996. Business planning for Lublin and Gdańsk chapters is well under way and should be finished and submitted to USAID by September. Additional business plans are being prepared by the Kraków region. Future chapters may include Poznań, Szczecin, Białystok, and/or Katowice.

   The first business plans completed were for the Wrocław and Warsaw regions. Operations have begun in earnest in these regions.

3. Progress on the Lublin and Gdańsk regional chapter business plans has been gradual. At both chapters the regional leadership has had difficulty balancing desired program expenditures with income, and have gone through several drafts.

4. The NAHB Research Center has worked closely with all of the regions in developing their business plans. Initially this cooperation included Research Center staff working on-site in Poland compiling the information into draft business plans. More recently, however, PAHB regional management boards, working committee-style, have taken a much more active role in developing and drafting business plans.

B. Recommendations

1. The national business plan should be reviewed and used as a tool to measure progress and accomplishments as prescribed in the Business

Plan itself, the Cooperative Agreement, and the Conditions for Support Document.

2. Regional business planning remains a top priority and should remain a primary ongoing task with the PAHB staff and leadership. Ongoing support to the regions from the national is based on progress towards meeting the goals and objectives contained in the regional business plans.

   Six months have passed since the first two regional business plans were approved. Those business plans should be reviewed against actual activities to measure progress towards meeting financial and programmatic goals. They should be updated as necessary to reflect current program direction.

3 Continue current activities. Even though the business planning process has been frustrating at times, the majority of the leaders involved have found the process to be constructive and helpful.

4. With the development of a business planning guide for regional chapters, the Research Center staff has been able to grant more and more responsibility for developing and maintaining regional business plans to the regional leadership. As a result, "ownership" of the regional business plans for the Gdańsk and Lublin regional chapters has remained with the leadership in those regions, as it should.

II Organizational Structure
(See Attachment 4A)

A. Observations

1. PAHB has recognized that certain issues regarding the statute must be addressed including:

   - depth of the organizational structure below the Management Board and officers;

   - lines of authority: between the Management Board and the Executive Director; between the national and regional associations, etc.;

   - staggered terms of office for Management Board members (currently all terms expire at the same time - leaving the possibility of no experienced member remaining on the board).

- A change in the quorum requirement specifying that a smaller percentage of the membership be present at the general assembly to make changes to the statute.

A new version of the statute has been proposed. based on input from the PAHB leadership and recommendations made by the Research Center and its consultants. This group took the lead in defining modifications to the national structure and the many inter-relationships that must be coordinated between the national and regional associations.

There was discussion of the new statute at the General Assembly held in May but, unfortunately, there were not enough members present to constitute a legal quorum and endorse the changes. The attorneys are exploring alternative procedures for constituting a General Assembly meeting to resolve their problem.

2. PAHB leadership is correct in their conviction that development of regional associations is essential to the on-going success of the organization.

3. A charter agreement between the national PAHB and the regional chapters has been developed which clearly delineates requirements for affiliation with PAHB. The charter structure will be realized as soon as the new PAHB statute has been adopted.

4. The first committee of the Management Board was formed at the General Assembly to evaluate the PAHB strategic plan for the coming year.

5. The flow of authority between leadership groups, specifically between the President and the association staff, have improved significantly in the past few months.

6. The legal relationship between PAHB and APHBI has been strengthened through a series of agreements defining specific services and compensation to flow between the two entities.

B. Recommendations

1. Adoption of the new statute is a priority. Current plans to address this issue via a mail ballot of the general membership should be followed through.

2. Continue current pace of regional program development.

3. Continue working towards resolving the issues related to the statute.

4. Committees are a natural extension of the Board and should be established to facilitate issues and topics too broad for the Board's limited time. The committees should operate at the discretion of the board and should be given specific tasks or charges.

5. The position descriptions developed for the leadership by the Research Center's consultant, Jim DeLizia have been invaluable. Over time a manual of position descriptions, policies, and procedures should be developed to assist new staff and leadership coming on board.

6. Continue current activities.

III Membership

A. Observations

1. Based on figures from the PAHB headquarters, current membership (paid in full) of the PAHB stands at 220 regular members, 27 honorary members, and 6 supporting members. Targets as defined in the January 17, 1996 Business Plan for this period are 377 regular members and 44 supporting members. (The PAHB business plan does not include honorary members.)

2. The number of registered regular members is ~400, much higher than paid membership. This is the result of two fundamental problems: previous administrative procedures for tracking and contacting those who are delinquent in dues payment and the previous window for accepting renewals payments was limited to January through March. Many new members have joined in the period between January 1996 and the present. Unfortunately, however, many of the 1995 members did not pay dues for 1996. Current efforts are focussed on collecting payment from these potential renewing members. PAHB staff and members are all involved in contacting them.

   The previous window for renewal payments was January - March. This has been changed to a much more reasonable system allowing for rolling membership acceptance and billing based on membership anniversaries. Renewal notification has been formalized, starting with a membership processing system notification of upcoming renewal starting 60 days before renewal date, 30 days before renewal, at renewal, 30 days after renewal date and 60 days after renewal date. Also, the responsibility for membership renewal at the regional level has become the responsibility of the regional, instead of the national staff.

3. The legal relationship between the national PAHB and the regional chapters needs to be formalized.

4. PAHB is planning a major membership drive to take place in October. Current efforts at both the regional chapters and the national office are focussed on preparation of membership development materials and program activities for the recruitment campaign.

5. The new membership processing system (See Attachment 3) was developed during the months of May - June began operations August 1. The system's primary functions are:

   - to centralize the entry and maintenance of PAHB's membership records
   - to compile, store and retrieve membership profile data
   - to generate membership/statistical reports for short and long term analysis
   - to generate renewal/billing notices for PAHB "open territory" members
   - to generate lists and labels for renewals for PAHB regional chapter staff to follow up on.

   The system will be kept at the national PAHB and information and updates regarding new and renewing members will be shared via fax and post until regional chapter access to the database is available via data replication through the internet (late 1997). In the meantime, duplicate information on regional members will be kept at the chapter level on card files.

   A separate regional database will be developed in each region to include regional membership prospects, seminar mailing lists, and participants in the cooperative purchasing program.

B. Recommendations

1. As suggested in the PAHB Business Plan (Section V. PSBD Activities, A. PSBD Membership Development Strategy), the membership development program is the guiding element of the strategic plan. PAHB leadership must make membership recruiting and retention a top priority, especially during the fall and spring months

   PAHB leadership and membership must also accept a significant responsibility for recruiting. The idea of "member getting members" has been brought up many times. For what may be cultural reasons, however, the bulk of the leaders and members (with a few outstanding exceptions)

still often think of membership as a purely staff activity. Member recognition and incentive programs designed to more fully engage the membership in participation of recruiting activities need to be developed with the support of the Research Center and its consultants.

2. Membership development is the key activity right now for all the chapters and the national. The membership processing system will be an invaluable aid on the administrative side but PAHB leadership, members and staff must initiate membership development activities and achieve membership goals if their chapters are going to be long-term success stories.

3. The charter system should be implemented as soon as the issue with the statute is resolved.

4. PAHB should move forward with its plan to utilize the Research Center, its consultants and the NAHB experience to run an effective campaign in October and to establish effective national and regional membership recruiting and retention strategies.

   The focus of Research Center consulting activities in September and October should be in the development of a comprehensive strategy coordinating the grass-roots recruiting on the regional level and the farther-reaching, more focussed efforts at the national level.

5. Continue fine-tuning of the membership processing system.

IV Membership Services

(See Attachment 4B)

A. Observations

1. The priority membership services, as defined by the PAHB leadership at the Strategic Planning Session in November, include:

   Government Affairs and Lobbying;
   Arbitration;
   Information dissemination;
   Expert consulting/technical support;
   Workshop/seminars/networking;
   Cooperative purchasing;
   Financial Resources;
   Land acquisition and use;
   Infrastructure;
   Regulation;
   Market data;
   Member referral services;

2. The lobbying program and has been jump-started with the development of the "Memorial," an official letter from the PAHB to local, regional and national governments discussing the need for changes in how the government provides the necessary infrastructure to builders; A draft statute for arbitration has been written; the national newsletter is published every month; several more firms are participating in the cooperative purchasing program; and several regions (Lublin, Wrocław, and Gdańsk) have initiated technical support programs.

2. PAHB sponsored seminars, like the one held in June, are generally successful. Regional chapters are developing both seminar and workshop programs for the fall as consistent with their business plans. Four regions (Kraków, Gdańsk, Wrocław, and Lublin) have scheduled seminars on "Impediments to Development" for this fall.

3. The national PAHB publishes a newsletter every month for distribution to its membership and as a membership development tool.

   APHBI published one book over the last six months. This book was financed through APHBI under a USAID contract with the Home Builders Institute. Proceeds from sales will be available to PAHB through a grant subsidy program being structured between the two organizations.

4. Current and planned membership services are intended to contribute to the self-sufficiency of the organization either directly in the form of income or indirectly as increased membership. Some membership services, specifically arbitration, are expected to contribute notably to the association's income.

5. Correspondence and publications produced by the regional chapters and the national PAHB are not generally proofread and at times contain spelling, grammar, or typographical errors.

B. Recommendations

1. Continue priority activities as determined by PAHB leadership. Research Center and the NAHB team should continue to work with PAHB to help integrate the ideas presented into nationally and regionally coordinated programs. This includes further developing the arbitration program initiated in the Warsaw region and developing a method for applying it within the other regions. The entire government affairs and lobbying program needs to be formally defined and coordinated with other associations and chambers to realize the greatest impact. A Lobbying Director must be hired to work out of the Warsaw office. Also, the local and national seminar series need to be defined more precisely. Local workshops need to be structured and a system put in place to evaluate

their effectiveness. The substance of the national newsletter needs to be more focused and planning for a technical briefs series needs to be completed this fall. A formal communications system should be implemented among the chapter staff and the national and among regional and national leadership of the association.

2. Continue activities development as called for in the national and regional business plans. The current strategy for education services emphasizes development of a coordinated national and regional seminar and workshop program. PAHB staff and leadership should always keep in mind the importance of utilizing educational events as membership development activities.

3. Publication services should be relevant to the home building community and demand driven. Technical briefs in the form of a notebook series is ostensibly a more far-reaching and effective way to touch builder members and potential members than books and other information services that are expensive and not always available to a large audience.

   The PAHB newsletter, while sufficient, could easily be made more professional, given some extra thought to layout, design and choice of articles. More substantive technical articles of interest to the home builder audience should be included.

4. Continue the research and development of both types of services: those that contribute directly to PAHB income and those that contribute indirectly. Draw upon the NAHB experience and Research Center Consultants for assistance in developing certain services.

5. Membership information services coming from both the national and regional chapter should exhibit professionalism and present information that is timely and discriminating to a predominantly builder audience. Eventually a style guide should be adopted for use by all offices.

V. Management and Staff

A. Observations

1. There are currently seven full-time staff members at the PAHB headquarters in Gdańsk: an Executive Director; Member Services Director, PAHB Membership Development Coordinator, Chief Accountant, Accounting Assistant, Administrative Assistant, and Security Guard. This is consistent with the projections contained in the PAHB Business Plan (VI. PSBD Staffing)

2. There are currently four full-time staff people hired by the national PAHB and assigned to work in the regional chapters as Membership Development and Regional Coordinators. This is consistent with the projections contained in the PAHB Business Plan (VI. PSBD Staffing).

3. Overall, PAHB national staff is competent and committed. The quality of regional staff varies as a function of chapter experience and needs. The position of Member Services Director is of concern due to performance and absenteeism.

4. Piotr Chełkowski, Executive Director, was reviewed by Jacek Dąbrowski, President of PAHB, and Katherine Aukward, Deputy Project Manager.

   Piotr has many strengths: He is committed to the success of the association, works hard, and is a good consensus builder. On the other hand, he is not a visionary and fails to be decisive.

B. Recommendations

1. Continue to support the Executive Director in his staff decisions.

   Continue Research Center approval of staff decisions exceeding the limits of authority of the Executive Director (as stated in the Business Plan and the Conditions of Support).

2. The Executive Director should stress teamwork and shared responsibility for success and self-sufficiency. This includes giving staff a voice in decision-making and encouraging them to take the initiative when appropriate.

   The national staff should continue its efforts to communicate frequently with the regional staff. The more the regional staff feels the support of the national office, the more effective and happy they will be.

3. Replace the Member Services Director as soon as possible.

4. Although Piotr lacks experience in some of the areas required and has limited skills in other areas, he has the right attitude and a sincere interest in developing these skills. He should be fully supported by the PAHB leadership unless he proves over time to be unfit for the position.

VI. ASSET MANAGEMENT

A. Observations

1. The PAHB has drawn slightly less resources than scheduled in the PAHB Business Plan. It was anticipated that the organization would have required $204,293 through the end of July 1996. The actual funding through this period has been $196,591.

2. Almost all of the equipment used by the PAHB national and the regional chapters was purchased for APHBI under the Home Builders Institute contract with USAID. Given the current tax claim on APHBI, PAHB could be in jeopardy of losing access to that equipment.

3. All of the currently unused space in the building (approximately two-thirds of the building) is rented. PAHB staff is presently further consolidating PAHB office space in order to lease out additional space in the building.

4. Security on the building and equipment is ostensibly adequate (bars on all the windows and doors and a security guard always on duty during non-work hours) but thieves have attempted to break into the building several times in the last six months. Only a VCR was lost but long-term security issues were raised, and the theft insurance on the assets was not renewed.

5. The building subleases were renewed in July, 1996 and were renegotiated at that time to a higher rate. This is reflected in the revised PAHB business plan.

6. Inventories of equipment and supplies purchased under the HBI contract or the Research Center cooperative agreement, as well as books produced by APHBI are kept up-to-date according to Polish law.

7. APHBI has a Chevrolet mini-van that was purchased under the HBI contract. Budget funds spent on vehicle maintenance, insurance, and operating expenses are significant. The van was helpful at Build Better '96 but the effective continued use of this vehicle may be marginal at best.

8. APHBI has been repaid for several debts dating from the previous USAID contract. The WTC Trade Show Company made in-kind repayment of its $12,000 debt; and a company called CIC has so far repaid two-thirds of a $14,000 debt for collaboration on a model house project. A printing house is still in the process of providing in-kind services to pay for their ~$3,500 debt. APHBI management has been consistent in attempts to obtain repayment.

B. Recommendations

1. Continue pace of current program development. PAHB should also continue development of more effective accounting and budgeting practices.

2. Continue working to appeal the tax ruling. Continue working to formalize the legal relationship between PAHB and APHBI.

3. Continue with current activities related to consolidation of PAHB office space.

4. PAHB management should take as many practical steps as is necessary - putting extra lighting on the river side of the building, and keeping unused offices locked during business hours, for example. A new insurance company willing to insure APHBI assets must be found as soon as possible.

5. The current rate is probably still below what the market will bear in that area. Management should be more uncompromising when tenants ask for "extras." Furniture and equipment currently being rented by tenants should eventually be distributed to regional chapters.

6. Continue to manage the inventories. Any equipment or supplies purchased under the NAHB Research cooperative agreement should be inventoried at the PAHB and the Research Center.

7. The mini-van should be sold. Once it is sold, PAHB staff should take public transportation, taxis, rent a vehicle when the need arises, or use the proceeds from the van to purchase a smaller, more reasonable car.

8. Monitor the in-kind repayment of the two outstanding debts.

VII. Annual Trade Show and Convention

A. Observations

1. "Build Better '96" was held from May 7 - 10, 1996. Over 60 companies (~10 of them international companies) exhibited at the show. Attendance was much smaller than expected for all events (exhibition, seminars, and general assembly) and the event resulted in a loss of ~$30,000. Despite this, there were important programmatic accomplishments for the long term benefit of the association. (See Attachments 1 and 2).

2. Planning for "Build Better '97" has begun. The show will be held in Warsaw. Staff has researched potential locations for the '97 show and has narrowed the choice down to two potential venues.

3. PAHB is actively recruiting a Polish trade show specialist to run the show. This person will have experience in show management and sales.

4. The PAHB General Assembly took place on May 8, 1996. There was excellent feedback from the general membership and the majority of the items on the agenda were accomplished. The lack of a quorum prevented a vote on acceptance of the revised statute; this delay will not impact planned programs over the near term.

B. Recommendations

1. PAHB leadership and staff need to be clear and united in their commitment to the long-term goals of the show. They should evaluate the budget, staffing, and sales and marketing campaign from Build Better '96 in order to make critical decisions for Build Better 97.

   PAHB staff needs to start planning and developing budgets, press releases, the promotional campaign, etc. immediately.

2. PAHB leadership and staff need to make a final decision on venue and dates within the next couple of weeks.

3. A professional trade show planner must be hired immediately to begin laying the groundwork for Build Better 97. This person should assist in the development of the show budget and should have a pre-determined limit of authority.

4. A procedures and policy manual for the General Assembly should be developed. Issues related to the statute amendment should be resolved as soon as possible.

VIII. Professional Visibility

Attached are copies of articles written by and about PAHB and press releases which have appeared since January 1996 (as noted in the Cooperative Agreement, Schedule, F. Special Provisions, B. Press and Other Media Reporting,). This is not an exhaustive list. Much more was written about the PAHB than was available at the time of this evaluation. This is a representative sample.

Included under separate cover are copies of PAHB outputs (as noted in the Cooperative Agreement, Schedule, F. Special Provisions, A. Project Outputs) consisting of:

- Sales and promotional material related to the PAHB annual convention (see attachment 1)
- Copies of articles written about the PAHB and Build Better 96 (see attachment 1
- PAHB newsletters (see attachment 6)

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

2 lipca 1996 DZIENNIK BAŁTYCKI

PRAWO NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Memoriał Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów

Uporządkować!!!

Ilu polskich obywateli jest bezdomnych w sensie dosłownym i przenośnym. Ile jest na polskim rynku firm budowlanych, których celem oprócz zysku jest zapewnienie klientom własnego dachu nad głową. Wiarygodna statystyka nie istnieje. Przyczyn tego stanu jest kilka, najważniejsza to niespójne regulacje prawne.

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów podjęło decyczje o wystosowaniu memoriału poświęconego aktualnym problemom nurtującym podmioty inwestujące w budownictwo mieszkaniowe. Wspomniany memoriał zostanie doręczony przedstawicielom centralnych i naczelnych organów administracji publicznej, organom ustawodawczym, wymiarowi sprawiedliwości oraz mass mediom.

MEMORIAŁ

(skrót)

Celem niniejszego memoriału jest nie tylko wskazanie problemów nurtujących właścicieli nieruchomości, podmioty inwestujące w budownicto mieszkaniowe i gminy lecz także troska o przestrzeganie zasad praworządności i rozwój demokracji ze szczególnym uwzględnieniem szczebla lokalnego.

Zdaniem członków Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów zasadniczą barierą w rozwoju budownictwa mieszkaniowego jest problem braku odpowiedniej infrastruktury technicznej na terenach budowlanych. Przyczyną tego jest zarówno niewykształcenie się odpowiednio sprawnych samorządów lokalnych, jak i nieprzestrzeganie obowiązujących norm prawnych przez władze gmin. Udział właścicieli nieruchomości w tym finansowaniu następuje przez wnoszenie na rzecz samorządu terytorialnego opłat adiacenckich (50 proc. wzrostu wartości działki po jej uzbrojeniu). Opłata ta pokrywa około 20-30 proc. kosztów uzbrojenia. Resztę powinna sfinansować gmina.

Nakładanie przez gminy na właścicieli nieruchomości dodatkowych ciężarów i obowiązków związanych [illegible] jeden z warunków zawartych w pozwoleniach na budowę jest naruszeniem obowiązujących norm prawnych.

Finansowanie budowy urządzeń infrastruktury technicznej terenów mieszkaniowych jest ściśle związane z problemem ich eksploatacji. Zgodnie z obowiązującym prawem urządzenia te, z chwilą ich połączenia z siecią stanowiącą część przedsiębiorstwa eksploatującego, stają się własnością tego przedsiębiorstwa. Takie bezpodstawne wzbogacenie przedsiębiorstw użyteczności publicznej zapewniających dostawę mediów winno być uwzględniane w ich rozliczeniach z gminami

Należy mieć na uwadze fakt, że dostawcy mediów są jednostkami użyteczności publicznej i na nich spoczywa obowiązek gromadzenia niezbędnych środków na budowę, rozbudowę i modernizację urządzeń zapewniających dostawę mediów.

Reasumując, to właśnie udział dostawców mediów powinien być, poza opłatami adiacenckimi, podstawowym źródłem finansowania urządzeń infrastruktury technicznej, a poniesione przez inwestora koszty uzbrojenia mogłyby zostać zrekompensowane np. dostawą wody, czy energii.

Niestosowanie podstawowych reguł ekonomicznych oraz naruszenie przepisów prawa prowadzi do wielu niepokojących praktyk.

Typowym przykładem jest instalacja kanalizacji na terenach mieszkaniowych. Dopóki teren nie jest skanalizowany właściciele nieruchomości zmuszeni są do budowy indywidualnych zbiorników bezodpływowych. Gdy pojawia się możliwość budowy kolektora ściekowego mieszkańcy odmawiają partycypowania w kosztach jego budowy. Postępują zatem racjonalnie. Dlaczego ich niedawna inwestycja ma okazać się wydatkiem niepotrzebnym. A przecież przy trasach planowanych kolektorów można było lokalizować zbiorcze zbiorniki bezodpływowe, tymczasowo obsługiwane przez wozy asenizacyjne. Wspomniane zbiorniki wraz z siecią doprowadzeń mogłyby stanowić [illegible]

BEST AVAILABLE COPY

Polskie Stowarzyszenie
Budowniczych Domów
80-748 Gdańsk
ul.Chmielna 54/57

Gazeta Wyborcza 25.06.96

BEST AVAILABLE COPY

Budownictwo

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Niezbrojne gminy i budowy

Idziesz do gminy po zezwolenie na budowę domu, a tam mówią, że najpierw trzeba wybudować stację transformatorową, doprowadzić wodociąg i kanalizację. Co robić?

Uzbrojenie działki to tak kosztowne przedsięwzięcie, że 90 proc. gruntów wokół Warszawy jest po prostu nie wykorzystywanych – twierdzi Zbigniew Młynarski z Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów. Jego zdaniem w dużych miastach w cenie metra kwadratowego gotowego mieszkania koszt uzbrojenia terenu dochodzi już do 400 zł.

Jednak to nie inwestorzy budujący mieszkania czy domy powinni finansować wodociągi, linie energetyczne, stacje trafo itp. Zwłaszcza że przejmują je potem na własność przedsiębiorstwa wodociągowe i energetyczne. Ustawa o samorządzie terytorialnym obowiązek budowy infrastruktury technicznej nakłada na gminy. Natomiast właściciele działek powinni wnieść tzw. opłatę adiacencką. Co to takiego? Po uzbrojeniu działki jej wartość rośnie. Właśnie 50 proc. wzrostu wartości działki to owa opłata.

Zdaniem Młynarskiego opłata adiacencka pokrywa z reguły 20-30 proc. kosztów uzbrojenia. Resztę powinna sfinansować gmina. Ale większość gmin tego nie robi i zawsze ma jedną odpowiedź: brak pieniędzy. Stowarzyszenie Budowniczych twierdzi nawet, że niektóre gminy wymuszają w sposób bezprawny na inwestorach budowę infrastruktury.

– To rozbój – przyznaje Piotr Ziemski z Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego. Jego zdaniem inwestorowi trudno się przed tym obronić. Radzi więc spróbować wpisać do umowy, że gmina zgadza się, by koszty uzbrojenia zostały zrekompensowane, np. dostawą wody (inwestor nie musiałby za nią płacić np. przez kilka lat).

– Inwestorzy z osiedla Saduł w warszawskiej gminie Wawer chcieli powołać komitet społeczny, który by sfinansował budowę wodociągu. Liczyli, że Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji zrefunduje im wydatki w trybie potrąceń z rachunków za wodę – mówi Młynarski. – Dostali jednak odpowiedź, że przepisy nie przewidują takich rozliczeń.

Z kolei procesowanie się z gminą jest bardzo kosztowne. Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów proponuje więc inny sposób: inwestorzy sami pokryją koszty, ale gmina zwróci im je w ciągu kilku lat, zwaloryzowane, z wpływów podatkowych, opłat skarbowych i podatku od nieruchomości płaconych przez nowych mieszkańców.

Memorial w tej sprawie Stowarzyszenie Budowniczych wystosowało do posłów oraz resortów budownictwa i sprawiedliwości. Przedsiębiorcy liczą, że władze wykorzystają pomysł finansowania zbrojenia działek i ustawowo wcielą go w życie.

MAREK WIELGO

Przetarg na sprzedaż studia Metro Goldw

Komu rykni

Czy dla słynnej wytwórni filmowej Metro Goldwyn Maye Zadecyduje o tym wynik przetargu na spr

Wczoraj upłynął termin składania ostatecznych ofert na zakup studia. Zwycięzca zostanie wybrany prawdopodobnie w ciągu kilku tygodni.

Kto wykończył lwa

Wytwórnia Metro Goldwyn Mayer (MGM) liczy sobie już 72 lata. Jej znak firmowy – ryczący lew – znany jest każdemu miłośnikowi kina. MGM produkuje i sprzedaje filmy, programy telewizyjne, materiały wideo itp. Jest też właścicielem archiwów filmowych obejmujących 1,5 tys. tytułów.

Gdyby o wartości firmy decydowała tradycja, MGM byłoby bezcenne. Jednak ostatnie lata były dla tego szacownego studia pasmem niepowodzeń. Głównym sprawcą nieszczęść był włoski finansista Giancarlo Paretti, który pod koniec lat 80. wykupił wytwórnię za pożyczone pieniądze. Kilka lat jego rządów wystarczyło, by MGM stracił pozycję rynkową, pieniądze i reputację (Paretti miał ponoć zwyczaj zapraszania dopiero co poznanych słynnych aktorek do swej sypialni).

Włoch nie spłacał kredytu, więc w 1992 r. wytwórnia trafiła pod skrzydła banku, który pożyczał mu pieniądze – francuskiego Credit Lyonnais. Słynącego zresztą z nieudanych pożyczek dla błyskotliwych biznesmenów: Bernarda Tapie czy Roberta Hersanta. Realizujący program naprawczy Credit Lyonnais w marcu wystawił MGM na sprzedaż.

Giełda oferentów

Przetarg prowadzi nobliwy bank inwestycyjny Lazard Freres, mający olbrzymie doświadczenie w transakcjach związanych z show-biznesem. Ale z nieoficjalnych informacji wynika, że choć co najmniej 20 konsorcjów inwestycyjnych przymierzało się do zakupu MGM, kondycja finansowa studia odstraszyła wielu potencjalnych kupców.

W hollywoodzkich kręgach spekuluje się, że na placu boju pozostało już tylko kilku graczy. Wśród nich jest na pewno Frank Mancuso, prezes MGM, człowiek, któremu wytwórnia zawdzięcza to, że w ogóle istnieje. Wypromował trzy filmy, które odniosły kasowy sukces: kolejny odcinek przygód Jamesa Bonda „GoldenEye", komedię o parze homoseksualistów „Klatka dla ptaków" i hollywoodzko-gangsterską komedię z Johnem Travoltą „Dorwać małego". Pogłoski mówią, że sojusznikiem Mancuso będzie koncern General Electric, właściciel m.in. sieci telewizyjnej NBC.

Poza tym o zakup studia stara się finansista Arnon Milchan, właściciel kompanii New Regency Enterprises, która wyprodukowała „Klienta" i „JFK". Krążą też pogłoski o wspólnej ofercie firmy Morgan Creek Productions oraz południowokoreańskiego koncernu Daewoo.

Wśród potencjalnych nabywców studia wymienia się też News Corporation (właściciela wytwórni 20th Century Fox i sieci telewizyjnej Fox) oraz giganta telewizji kablowej – TCI. Ile w tym prawdy, trudno ocenić. Wiadomo bowiem, że panowie zarządzający tymi kompaniami – Rupert Murdoch i John

Program Phare Dialog Społeczny
działający w ramach Funduszu Współpracy
ma przyjemność ogłosić konkurs na małe dotacje
dla polskich organizacji pozarządowych,
finansowane z budżetu Programu

Phare

Phare Demokracja

Celem Programu Phare Demokracja realizowanego ze środków Unii Europejskiej jest wspieranie odradzania się demokratycznego społeczeństwa i tworzenie demokratycznej infrastruktury w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Program Phare Demokracja wspiera projekty mające na celu:
- zdobywanie i stosowanie wiedzy oraz technik z zakresu praktyk parlamentarnych przez łączące różne opcje grupy polityków (parlamentarzystów i przedstawicieli w samorządach lokalnych) oraz przez pracowników parlamentów

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów
tel. (0-30) 91-00-31
fax (0-30) 91-42-17

Buduj lepiej

Pod takim hasłem odbyła się w Gdyni (7 – 10 05 1996 r) II Konferencja i Wystawa zorganizowana przez Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów (PSBD) [illegible] którą przyjechało ok 100 członków Stowarzyszenia i ok [illegible] wystawców Na uroczystym otwarciu wśród zaproszonych gości obecni byli wojewoda gdański prezydent Gdyni ambasador Unii Europejskiej w Polsce a także przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego, amerykańskiej agencji USAID, Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa, Związku Pracodawców Budowlanych, Korporacji „Uni-Bud"

Bogaty i bardzo ciekawy był program seminariów Mówiono m in o mechanizmach wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe, o możliwościach rozwoju firm deweloperskich Dyskutowano o lobby mieszkaniowym i uwarunkowaniach rozwoju budownictwa mieszkaniowego Banki zaprezentowały swoje oferty – kredyty budowlane i hipoteczne Pod patronatem naszej redakcji odbyło się seminarium poświęcone prezentacji wybranych technologii budowy domów oraz elewacji i systemów dociepleń ścian zewnętrznych Wydawnictwo „Murator" omówiło doświadczenia związane z konkursem „Dom Dostępny"

W wystawie „Buduj lepiej" udział wzięli m in producenci i importerzy materiałów i narzędzi budowlanych, instytucje kredytujące budownictwo, deweloperzy, architekci, redakcje pism branżowych. Były reprezentowane firmy, które często można spotkać na krajowych targach budowlanych, ale były też i takie, które rzadko lub wcale nie prezentują tam swoich ofert (zwłaszcza firmy deweloperskie). Na wystawie zainteresowanym budową lub kupnem domu stworzono możliwość zapoznania się z różnymi technologiami (m in szkieletu drewnianego, szkieletu stalowego, technologią Ytong, systemem szalunku traconego ze styropianu)

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów (PSBD)

Powstało dzięki staraniom Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa oraz Wydawnictwa „Murator" Zjazd założycielski odbył się jesienią 1994 roku Organizacja ta merytorycznie i finansowo wspomagana jest przez Amerykańską Agencję ds Rozwoju Międzynarodowego (USAID). Obecnie Stowarzyszenie liczy ok. 300 członków i ma oddziały w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu i Lublinie

Większość członków jako motyw przystąpienia do tej organizacji podaje chęć uczestniczenia w kreowaniu lobby budowlanego, które będzie reprezentować interesy przedsiębiorstw budowlanych, zwłaszcza małych firm rodzinnych budujących do kilkunastu domów rocznie

Podczas imprezy „Buduj lepiej" odbyło się Walne Zebranie członków PSBD. Na spotkaniu tym zarząd przedstawił sprawozdanie ze swej działalności za ubiegły rok. Burzliwy przebieg miała dyskusja dotycząca przyszłości Stowarzyszenia Obecnie PSBD musi przygotowywać się do samofinansowania swej działalności, wsparcie finansowe Amerykanów ma bowiem maleć z roku na rok.

Na zebraniu członkowie PSBD jednogłośnie podjęli uchwałę, w której wyrazili stanowczy protest przeciwko wprowadzeniu obowiązku zrzeszania się osób fizycznych i firm w izbach gospodarczych. Stanowisko PSBD ma być przesłane prezydentowi i parlamentowi RP.

Walne Zebranie wyróżniło honorowym członkostwem przedstawicieli Amerykańsko Polskiego Instytutu Budownictwa [illegible] Jacka Farona i Eliquisa Kon[illegible] oraz dyrektora [illegible] Wydawnictwa Mu[illegible] Z[illegible] Stępińskiego.

Technologie, elewacje, docieplenia

Pod patronatem naszej redakcji odbyło się seminarium [illegible] cone prezentacji wybranych technologii budowy domów oraz elewacji i systemów dociepleń ścian zewnętrznych Podczas omawiania poszczególnych rozwiązań zaprezentowano także doświadczenia wykonawców Seminarium rozpoczęto od omówienia systemu certyfikacji wyrobów w Polsce

Wśród prezentowanych technologii jako pierwszy przedstawiono szkielet drewniany – najbardziej popularny wśród członków Stowarzyszenia system wznoszenia domów Wg danych PSBD w tej technologii buduje ok 200 firm Podczas seminarium przedstawiciel firmy „Budus" oraz prezes Stowarzyszenia i właściciel firmy „Domy i domki" – Jacek Dąbrowski mówili o własnych doświadczeniach dotyczących projektowania i realizacji budowy w tej technologii

O wznoszeniu domów w szkielecie stalowym mówili przedstawiciele firm „Harvey Poland" oraz „Buma" (o szkielecie stalowym pisaliśmy w „Materiałach Budowlanych" nr 8/95)

Podczas spotkania zaprezentowano też polski wynalazek – Pol-Bal (polski bal), który ma okładziny zewnętrzne z drewna, a rdzeń z pianki poliuretanowej Budowę domów z Pol-Balu oferuje firma „Dora", która podjęła produkcję bali Pierwszy obiekt w tej technologii ma być wzniesiony w tym roku Montaż domu o powierzchni ok 150 m^2 ma trwać ok tygodnia Rozwiązanie to jednak jeszcze nie uzyskało aprobaty technicznej

O nowym systemie budownictwa z zastosowaniem lekkich modularnych elementów o strukturze przestrzennej – Panelit 3D mówił przedstawiciel Centrum Szkolenia Budowlanych z Gdyni

Element systemu składa się z przestrzennej ramy z cienkiego drutu stalowego o średnicy 3 mm, w której umieszczona jest izolacja termiczna. Odpowiednią wytrzymałość oraz sztywność elementu zapewniają ukośne łączniki z drutu ocynkowanego o średnicy 3-4 mm

Podczas seminarium przedstawiono też wznoszenie domów w technologii Ytong oraz przykłady wykorzystania gipsu w budownictwie mieszkaniowym

W części poświęconej elewacji i systemom dociepleń swoje oferty przedstawiły firmy „Procanpol", „Dryvit", „Atlas", „Sewaco", „Boral"

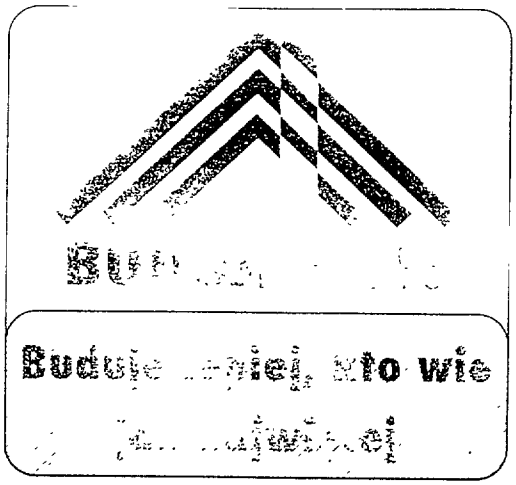
Rozwiązania prezentowane podczas seminarium, o których jeszcze nie pisaliśmy, przedstawimy szczegółowo na łamach „Materiałów Budowlanych"

Na zakończenie kilka uwag Impreza była starannie przygotowana i miała ciekawy program. Była natomiast słaba frekwencja zarówno na seminariach, jak i na terenach wystawowych Do Gdyni przyjechało jedynie ok. 100 członków PSBD W opinii wielu moich rozmówców przyczyną tak słabej frekwencji był termin imprezy. Po długiej zimie początek maja dla wielu członków PSBD był okresem aktywności zawodowej i trudno im było zostawić firmę nawet na kilka dni. Może w przyszłości organizatorzy powinni rozważyć przygotowanie tego typu spotkania w innym terminie Warto też może pomyśleć o zmianie formuły wystawy, by mniej przypominała kolejne regionalne targi budowlane. Być może w Gdyni z większym zainteresowaniem spotkałaby się giełda ofert deweloperskich czy bogaty przegląd technologii wznoszenia domów.

Danuta Matynia

TARGI

BEST AVAILABLE COPY



Nie tylko o obiecujących technologiach i materiałach, proponowanych zarówno przez krajowych, jak i zagranicznych producentów, ale również o barierach i przeciwnościach, na które natknie się inwestor, wkraczający na rynek mieszkaniowy. Na chwałę organizatorów tegorocznej edycji imprezy BUDUJ LEPIEJ należy zapisać bogaty program seminaryjny W ciągu 4 dni (7-10 maja) ponad 40 wykładowców zaprezentowało swoje poglądy dotykające zarówno problemy prawno-organizacyjne, jak i technologiczne w kwestiach budownictwa mieszkaniowego **W wielu wystąpieniach przewijało się gorące życzenie adresowane do centrum rządowego i parlamentu, aby budownictwo nie było ustawicznie wystawiane na „huśtawkę" podatkową, krępującą zarówno inicjatywy zmierzające do pobudzenia tego segmentu rynku, jak i zniechęcającą do traktowania budownictwa mieszkalnego jako dobrze rokującego interesu dla poważnych inwestorów.**

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, którego „rodzicami chrzestnymi" były także instytucje jak Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa i Amerykańska Agencja Rozwoju Międzynarodowego choć miało „poród" ułatwiony dzięki temu wsparciu - w bardzo krótkim czasie - od założenia w 1994 r - prezentuje się dziś jako stowarzyszenie mocno stojące na nogach, z dużą energią i inicjatywą. Świadczy o tym chociażby rosnąca ilość członków, wynosząca aktualnie - jak zakomunikowano na konferencji prasowej - 340 osób (prawnych). Stowarzyszenie koncentruje swą uwagę zwłaszcza na pozyskiwaniu firm małych i średnich, oferując im platformę do wymiany doświadczeń na styku: producent, projektant, urbanista, wykonawca budowlany

Taki model organizacyjny ma przed sobą przyszłość, bowiem z praktyki życiowej wiadomo, że niespójność przepisów, a czasem niespójność interesów, także tych „na parterze" organizowania życia społecznego, może zniweczyć najlepsze inicjatywy

O prężności Polskiego Stowarzyszenia Budowy Domów świadczy i to, iż w ciągu tak niedługiego czasu zdołało ono wykreować kilka oddziałów, funkcjonujących w takich miastach jak Warszawa, Gdansk, Wrocław, Lublin i sądzić należy, że na tym nie poprzestanie.

Hitem promocyjnym, który skupił uwagę na tym stowarzyszeniu, była propozycja DOMU DOSTĘPNEGO, opartego na technologii importowanej z USA. DOM DOSTĘPNY, to dom oparty na drewnianej konstrukcji szkieletowej, ciepły, ekologicznie poprawny, oferujący komfort mieszkalny - ale bez fanaberii luksusowych. Zapytany za jaką kwotę można się pokusić na DOM DOSTĘPNY - pan Jacek Dąbrowski, prezes Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów - odpowiedział PROFILOM, iż w skromnej wersji metr kwadratowy DOMU DOSTĘPNEGO zmieści się w granicach 1000 (nowych) złotych. Prezentowana na wystawie przez czasopismo MURATOR mapa Polski miała naniesione w różnych miejscach punkciki i można się ich było doliczyć tysiąc. Koncepcja DOMÓW DOSTĘPNYCH zdobyła sobie już tylu zwolenników.

Zajęciom seminaryjnym towarzyszyły szkoleniowe pokazy w technologii szkieletu stalowego (organizator NAHB Research Center) i w technologii szkieletu drewnianego (organizator: Departament Rolnictwa USA).

Na naszych oczach zresztą - na otwartej przestrzeni wokół wystawy - rósł, jak na drożdżach DOM DOSTĘPNY Jego zaletą jest szybkość montażu, lekkość masy całkowitej domu i stosunkowo niewielkie zużycie budulca. Do wyobraźni najbardziej może przemówić fakt, iż na budowę całego domu typu „kanadyjka" zużywa się tyle drewna, ile potrzeba na więźbę dachową dla budynku realizowanego tradycyjnymi metodami.

Czy DOM DOSTĘPNY jest rzeczywiście dostępny dla średniozamożnego Polaka? I tak i nie. Zważywszy jednak, iż w dalszym ciągu funkcjonować mają tzw. duże ulgi podatkowe dla inwestujących w budowę domów oraz i to, że zarysowuje się coraz większa podaż bankowych kredytów na mieszkalnictwo, ludzie o ustabilizowanych dochodach mogą się już na taki krok poważyć. Banki stawiły się na gdyńskiej imprezie od PKO B.P. po Polsko Amerykański Bank Hipoteczny S.A., oferując kredyty.

„BUDOWAĆ LEPIEJ" oznacza także z jakich źródeł kredytowania ewentualnie skorzystać. Również o tę wiedzę stali się bogatsi ci wszyscy, którzy w ciągu 4 dni trwania imprezy „BUDUJ LEPIEJ '96" dotarli na ulicę WENDY 7/9 w Gdyni.

80 procent substancji mieszkaniowej w Polsce kwalifikuje się do generalnego bądź kapitalnego remontu

Tak się akurat złożyło 7 maja w Gdyni odbywała się ceremonia otwarcia II Międzynarodowej Konferencji i Wystawy, zorganizowanej przez Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domow p.n „BUDUJ LEPIEJ '96"

7 maja o tej porze, w Warszawie rząd debatował nad kształtem przyszłorocznej ustawy podatkowej.

Niebywale aktualnie zatem zabrzmiało to, co miał do zakomunikowania słuchaczom zajęć seminaryjnych, dyrektor departamentu rynku budowlanego MGPiB p. Edward Radzewicz. Prelegent skoncentrował się w swym wystąpieniu na kwestii ulg od dochodów osobistych podatników, gdy ponoszą oni wydatki na cele mieszkaniowe bądź remonty.

Jeśli Polska „mieszkaniówka" jeszcze się do reszty nie rozsypała, to w dużej mierze należy to zawdzięczać ulgom podatkowym.

Operując danymi z lat 1993/94, Edward Radzewicz poinformował słuchaczy seminarium, iż **odliczenia na cele mieszkaniowe i remonty stanowiły ok. 70% wszystkich odliczeń podatkowych.** W 1994 roku **dwa miliony trzysta tysięcy podatników skorzystało z ulg remontowych, a wedle rachunku prawdopodobieństwa w roku podatkowym 1995 będzie ich jeszcze więcej.**

W Polsce jest 11 milionów 300 tysięcy mieszkań. 30% z nich to budynki wielce leciwe, zbudowane przed półwieczem albo jeszcze wcześniej. Gdyby nie ulgi podatkowe, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że na placu boju poległby jeśli nie cały, to bardzo duży odsetek producentów materiałów budowlanych, niedużych firm wykonawstwa usługowego oraz handel materiałami budowlanymi, a o rzemiośle budowlanym wiedzieliby już tylko archiwiści i historycy gospodarczy. Byłaby również zbędnym „widowiskiem" i gdyńska impreza p.n. „BUDUJ LEPIEJ '96", i wszelkiego rodzaju targi budowlane, a przecież się mnożą jak grzyby po deszczu.

Kto zatem kwestionuje generujący wpływ budownictwa na rozwój gospodarki, ten ma w głowie - mówiąc wulgarnie - nie po kolei.

W budowie znajduje się aktualnie - przytaczając informacje podane przez p. Edwarda Radzewicza, 530 tysięcy mieszkań. Różnych mieszkań. W spółdzielczych zasobach oraz tych, budowanych jako indywidualne domostwa. Gdyby nie funkcjonowała tzw. „duża ulga podatkowa", od 1993 roku pnąca się w górę od ponad 55 tysięcy (nowych) złotych, a mająca w przyszłym roku dojść prawdopodobnie do pułapu 75 tysięcy (nowych) złotych, można by było zagrać „marsza żałobnego" mieszkalnictwu i przykłepać już grób łopatą.

Gdy mowa o ulgach, co wrażliwsi doznają rozdarcia sumienia. Dylemat sprowadza się do tego: czy faworyzować bogatych dużymi ulgami, czy też obdarzyć łaską ulg biedniejszą część społeczeństwa?

Na tego rodzaju dylematy nie ma jednej, absolutnie trafnej recepty. **Jak wynika z posiadanych danych statystycznych i ci bogaci nie są w swej masie aż tak bogaci, jak by się mogło wydawać.** Mimo iż ustawodawca podsuwa im pokaźną ulgę, nie są oni w stanie jej od razu „skonsumować". Prawdą jest i to, że bierze górę apetyt nad możliwościami. W budynkach wolno stojących buduje się „gniazdka rodzinne" nie mniejsze niż 120 m² p. m, a inwestor często przecenia swe możliwości. Stąd wydłużające się w czasie cykle budowy, co przy ciągle dwucyfrowej inflacji odbija się wielce niekorzystnie na końcowym rachunku kosztów inwestycji.

Te 530 tysięcy nowych mieszkań, znajdujących się aktualnie wg Edwarda Radzewicza - w budowie, to jest „małe piwo" dla producentów materiałów budowlanych i materiałów wykończeniowych.

Przy życiu utrzymują ich poza dużymi inwestorami, przeważnie cudzoziemskiej proweniencji - właśnie drobni remontowcy. Oni nabywają farby, kleje, armaturę kuchenną i łazienkową i tysiące innych drobiazgów. Było dużą niesprawiedliwością - miejmy nadzieję, że zostanie ona wymazana w przyszłorocznej ustawie podatkowej - funkcjonowanie tzw. dolnego limitu dla ulg podatkowych. Odcinał ten dolny limit dostęp do ulgi podatkowej ludziom najskromniej usytuowanym materialnie, którymi też nie w smak wegetowanie w zachodzących brudem mieszkaniach.

Ulga remontowa, która ma wejść w życie w roku przyszłym ma wynieść 11 tysięcy (nowych) złotych w rozłożeniu na trzy lata. Poborcy podatkowego nie będzie interesować - kiedy ta ulga zostanie „skonsumowana", czy po kawałku przez trzy lata, czy za jednym zamachem, w roku pierwszym, drugim, bądź trzecim. Jest to szczęśliwe rozwiązanie dla „remontowców", bowiem pozwala na planowanie większych, niż odświeżenie ścian remontów.

Jest to także pomyślnym sygnałem dla producentów wyrobów dla budownictwa. Rosnące koszty energii każą domniemywać, że mają przed sobą nie najgorsze perspektywy producenci energooszczędnej stolarki otworowej, wytwórcy liczników ciepła, materiałów izolacyjnych i dziesiątków innych wyrobów, w tym także instalacyjnych.

Bardzo możliwe, że dzięki ulgom remontowym, ciągle zbyt skąpo liczonym nie rozsypią się stare domy, bo tylko na samozachowawczy instynkt mieszkańców można liczyć. W 1994 r. kwota odliczeń podatkowych w skali kraju - gdy chodzi o osoby fizyczne, wyniosła 11 milionów (nowych) złotych. Nie jest to kwota zwalająca z nóg nawet takiego „dusigrosza" jakim jest fiskus, który przywykł liczyć „szufladkowo". Być może nam „szarakom" - tylko tak się wydaje, a górę ma tabliczkę mnożenia w małym paluszku. Przyjmując, że tabliczkę mnożenia opanowała w stopniu wystarczającym, to oczywistym być musi, że ileś tam pieniędzy do budżetu producenci materiałów budowlanych odprowadzają z tytułu podatków. Ileś tam tysięcy pracowników w tym sektorze zatrudnionych zasila budżet strumieniem pieniędzy z tytułu podatku od dochodów osobistych. Można ciągnąć ten rachunek budżetowych profitów, płynących z ożywienia sektora budowlanego dalej i dalej.

Ulgi mieszkaniowe i te duże, i te skromne remontowe - per saldo według Edwarda Radzewicza wychodzą fiskusowi na zdrowie.

Niepodobna przecież, aby mieszkaniówka rozsypała się do reszty, bo miejsc pod mostami dla bezdomnych nie starczy, jak się domy będą walić. I ta nadzieja sprawiała, że mimo przejmującego chłodu w pomieszczeniach World Trade Center w Gdyni ponad 75 wystawców, reprezentujących czołowych producentów materiałów budowlanych, biura architektoniczne, banki, kusające kredytami budowlanymi, firmy deweloperskie, przestępując z nogi na nogę, wyczekiwało na klientów. Gdyby tej nadziei nie było, całą imprezę, jak większość targów budowlanych, można by zwinąć, jak namiot cyrkowy.

KATARZYNA DOSADNA

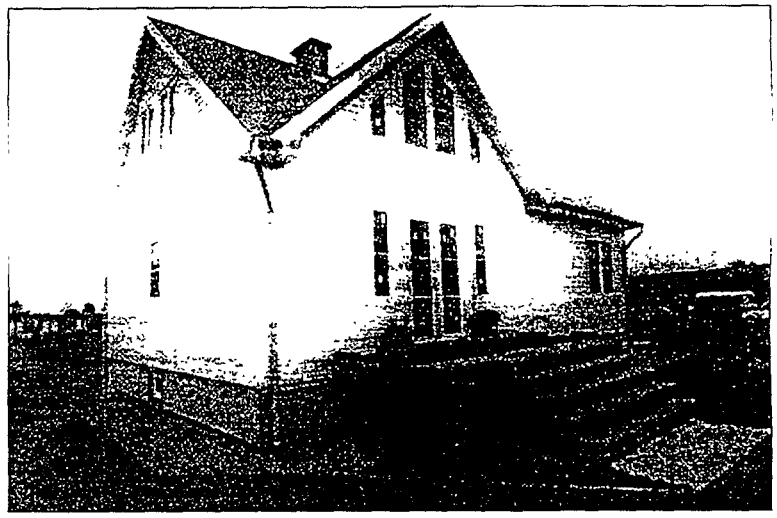
DESKA RATUNKU

Profile Nr. 21 (1471) Rok XLI
z dnia 20-26 maja

BEST AVAILABLE COPY

BUDUJ LEPIEJ '96

LAS VEGAS nad Bałtykiem



Dom modelowy - wood frame zbudowany na obrzeżu Gdyni, przy ul. Chwaszczyńskiej 50 A służy jako promocyjna „wizytówka" budownictwa mieszkalnego - gdzie podstawowym materiałem jest drewno

W 1992 r. powstał w Gdańsku Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa (APIB). Instytut ten nie tylko zaznaczył swoją obecność wieloma znaczącymi przedsięwzięciami, ale już w 1994 r. powołał do życia polski odpowiednik amerykańskiej organizacji, Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów (PSBD).

APIB powstał by służyć pomocą i wspierać rozwój budownictwa mieszkaniowego w Polsce w nowych warunkach gospodarki rynkowej. Był od początku finansowany z funduszu US AID (Agency for International Development) - Amerykańskiej Agencji do Spraw Rozwoju Międzynarodowego. Amerykanie odrestaurowali także piękne zabytkowe spichrze w Gdańsku - siedzibę Instytutu, a następnie Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów.

Od samego początku z Amerykańsko-Polskim Instytutem Budownictwa związany był p. Eligiusz Koniarek - jeden ze współzałożycieli, dyrektor d/s Rozwoju APIB, a następnie prezes Instytutu. Eligiusz Koniarek zajmował się transformacją Instytutu w Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, a obecnie jako konsultant ze strony amerykańskiej zajmuje się przekazywaniem wiedzy i doświadczenia nowo powstałej polskiej organizacji.

APIB będzie przez 2 lata wspierał merytorycznie i finansowo Stowarzyszenie - informuje Eligiusz Koniarek.

Pierwszym przedsięwzięciem APIB były badania rynku Trójmiasta oceniające zapotrzebowanie na budownictwo jednorodzinne. Badania te poparte były licznymi rozmowami z przedstawicielami rynku budowlanego i badaniami ankietowymi. Instytut wiele uwagi poświęcał społecznemu aspektowi budownictwa. Dom jednorodzinny jest bardzo ważny dla życia rodziny. Powinien być więc ogólnie dostępny i możliwie tani - akcentuje Eligiusz Koniarek.

W ciągu trzech lat istnienia APIB nawiązał współpracę z izbami i stowarzyszeniami budowlanymi, władzami centralnymi i lokalnymi, wyższymi uczelniami i fachową prasą. Na terenie kraju organizowano seminaria, które w większości poświęcone były energooszczędnym lekkim technologiom. APIB preferował konstrukcje w szkielecie drewnianym i stalowym. Promując amerykańską technologię budowlaną APIB brał pod uwagę także finansowe aspekty realizacji inwestycji. Przeprowadzone kalkulacje kosztów dowodzą, iż tego typu budownictwo jest ok. 30% tańsze niż tradycyjne. Ze względu na bardzo wysoką energooszczędność np. technologia lekkiego szkieletu drewnianego zmniejsza także koszty ogrzewania budynku. Technologia szkieletu drewnianego jest najpowszechniejszym sposobem budowania domów w USA, Kanadzie i krajach skandynawskich. Domy drewniane nie są w tych krajach dowodem ubóstwa, gdyż mieszkają w nich ludzie niezależnie od statusu materialnego. Są to domy ciepłe, wykonane ze zdrowych materiałów (drewno i gips), zużywające mało energii na ich wytworzenie, jak i ogrzewanie. Domy drewniane cechuje także lekkość, ciężar ich konstrukcji stanowi ok. 15-20% ciężaru domów wznoszonych systemem tradycyjnym. Domy takie buduje się szybko i łatwo.

Bardzo nas cieszy zmiana myślenia wielu Polaków, jaka zaszła w ostatnim czasie w stosunku do technologii w budownictwie mieszkaniowym - mówi Eligiusz Koniarek.

Jednym z podstawowych zadań APIB była realizacja projektu domów modelowych w lekkich konstrukcjach szkieletowych. Przy okazji powstawania budynków modelowych instytut prowadził działalność informacyjną i edukacyjną. APIB jako inwestor podjął się realizacji domu pokazowego wznoszonego w technologii szkieletu drewnianego. Było to przedsięwzięcie z udziałem wielu firm, sponsorów, szkoleniami na budowie, monitorowaniem realizacji itp. Było to zadanie oryginalne nie tylko z powodu stosowanej technologii, ale i metody pracy i współpracy kilkunastu partnerów. Jego rezultatem jest nie tylko sam dom, ale i komplet wydawnictw, kaseta video i książka opracowana wspólnie z ITB na temat wdrożeń technologii szkieletu drewnianego w warunkach polskich. W ciągu roku modelowy dom w Gdyni odwiedziło ponad 1500 osób. Większość z nich to ludzie zainteresowani budową własnego dachu nad głową - podkreśla Eligiusz Koniarek.

Równolegle z przystąpieniem do budowy domu modelowego, APIB rozpoczął proces tworzenia organizacji budowlanej, zrzeszającej firmy zajmujące się budowaniem domów. **Jesienią 1994 r. doszło do powstania Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów** - zrzeszenia małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych.

PSBD to przedsięwzięcie finalizujące działalność Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa - mówi Eligiusz Koniarek. Stowarzyszenie zamierza m. in. współpracować z wieloma organizacjami działającymi na polskim rynku budowlanym, w tworzeniu ogólnokrajowego lobby budowlanego. Ważna jest też integracja środowiska budowniczych małych domów mieszkalnych, wymiana doświadczeń, wzajemna edukacja techniczna, organizacyjna i ekonomiczna. Wiemy, iż wiele firm boryka się z problemami wynikającymi z braku wiedzy managerskiej, prawnej i społecznej. Do efektywnego kierowania przedsiębiorstwem budowlanym potrzebna jest nie tylko wiedza techniczna, ale też umiejętność zarządzania firmą, marketing, gospodarka finansami. Stąd PSBD włącza się w realizację nowych inicjatyw edukacyjnych. Zorganizowano m. in. na Wydziale Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej podyplomowe studium - „Zarządzanie w budownictwie dla małych i średnich przedsiębiorstw", czy kurs (razem z APIB) „Framing. Konstrukcja budynków w szkielecie drewnianym". APIB stworzył tylko podwaliny nowej organizacji. Kształt stowarzyszenia będzie zależał od jego członków. Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów ma służyć swoim członkom i to oni określają jego najważniejsze kierunki działania - zaznacza prezes APIB Eligiusz Koniarek. Powołany został Zarząd Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów (z prezesem Jackiem Dąbrowskim), składający się z przedstawicieli ośrodków technicznych z różnych miast Polski. Ma to umożliwić stworzenie silnych lokalnych struktur stowarzyszenia, które będą współtworzyć rynek budowlany na własnym terenie.

Zainteresowanie nową organizacją zrzeszającą małe i średnie firmy budowlane jest duże.

W I Zjeździe Stowarzyszenia wzięło udział 200 członków. W tym roku będzie już ponad 600 osób.

Zjazdy PSBD będą się odbywały w ramach Kongresów Buduj Lepiej - przedsięwzięcia Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa. I Kongres odbył się w marcu 1995 r., druga edycja jest planowana w maju 1996 r. W organizację Kongresu Buduj Lepiej, włącza się też PSBD - organizator Buduj Lepiej '96.

Kongresy Budowniczych Domów zamierzone są jako imprezy cykliczne. Ma to być ważne coroczne wydarzenie związane z budownictwem głównie małych domów mieszkalnych.

Nie chcemy odkrywać Ameryki - mówi Eligiusz Koniarek, będący również członkiem komitetu organizacyjnego Kongresu Buduj Lepiej '96. Chcemy organizować kongresy na wzór tych, które co roku odbywają się w Las Vegas pod egidą NAHB. Obecnie trwa kampania promocyjna w prasie, radiu, tv.

Kongres to coś więcej niż targi, które mają głównie wystawienniczy charakter. Formuła Kongresu zakłada liczne seminaria, dyskusje, spotkania oraz wystawę.

Na Buduj Lepiej '96 planowana jest międzynarodowa wystawa, która ma przedstawiać cały proces inwestycyjny budowy domu - pełną ofertę producentów i technologii od fundamentów po dach. Przewidziane są osobne sekcje dla każdej z branż. Ma to zapewnić czytelność oferty. Seminaria natomiast poruszać będą najistotniejsze kwestie dla polskiego budownictwa. Dyskutować będziemy m. in. o mechanizmach wzrostu popytu na budownictwo, działalności lobbystycznej w tym resorcie gospodarki, nowoczesnych technologiach i materiałach budowlanych, przykładach samoorganizacji w budownictwie czy o procesie inwestycyjnym - mówi Eligiusz Koniarek. Planujemy też zorganizować forum architektów i wykonawców. Odbędą się także liczne imprezy towarzyszące m. in. promocje wydawnicze.

Mam nadzieję, iż Kongresy Buduj Lepiej staną się ważnym wydarzeniem dla wszystkich związanych z budownictwem - mówi Eligiusz Koniarek. Chcemy pokazać, iż problemy technologiczne to tylko jeden, nie najważniejszy aspekt dotyczący rozwoju polskiego budownictwa.

Istotna jest cała otoczka społeczno-prawna, strategia proinwestycyjna państwa.

Upowszechniając nowe technologie, nowoczesne metody organizacji pracy, finansowania i realizacji inwestycji budowlanych oraz wspierając inicjatywy społeczne na rzecz rozwoju budownictwa, chcemy przyczynić się do tego, by w Polsce budowano lepiej, więcej, bezpieczniej i taniej.

JOANNA FABISIAK

BEST AVAILABLE COPY

21

WIADOMOŚCI

PO II KONFERENCJI I WYSTAWIE BUDOWNICZYCH DOMÓW – BUDUJ LEPIEJ'96

7-10 maja 1996 r. w Gdyni

Mimo wyjątkowo długiej zimy i długiego weekendu, co zawaziło na frekwencji uczestników, gdynska impreza Buduj Lepiej'96 odbyła się Przyjechało ponad 70 wystawców, około 100 członków Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów (PSBD), ponad 40 wykładowców i około 30 zaproszonych gości honorowych reprezentujących polskie środowisko budowlane

Codziennie wystawę odwiedzało około 1000 osob, większość z nich zainteresowana budową lub remontem swojego domu

W uroczystym otwarciu imprezy obok gospodarzy – PSBD, uczestniczył Wojewoda Gdanski Maciej Płazyński, prezydent Gdyni pani Franciszka Cegielska, ambasador Unii Europejskiej w Polsce pan Rolf Timons, reprezentanci amerykańskiej agencji USAID i amerykanskiego stowarzyszenia budowniczych domów NAHB

Wśród zaproszonych gości byli przedstawiciele i prezesi takich organizacji jak Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa, Stowarzyszenie Architektów Polskich, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa Budownictwa, Korporacja UNI-BUD, związek Pracodawców Budowlanych, Krajowy Ruch Mieszkaniowy, Krajowe Forum Budowlano-Mieszkaniowe, posłowie na Sejm RP-członkowie sejmowej komisji budownictwa, przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, Głównego Urzędu Nadzoru Budownictwa itp

Byli również przedstawiciele prasy związanej z budownictwem i fachowej („Murator", „Materiały Budowlane" „Informacja INSTAL")

Na wystawie i towarzyszących seminariach mozna było spotkać i porozmawiać z wieloma osobami, liderami polskiego budownictwa mieszkaniowego.

Jak w swoim liście do uczestnikow Buduj Lepiej stwierdził prof. Leszek Balcerowicz, przełamanie pogłębiającego się kryzysu w mieszkalnictwie nie moze się udać bez konsekwentnych działań na rzecz rozwoju całej gospodarki, wzrostu dochodów realnych i zmniejszenia inflacji Myśl Leszka Balcerowicza rozwinął poseł Marcin Zawiła z Unii Wolności wskazując pewne konkretne rozwiązania, związane glownie z rozwojem samorządności lokalnej

Andrzej Laskowski z Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa wskazał na rozwój pierwotnego i wtórnego rynku hipotecznego jako ważnego mechanizmu wzrostu popytu na budownictwo.

Z kolei dr Edward Radzewicz przedstawił politykę podatkową Państwa. Nie zabrakło również prezentacji ofert kredytów budowlanych i hipotecznych oferowanych przez polskie banki.

Polscy przedsiębiorcy budowlani przedstawiali swoje problemy związane z prowadzeniem tzw. deweloperskiej formy działalności. Krytykowano niespójność przepisów prawnych, podatkowych, dostęp do gruntów, kłopoty z rozbudową infrastruktury, nadmierną wysokość składek ZUS, brak spójnej polityki rządowej wobec budownictwa.

Z dużym zainteresowaniem i z wielką przyjemnością wysłuchano wykładu prof. Lesława Wasilewskiego na temat zarządzania jakością, problematyki coraz bardziej popularnej w Polsce

W ramach kilku dyskusji panelowych dotyczących tzw lobbyingu na rzecz budownictwa, z udziałem przedstawicieli praktycznie wszystkich organizacji budowlanych wskazano potrzeby takiej działalności i zaprezentowano niektóre ważne problemy firm i przedsiębiorców budowlanych

W trakcie konferencji odbyło się spotkanie przedstawicieli Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa (prezes Andrzej Laskowski), Korporacji Pracodawców Budowlanych (prezes Edward Trzosek), Stowarzyszenia Architektów Polskich SARP (prezes Kszysztof Chwalibóg), Polskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa (prezes Jan Wojtkiewicz, Wacław Baranowski – WACETOB), PSBD (prezes Jacek Dąbrowski)

Ustalono, ze istnieje potrzeba koordynacji działan lobbyingowych pomiędzy poszczególnymi stowarzyszeniami i innymi organizacjami budowlanymi Uczestnicy spotkania zobowiązali się zająć stanowisko w sprawie memoriału przygotowanego przez PSBD

W pokazie technologii dla budownictwa jednorodzinnego przedstawiono obok tradycyjnych ciekawe rozwiązania domu z bali lub modularnych elementów o przestrzennej strukturze z izolacją termiczną Rosnące ceny energii, ostatnia zima, wywołały ważny problem termorenowacji Nie bez kozery prezentowano więc różne systemy docieplen i elewacji budynków

Tutaj należy dodać, iz organizatorzy przygotowali również kilkugodzinne szkolenia w szkielecie drewnianym i stalowym, prezentowane przez specjalistów amerykańskich a firma Ytong zaprezentowała swój system bloczków betonowych

Wydawnictwo Murator omówiło doświadczenia z konkursu Dom Dostępny Niektóre z nadesłanych projektów domów wkrótce doczekają się swoich realizacji w kilku miejscach w Polsce

Była to ciekawa prezentacja ukazująca problemy architektoniczne, projektowe i wykonawcze związane z projektem i budową domu za tzw przystępną cenę.

Chociaz, jak wynika z wielu wypowiedzi w Gdyni, nawet i ta przystępna cena jeszcze długo dla wielu nie będzie osiągalna

Odwiedzający wystawę zadowoleni byli wprawdzie ze skromnej, ale dość wyczerpującej propozycji materiałów i technologii w budownictwie jednorodzinnym Na wystawie obok producentów i dystrybutorów pojawiły się firmy oferujące gotowe rozwiązania domów „pod klucz" a także firmy deweloperskie.

W najbliższej przyszłości PSBD zapewni wszystkim wystawcom dotarcie do blisko 500 firm budowlanych, członków i sympatyków tego stowarzyszenia. Jednym z celów PSBD jest nawiązanie bliskich kontaktów z producentami i dystrybutorami Buduj Lepiej jest właśnie sposobem rozwijania kontaktów między partnerami rynku budowlanego

Jury powołane przez organizatorów wystawy wyróżniło firmy YTONG z Ostrołęki, Dom Kanadyjski z Kołobrzegu i F.H U. Amer-Pol Sokółka za oryginalność ekspozycji wystawienniczej Z kolei jedyna amerykańska firma obecna na Buduj Lepiej – Wickes Lumber Corporation dostała nagrodę za odwagę i przyjazd do Polski mimo trudności związanych z długim weekendem poprzedzającym imprezę.

W drugim dniu Konferencji i Wystawy Buduj Lepiej odbyło się II Walne Zebranie Członków PSBD.

Zarząd przedstawił sprawozdanie ze swojej działalności, prezentując dorobek ostatnich kilku miesięcy, w tym powstanie biur regionalnych w Warszawie, Gdańsku, Wroclawiu, Lublinie i Krakowie.

Strona amerykańska reprezentowana przez Centrum Badań NAHB przedstawiła formy wspierania finansowego polskiej organizacji.

W dyskusji członkowie ustalili, iż zespół składający się z przedstawicieli biur regionalnych opracuje strategię, narzędzia i formy działania organizacji na najbliższe lata.

Powszechne poparcie zdobył apel grupy warszawskiej dotyczący m.in. regulacji w finansowaniu infrastruktury pod budowę domów i osiedli opracowany w formie memoriału (dostępny w biurze PSBD).

Walne Zebranie wyróżniło honorowym członkowstwem przedstawicieli Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa – panów Jacka Farona i Eligiusza Komarka oraz Dyrektora Generalnego Wydawnictwa Murator – pana Zygmunta Stępińskiego

Członkowie PSBD jednogłośnie podjęli uchwałę, w której wyrazili stanowczy protest przeciwko wprowadzeniu obowiązku zrzeszania się osób fizycznych i firm w izbach gospodarczych O tym stanowisku PSBD zostanie powiadomiony Prezydent oraz Parlament RP, a także środki masowego przekazu

Mimo nienajlepszego dla budowniczych domów okresu potwierdziła się formuła imprezy i już w tej chwili rozpoczynają się przygotowania do następnej, organizowanej na początku przyszłego roku, gdyż jest to czas najlepszy na tego typu spotkania, szkolenia i wymianę doświadczeń

Nawiązując do pointy programu telewizyjnego nagrywanego w trakcie konferencji, a emitowanego w dniu następnym, warne jest aby głosy, które tu padały nie trafiały w pustkę

Dziękując wszystkim za współpracę i przyjazd do Gdyni zapraszamy na Buduj Lepiej'97

Konspekty wystąpień, katalog wystawy i inne materiały informacyjne są jeszcze do nabycia w biurze PSBD, Gdańsk, Chmielna 54/57, tel 316851

* * *

KILKA NOTATEK Z IMPREZY TARGOWEJ „AUTOMATICON'96"

Na Międzynarodowych Targach Automatyki i Pomiarow „AUTOMATICON'96" w Warszawie w dn 5-8 marca 1996 r ponad dwie setki firm prezentowało szeroki wachlarz wyrobow związanych z techniką automatyzacji od narzędzi dla elektroników-rzemieślników do kilkuczynnościowych robotów fabrycznych

Zapoznaliśmy się blizej z ofertami dotyczącymi automatycznej regulacji i sterowania w ciepłownictwie oraz w wentylacji

CIEPŁOWNICTWO

Sprawy ciepłownictwa komunalnego, pewnie z powodu wyjątkowo uciążliwej tegorocznej zimy zgromadziły sporą grupę wystawców i zwiedzających.

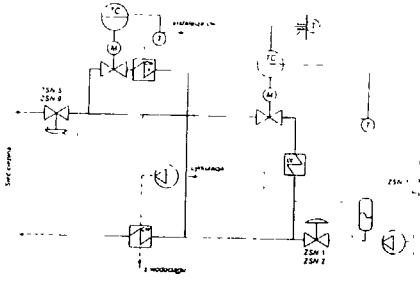
Układy automatycznej regulacji pracy węzłów cieplnych zasilanych z miejskiej sieci stawiają sobie za zadanie:

- utrzymywanie wymaganego komfortu cieplnego w pomieszczeniach z uwzględnieniem złożoności czynników niezaleznych, a więc: a) zmiany temperatury wody sieciowej na zasilaniu, b) zmiany ciśnienia dyspozycyjnego, c) temperatury zewnętrznej („pogoda"), d) programowanie temperatury przez użytkownika w funkcji czasu (obniżenie temperatury w pomieszczeniach w ustalonych porach doby np. nocą w domach mieszkalnych lub w wolne dni w biurach, szkołach itp.)
- rejestrowanie temperatury wody sieciowej na zasilaniu i powrocie z węzłów cieplnych oraz przepływu masy wody sieciowej zasilającej węzeł tak, aby obliczenie zapłaty za dostarczone ciepło odpowiadało faktycznemu zużyciu i było na każde żądanie sprawdzalne.

Zasadniczymi członami projektu automatyki węzła cieplnego są regulatory składające się z nastawników (zawory) mających na celu zmianę oporu dla przepływającego czynnika oraz napędów (siłowniki) dostarczających energię mechaniczną niezbędną do przestawiania nastawników.

Firma „POLNA" zamieściła w swej ofercie grupę regulatorów ciśnienia ZSN 1 ÷ 10. Zawory dla tej serii produkowane są od DN 15 do 100 (mm). Maksymalna temperatura wody lub pary wodnej – 150°C. Dobór zaworu regulatora sprowadza się do wyznaczenia współczynnika przepływu i następnie maksymalnego przepł przez zawór lub minimalnego spadku ciśnienia za nim, co czytuje się ze specjalnych nomogramów Dane wejściowe doboru

p_1 – ciśnienie na wlocie do zaworu (kPa)
p_2 – ciśnienie na wylocie z zaworu (kPa)
G – obliczeniowy przepływ masowy (t/h)
t – maksymalna temperatura czynnika (°C) Producenci zi ją dodatkowe sprawdzenie warunków głośności



Rys 1 Zastosowanie regulatorów ZSN w węzle cieplnym

- ZSN-1 (normalnie otwarty reduktor) lub ZSN do uzupełnia przecieków w instalacji c o. (normalnie zamknięty reduktor)
- ZSN-5 do regulacji dyspozycyjnej różnicy ciśnień w przyłączu w do sieci (zawór normalnie otwarty)
- ZSN-7 do regulacji różnicy ciśnień na rozdzielaczach instal wewnętrznej c.o. (normalnie zamknięty)
- ZSN-9 do regulacji dyspozycyjnej różnicy ciśnień i przepływu pr węzeł (zawór normalnie otwarty)

Firma KFAP zaprezentowała ciepłomierze nowej genera – LEC-4

Spełniane przez urządzenie LEC-4 funkcje to

- wskazania wartości chwilowych mocy i przepływu,
- rejestracja wskazań maksymalnych mocy i przepływu w r z datą ich wystąpienia,
- zliczanie energii nadprogowej ponad przekroczony próg mo albo przepływu,
- wskazania temperatury zasilania i powrotu,
- wyświetlanie informacji o sytuacjach awaryjnych (brak impuls wraz z datą i godziną wystąpienia,
- wyświetlanie wartości energii i objętości zarejestrowanych pierw szego dnia miesiąca o godz. 00:00

Przetworniki przepływu mogą być montowane na rurociągac od DN 15 do 300 (mm), przepływ nominalny Q_n odpowiedni wynosi 0,6-600 m³/h, temperatura wody 130°C.

Na stoiskach wielu firm można było zapoznać się z urządzeni mi i osprzętem specjalistycznym, który ma zastosowanie w ciepl wnictwie – począwszy od prostej automatyki pneumatyczne skończywszy na elektronicznej aparaturze mikroprocesowej. W mieńmy przykładowo: INTROL, PNEFAL-ELEKTRONI ABC, SAMSON, DANFOSS.

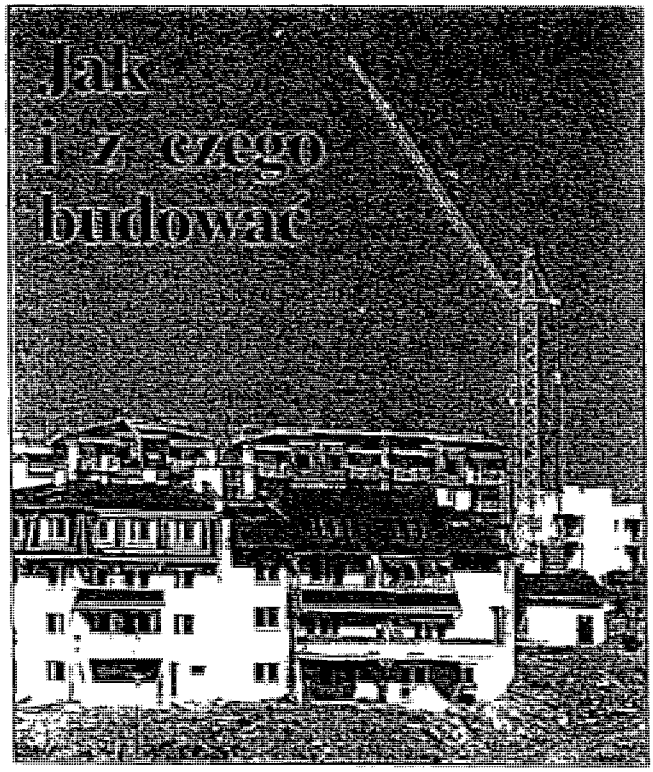
Wyróżnić jednak trzeba firmę MERA-PNEFAL za wystawi nie kompletnej zautomatyzowanej stacji wymienników ciepła w posażonej m. innymi w:

- licznik energii cieplnej,
- regulator pogodowy,
- regulator z zegarem programującym

Dzięki zastosowaniu skośnego ułożenia wymienników JAD uzyskano uproszczenie konstrukcji (mniejsza ilość złączek), zmni jszenie strat ciśnienia, zmniejszenie gabarytu oraz ciężaru stacji

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY



Naturalnym pragnieniem każdego człowieka jest podniesienie komfortu swego życia. Jeszcze kilkanaście lat temu marzeniem Polaków było mieszkanie w bloku z wielkiej płyty i popularny mały fiat. Zmiany, które zaszły w Polsce, spowodowały jednak upadek tego stereotypowego wizerunku dobrobytu. Dzisiaj ludzie chcą mieszkać w domach zbudowanych ze zdrowych, energooszczędnych materiałów, otoczonych zielenią. Znaczenia nabrała estetyka budynku i infrastruktury, nastąpił odwrót od byle jakości. Coraz częściej również osoby dysponujące pewnymi środkami finansowymi decydują się na budowę domu we własnym zakresie lub tworzą niewielkie spółdzielnie, bądź wspólnoty rezygnując z oferty spółdzielczych gigantów. W ten sposób mają oni bowiem możliwość wpływania na projekt obiektu, materiały, z jakich będzie on realizowany, mogą również sprawować kontrolę nad sposobem gospodarowania ich pieniędzmi. Mieszkanie stało się towarem i wszyscy, którzy podejmują decyzję o jego zakupie (co oznacza wydatek od kilkudziesięciu tysięcy złotych wzwyż), oczekują, by był on wysokiej jakości i stosunkowo tani w eksploatacji.

Z czego jednak budować, by zaspokoić wymagania inwestorów? Na rynku dostępnych jest szereg materiałów produkcji polskiej i zagranicznej, których wykorzystanie umożliwia spełnienie nawet najbardziej wygórowanych żądań. Jakość jednak kosztuje, gros wykonawców i klientów zainteresowanych jest więc towarem łączącym wysoki standard z umiarkowaną ceną. Zmieniają się również preferencje dotyczące technologii, w jakiej ma być realizowany obiekt. Istotne stają się problemy dotyczące kredytowania budownictwa mieszkaniowego, zagadnienia finansowe i podatkowe. Odpowiedzi na wiele pytań związanych z procesem budowlanym udzielić miała **II Międzynarodowa Konferencja i Wystawa „BUDUJ LEPIEJ '96"**, która odbyła się w Gdyni w dniach od 7 do 10 maja br. Jej organizatorem było Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, organizacja mająca kontynuować działalność Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa. Inicjatywa to naprawdę ważna, zainteresowanym kupnem lub budową mieszkania czy domu stworzono bowiem możliwość bezpośredniego kontaktu z architektami, za budownictwo specjalistów reprezentujących [illegible] i organizacje budowlane z całej Polski. Zakres tematów poruszanych na konferencji obejmował m. in. rynek nieruchomości, produkty budowlane i technologie, architekturę i projektowanie, finansowanie, otoczenie prawne działalności budowlanej. Z racji iż impreza miała charakter kongresowy, koncepcja spotkań, dyskusje panelowe oraz wystawa zorientowane były na uczestników i gości. Uczestniczyło w niej ok. 70 firm – producenci materiałów i narzędzi budowlanych, instytucje kredytujące budownictwo, architekci, deweloperzy, wykonawcy, projektanci, pisma branżowe itp. Zamiarem organizatorów było m. in. ułatwienie bezpośrednich kontaktów wykonawców i przedstawicieli banków, którzy na „BUDUJ LEPIEJ" mieli możliwość nawiązania i uzgodnienia zasad współpracy oraz wyboru interesujących ich wyrobów. Ponadto impreza miała pomóc PSBD w stworzeniu funduszy na realizację jego działań statutowych.

Czy jednak jedynym adresatem BUDUJ LEPIEJ byli wystawcy i zaproszeni przez organizatora goście? Wydaje się, iż tematyka interesująca była również dla potencjalnych indywidualnych inwestorów. Dotyczy to zarówno zagadnień poruszanych w trakcie seminariów, jak i oferty wystawców (choć większość z nich uczestniczy w wielu targach budowlanych, co ułatwia zapoznanie się z proponowanymi wyrobami). To oni stają się powoli najważniejszymi klientami banków, architektów. Tymczasem wśród zwiedzających wystawę i uczestników seminariów niewielu było mieszkańców Trójmiasta, czy choćby innych okolicznych miejscowości. A przecież na tym terenie budownictwo indywidualne rozwija się prężnie, wszelkie nowinki mają więc szansę trafić tu na podatny grunt. Czym była spowodowana tak mała frekwencja – to pytanie, na które organizatorzy imprezy muszą sobie odpowiedzieć. Czy wynikała ona ze zbyt słabej reklamy (zamieszczane w pismach branżowych informacje o „BUDUJ LEPIEJ" nakierowane były raczej na potencjalnych wystawców), czy ze zbyt dużej ilości imprez wystawienniczych branży budowlanej, czy... Zapytania można by mnożyć, niemniej jednak faktem jest, iż wystawcy zawiedzeni byli niewielkim zainteresowaniem, z jakim spotkała się wystawa. Nieliczni, którzy pytali o ofertę, otrzymali wyczerpujące odpowiedzi, był bowiem na to czas. Na niektórych stoiskach z niecierpliwością wręcz czekano na klienta, jego przyjście przerywało bowiem nudę i powodowało, że godziny upływały szybciej. Na załatwienie własnych interesów wystawcom nie były potrzebne cztery dni, nie można było jednak opuścić stoiska. Wbrew pozorom również w seminariach uczestniczyło mniej osób niż można by się spodziewać po podejmowanych tematach. Trzon uczestników stanowili wystawcy i członkowie PSBD. Trudno się temu zresztą dziwić skoro udział w Konferencji był płatny i to niemało – za cztery dni – 250 zł plus VAT. Co dziwniejsze, zasada ta obejmowała również dziennikarzy. Można by jednak to zaakceptować – w końcu każdy stara się zarobić wykorzystując wszelkie nadarzające się okazje – gdyby nie fakt, iż na seminarium mógł przyjść każdy zwiedzający, nie otrzymywał jedynie konspektów wykładów i posiłku. Schematyczne streszczenia nie są potrzebne osobie zainteresowanej danym zagadnieniem, ponieważ może sobie ona nagrać lub notować wypowiedź prelegenta, to zaś, co podano do jedzenia, było raczej zakąską (zdecydowanie zbyt kosztowną) niż posiłkiem. I moi redakcyjni koledzy, i ja braliśmy już niejeden raz udział w seminariach organizowanych czy to przy okazji targów, czy też przez różne firmy, bądź stowarzyszenia. Jeżeli żądano od nas uiszczenia pewnych opłat, przeznaczane były one z reguły na zakwaterowanie (w przypadku imprez wyjazdowych) lub wyczerpujące materiały informacyjne. Tego, niestety, w Gdyni zabrakło. Niedociągnięciem organizacyjnym było również to, iż nie zadbano o ogrzanie hali wystawienniczej. Podnosi to wprawdzie koszty, ale chyba uczestnicy BUDUJ LEPIEJ mieli prawo choćby do minimum komfortu?

Niezależnie jednak od powyższych uwag, zorganizowa- [illegible] konferencji i wystawy jest cenną inicja-

do kraju. To zaś przyczyniło się do wzrostu podaży dolarów na międzybankowym rynku i wywarło znaczną presję na wzrost kursu złotego. NBP chcąc uniknąć nadmiernego umocnienia złotego (jest to niekorzystne dla eksportu) wielokrotnie musiał przeprowadzać kosztowne interwencje i skupować wa[illegible]

BANK Z JELENIEJ GÓRY ZWRÓCI. Blisko 10 mln zł przekazał [illegible] Bankowy Fundusz Gwarancyjny na wypłaty oszczędności klientom upadłego jeleniogórskiego banku spółdzielczego. Na razie pieniądze trafiły do syndyka banku, który dopiero za tydzień zacznie je oddawać blisko 9 tys. klientów. – Wypłaty powinny potrwać nie dłużej niż dwa, trzy tygodnie – zapowiadają pracownicy banku. Przypomnijmy, że upadłość banku sąd ogłosił we wrześniu 1995 r. Kilka miesięcy po tym, jak bank przeniósł się do zabytkowej kamieniczki, w której podziemiach kosztem 5 mld starych złotych wybudował nowy skarbiec. JJ

PLASTIKOWY PIENIĄDZ Z GBG. Wprowadzenie tzw. inteligentnych kart plastikowych zapowiada katowicki Górnośląski Bank Gospodarczy.

Karty, tzw. chipowe, wyposażone będą w mikroprocesor, który będzie nadzorował dokonywane przez klienta operacje finansowe. Na początku mają się nimi posługiwać pracownicy banku, a potem posiadacze rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych w jastrzębskim oddziale GBG. Karty takie po ich przetestowaniu przez GBG chciałby udostępnić swoim klientom również Powszechny Bank Kredytowy. JŻ

ła jeszcze jakiś wpływ na notowania.

– Gdyby nie obniżenie stóp procentowych, obraz giełdy po piątkowej sesji nie byłby zbyt pozytywny – mówi Rafał Lis, doradca z Biura Maklerskiego BGŻ. – Liczne nadwyżki sprzedaży zapowiadały na poniedziałek niemal pewną korektę notowań. W nowej sytuacji przewidywanie przebiegu najbliższych [illegible] znacznie się skomplikowało. Z jednej strony część inwestorów może uznać, że krótkoterminowy trend wzrostowy dobiegł końca. Jednak dla innych inwestorów obniżka stóp procentowych może być właściwym momentem do zainwestowania w akcje.

Doradca BGŻ jest natomiast pewien, że w dłuższej perspektywie obniżka stóp – zakładając, że w tym roku będą następne – może mieć tylko pozytywny wpływ na koniunkturę.

Tego samego zdania jest Mariusz Kolecki z londyńskiego banku Kleinwort niemieckiej.

– Jeśli amerykański bank centralny nie będzie się spieszyć z obniżką stóp procentowych, to tamtejsi inwestorzy będą szukać szansy na zarobek za granicą – mówi Kolecki. – A wtedy Polska z jej wzrostem gospodarczym będzie jednym z najważniejszych [illegible]

Problem polega [illegible] giełda jest nadal zbyt [illegible] tych zachodnich [illegible] której wartość wszystkich [illegible] akcji wynosi ok. 4,5 mld dol[illegible] może „rozruszać" jeden większy inwestor zagraniczny. Wystarczy, że zacznie inwestować w takie „lokomotywy" jak np. Dębica, Stomil i Gorazdze, by także akcje innych spółek zaczęły drożeć – przekonuje Kolecki, który jest zdecydowanym optymistą co do tegorocznej koniunktury na polskiej giełdzie.

MICHAŁ KOBOSKO

BPH	75,00	71,50	
BRE	40,00	37,50	
BSK	150,00	143,50	4
Budimex	21,30	18,60	14
BWR	3,25	3,20	1
Bytom	47,00	43,70	
ComputerLand	46,80	41,90	
Dębica	39,80	[illegible]	
Elektrim	[illegible]	[illegible]	
ESPEBE	[illegible]	[illegible]	
Exbud	[illegible]	[illegible]	
Gorazdze	70,00	63,50	
Irena	30,00	28,50	
Jelfa	29,50	28,40	
KableBRK	40,00	36,00	
Kable	35,50	31,30	
Kredyt Bank	5,80	5,40	
Krosno	38,00	35,00	8
Mostostal Export	5,00	4,85	3
Mostostal Gdańsk	6,80	6,00	1
Mostostal War.	6,50	6,75	3
Mostostal Zabrze	8,50	8,30	2
Novita	8,50	8,30	2
Okocim	59,00	51,50	14
Optimus	26,90	24,80	8
PBR	14,80	14,00	5
PekPol	18,80	17,40	8
PetroBank	9,30	9,10	2
Polfa Kutno	32,00	28,40	1

Dębica

Całostalowa emisja

Bez pomocy technologicznej Goodyeara Dębica mogłaby konkurować ze Stomilem Olsztyn, ale nie ze Stomilem wspieranym przez francuskiego Michelina

Wszyscy akcjonariusze Dębicy poparli w ubiegłym tygodniu pomysł nowej emisji akcji przeznaczonej tylko dla Goodyeara. Przypomnijmy, że w grudniu ubiegłego roku skarb państwa sprzedał już Goodyearowi 32,7 proc. akcji Dębicy. Zadziwiająca zgodność akcjonariuszy wynikała z obaw, że za kilka lat ich fabryka mogłaby zostać zepchnięta na technologiczne peryferie i musiałaby oddać pole konkurencji, czyli Stomilowi Olsztyn. Jego nowy akcjonariusz, francuski koncern Michelin (posiada 52 proc. akcji Stomilu) obiecał bowiem, że przekaże polskiej spółce technologię opon całostalowych i to jeszcze w tym roku.

Produkcję takich opon chciała uruchomić również Dębica. – Chcieliśmy sami kupić technologię opon całostalowych, jednak są one niedostępne na rynku – tłumaczył jej prezes Zdzisław Chabowski na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Nowy akcjonariusz Goodyear zaś postawił warunek, że udostępni Dębicy nowoczesne technologie do produkcji opon do samochodów osobowych i opon całostalowych dla samochodów ciężarowych tylko wtedy, jeśli będzie miał większościowy pakiet jej akcji.

Akcjonariusze zgodzili się więc, by Goodyear kupił 3 mln 702 tys. 750 akcji. Po objęciu nowych udziałów Amerykanie będą mieli większość, bo 50,79 proc. akcji. Do kasy Dębicy wpłynie 118 mln zł, które zostaną wydane na nowe technologie, komputeryzację firmy i rozwój sieci dystrybucji.

Po podwyższeniu kapitał akcyjny Dębicy będzie dzielił się na 13 mln 802 tys. 750 akcji (obecnie jest ich 10,1 mln sztuk), co oznacza, że zysk przypadający na jedną akcję spadnie, ponieważ będzie rozproszony na większą ich liczbę.

Jednak prezes Chabowski uspokaja, że będzie to tylko chwilowy spadek. Według przedstawionych szacunkowych wyliczeń (uwzględniających nową emisję) zysk na akcję w tym roku wyniesie 3,54 zł, zaś w przyszłym – 4,94 zł. W ten sposób można obliczyć, że zysk netto Dębicy w tym roku wyniesie prawie 49 mln zł, zaś w 1997 r. aż 68 mln zł.

TOMASZ PRUSEK

TYDZIEŃ NA GIEŁDZIE

Początek 1996 roku przynie[illegible] watorów giełdy. Splot kilku po[illegible] płat za akcje Elektrobudowy [illegible] że tak dobrego tygodnia giełd[illegible] na rynku podstawowym – tu o[illegible] gim parkiecie zmiany cen były [illegible] wzrost indeksu rynku równo[illegible]

Na wartości zyskały akcje a[illegible] lenia mieli udziałowcy Mosto[illegible] (o 3,7 proc.). Niewielkim poc[illegible] cje Mostostalu Warszawa prz[illegible]

Były więc w 1995 r. „o nieb[illegible] tażu Export, czyli dwóch spół[illegible] głośniej. W piątek warszawsk[illegible] stwa trzy czwarte udziałów zn[illegible] trycznej Apena.

Natomiast sam Elektrim zr[illegible] cjów starających się o licenc[illegible] czesnej telefonii komórkowe[illegible]

W pierwszym tygodniu rok[illegible] ka przetargu o GSM. Firma [illegible] nych opuścili partnerzy zacho[illegible] informowała natomiast, że je[illegible] formacyjna PAGI – wyemitu[illegible] 1996 r. miał się stać rokiem [illegible]

HITY ZE SPÓŁEK

Codziennie inwestorzy otrzym[illegible] dziesiątki informacji o giełdzi[illegible] i spółkach giełdowych. Poniże[illegible] przypominamy najważniejsze [illegible] doniesienia z minionego tygod[illegible]

- Na giełdę wpłynął wniosek [illegible] trobudowy o dopuszczenie [illegible] kiet akcji serii A i B.
- Od 11 stycznia na giełdzie [illegible] notowanych 160 tys. akcji Wa[illegible] re jej pracownicy kupowali p[illegible]
- 8 stycznia rozpocznie się w[illegible] nie świadectw depozytowych [illegible] nariuszom Kętów, a 15 stycz[illegible] ścicielom akcji serii B Huty [illegible]

W Nowym 1996 roku
wszelkiej pomyślności i sukcesów
na polskim rynku budowlanym
wszystkim członkom, sympatykom i zainteresowanym

życzy Zarząd Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów

Jednocześnie przypominamy,
iż w maju po raz kolejny spotykamy się w Gdyni na
Kongresie i Wystawie Budowniczych Domów
BUDUJ LEPIEJ'96

Tegoroczna impreza już o międzynarodowym charakterze
zgromadzi wszystkich zainteresowanych
rynkiem budownictwa mieszkaniowego w Polsce

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Do zobaczenia w Gdyni!
Biuro organizacyjne Buduj Lepiej'96
PSBD, 80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57
tel. (058) 31 68 51 fax (058) 31 42 17

125484K-gd

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY

do jednego udzia-
onsorcjum — powie-
Danmarku dodając,
na tym, aby były to
wane
jest głównym dostar-
ratorem krajowych
ych usług telekomu-
anii. Ma tam ok. 3,2
jest jednym z dwóch
iej telefonii komór-
posiada ok. 15 proc

działalności duńskiego
czanie, obsługa i ser-
dzeń telekomunika-
zakresie tworzenia
ów danych, publika-
icznych i prowadze-
wej.
posiada także udziały
dzialnej za analogo-
omórkowej na Ukra-
na Litwie — 24,5
h — 16 proc. w kon-
dysponuje jedną
na sieć GSM oraz 20
mach odpowiedział-
zację linii telefonicz-
ch regionach kraju.
na także w Szwecji,
Belgii i ubiega się ra-
norweską spółką te-
o licencję na sieć
Była głównym inwe-
akcji polsko-duńskie-
wodowego, jednego
podmorskich kabli

Tele Danmark posia-
działów. W ubiegłym
dniała przeszło 16,6
. Wpływy za 1944 r.
3,6 mln dolarów,
mln dol. Zysk netto
wie ub. roku ukształ-
bmie 0,31 mln dola-

A.K.

dblcie w duńskiej po-
j. Dania, która okre-
o państwo frontowe
człowieka, jest nie-
iwa w swojej krytyce
ad w Teheranie. Te
przejaw krytyki re-
trzymania importu
ówczas walka o pra-
ychmiast ustaje. Kry-
pdu tego rzucającego
ostwa duńskiej poli-
praw zagranicznych
ersen broni się argu-
pszą formą walki jest
tytycznego dialogu"
oprócz praw człowie-
której Dania reklamu-
ową rolę, jest ekolo-
ej dziedzinie ser od-
vo nad zasadami.
m zapowiedziom na
uwaniem konsumen-
aprotestowała prze-
Komisji Europejskiej
osmetyki spożywczej
syntetycznych barw-
kcji żywności. Dzięki
D Food może nadal

Buduj lepiej

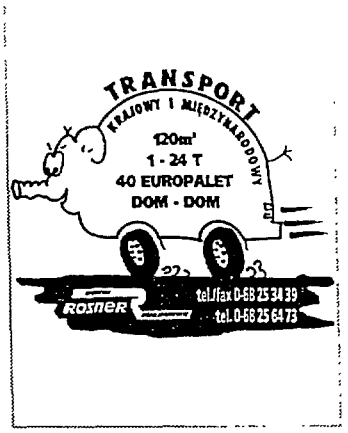
Pod takim hasłem przygotowywany jest kongres i wystawa budowniczych domów, które odbędą się w Gdyni w dniach 7-10 maja 1996 r. Organizatorem wystawy i kongresu jest Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, które powstało dzięki staraniu Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa i wydawnictwa Murator

Działalność stowarzyszenia wspiera finansowo amerykańska agencja ds. rozwoju międzynarodowego (USAid), merytorycznie zaś — amerykańskie stowarzyszenie budowniczych domów NAHB. Powstałe dwa lata temu w Gdańsku stowarzyszenie liczy obecnie już około 500 członków. Z założenia ma skupiać ludzi związanych z pełnym procesem inwestowania w budownictwo mieszkaniowe.

Celem wystawy jest prezentacja oferty technologicznej i materiałów dla budownictwa mieszkaniowego. Do udziału w majowym kongresie „Buduj lepiej" zaproszono Polską Izbę Przemysłowo-Handlową Budownictwa, Stowarzyszenie Architektów Polskich, Polskie Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Budownictwa, przedstawicieli banków i instytucji hipotecznych oraz przedstawicieli rządu, resortów, komisji sejmowych odpowiedzialnych za rozwój budownictwa mieszkaniowego, a także przedstawicieli samorządów lokalnych.

Organizatorzy przewidują bogaty program seminariów i imprez towarzyszących kongresowi i wystawie. Mają być m.in. omówione takie tematy, jak progi i bariery firm deweloperskich w Polsce. Przewidziano też seminarium poświęcone omówieniu infrastruktury prawnej dla rozwoju budownictwa mieszkaniowego, prezentację nowych technologii i materiałów, przedstawienie przykładów samoorganizacji grup społecznych w budownictwie mieszkaniowym oraz omówienie procesu inwestycyjnego w budownictwie jednorodzinnym. Na kongresie „Buduj lepiej" wydawnictwo Murator zaprezentuje też pierwszy numer nowego miesięcznika adresowanego do przedsiębiorców budowlanych.

K.M.



05316-0/Z/B5

BGK

BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Bank państwowy założony w 1924 roku

Bank Gospodarstwa Krajowego

udziela

poręczeń kredytów

dla małych i średnich firm

Informacji udziela:

Departament Kredytowy BGK (pokój 521) tel. 658-66-86 lub 658-66-87
00-842 Warszawa, ul. Łucka 7/9 fax 658-66-83

03989 1/Z/Bg3

BGŻ SA

oferujemy klientom o stałych źródłach dochodu Rachunek Oszczędnościowo-Rozliczeniowy (ROR)

zapewniamy:

- bezpieczną formę gromadzenia oszczędności
- kwartalną kapitalizację odsetek
- korzystne oprocentowanie wkładów
- możliwość zablokowania określonej kwoty na warunkach lokaty terminowej
- wygodny sposób regulowania opłat i zobowiązań (czynsz, energia, RTV, telefon itp.)
- szansę otrzymania krótkoterminowego kredytu na cele konsumpcyjne

BEST AVAILABLE COPY

*

Poznańska firma DEFOR – Okna Drzwi Fasady – na seminarium pt „Problemy współczesnej stolarki budowlanej – prognozy"

Przedstawiciele dostawców profili PCW Veka oraz profili aluminiowych – Sapa - Front – przedstawili tendencje rozwoju stolarki okiennej

Firma DEFOR – producent stolarki z PCW i stolarki aluminiowej – ma na koncie nagrody: złoty medal targów Budma'95 za okna jednoskrzydłowe PCW systemu Vekaplast *softline* o współczynniku k = 1,8 W/(m²·K) oraz nagrodę Srebrnego Asa – przyznawaną przez *Polish Promotion Corporation* – za „najwyższą jakość, solidność i rzetelność w biznesie, a także otwarcie na świat i wrażliwość społeczną"

*

Instytut Techniki Budowlanej – na uroczystą konferencję z okazji 50-lecia działalności.

Na konferencji „Wyroby budowlane – wymagania u progu XX wieku" równolegle odbywały się trzy sesje tematyczne.

Omówiono wyroby i ich zastosowanie w izolacjach budowlanych, w robotach wykończeniowych oraz rozwiązania konstrukcyjno-budowlane.

Wysłuchaliśmy dla Was...

● Konferencji pt. **„Budowa i utrzymanie budynków mieszkalnych. Rola samorządów lokalnych"**, która odbyła się w końcu roku w Spale pod Warszawą.

Wśród licznych referatów budownictwu jednorodzinnemu poświęcony był jeden. Odnotowano w nim nienajgorsze wyniki tego budownictwa – co najmniej zastanawiające wobec zmniejszania się z roku na rok liczby nowych mieszkań oddawanych w Polsce do użytku. Referat ten nie wzbudził jednak specjalnego zainteresowania uczestników konferencji.

*

● Konferencji pt. **„Energooszczędne materiały i technologie w budownictwie"**, zorganizowanej w połowie grudnia w Kudowie Zdroju

Wśród referatów wyróżniła się praca doc. Zbigniewa Wielgosza zatytułowana „Znaczenie tworzyw sztucznych jako energooszczędnych materiałów w budownictwie" Autor przedstawił nie tylko zalety wynikające ze stosowania tworzyw, ale i niebezpieczeństwa z tym związane

BUDUJ LEPIEJ II Kongres Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów

W dniach 7-10 maja 1996 roku Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów organizuje międzynarodową wystawę i konferencję poświęconą budownictwu mieszkaniowemu.

Patronat prasowy nad Kongresem i Wystawą objęło Wydawnictwo MURATOR

Po ubiegłorocznych doświadczeniach liczymy na udział wielu wystawców z kraju oraz firm zagranicznych PSBD rozpoczęło szeroko zakrojoną kampanię promocyjną w kilku krajach europejskich, USA i Kanadzie. Współpracuje z amerykańską firmą wystawienniczą, organizatorem takich znanych w świecie imprez jak „Build Russia" i „Build Mexico"

BUDUJ LEPIEJ ma charakter kongresowy i będzie imprezą powtarzalną. Kongresowa koncepcja spotkania, a więc duża dawka seminaryjna, dyskusje panelowe, mniej lub bardziej uroczyste spotkania w połączeniu z wystawą zorientowaną na uczestników i gości imprezy – daje dużą szansę wystawcom na bardziej dynamiczną prezentację swojej oferty i kontakt ze wszystkimi bezpośrednio zainteresowanymi procesem budowy.

Udział w wystawie wszystkich podmiotów związanych z procesem budowy i czytelny podział na poszczególne segmenty procesu inwestycji stwarza możliwość powstania imprezy o ogólnopolskim i bardzo prestiżowym charakterze.

Pragniemy, aby Kongres był podsumowaniem i wizytówką polskiego budownictwa jednorodzinnego. Chcemy również, aby tysiące klientów zwracających się do nas z problemami i zapytaniami na temat budowy własnego domu rozpoznało w Kongresie szansę na znalezienie partnera, uzyskanie odpowiedzi, a może znalezienie gotowego rozwiązania

Jednocześnie z Wystawą odbędzie się II Walne Zebranie Członków Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów Będzie to niebywała okazja do spotkań producentów materiałów budowlanych, projektantów, bankowców z prezesami lub właścicielami firm wykonawczych, a więc ludźmi bezpośrednio zainteresowanymi technologiami i materiałami

Zapraszamy do Trójmiasta Zapraszamy do współtworzenia imprezy dla tych którzy chcą w Polsce lepiej budować i mieszkać

Miejsce: Tereny wystawiennicze WTCG EXPO Gdynia, ul. T. Wendy 15

Komitet Organizacyjny: PSBD 80-748 Gdańsk ul Chmielna 54/57, tel. 31-68-51, fax 31-42-17

SPROSTOWANIE

W numerze 1/96 „Muratora" w artykule „Jak wykonać ogrzewanie podłogowe" z winy redakcji pojawił się błąd dotyczący nazewnictwa przewodów.

Właściwa nazwa przewodów grzewczych według PN-E-01002 „Kable i przewody elektryczne. Nazwy i określenia" winna brzmieć: przewody grzejne. Natomiast zdanie: *Przewodów grzewczych nie wolno układać w poprzek szczelin dylatacyjnych ani w rurkach ochronnych* powinno brzmieć: *Przewodów grzejnych nie wolno układać w poprzek szczelin dylatacyjnych, nawet w rurkach ochronnych.* Autora i Czytelników przepraszamy.

BEST AVAILABLE COPY

Mieszkanie dla każdego

Gdy sobie kupisz lub wybudujesz...

Mieszkanie to towar. Jednakże nie jest on obecnie dostępny dla każdego, a na wybudowanie nowego domku lub zakup mieszkania stać tylko ludzi bogatszych. W budownictwie mieszkaniowym trwa kryzys. Przewiduje się, że przełamanie regresu na rynku mieszkaniowym nastąpi na przełomie lat 1996 i 1997.

- Sytuację na rynku określa ograniczony popyt - twierdzi Witold Zaraska, prezes Krajowej Izby Budownictwa - Trzeba go ożywić. Konieczne jest utrzymanie, a nawet podniesienie ulg remontowych i budowlanych. Trzeba stworzyć preferencje dla tych, którzy podejmują budowę domów przeznaczonych na wynajem. To nie są żądania określonej grupy zawodowej, takie są oczekiwania społeczne.

Zdaniem Barbary Blidy, ministra gospodarki przestrzennej i budownictwa, przełamania kryzysu mieszkaniówki mozna się spodziewać na przełomie 1996 i 1997 r. W budowie jest obecnie ok. pół miliona mieszkań. Konieczny jest prorynkowy rozwój budownictwa. Min, Blida zwróciła uwagę, że w ciągu 3 ostatnich lat nie istniał w zasadzie system kredytowania System, który zaproponowano w 1995 r. powinien przynieść efekty na przełomie lat 1996 i 1997.

Minister budownictwa wskazała na dobre wyniki finansowe firm budowlanych, ożywienie i znaczną poprawę sytuacji przedsiębiorstw dużych, która jest lepsza od sytuacji firm małych i średnich Wielu inwestorów zawiodło się na tych ostatnich, gdy przyszło do egzekwowania gwarancji od firm, które już znikły z rynku

Budownictwo wytwarza 6 proc produktu krajowego brutto. Daje zatrudnienie ok 1 mln osob Ok 75 proc. zatrudnionych w budownictwie pracuje w firmach prywatnych lub sprywatyzowanych

Blida zwróciła uwagę na istotną sprawę, jaką jest reprezentacja samorządowa budowlanych Obecnie samorząd budowlany jest rozproszony - Moim marzeniem jest, by powstał taki system jak w Niemczech: silnego samorządu z obligatoryjną przynależnością do organizacji - powiedziała minister Blida - Tylko silna organizacja samorządowa może być bowiem partnerem dla rządu.

Przedstawiciele Krajowej Izby Budownictwa zwracają także uwagę na regres eksportu budownictwa. Na przykład, w 1992 r. w Niemczech pracowało ok. 1400 polskich firm zatrudniając ok 50 tys. ludzi. Obecnie pracuje tam ok. 700 firm, dając zatrudnienie ok. 23 tys osób

Zdaniem Edwarda Szwarca, wiceprezesa Krajowej Izby Budownictwa, na taki stan ma wpływ drożejąca praca polskich specjalistów i budowniczych. Kiedyś miesiąc pracy kosztował 300 USD, teraz żąda się już 1000 USD. Inna sprawa, ze Niemcy utrudniają uzyskiwanie pozwoleń na pracę polskich firm w ramach umów o dzieło. - Ogromne znaczenie mają naciski czynione na rząd federalny, by ograniczyć dostęp do tamtego rynku; wobec rosnącego w Niemczech bezrobocia, klimat dla naszych firm nie jest dobry.

(PAP, D.)

Buduj lepiej

II Międzynarodowa Konferencja i Wystawa „Buduj Lepiej" odbędzie się już niebawem w Gdyni. Organizatorem imprezy jest Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domow Spotkają się architekci, wykonawcy, developerzy, przedsiębiorcy budowlani oraz przedstawiciele banków finansujących budownictwo mieszkaniowe Zaprezentowane będą nowe technologie i materiały budowlane, projekty wnętrz domu i jego otoczenia oraz mozliwości tworzenia form wsparcia przedsiębiorców budowlanych w rozwoju rynku mieszkaniowego.

Ekspozycje mają dotyczyc problematyki rynku nieruchomosci, finansowania, architektury, technologii, produkcji i wykonawstwa

Na spotkaniu konferencyjno-seminaryjnym ma być omawiana m m. problematyka podatkowa, tworzenie mechanizmów wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe poprzez wprowadzanie odpowiedniej polityki kredytowej, organizacja kas budowlanych, stosowanie obligacji i rynek hipoteczny.

(Mas)

TEKST REKLAMOWY

"Nie taki diabeł straszny - atrakcyjna oferta CIC SA"

W Gdyni Karwinach przy ul. Nowodworcowej firma Coast Investment Company SA realizuje zespół pięciu małych domów, w których już w tym roku zamieszka 70 rodzin w atrakcyjnych mieszkaniach, uzupełnionych o garaż podziemny.

Oferta CIC SA nie należy do najtańszych. Daje jednak możliwość zamieszkania w tym roku, a więc uwalnia potencjalnych nabywców od stresu związanego z ewentualnym wzrostem cen z VAT w następnych latach oraz daje możliwość skorzystania z ulgi inwestycyjnej w podatku dochodowym w roku 1996, a więc przed zmianami, które będą obowiązywać w przyszłym roku. Przyjęty standard daje również możliwość podpisania umowy na cenę ostateczną nabycia lokalu z częścią gruntu jako własność hipoteczna. Budowane kółek zapewniono parking podziemny na 50 samochodów. Na sprzedaż oferowane są zarówno małe mieszkania o powierzchni do 55 m kw., jak również wygodne mieszkania trzy-, czteropokojowe, o powierzchni 70-85 m kw., są też apartamenty powyżej 100 m kw. CIC SA przygotowuje do zamieszkania w tym roku zespół budynków trafiając w przysłowiową „10".

Inną specjalnością jest oferowanie budowy domów jednorodzinnych realizowanych w technologii amerykańskiej „wood-frame". Charakteryzuje położenie suchych tynków oraz podłóg jest możliwe do wykonania przez właściciela domu. Firma zapewni zainteresowanemu odpowiednie szkolenie. Siedziba firmy znajduje się w domu modelowym wykonanym w tej technologii. Chętnych do obejrzenia i zapo-

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96
7-10 maja 1996
tereny WTC GDYNIA EXPO

Komitet organizacyjny BUDUJLEPIEJ'96
Ewa Wiśniewska Magda Gadzinowska
Eligiusz Koniarek Michael McNally
80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57
tel. (0 58) 31 68 51 fax 31 42 17

ABB VENTILEX systemy wentylacji, str 296
ABB LAPINLEIMU systemy wentylacji, str 296
ADAM patrz SCHREYER systemy kominowe, str 273
ANTER patrz AQUAMETRO ciepłomierze, str 286
AQUAMETRO ciepłomierze, str 286
AQUATHERM patrz HYDROMETER wodomierze, str. 283
AQUATHERM ciepłomierze, str 286
AVATAR patrz EXACTA podzielniki kosztów, str. 291; patrz OREG zawory termostatyczne, str 281
BRUNATA: podzielniki kosztów, str 290
BRUN-POL SILESIA patrz BRUNATA: podzielniki kosztów, str 290
CHEMINÉES PHILIPPE kominki, str. 268
CLIMEX-POLSKA patrz DAIKIN: klimatyzartory, str. 297
COMAP: zawory termostatyczne, str. 279
DAIKIN: klimatyzatory, str 297
DANFOSS: zawory termostatyczne, str. 279
DE'LONGHI: klimatyzatory str 298
EXACTA: podzielniki kosztów, str. 291
EVER GOOD patrz SATCHWELL: automatyka, str. 278
EVER GOOD: ciepłomierze, str. 287
FABRIROL: kominki, str. 268
FLOP-SYSTEM patrz ABB VENTILEX, ABB LAPINLEIMU, LHG KANALFLAKT, MANROSE, NUAIRE: systemy wentylacji, str. 296
GENERAL AIR TECHNICS-POLSKA patrz HITACHI, klimatyzartory, str. 298
HARK: kominki, str 269
HERZ: zawory termostatyczne, str. 280
HITACHI: klimatyzatory, str 298
HLS: wodomierze, str. 283
HYDROMETER wodomierze, str. 283
INSTAL-POZNAŃ: systemy kominowe, str. 271
JOTUL: kominki, str. 269
KAMSTRUP: ciepłomierze, str. 287
KFAP patrz METRON-KFAP: podzielniki kosztów, str. 291
KFAP: ciepłomierze, str. 288
KOF: systemy kominowe, str. 272
KOPERFAM patrz SUPRA: kominki, str. 271
KORNAK: kominki, str. 270
LAHIL: kominki, str. 270
LANDIS & GYR: automatyka, str. 276; ciepłomierze, str 288, zawory termostatyczne, str 280
LHG KANALFLAKT systemy wentylacji str 296
MANROSE systemy wentylacji str 296
MarCo automatyka, str 277
MAS ciepłomierze, str 289
METRON wodomierze, str 284
METRON-KFAP podzielniki kosztow str 291
MINOL MESSTECHNIK podzielniki kosztow, str 292
MK systemy kominowe, str 272
NIDA GIPS parz SILAVENT: wentylatory, str 296
NUAIRE systemy wentylacji, str 296
OREG zawory termostatyczne, str 281
OVENTROP zawory termostatyczne, str. 281
POWOGAZ wodomierze, str 285
RAAB KARCHER ENGIESERVICE ciepłomierze, str. 289; podzielniki kosztow, str. 292, wodomierze, str. 284; zawory termostatyczne, str. 282
REMPUSZEWSKI I SYN: elementy wentylacji, str. 297
SAMSON automatyka, str. 277
SANSERVICE patrz SANYO: klimatyzatory str. 299
SANYO: klimatyzartory, str. 299
SATCHWELL: automatyka str. 278
SCAN FORUM: kominki, str. 269
SELKIRK: systemy kominowe, str. 274
SILAVENT wentylatory, str. 296
SKAT patrz FABRIROL: kominki, str 268
SKIBATRON podzielniki kosztów, str. 293
SKT-SKIBATRON patrz SKIBATRON podzielniki kosztów, str. 293
STEIN-POL patrz MINOL MESSTECHNIK: podzielniki kosztów, str. 292
SUPRA kominki, str. 271
TECHEM: ciepłomierze, str. 290; podzielniki kosztów, str. 293
THERMO-DATA: podzielniki kosztów, str. 294
TMP patrz CHEMINÉES PHILIPPE: kominki, str. 268
VALVEX: zawory termostatyczne, str. 282
VENTARA patrz DE'LONGHI: klimatyzatory, str. 298
WIMACO patrz RAAB: systemy kominowe, str. 273
ZENNER: wodomierze, str. 285

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY

NR 66 (4320) 18 marca 1996

Nie tylko o gruncie

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY

ych książek, w tym roku ukazały się ostatnie tomy iotomowej historii literatury współczesnej „Agonia i naja" i esejowa książeczka „Nowa era dinozaurów New ". Obecnie piszę książkę o dziejach Żydów, podobną w jaś mierze do poprzedniej, o kulturze klasycznej, pt. „Antyk czonej Europy".

rytyki literackiej prawie już nie uprawiam, to, co się teraz zało, to owoc wcześniejszych studiów. Za to oddałem się ym zainteresowaniom. Tak na przykład „upubliczniłem" e hobby kucharskie. Z tego zakresu miałem czterdzieści ycji telewizyjnych, a obecnie prowadzę gawędę w miezniku „Pani" i stały felieton w specjalistycznym miesięczu „Kuchnia". Tyle że sztuka kulinarna jest dla mnie odcznią do dziejów kultury i człowieka w ogóle. Pasjonuję się logią, prehistorią, biologią, wszelką eschatologią, z silnym hyleniem ku gnozie. Ale równocześnie w tymże sezonie em ekspertem literackim w teleaudycji „Czar par", przed, dopóki istniał, w „Sabacie" Grażyny Szcześniak, zanim okazało, że naruszamy „wartości", czyli czyjś błogi sen. eszcie mam bardzo poważną pracę społeczną, bo jestem zesem Związku Literatów Polskich.

lo i w ten sposób jestem w kawałkach. Moi czytelnicy Przeglądu Tygodniowego" czy „Wiadomości Kulturalnych" koniecznie wiedzą, że zajmuję się także kuchnią i „wiedzą emną", a ci, którzy czytują „Nie z tej Ziemi", na ogół nie tują „Kuchni". Trochę mnie to bawi, trochę wprawia zakłopotanie. Wreszcie, żeby zakończyć ten swoisty striptiz, m żonę, byłą modelkę i aktorkę, i kota Syriusza, małe eszkanie na dziesiątym piętrze na Marszałkowskiej i mały mek z ogrodem w miedzeszyńskich lasach. To już chyba zystko?

Gdyby nie liczyć różnych burz osobistych i kłopotów życioch, wszystko sprowadziłoby się do poczynań monotonnych: ytania i pisania. Prawdziwie ważne wydaje mi się, że ukałem odpowiedzi na pytania, które raczej czułem, niż trafiłem sformułować, a które łączą mnie właśnie z Czytelkami „Nie z tej Ziemi". Myślałem, że odpowie mi literatura, storia, ale bardzo się rozczarowałem. Co mnie obchodzi po z setny opisywany kryzys uczuć jakiejś tam pary? Albo co tego po prawdzie wynika dla dziejów duszy ludzkiej, dla ensu i bezsensu życia, że to Rzym pokonał Kartaginę, a nie wrotnie?

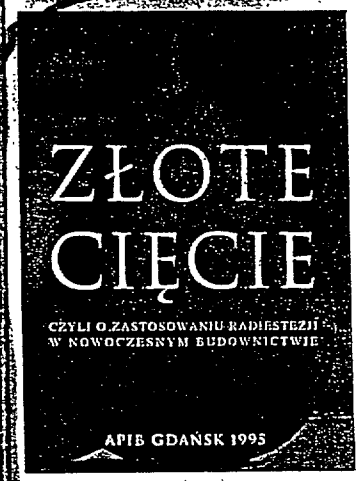
Raczej już w uczuciowości i sposobie widzenia New Age najduję rzeczy prawdziwie istotne. Ale pozostaję przecież uropejczykiem i nie zamierzam odrzucić po prostu całego cjonalistycznego dorobku mojego kontynentu. Nie chcę mieniać jednej wiary na inną wiarę, jednego dogmatu na nny. Dlatego z rezerwą traktuję niezliczone systemy medycze, choć bardzo bym chciał, żeby ktoś wyciągnął mnie z moich lasnych dolegliwości. Bardzo ograniczone zaufanie mam do strologii i numerologii – być może oznaczają one pewne arunki brzegowe.

Za to wielkie znaczenie przywiązuję do badań w zakresie ologii i fizyki, do ekologii, do mrocznych i świetlistych arazem poszukiwań Moody'ego i jego następców. Wydaje mi ę pewne, że wszystko, co istnieje, jest strukturą psychozyczną, że oddzielać te rzeczy: ducha i ciało – można ze względu na dobro badań, ale nie da się tego podziału absolutyzować. Słowem, podejrzewam, że jest inaczej, niż am się do tej pory wydawało, ale poza te podejrzenia trudno ni się wychylić, bo po prostu nie wiem.

Takie właśnie stanowisko próbuję zaproponować moim Czytelnikom od kilku lat na tych łamach. Może się też okazać, e nieoczekiwane tajemnice odkryją nam nauki kulinarne seksuologiczne, bo nie są przecież niczym innym niż studiami zakresu biologii, historii i psychologii. I to chyba tyle. Plus

Leszek Bugajski

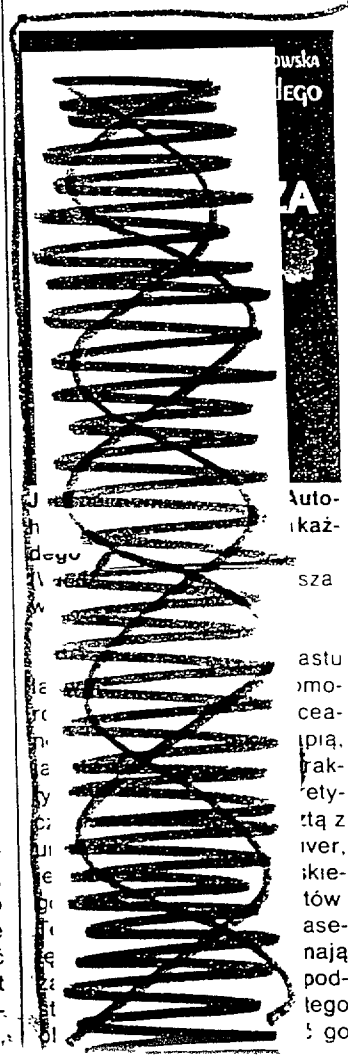
NASZE LE



Marek Gajdziński, Monika Dymecka: „Złote cięcie, czyli o zastosowaniu radiestezji w nowoczesnym budownictwie" (Wstęp: Eligiusz Koniarek. Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa, Gdańsk 1995)

O tym, że promieniowanie cieków wodnych czy ogólnie promieniowanie geopatyczne, ma negatywny wpływ na ludzi, nie trzeba nikogo przekonywać i wielu spośród nas próbuje temu zaradzić, instalując rozmaite odpromienniki w mieszkaniach. Książka Marka Gajdzińskiego i Moniki Dymeckiej podchodzi do sprawy kompleksowo i jest chyba pierwszym tego typu opracowaniem w Polsce. Autorzy wychodzą od przykładów z historii budownictwa i przywołują wiele współczesnych po to, by pokazać, jak daleko projektanci dzisiaj budowanych domów odeszli od „naturalnego" myślenia i jak bardzo mylą się, nie uwzględniając właśnie promieniowania geopatycznego w swoich pracach. Tymczasem wystarczy wcześniej wziąć pod uwagę ekspertyzy radiestezyjne i usytuować budynki zgodnie z nimi. Wprawdzie Gajdziński i Dymecka piszą, że „brak jest dokładniejszych wyników badań naukowych" na ten temat, ale przykłady, znane nie tylko z ich książki, przekonują, że warto, a nawet trzeba brać radiestezję pod uwagę. Nawet przy założeniu, że nie wiadomo do końca, czy to pomoże,

adresowaną przede wszystkim do technokratów związanych z budownictwem, ale również każdy z nas znajdzie w niej szereg cennych wiadomości (np. na temat stosowanych indywidualnie odpromienników). Ma ona przede wszystkim uwrażliwić na problem promieniowania oddziałującego na ludzi skazanych na życie we współcześnie projektowanych budynkach i przypomnieć o zapomnianej wiedzy naszych przodków, którzy w naturalny sposób uwzględniali wiedzę radiestezyjną w budownictwie. Książka napisana w bardzo żywy i zajmujący sposób, bogato ilustrowana i zaopatrzona w słowniczek terminologii dotyczącej jej głównego tematu



25.06.96.

GOS

Budownictwo mieszkaniowe

Niezbrojne gminy i budowy

Idziesz do gminy po zezwolenie na budowę domu, a tam mówią, że najpierw trzeba wybudować stację transformatorową, doprowadzić wodociąg i kanalizację. Co robić?

Uzbrojenie działki to tak kosztowne przedsięwzięcie, że 90 proc. gruntów wokół Warszawy jest po prostu nie wykorzystywanych – twierdzi Zbigniew Młynarski z Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów. Jego zdaniem w dużych miastach w cenie metra kwadratowego gotowego mieszkania koszt uzbrojenia terenu dochodzi już do 400 zł.

Jednak to nie inwestorzy budujący mieszkania czy domy powinni finansować wodociągi, linie energetyczne, stacje trafo itp. Zwłaszcza że przejmują je potem na własność przedsiębiorstwa wodociągowe i energetyczne. Ustawa o samorządzie terytorialnym obowiązek budowy infrastruktury technicznej nakłada na gminy. Natomiast właściciele działek powinni wnieść tzw. opłatę adiacencką. Co to takiego? Po uzbrojeniu działki jej wartość rośnie. Właśnie 50 proc. wzrostu wartości działki to owa opłata.

Zdaniem Młynarskiego opłata adiacencka pokrywa z reguły 20-30 proc. kosztów uzbrojenia. Resztę powinna sfinansować gmina. Ale większość gmin tego nie robi i zawsze ma w sposób bezprawny na inwestorach budowę infrastruktury.

– To rozbój – przyznaje Piotr Ziemski z Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego. Jego zdaniem inwestorowi trudno się przed tym obronić. Radzi więc spróbować wpisać do umowy, że gmina zgadza się, by koszty uzbrojenia zostały zrekompensowane, np. dostawą wody (inwestor nie musiałby za nią płacić np. przez kilka lat).

– Inwestorzy z osiedla Sadul w warszawskiej gminie Wawer chcieli powołać komitet społeczny, który by sfinansował budowę wodociągu. Liczyli, że Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji zrefunduje im wydatki w trybie potrąceń z rachunków za wodę – mówi Młynarski. – Dostali jednak odpowiedź, że przepisy nie przewidują takich rozliczeń.

Z kolei procesowanie się z gminą jest bardzo kosztowne. Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów proponuje więc inny sposób: inwestorzy sami pokryją koszty, ale gmina zwróci im je w ciągu kilku lat, zwaloryzowane, z wpływów podatkowych, opłat skarbowych i podatku od nieruchomości płaconych przez nowych mieszkańców.

Memoriał w tej sprawie Stowarzyszenie Budowniczych wystosowało do posłów oraz resortów budownictwa i sprawiedliwości. Przedsiębiorcy liczą, że władze wykorzystają pomysł [illegible] uzbrojenia działek i usta-

K

Czy dla st

Wczoraj u
ostateczr
dia. Zwycięzc
dopodobnie w

Kto wykończ

Wytwórnia
(MGM) liczy
firmowy – ryc
demu miłośni
kuje i sprzeda
wizyjne, mate
właścicielem
obejmujących

Gdyby o wart
dycja, MGM
ostatnie lata b
studia pasmen
sprawcą niesz
Giancarlo Par
80. wykupił w
niądze. Kilka
ło, by MGM st
niądze i reput
zwyczaj zapra
nych słynnych

Włoch nie
1992 r. wytw
banku, który
francuskiego
go zresztą z
błyskotliwyc
Tapie czy Ro
cy program n
w marcu wys

Giełda ofer

BEST AVAILABLE COPY

-31-

Dlaczego gminy stawiają inwestorom dodatkowe bariery?

Zmiany w otaczającej nas rzeczywistości materialnej, dokonujące się w ostatnich latach, są widoczne i wręcz szokujące. Mamy coraz więcej coraz lepszych samochodów, pod tym względem nasza ulica nie różni się od ulicy innego państwa w Europie. Produkujemy coraz więcej coraz doskonalszych dóbr. Tylko mieszkań budujemy coraz mniej, mimo rosnących potrzeb i coraz sprawniejszej gospodarki. Dlaczego tak się dzieje?

Problem nowego budynku to nie tylko problem budowy. To przede wszystkim kwestia postępowania administracyjnego związanego z pozwoleniem na budowę oraz infrastruktura, jaka musi temu budynkowi towarzyszyć. A to już nie gospodarka, lecz niedoskonałe prawo i nie przestrzeganie go przez samorządy terytorialne. To nikłe zainteresowanie samorządów budową mieszkań. I, co najważniejsze – brak obiektywnego systemu prowadzącego do wymuszenia na samorządach aby nie tylko przestrzegały prawo ale i wypełniały swoje zadania. [illegible] poniżej Memoriał PSBD. Nie jest to pełna i kompletna analiza barier budownictwa mieszkaniowego. Może to być jednak dobry przyczynek do powstania ruchu, który wymusi konieczne zmiany prawa i praktyki jego stosowania.

ANDRZEJ AMANOWICZ
Prezes PSBD

Memoriał

Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa – fundacja z siedzibą w Gdańsku, Wydawnictwo Murator oraz grupa członków reprezentująca przedsiębiorstwa budowlane, powołały w 1994 r., w Gdańsku, Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów. Jednym z celów Stowarzyszenia jest upowszechnianie nowoczesnych metod organizacji, finansowania i realizacji projektów inwestycyjnych w dziedzinie budownictwa i ochrony środowiska.

Zdaniem członków Stowarzyszenia, zasadniczą barierą w rozwoju budownictwa mieszkaniowego jest brak odpowiedniej infrastruktury technicznej na terenach budowlanych. Przyczyną tego jest zarówno niewykształcenie się sprawnych samorządów lokalnych, jak i nieprzestrzeganie przez władze gmin obowiązujących norm prawnych.

Zgodnie z zasadą subsydialności, problemy lokalne powinny być rozwiązywane przez organy samorządowe i państwo. Wszystkie sprawy związane z zaspokajaniem potrzeb społeczności gminnej, w ramach obowiązujących ustaw, powinny rozpatrywać samorządy. Państwo, z założenia pełni tu funkcję pomocniczą i koordynującą. Opisana powyżej zasada znajduje odzwierciedlenie w obowiązujących przepisach prawnych.

Gmina jest osobą prawną powołaną do życia przymusowo, z woli ustawodawcy, w celu wypełniania zadań publicznych, głównie zaspokajania potrzeb społeczności lokalnych. Im lepiej społeczeństwo jest zorganizowane w formach samorządowych, tym skuteczniej może zaspokajać potrzeby członków poszczególnych społeczności.

Kompetencji gmin podlegają wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, nie zastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów. W ustawie o samorządzie terytorialnym ustawodawca do zadań własnych gminy zaliczył w szczególności zagadnienia:

- ładu przestrzennego, gospodarki terenami i ochrony środowiska,
- gminnych dróg, ulic, mostów, placów oraz organizacji ruchu drogowego,

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY

(0 58) 31 42 17

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57
tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

nazwa firmy

adres:

tel: fax:

osoba do kontaktu:

imię nazwisko

☐ *tak, zainteresowany jestem udziałem w wystawie*

☐ *tak, zainteresowany jestem udziałem w seminariach*

Proszę o nadesłanie obszerniejszej informacji o **BUDUJ**LEPIEJ'96.

Wystawa organizowana przez profesjonalistów dla profesjonalistów

INSTAL

ODCIAĆ

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

BEST AVAILABLE COPY

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy!

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996

tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

Szeroka kampania promocyjna

Współpraca z czołowymi magazynami budowlanymi
Promocja w prasie, radiu i tv
Bezpośrednie i listowne kontakty z wystawcami i zwiedzającymi
Udział kilkuset osobowej społeczności PSBD

Nowoczesna organizacja wystawy

Pełna oferta produktów
i technologii
od fundamentów aż po dach
czytelność ekspozycji
osobne sekcje
dla każdej z branż

odpowiedź na pytania:

Jak budować?

Z czego budować?

Z kim budować?

Jak urządzić i mieszkać?

BUDUJLEPIEJ'96 to więcej niż wystawa

- bloki seminaryjne o procesie budownictwa od rynku nieruchomości do finansowania
- spotkania i dyskusje panelowe
- II walny zjazd PSBD
- udział przedstawicieli rządu, parlamentu, organizacji budowlanych i pozarządowych, prasy budowlanej
- konkursy i wystawy projektów

Wydarzenie roku dla wystawców i zwiedzających!

Tu trzeba być...

już teraz zarezerwuj miejsce dla swojej fimy

jórę na torach

zec można, sięga- do Tatr. Na festyn, any przez Towa- iścigów Konnych Sopot, przybyli

wały się przejażdżką konną ... I mali, i duzi zachwycali się pokazami ujeżdżenia konia i opychali kiełbaskami, szaszłykami i kurczakami z rożna (Rit)

Ogólnie udała się pięciodniowa gdyńska majówka. Kto nie mógł wyjechać na długi weekend, nie miał własnego pomysłu na spędzenie tego czasu, albo czuł się sa-

natomiast na Morenie pieniądze zbierali uczniowie. Ile ich jest, dzisiaj nie wiadomo, bowiem komisja nie podliczyła jeszcze wszystkich wpływów.

czona frekwencją była Zdzisława Sośnicka, której 45-minutowy recital oklaskiwało 1500 osób, mimo iż wieczorny chłód mocno dawał się we

sprzedawanie ... wa, co nie przeszkodziło publiczności wspaniale się bawić (PS)

NIE BYĆ

kręgu
ki Gdańskiej

nosi odczyt doc. mysława Szafra- ym wystąpi on 9 maja o godz. 16 naukowej Biblio- kiej PAN na za- trwającego od r. oykli odczy- onych z pokazami zych zbiorów tej Prelekcja będzie azją do otwarcia stawy, tym razem Biblioteka Gdań- kacjach (dz.)

koncercie

godz. 18 w sali i Cappelli Geda- ul. Nowe Ogrody M. K. Ciurlionis olistką Juditą Le- pran), z Litwy. mie usłyszymy e: M.K. Ciurlioni- ela, A. Dvořáka, P. ciego, A. Scatlat- A. Mozarta. Kon- wa się w ramach III Międzynaro- estiwalu Muzyki i Sztuki Probalti-

tawie plakatu

godz. 14 w Central- zeum Morskim u na Wyspie Kró- Dowiance) otwarta wystawa „Plakat zbiorów CMM". wysne kursuje

WTC Gdynia Expo

Buduj lepiej

Jak zbudować niewielki dom, pokaże 80 wystawców z Polski, natomiast jak inwestycję tę sfinansować - można będzie dowiedzieć się na towarzyszących imprezie seminariach.

Od 7 do 10 maja odbędzie się na terenach WTC Expo w Gdyni, przy ul. Tadeusza Wendy, Druga Konferencja i Wystawa Budowniczych Domów. Udział wezmą nie tylko firmy specjalizujące się w produkcji różnorodnych materiałów budowlanych, ale też architekci, projektanci, fachowcy różnych branż. Natomiast w części seminaryjnej odbywać się będą dyskusje na temat różnych form finansowania (kredyty hipoteczne, kasy budowlane, polityka podatkowa), mechanizmów wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe, przepisów prawa budowlanego, ubezpieczeń dla firm budowlanych.

Organizatorem jest Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, patronat prasowy objęło wydawnictwo „Murator", które przy okazji zaprezentuje nowy magazyn „Przedsiębiorca Budowlany". (MS)

Kurs w gdańskim OHP

Sprzedawczyni nowej ery

Jak zostać dobrym handlowcem i zdobyć atrakcyjny zawód, przekonać się można na ostatnim wiosennym kursie, organizowanym przez Fundację Społeczną Młodych i OHP. Szkolenie przeznaczone jest wyłącznie dla dziewcząt.

Kurs przeznaczony jest dla absolwentek liceów ogólnokształcących z lat 1994 i 1995. Kształcenie w zawodzie handlowiec - nowoczesny sprzedawca obejmuje umiejętność obsługi kas fiskalnych i wag elektronicznych. Uczestnictwo w szkoleniu jest darmowe, kursantki pokrywają jedynie koszt

Zapisy na ostatni przed wakacjami kurs przyjmowane są telefonicznie pod numerem 31-80-31 (w godz. od 8 do 15) lub osobiście w Młodzieżowym Urzędzie Pracy OHP. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Spotkanie organizacyjne odbędzie się 10 maja br. o godz. 10 w siedzibie OHP w Gdańsku, ul. Dolna 4 (róg Łakowej)

Sopot czeka na zezwolenie ministra

Lecznicza solanka

Sopocki Zarząd Miasta wysłał pismo do ministra zdrowia i opieki społecznej z prośbą o uznanie leczniczych właściwości tutejszej solanki. Pod koniec zeszłego roku zakończyła się budowa rurociągu solankowego od źródła przy ul. Bitwy pod Płowcami do Wojewódzkiego Zespołu Reumatologicznego w pobliżu mola.

Źródło sopockiej solanki odkryto w 1973 r. podczas prac Instytutu Geologicznego. Okazało się wówczas, że źródło - na głębokości 833 m, bogate w chlorek sodu, jod, brom - ma podobne właściwości do wód ciechocińskich. Solanka pomaga w leczeniu schorzeń reumatycznych i górnych dróg oddechowych, przy nerwobólach oraz rekonwalescencji po urazach. Sopot miał wówczas wszelkie możliwości, by zostać uzdrowiskiem - czyste morze, wspaniałe powietrze. Ówczesne władze nie podjęły jednak starań o zatwierdzenie leczniczych właściwości solanki.

Uczynili to obecni gospodarze miasta. W zeszłym roku zakończono budowę rurociągu doprowadzającego solankę od źródła do WZR przy molu. Inwestycję w wysokości 285 tys. zł sfinansowali po połowie - Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i miasto. Przed paru dniami zostało wysłane pismo do Ministerstwa Zdrowia z prośbą o zatwierdzenie leczniczych właściwości solanki.

- Certyfikat ministra jest właściwie formalnością. Woda była badana ponownie w 1985 r. i jej właściwości nie zmieniły się. Źródło znajduje się na dużej głębokości, a solanka jest mocno stężona - wszystkie bakterie giną w takich warunkach. Zatwierdzenie przez ministra leczniczych właściwości solanki pomoże Sopotowi w uzyskaniu statusu uzdrowiska - poinformował nas Tomasz Michalski, pełnomocnik prezydenta Sopotu ds. reaktywowania uzdrowiska.

Za dwa tygodnie odbędzie się przetarg na wykonawcę, który zbuduje przepompownię solanki. Trwa też budowa basenu do leczniczych kąpieli w szpitalu reumatologicznym. Do końca roku w Parku Południowym powstanie grzybek inhalacyjny. Jak dobrze pójdzie, jeszcze w tym roku lecznicze wody będą służyły kuracjuszom (ald)

KTO WIDZIAŁ ?

Osoby, które były świadkami kradzieży samochodu marki Syrena w nocy 4 maja ok. godz. 1 z ulicy Wyrobka na Morenie, proszone są o kontakt z komisariatem na tym osiedlu pod tel. 48-52-97. Być może

Uwaga, stoczniowcy!

Zjazd absolwentów

Zjazd absolwentów z okazji pięćdziesięciolecia Zespołu Szkół Budownictwa Okrętowego Stoczni Gdańskiej SA odbędzie się 18 i 19 października br.

Komitet organizacyjny obchodów prosi wszystkich zain- proszeni są o nawiązanie kontaktu nauczyciele i absolwenci z lat 1946-1960. Organizatorzy czekają na chętnych do wzięcia udziału w jubileuszu pod adresem: Gdańsk Wrzeszcz, ul. Gen. Józefa Hallera 16/18, tel. 41-51-38, fax 41-19-63. Szczegóły ...

BEST AVAILABLE COPY

35

CZTERY KĄTY

NAHB Research Center

SARP

MATERIAŁY BUDOWLANE

profile OGÓLNOPOLSKI TYGODNIK BUDOWLANYCH

murator EDYCJA

POLSKA IZBA PRZEMYSŁOWO HANDLOWA WYDAWNICTWO

BUDUJ LEPIEJ '96

BUDUJ LEPIEJ '96

7-10.05.96 r., Gdynia, ul. Wendy 7/9 (tereny WTC GDYNIA EXPO)

BUDUJ LEPIEJ cieszy się poparciem czasopism branżowych, ministerstw i przedstawicieli innych organów władz państwowych, związków, izb i stowarzyszeń z całej Polski. .

KONFERENCJE

Konferencje to cztery dni bloków seminaryjnych i dyskusji panelowych na tematy szczególnie istotne dla budownictwa mieszkaniowego w Polsce

Ich zakres obejmuje między innymi

- rynek nieruchomości
- architekturę i projektowanie
- podstawy prawne działalności budowlanej
- finansowanie
- produkty budowlane i nowe technologie
- małą architekturę

W ramach konferencji odbędzie się II Walne Zebranie Członków PSBP

PROGRAM SEMINARIÓW I IMPREZ TOWARZYSZĄCYCH

7 maja (wtorek)

10⁰⁰ - UROCZYSTE OTWARCIE BUDUJ LEPIEJ '96

11⁰⁰ - KONFERENCJA PRASOWA

12⁰⁰ - Mechanizmy wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe

14⁰⁰ - Progi i bariery firm deweloperskich
Proces inwestycyjny w budownictwie jednorodzinnym
Wstęp do zarządzania jakością

19⁰⁰ Przyjęcie dla uczestników BUDUJ LEPIEJ '96

8 maja (środa)

10⁰⁰ - Rynek mieszkaniowy doświadczenia amerykańskie

12⁰⁰ Przykłady samoorganizacji grup społecznych w budownictwie mieszkaniowym

14⁰⁰ II WALNE ZEBRANIE CZŁONKÓW PSBD

19⁰⁰ - Promocja miesięcznika „PRZEDSIĘBIORCA BUDOWLANY"

9 maja (czwartek)

10⁰⁰ - Lobby w budownictwie mieszkaniowym

12⁰⁰ - Prawo, przepisy, ustawy czy stymulują budownictwo mieszkaniowe?

14⁰⁰ - Przegląd technologii w budownictwie jednorodzinnym pod patronatem miesięcznika „MATERIAŁY BUDOWLANE"

19⁰⁰ PRZYJĘCIE SPONSOROWANE PRZEZ GRUPĘ WYSTAWCÓW BUDUJ LEPIEJ '96

10 maja (piątek)

10⁰⁰ - Dom dostępny forum architektów i wykonawców pod patronatem Wydawnictwa MURATOR

13⁰⁰ PREZENTACJE WYSTAWCÓW

15⁰⁰ SESJA ZAMYKAJĄCA BUDUJ LEPIEJ '96

Ponadto (codziennie od 10 00 do 18 00). stałe konsultacje Zarządu PSBD, spotkania z architektami, szkolenia na temat niektórych technologii, oferta kredytowa banków polskich

BEST AVAILABLE COPY

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny:
80-748 Gdańsk
ul Chmielna 54/57
tel (058) 31 68 51
fax (058) 31 42 17

36

POLNORD S.A.

POLNORD S.A. w GDAŃSKU
80-846 GDAŃSK
ul. Na Piaskach 10
tel. sekr. 0 58/31 62 31, dyr. 0 58/31 97 19, fax 0 58/31 61 28

„POLNORD" S. A. w Gdańsku - przedsiębiorstwo eksportu usług budowlanych i technicznych oraz produkcyjno handlowe - jest spółką akcyjną z przewagą kapitału prywatnego, specjalizująca się w

usługi budowlane i techniczne (budownictwo mieszkaniowe i przemysłowe) oraz ich eksport - głównie na rynek niemiecki (od 1977 r.)
produkcja i montaż fasad (budowy lekkie) oraz stolarki aluminiowej i z PCV
budowa i sprzedaż mieszkań na rynku krajowym

„POLNORD" S. A. poleca:

fasady (obudowy lekkie) i ślusarkę aluminiową okienną i drzwiową (wg systemu firmy SCHUCO)

Zapewniamy produkcję i montaż:
fasad-lekkich ścian osłonowych, ścian specjalnej konstrukcji typu „ALFA", we wszystkich kolorach wg RAL i z zastosowaniem szkła odpowiedniego przeznaczenia uznanych firm światowych oraz wykonawstwo ślusarki aluminiowej

- mieszkania własnościowe i spółdzielcze własnościowe w domach wielorodzinnych na terenie Gdańska i Gdyni

Proponujemy mieszkania własnościowe spółdzielcze (2, 3-pokojowe, 4-pokojowe i dwu poziomowe) na Oś Gdańsk - Ujeścisko oraz własnościowe mieszkania (własn. hipoteczna) na Kępie Redłowskiej w Gdyni budowane przez naszą spółkę „OSIEDLE ZIELONE" w Gdyni (0 58/22 00 41)

Informacji udziela, zamówienia przyjmuje: biuro akwizycji w siedzibie firmy, ul. Na Piaskach 10 w Gdańsku
tel. 0 58/31 62 31
0 58/31 31 19
fax 0 58/31 61 28

Biuro rynku krajowego
sprawy mieszkaniowe w siedzibie firmy
tel. 0 58/31 62 31
0 58/31 97 27
0 58/31 61 28

BUDUJLEPIEJ´96
II Międzynarodowa Konferencja i Wystawa
Tereny World Trade Center Gdynia Expo
7-10 maja 1996 Gdynia ul. Wendy 7/9

BUDUJLEPIEJ´96 - Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów

Gdańsk ul. Chmielna 54/57;
tel (58) 316851;fax (58) 314217.

Zapraszamy do Gdyni.

Trwa kampania promocyjna II Konferencji i Wystawy Budowniczych Domów „Buduj Lepiej'96".

Udział zapowiedziało wielu producentów i dostawców materiałów budowlanych, nie zabraknie tam wszystkich zainteresowanych coraz bardziej wzrastającym sektorem budownictwa mieszkaniowego, a zwłaszcza jednorodzinnego. Ważne jest to, iż na wystawie prezentowane będą różne technologie. Obok konstrukcji szkieletowych, drewnianych jak i stalowych, pojawią się technologie tradycyjne a także cała gama produktów związanych z wykończeniem wyposażeniem wnętrz. Będziemy mogli zobaczyć i porównać szeroką ofertę produktów i technologii dla budownictwa mieszkaniowego.

BUDUJ LEPIEJ to nie tylko wystawa, to także 4-dniowe bloki seminaryjne poświęcone procesowi inwestycyjnemu. Pierwszym dość istotnym aspektem jest działalność firm deweloperskich w Polsce.

Zaprezentowane będą podstawowe problemy z jakimi borykają się przedsiębiorcy budowlani takie jak. dostęp do gruntów, rozwój infrastruktury, otoczenie prawne i podatkowe działalności, a także problemy związane z tzw. zarządzaniem jakością (TQM).

Inny problem poruszany na seminariach to **mechanizmy rozwoju popytu** na budownictwo mieszkaniowe. Będą przedstwione zarówno kredyty hipoteczne jak i kasy mieszkaniowe a także inne formy np. rynek obligacji czy też wtórny rynek hipoteczny.

Z racji ostatnio dość intensywnych działań różnych organizacji w kierunku rozwoju działalności lobbistycznej w Polsce, sądzimy iż w Gdyni poszczególni ich przedstawiciele będą mogli przybliżyć swoje cele jak i sposoby działania właśnie w tym kierunku.

Kolejny problem to **strategia rozwoju budownictwa** przejawiająca się w ustawach, rozporządzeniach i innych działaniach Parlamentu i Rządu RP.

Do wzięcia udziału w Kongresie zaproszeni również zostali przedstawiciele grup społecznych próbujących budować domy w formie bardziej zorganizowanej.

Ich doświadczenia, problemy będą ciekawym uzupełnieniem.

Ponadto we współpracy z magazynem **Materiały Budowlane** organizatorzy przygotowują sesję dotyczącą przeglądu technologii i materiałów budowlanych.

Z kolei **Wydawnicwo Murator** zapowiada promocję nowego miesięcznika **Przedsiębiorca Budowlany**, traktującego właśnie o sprawach poruszanych na seminariach.

Wydawnictwo Murator organizuje w ramach konferencji Buduj Lepiej sesję dla architektów i wykonawców związaną z konkursem Dom Dostępny.

Zainteresowani zarówno uczestnictwem w wystawie jak i seminariach proszeni są o kontakt z Biurem Organizacyjnym.

BEST AVAILABLE COPY

37

INFORMACYA INSTAL

„EKO"
„EKO-BUD"
„EKO-INSTAL"
„ECO-ENERGY-EXPO"

MIĘDZYNARODOWE TARGI POMORZA I KUJAW
POMORZE & KUJAWY INTERNATIONAL FAIR
85-011 POLAND, BYDGOSZCZ, UL. Śniadeckich 8
TEL. (048/52) 22 54 24, 22 01 41; FAX (048/52) 28 65 88

„EKO-BUD"
III POLSKIE TARGI
BUDOWNICTWA EKOLOGICZNEGO

„EKO-INSTAL"
III POLSKIE TARGI INŻYNIERII
SANITARNEJ, OGRZEWANIA I KLIMATYZACJI

14-16. 03. 1996

„EKO"
III TARGI OCHRONY ŚRODOWISKA
NATURALNEGO

„ECO-ENERGY-EXPO"
TARGI URZĄDZEŃ I SYSTEMÓW
DO PRZETWARZANIA ENERGII
ZE ŹRÓDEŁ ODNAWIALNYCH

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96
7 - 10 maja 1996
tereny WTC GDYNIA EXPO

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96
[illegible] Wiśniewska [illegible] Gadzinowska
[illegible] Kowalczyk Michael McNall,
80-748 Gdansk, ul Chmielna 54/57
tel (0 58) 31 68 51 fax 31 42 17

BEST AVAILABLE COPY

38

To się sprawdza!

Ekofundusze - motorem cywilizacji w gminach

Gdyby powstawał przy centralnym rozdzielnictwie dotacyjnym małe ośrodki miejskie i gminy zapewne czekałyby w nieskończoność na awans cywilizacyjny związany z dostępem do tak podstawowych dóbr, jak wodociągi kanalizacja, oczyszczalnie ścieków itp. Obserwowane w ostatnich latach ożywienie inwestycyjne w małych ośrodkach zawdzięczać należy i rozeznaniu potrzeb przez lokalne samorządy jak i decentralizacji środków przeznaczonych na poprawę i ochronę środowiska a co za tym idzie standardu życia w Polsce Gminnej. **Niewielkie miasteczko Radziejowo we Włocławskiem, doczeka się kanalizacji i oczyszczalni ścieków. W Luszowicach, w gminie Radogoszcz w woj. tarnowskim mieszkańcy mieć będą wodociąg. Wieś Markowa (woj. rzeszowskie) kosztem 3 mln (nowych) złotych zostanie skanalizowana. W woj. olsztyńskim Zarząd Gminy Łukta podpisał umowę z Rejonowym Przedsiębiorstwem Melioracyjnym z Lidzbarka Warmińskiego na budowę kanalizacji sanitarnej i wodociągu, które podniosą standard cywilizacyjny kilku wsi, wchodzących w skład gminy. W Zamojskiem - kosztem ponad 600 tysięcy (nowych) złotych budowany będzie wodociąg grupowy TARNAWA DUŻA obsługujący gminę Turobin.**

W Połańcu budowany będzie wodociąg wiejski o długości ok. 15.500m, który obsłuży wsie Zdzieci Stare, Zdzieci Nowe, Daszyn i Kraśnik.

To tylko nieliczne przykłady aktywności inwestycyjnej samorządów lokalnych.

Gdyby podobną energię wykrzesać w samorządach lokalnych w odniesieniu do budownictwa mieszkaniowego, jest wielce prawdopodobne, że efekty byłyby podobne, bądź zbliżone do ruchu w budownictwie sprzyjającym środowisku ekologicznemu.

Podczas bardzo interesującego programu seminaryjnego na gdyńskiej imprezie BUDUJ LEPIEJ '96 pogląd, by zdecentralizować fundusze, służące rozwojowi mieszkalnictwa, zwłaszcza czynszowego, zaprezentował przedstawiciel Unii Wolności, dodając, iż nie jest to tylko jego pogląd, lecz stanowisko partii, którą reprezentuje. Z podatków od dochodów osobistych osób fizycznych gminy otrzymują - jak powiedział prelegent - zaledwie 12%. Suma podatku VAT, którą gminy wpłacają do kasy centralnej - zdaniem mówcy, jest równa temu, co następnie - odbywszy wędrówkę do Warszawy - wraca do gmin w postaci dotacji celowych. Gdyby gminna samorządność była pełna - argumentował mówca - istnieje duże prawdopodobieństwo, że lokalne samorządy, nie skrępowane gorsetem dotacji celowych, znacznie lepiej by rozporządzały pozostającymi w ich dyspozycji kwotami. Unia Wolności optująca za uszczupleniem omnipotencji centrum na rzecz samodzielności samorządowej podtyka przykład swego rodzaju „erupcji" inwestycyjnych inicjatyw ekologicznych jako dowód na to, że samorządy lokalne dużo lepiej wiedzą co jest potrzebą pierwszą, a co może jeszcze trochę poczekać. Dłużej czekać nie sposób z budownictwem czynszowym, które pozostanie marzeniem na papierze, jeśli gminy nie będą mieć na to przedsięwzięcie środków. Idea spółek „non profit" jest dla gmin nieatrakcyjna. Atrakcyjne mogą się natomiast okazać także uregulowania, jakie się już pozytywnie sprawdziły przy decentralizacji Funduszu Ochrony Środowiska.

K. D.

Obligacje komunalne, szansą na rozwój miast i wsi

Wiele miast zamierza wyemitować obligacje komunalne. Ze stosownej ustawy umożliwiającej gminom emisję obligacji komunalnych skorzystała już Gdynia. Obligacje municypalne nie są oczywiście żadną nowością. Na Zachodzie są one niezwykle popularnymi instrumentami pozyskiwania środków pieniężnych na inwestycje miejskie. Np. w USA w 1990 r. na ogólną liczbę 83 000 samorządów lokalnych korzystało z emisji miejskich i wiejskich obligacji około 50 000 jednostek administracji komunalnej. W okresie międzywojennym w Polsce niektóre miasta jak np. Warszawa, Łódź, Kraków i Poznań, wydawały też własne obligacje. Wobec nieistnienia rynku kapitałowego w Polsce po II wojnie światowej, nie było emisji tego rodzaju papierów wartościowych.

Powodzenie gdyńskich obligacji spowoduje zapewne szybkie naśladownictwo ze strony innych miast, a może także i gmin wiejskich. System nie jest ograniczony „kajdanami" prawnymi, a jedynym ograniczeniem wynikającym z przepisów ustawy o obligacjach, jest rozmiar ilościowy emisji. Całkowita kwota zobowiązań gminy z tytułu spłaty należnych odsetek i wykupu obligacji, nie może w określonym roku przekroczyć 15% planowanych dochodów własnych gminy.

Łączna wartość emisji obligacji Gdyni wyniesie 28 mln zł, a pierwsza jej transza o wartości 6,5 mln zł została natychmiast w całości sprzedana. Dalsze, kolejne 4 transze gdyńskich obligacji będą emitowane co miesiąc. Oprocentowanie określone będzie corocznie, na podstawie rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych. Wykup obligacji przewidziany jest w okresie od 1997-2000 roku (po jednej transzy dla każdego roku). Wypłata oprocentowania natomiast następować ma co 12 miesięcy, a po raz pierwszy po upływie roku od daty emisji pierwszej transzy.

Pełnomocnikiem do spraw sprzedaży obligacji jest doświadczony w obsłudze klientów komunalnych Bank Komunalny S.A. Samą organizację prac emisyjnych władze miasta powierzyły korporacji finansowej ING Bank. Pierwsze pieniądze uzyskane z emisji obligacji Rada Miejska Gdyni przeznaczyła na zakup 50 autobusów.

E.K.

BEST AVAILABLE COPY

MATERIAŁY BUDOWLANE

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996 tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96

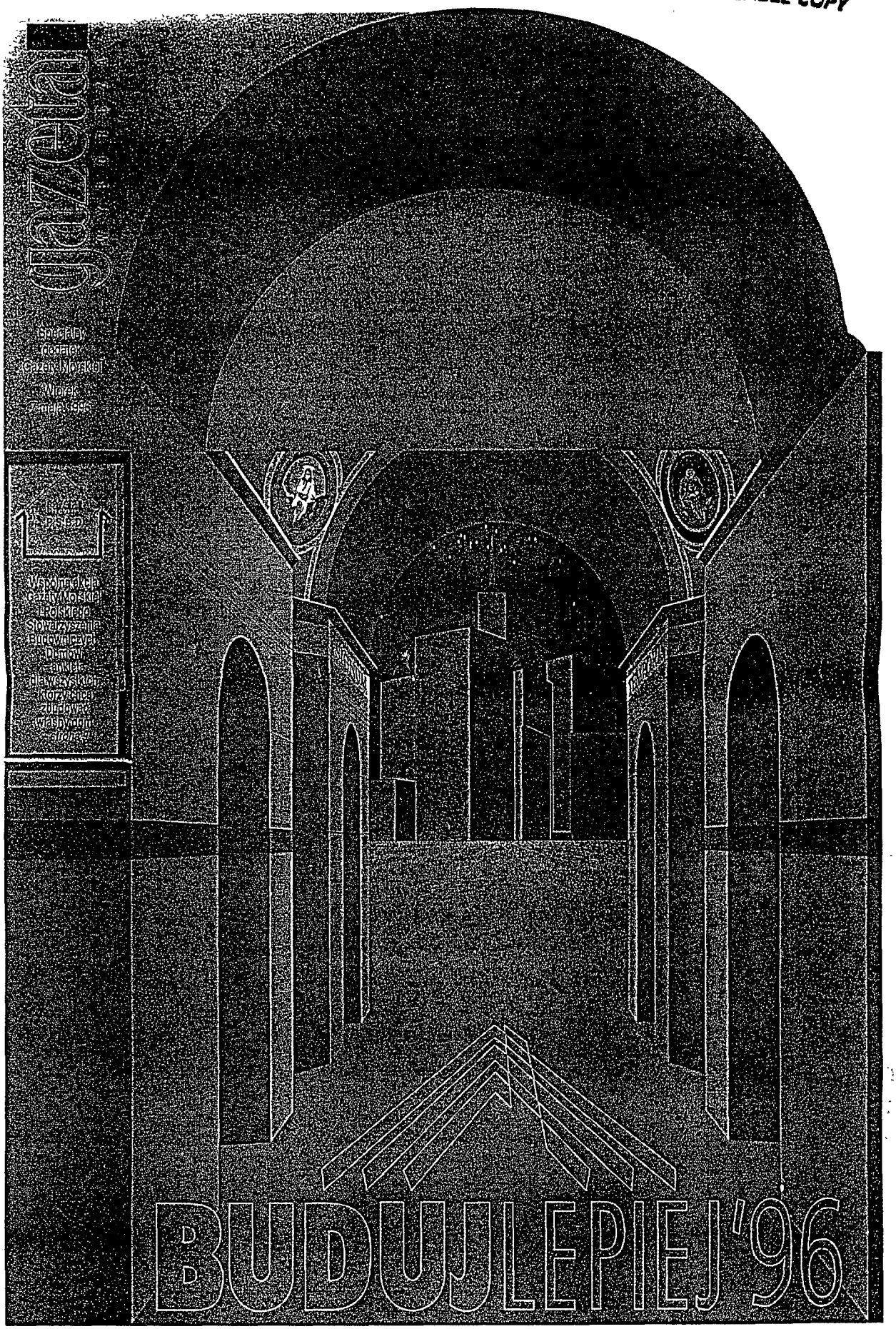
Ewa Wiśniewska Magda Gadzinowska Eligiusz Koniarek Michael McNary

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57

tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

-49

BEST AVAILABLE COPY



41

BEST AVAILABLE COPY

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996 tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96

Ewa Wiśniewska Magda Gardzinowska Eligiusz Koniarek Michael McNally

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

42

Prosimy o szybką odpowiedź faxem:

fax do PSBD w Gdańsku **(0 58) 31 42 17**

Zadzwoń tel 31 68 51

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Ewa Wiśniewska,
Magda Gadzinowska
Eligiusz Koniarek
Michael McNally

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57
tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

nazwa firmy:

adres:

tel: fax:

osoba do kontaktu:

imię nazwisko

☐ *tak, zainteresowany jestem udziałem w wystawie*

☐ *tak, zainteresowany jestem udziałem w seminariach*

Proszę o nadesłanie obszerniejszej informacji o **BUDUJ**LEPIEJ'96.

Wystawa organizowana przez profesjonalistów dla profesjonalistów

INFORMACJA INSTAL.

BEST AVAILABLE COPY

ODCIĄĆ

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

BEST AVAILABLE COPY

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy!

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996

tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

Szeroka kampania promocyjna

Współpraca z czołowymi magazynami budowlanymi
Promocja w prasie, radiu i tv
Bezpośrednie i listowne kontakty z wystawcami i zwiedzającymi
Udział kilkuset osobowej społeczności PSBD

Nowoczesna organizacja wystawy

Pełna oferta produktów
i technologii
od fundamentów aż po dach
czytelność ekspozycji
osobne sekcje
dla każdej z branż

odpowiedź na pytania:

Jak budować?

Z czego budować?

Z kim budować?

Jak urządzić i mieszkać?

BUDUJLEPIEJ'96 to więcej niż wystawa

- bloki seminaryjne o procesie budownictwa od rynku nieruchomości do finansowania
- spotkania i dyskusje panelowe
- II walny zjazd PSBD
- udział przedstawicieli rządu, parlamentu, organizacji budowlanych i pozarządowych, prasy budowlanej
- konkursy i wystawy projektów

Wydarzenie roku dla wystawców i zwiedzających!

Tu trzeba być...

już teraz zarezerwuj miejsce dla swojej fimy

DZIENNIK BAŁTYCKI

jórę na forach

zec można, sięga- do Tatr. Na festyn, any przez Towa- ścigów Konnych Sopot, przybyli

wały się przejażdżką konną [illegible] I mali, i duzi zachwycali się pokazami ujeżdżenia konia i opychali kiełbaskami, szaszłykami i kurczakami z rożna.

(Rit)

Ogólnie udała się pięciodniowa gdyńska majówka. Kto nie mógł wyjechać na długi weekend, nie miał własnego pomysłu na spędzenie tego czasu, albo czuł się sa-

natomiast na Morenie pieniądze zbierali uczniowie. Ile ich jest, dzisiaj nie wiadomo, bowiem komisja nie podliczyła jeszcze wszystkich wpływów.

czona frekwencją była Zdzisława Sośnicka, której 45-minutowy recital oklaskiwało 1500 osób, mimo iż wieczorny chłód mocno dawał się we

wa, co nie przeszkodziło publiczności wspaniale się bawić.

(PS)

Y Ć

NIE BYĆ

kręgu

ki Gdańskiej

nosi odczyt doc. mysława Szafra- ym wystąpi on 9 maja o godz. 16 haukowej Biblio- kiej PAN na za- trwającego od r. cyklu odczy- onych z pokazami zych zbiorów tej Prelekcja będzie tazją do otwarcia stawy, tym razem „Biblioteka Gdań- kacjach".

(dz.)

koncercie

godz. 18 w sali j Cappelli Geda- ul. Nowe Ogrody M. K. Ciurlionis olistką Juditą Le- pran) z Litwy. imie usłyszymy e: M.K. Ciurlioni- ela, A. Dvořaka, P. kiego, A. Scarlat- A. Mozarta. Kon- wa się w ramach III Międzynaro- estiwalu Muzyki i Sztuki Probalti-

tawie plakatu

godz. 14 w Central- zeum Morskim u na Wyspie Kró- Dowiance) otwarta wystawa „Plakat zbiorów CMM". wyspę kursuje

---

WTC Gdynia Expo

Buduj lepiej

Jak zbudować niewielki dom, pokaże 80 wystawców z Polski, natomiast jak inwestycję tę sfinansować - można będzie dowiedzieć się na towarzyszących imprezie seminariach.

Od 7 do 10 maja odbędzie się na terenach WTC Expo w Gdyni, przy ul. Tadeusza Wendy, Druga Konferencja i Wystawa Budowniczych Domów. Udział wezmą nie tylko firmy specjalizujące się w produkcji różnorodnych materiałów budowlanych, ale też architekci, projektanci, fachowcy różnych branż. Natomiast w części seminaryjnej odbywać się będą dyskusje na temat różnych form finansowania (kredyty hipoteczne, kasy budowlane, polityka podatkowa), mechanizmów wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe, przepisów prawa budowlanego, ubezpieczeń dla firm budowlanych.

Organizatorem jest Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, patronat prasowy objęło wydawnictwo „Murator", które przy okazji zaprezentuje nowy magazyn „Przedsiębiorca Budowlany".

(MS)

Sopot czeka na zezwolenie ministra

Lecznicza solanka

Sopocki Zarząd Miasta wysłał pismo do ministra zdrowia i opieki społecznej z prośbą o uznanie leczniczych właściwości tutejszej solanki. Pod koniec zeszłego roku zakończyła się budowa rurociągu solankowego od źródła przy ul. Bitwy pod Płowcami do Wojewódzkiego Zespołu Reumatologicznego w pobliżu mola.

Źródło sopockiej solanki odkryto w 1973 r. podczas prac Instytutu Geologicznego. Okazało się wówczas, że źródło - na głębokości 833 m, bogate w chlorek sodu, jod, brom - ma podobne właściwości do wód ciechocińskich. Solanka pomaga w leczeniu schorzeń reumatycznych i górnych dróg oddechowych, przy nerwobólach oraz rekonwalescencji po urazach. Sopot miał wówczas wszelkie możliwości, by zostać uzdrowiskiem - czyste morze, wspaniałe powietrze. Ówczesne władze nie podjęły jednak starań o zatwierdzenie leczniczych właściwości solanki.

Uczynili to obecni gospodarze miasta. W zeszłym roku zakończono budowę rurociągu doprowadzającego solankę od źródła do WZR przy molu. Inwestycję w wysokości 285 tys. zł sfinansowali po połowie - Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i miasto. Przed paru dniami zostało wysłane pismo do Ministerstwa Zdrowia z prośbą o zatwierdzenie leczniczych właściwości solanki.

- Certyfikat ministra jest właściwie formalnością. Woda była badana ponownie w 1985 r. i jej właściwości nie zmieniły się. Źródło znajduje się na dużej głębokości, a solanka jest mocno stężona - wszystkie bakterie giną w takich warunkach. Zatwierdzenie przez ministra leczniczych właściwości solanki pomoże Sopotowi w uzyskaniu statusu uzdrowiska - poinformował nas Tomasz Michalski, pełnomocnik prezydenta Sopotu ds. reaktywowania uzdrowiska.

Za dwa tygodnie odbędzie się przetarg na wykonawcę, który zbuduje przepompownię solanki. Trwa też budowa basenu do leczniczych kąpieli w szpitalu reumatologicznym. Do końca roku w Parku Południowym powstanie grzybek inhalacyjny. Jak dobrze pójdzie, jeszcze w tym roku lecznicze wody będą służyły kuracjuszom.

(ald)

Kurs w gdańskim OHP

Sprzedawczyni nowej ery

Jak zostać dobrym handlowcem i zdobyć atrakcyjny zawód, przekonać się można na ostatnim wiosennym kursie, organizowanym przez Fundację Społeczną Młodych i OHP. Szkolenie przeznaczone jest wyłącznie dla dziewcząt.

Kurs przeznaczony jest dla absolwentek liceów ogólnokształcących z lat 1994 i 1995. Kształcenie w zawodzie handlowiec - nowoczesny sprzedawca obejmuje umiejętność obsługi kas fiskalnych i wag elektronicznych. Uczestnictwo w szkoleniu jest darmowe, kursantki pokrywają jedynie koszt

Zapisy na ostatni przed wakacjami kurs przyjmowane są telefonicznie pod numerem 31-80-31 (w godz. od 8 do 15) lub osobiście w Młodzieżowym Urzędzie Pracy OHP. Obowiązuje kolejność zgłoszeń.

Spotkanie organizacyjne odbędzie się 10 maja br. o godz. 10 w siedzibie OHP w Gdańsku, ul. Dolna 4 (róg Łakowej)

KTO WIDZIAŁ ?

Osoby, które były świadkami kradzieży samochodu marki Syrena w nocy 4 maja ok. godz. 1 z ulicy Wyrobka na Morenie, proszone są o kontakt z komisariatem na tym osiedlu pod tel. 48-52-97. Być może

---

Uwaga, stoczniowcy!

Zjazd absolwentów

Zjazd absolwentów z okazji pięćdziesięciolecia Zespołu Szkół Budownictwa Okrętowego Stoczni Gdańskiej SA odbędzie się 18 i 19 października br.

Komitet organizacyjny obchodów prosi wszystkich zainproszeni są o nawiązanie kontaktu nauczyciele i absolwenci z lat 1946-1960 Organizatorzy czekają na chętnych do wzięcia udziału w jubileuszu pod adresem: Gdańsk Wrzeszcz, ul. Gen. Józefa Hallera 16/18, tel. 41-51-38, fax 41-19-63. Szczegółowe informacje [illegible]

BEST AVAILABLE COPY

45

CZTERY KĄTY

NAHB Research Center

SARP

MATERIAŁY BUDOWLANE

profile OGÓLNOPOLSKI TYGODNIK BUDOWLANYCH

murator EDITION

POLSKA IZBA PRZEMYSŁOWO HANDLOWA WYDAWNICTWO

BUDUJ LEPIEJ '96

7-10.05.96 r., Gdynia, ul. Wendy 7/9 (tereny WTC GDYNIA EXPO)

BUDUJ LEPIEJ cieszy się poparciem czasopism branżowych, ministerstw i przedstawicieli innych organów władz państwowych, związków, izb i stowarzyszeń z całej Polski...

KONFERENCJE

Konferencje to cztery dni bloków seminaryjnych i dyskusji panelowych na tematy szczególnie istotne dla budownictwa mieszkaniowego w Polsce.
Ich zakres obejmuje między innymi:
- rynek nieruchomości
- architekturę i projektowanie
- podstawy prawne działalności budowlanej
- finansowanie
- produkty budowlane i nowe technologie
- małą architekturę.

W ramach konferencji odbędzie się II Walne Zebranie Członków PSBP.

PROGRAM SEMINARIÓW I IMPREZ TOWARZYSZĄCYCH

7 maja (wtorek)
10⁰⁰ - UROCZYSTE OTWARCIE BUDUJ LEPIEJ '96
11⁰⁰ - KONFERENCJA PRASOWA
12⁰⁰ - Mechanizmy wzrostu popytu na budownictwo mieszkaniowe
14⁰⁰ - Progi i bariery firm deweloperskich
- Proces inwestycyjny w budownictwie jednorodzinnym
- Wstęp do zarządzania jakością
19⁰⁰ - Przyjęcie dla uczestników BUDUJ LEPIEJ '96

8 maja (środa)
10⁰⁰ - Rynek mieszkaniowy - doświadczenia amerykańskie
12⁰⁰ - Przykłady samoorganizacji grup społecznych w budownictwie mieszkaniowym
14⁰⁰ - II WALNE ZERRANIE CZŁONKÓW PSBD
19⁰⁰ - Promocja miesięcznika „PRZEDSIĘBIORCA BUDOWLANY"

9 maja (czwartek)
10⁰⁰ - Lobby w budownictwie mieszkaniowym
12⁰⁰ - Prawo, przepisy, ustawy - czy stymulują budownicwo mieszkaniowe?
14⁰⁰ - Przegląd technologii w budownictwie jednorodzinnym pod patronatem miesięcznika „MATERIAŁY BUDOWLANE"
19⁰⁰ - PRZYJĘCIE SPONSOROWANE PRZEZ GRUPĘ WYSTAWCÓW BUDUJ LEPIEJ '96

10 maja (piątek)
10⁰⁰ - Dom dostępny - forum architektów i wykonawców pod patronatem Wydawnictwa MURATOR
13⁰⁰ - PREZENTACJE WYSTAWCÓW
15⁰⁰ - SESJA ZAMYKAJĄCA BUDUJ LEPIEJ '96

Ponadto (codziennie od 10.00 do 18.00): stałe konsultacje Zarządu PSBD, spotkani z architektami, szkolenia na temat niektórych technologii, oferta kredytowa banków polskich.

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny:
80-748 Gdańsk
ul. Chmielna 54/57
tel. (058) 31 68 51
fax (058) 31 42 17

BEST AVAILABLE COPY

46

POLNORD S.A.

POLNORD" S.A. w GDAŃSKU
80-346 GDAŃSK
ul. Na Piaskach 10
tel. centr. 0 58/31 17 19, fax 0 58/31 61 28

„POLNORD" S. A. w Gdańsku - przedsiębiorstwo eksportu usług budowlanych i technicznych oraz produkcyjno - handlowe - jest spółką akcyjną z przewagą kapitału prywatnego, specjalizująca się w
- usługi budowlane i techniczne (budownictwo mieszkaniowe i przemysłowe) oraz ich eksport- głównie na rynek niemiecki (od 1977 r)
- produkcja i montaż fasad (budowy lekkie) oraz „stolarki" aluminiowej i z PCV,
- budowa i sprzedaż mieszkań na rynku krajowym

„POLNORD" S. A. poleca:

- fasady (obudowy lekkie) i ślusarkę aluminiową okienną i drzwiową (wg systemu firmy SCHUCO)

Zapewniamy produkcję i montaż:
fasad-lekkich ścian osłonowych, ścian specjalnej konstrukcji typu „ALFA", we wszystkich kolorach wg RAL i z zastosowaniem szkła odpowiedniego przeznaczenia uznanych firm światowych oraz wykonawstwo ślusarki aluminiowej

- mieszkania własnościowe i spółdzielcze własnościowe w domach wielorodzinnych na terenie Gdańska i Gdyni.

Proponujemy mieszkania własnościowe spółdziecze, (2, 3-pokojowe, 4-pokojowe i dwu poziomowe) na Oś. Gdańsk - Ujeścisko oraz własnościowe mieszkania (własn. hipoteczna) na Kępie Redłowskiej w Gdyni budowane przez naszą spółkę „OSIEDLE ZIELONE" w Gdyni (0 58/22 00 41).

Informacji udziela i zamówienia przyjmuje biuro akwizycji
Biuro akwizycji
w siedzibie Firmy ul. Na Piaskach 10 w Gdańsku
tel. 0 58/31 62 31
0 58/31 31 19
fax 0 58/31 61 28

Biuro rynku krajowego
sprawy mieszkaniowe - w siedzibie Firmy
tel. 0 58/31 62 31
0 58/31 97 27
0 58/31 61 28

BUDUJLEPIEJ'96
II Międzynarodowa Koferencja i Wystawa
tereny World Trade Center Gdynia Expo
7-10 maja 1996 Gdynia ul Wendy 7/9

BUDUJLEPIEJ'96 - Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów

Gdańsk ul. Chmielna 54/57;
tel (58) 316851;fax (58) 314217.

Zapraszamy do Gdyni.

Trwa kampania promocyjna II Konferencji i Wystawy Budowniczych Domów „Buduj Lepiej'96".

Udział zapowiedziało wielu producentów i dostawców materiałów budowlanych, nie zabraknie tam wszystkich zainteresowanych coraz bardziej wzrastającym sektorem budownictwa mieszkaniowego, a zwłaszcza jednorodzinnego. Ważne jest to, iż na wystawie prezentowane będą rózne technologie. Obok konstrukcji szkieletowych, drewnianych jak i stalowych, pojawią się technologie tradycyjne a także cała gama produktów związanych z wykończeniem i wyposażeniem wnętrz. Będziemy mogli zobaczyć i porównać szeroką ofertę produktów i technologii dla budownictwa mieszkaniowego.

BUDUJ LEPIEJ to nie tylko wystawa, to także 4-dniowe bloki seminaryjne poświęcone procesowi inwestycyjnemu. Pierwszym dość istotnym aspektem jest działalność firm deweloperskich w Polsce.

Zaprezentowane będą podstatwowe problemy z jakimi borykają się przedsiębiorcy budowlani takie jak: dostęp do gruntów, rozwój infrastruktury, otoczenie prawne i podatkowe działalności, a także problemy związane z tzw. zarządzaniem jakością (TQM).

Inny problem poruszany na seminariach to **mechanizmy rozwoju popytu** na budownictwo mieszkaniowe. Będą przedstwione zarówno kredyty hipoteczne jak i kasy mieszkaniowe a także inne formy np. rynek obligacji czy tez wtórny rynek hipoteczny.

Z racji ostatnio dość intensywnych działań róznych organizacji w kierunku rozwoju działalności lobbistycznej w Polsce, sądzimy iż w Gdyni poszczególni ich przedstawiciele będą mogli przybliżyć swoje cele jak i sposoby działnia właśnie w tym kierunku.

Kolejny problem to **strategia rozwoju budownictwa** przejawiająca się w ustawch, rozporządzeniach i innych działaniach Parlamentu i Rządu RP.

Do wzięcia udziału w Kongresie zaproszeni równiez zostali przedstawiciele grup społecznych próbujących budować domy w formie bardziej zorganizowanej.

Ich doświadczenia, problemy będą ciekawym uzupełnieniem

Ponadto we współpracy z magazynem **Materiały Budowlane** organizatorzy przygotowują sesję dotyczącą przeglądu technologii i materiałów budowlanych.

Z kolei **Wydawnicwo Murator** zapowiada promocję nowego miesięcznika **Przedsiębiorca Budowlany**, traktującego właśnie o sprawach poruszanych na seminariach.

Wydawnictwo Murator organizuje w ramach konferencji Buduj Lepiej sesję dla architektów i wykonawców związaną z konkursem Dom Dostępny.

Zainteresowani zarówno uczestnictwem w wystawie jak i seminariach proszeni są o kontakt z Biurem Organizacyjnym.

BEST AVAILABLE COPY

47

INFORMACYA INSTAL

„EKO"
„EKO-BUD"
„EKO-INSTAL"
„ECO-ENERGY-EXPO"

MIĘDZYNARODOWE TARGI POMORZA I KUJAW
POMORZE & KUJAWY INTERNATIONAL FAIR
85-011 POLAND, BYDGOSZCZ, UL. Śniadeckich 8
TEL. (048/52) 22 54 24, 22 01 41; FAX (048/52) 28 65 88

„EKO-BUD"
III POLSKIE TARGI
BUDOWNICTWA EKOLOGICZNEGO

„EKO-INSTAL"
III POLSKIE TARGI INŻYNIERII
SANITARNEJ, OGRZEWANIA I KLIMATYZACJI

14-16 05 1996

„EKO"
III TARGI OCHRONY ŚRODOWISKA
NATURALNEGO

„ECO-ENERGY-EXPO"
TARGI URZĄDZEŃ I SYSTEMÓW
DO PRZETWARZANIA ENERGII
ZE ZRÓDEŁ ODNAWIALNYCH

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96
7 - 10 maja 1996
tereny WTC GDYNIA EXPO

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96
Ewa Wisniewska Magda Gadzinowska
Eligiusz Koniarek Michael McNally
80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57
tel. (0 58) 31 68 51 fax 31 42 17

BEST AVAILABLE COPY

49

PROFILE

To się sprawdza!

Ekofundusze - motorem cywilizacji w gminach

Gdyby pozostawać przy centralnym rozdzielnictwie dotacyjnym, małe ośrodki miejskie i gminy zapewne czekałyby w nieskończoność na awans cywilizacyjny związany z dostępem do tak podstawowych dóbr, jak wodociągi, kanalizacja, oczyszczalnie ścieków itp. Obserwowane w ostatnich latach ożywienie inwestycyjne w małych ośrodkach zawdzięczać należy i rozeznaniu potrzeb przez lokalne samorządy jak i decentralizacji środków przeznaczonych na poprawę i ochronę środowiska, a co za tym idzie, standardu życia w Polsce Gminnej. **Niewielkie miasteczko Radziejowo we Włocławskiem, doczeka się kanalizacji i oczyszczalni ścieków. W Luszowicach, w gminie Radogoszcz w woj. tarnowskim mieszkańcy mieć będą wodociąg. Wieś Markowa (woj. rzeszowskie) kosztem 3 mln (nowych) złotych zostanie skanalizowana. W woj. olsztyńskim Zarząd Gminy Łukta podpisał umowę z Rejonowym Przedsiębiorstwem Melioracyjnym z Lidzbarka Warmińskiego na budowę kanalizacji sanitarnej i wodociągu, które podniosą standard cywilizacyjny kilku wsi, wchodzących w skład gminy. W Zamojskiem - kosztem ponad 600 tysięcy (nowych) złotych budowany będzie wodociąg grupowy TARNAWA DUŻA obsługujący gminę Turobin.**

W Połańcu budowany będzie wodociąg wiejski o długości ok. 15.500m, który obsłuży wsie Zdzieci Stare, Zdzieci Nowe, Daszyn i Kraśnik.

To tylko nieliczne przykłady aktywności inwestycyjnej samorządów lokalnych.

Gdyby podobną energię wykrzesać w samorządach lokalnych w odniesieniu do budownictwa mieszkaniowego, jest wielce prawdopodobne, że efekty byłyby podobne, bądź zbliżone do ruchu w budownictwie sprzyjającym środowisku ekologicznemu.

Podczas bardzo interesującego programu seminaryjnego na gdyńskiej imprezie BUDUJ LEPIEJ '96 pogląd, by zdecentralizować fundusze, służące rozwojowi mieszkalnictwa, zwłaszcza czynszowego, zaprezentował przedstawiciel Unii Wolności, dodając, iż nie jest to tylko jego pogląd, lecz stanowisko partii, którą reprezentuje. Z podatków od dochodów osobistych osób fizycznych gminy otrzymują - jak powiedział prelegent - zaledwie 12%. Suma podatku VAT, którą gminy wpłacają do kasy centralnej - zdaniem mówcy, jest równa temu, co następnie - odbywszy wędrówkę do Warszawy - wraca do gmin w postaci dotacji celowych. Gdyby gminna samorządność była pełna - argumentował mówca - istnieje duże prawdopodobieństwo, że lokalne samorządy, nie skrępowane gorsetem dotacji celowych, znacznie lepiej by rozporządzały pozostającymi w ich dyspozycji kwotami. Unia Wolności optująca za uszczupleniem omnipotencji centrum na rzecz samodzielności samorządowej podtyka przykład swego rodzaju „erupcji" inwestycyjnych inicjatyw ekologicznych jako dowód na to, że samorządy lokalne dużo lepiej wiedzą co jest potrzebą pierwszą, a co może jeszcze trochę poczekać. Dłużej czekać nie sposób z budownictwem czynszowym, które pozostanie marzeniem na papierze, jeśli gminy nie będą mieć na to przedsięwzięcie środków. Idea spółek „non profit" jest dla gmin nieatrakcyjna. Atrakcyjne mogą się natomiast okazać także uregulowania, jakie się już pozytywnie sprawdziły przy decentralizacji Funduszu Ochrony Środowiska.

K. D.

Obligacje komunalne, szansą na rozwój miast i wsi

Wiele miast zamierza wyemitować obligacje komunalne. Ze stosownej ustawy, umożliwiającej gminom emisję obligacji komunalnych skorzystała już Gdynia. Obligacje municypalne nie są oczywiście żadną nowością. Na Zachodzie są one niezwykle popularnymi instrumentami pozyskiwania środków pieniężnych na inwestycje miejskie. Np. w USA w 1990 r. na ogólną liczbę 83.000 samorządów lokalnych, korzystało z emisji miejskich i wiejskich obligacji około 50.000 jednostek administracji komunalnej. W okresie międzywojennym w Polsce niektóre miasta jak np. Warszawa, Łódź, Kraków i Poznań, wydawały też własne obligacje. Wobec nieistnienia rynku kapitałowego w Polsce po II wojnie światowej, nie było emisji tego rodzaju papierów wartościowych.

Powodzenie gdyńskich obligacji spowoduje zapewne szybkie naśladownictwo ze strony innych miast, a może także i gmin wiejskich. System nie jest ograniczony „kajdanami" prawnymi, a jedynym ograniczeniem wynikającym z przepisów ustawy o obligacjach, jest rozmiar ilościowy emisji. Całkowita kwota zobowiązań gminy z tytułu spłaty należnych odsetek i wykupu obligacji, nie może w określonym roku przekroczyć 15% planowanych dochodów własnych gminy.

Łączna wartość emisji obligacji Gdyni wyniesie 28 mln zł, a pierwsza jej transza o wartości 6,5 mln zł. została natychmiast w całości sprzedana. Dalsze, kolejne 4 transze gdyńskich obligacji będą emitowane co miesiąc. Oprocentowanie określone będzie corocznie, na podstawie rentowności 52-tygodniowych bonów skarbowych. Wykup obligacji przewidziany jest w okresie od 1997-2000 roku (po jednej transzy dla każdego roku). Wypłata oprocentowania natomiast następować ma co 12 miesięcy, a po raz pierwszy po upływie roku od daty emisji pierwszej transzy.

Pełnomocnikiem do spraw sprzedaży obligacji jest doświadczony w obsłudze klientów komunalnych Bank Komunalny S.A. Samą organizację prac emisyjnych władze miasta powierzyły korporacji finansowej ING Bank. Pierwsze pieniądze uzyskane z emisji obligacji Rada Miejska Gdyni przeznaczyła na zakup 50 autobusów. **E.K.**

BEST AVAILABLE COPY

MATERIAŁY BUDOWLANE

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996 tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny **BUDUJ**LEPIEJ'96

Ewa Wiśniewska Magda Gadzinowska Eligiusz Koniarek Michael McNally

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57

tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

50

BEST AVAILABLE COPY

Jak i z czego budować

Naturalnym pragnieniem każdego człowieka jest podniesienie komfortu swego życia. Jeszcze kilkanaście lat temu marzeniem Polaków było mieszkanie w bloku z wielkiej płyty i popularny mały fiat. Zmiany, które zaszły w Polsce, spowodowały jednak upadek tego stereotypowego wizerunku dobrobytu. Dzisiaj ludzie chcą mieszkać w domach zbudowanych ze zdrowych, energooszczędnych materiałów, otoczonych zielenią. Znaczenia nabrała estetyka budynku i infrastruktury, nastąpił odwrót od bylejakości. Coraz częściej również osoby dysponujące pewnymi środkami finansowymi decydują się na budowę domu we własnym zakresie lub tworzą niewielkie spółdzielnie, bądź wspólnoty rezygnując z oferty spółdzielczych gigantów. W ten sposób mają oni bowiem możliwość wpływania na projekt obiektu, materiały, z jakich będzie on realizowany, mogą również sprawować kontrolę nad sposobem gospodarowania ich pieniędzmi. Mieszkanie stało się towarem i wszyscy, którzy podejmują decyzję o jego zakupie (co oznacza wydatek od kilkudziesięciu tysięcy złotych wzwyż), oczekują, by był on wysokiej jakości i stosunkowo tani w eksploatacji.

Z czego jednak budować, by zaspokoić wymagania inwestorów? Na rynku dostępnych jest szereg materiałów produkcji polskiej i zagranicznej, których wykorzystanie umożliwia spełnienie nawet najbardziej wygórowanych żądań. Jakość jednak kosztuje, gros wykonawców i klientów zainteresowanych jest więc towarem łączącym wysoki standard z umiarkowaną ceną. Zmieniają się również preferencje dotyczące technologii, w jakiej ma być realizowany obiekt. Istotne stają się problemy dotyczące kredytowania budownictwa mieszkaniowego, zagadnienia finansowe i podatkowe. Odpowiedzi na wiele pytań związanych z procesem budowlanym udzielić miała **II Międzynarodowa Konferencja i Wystawa „BUDUJ LEPIEJ '96"**, która odbyła się w Gdyni w dniach od 7 do 10 maja br. Jej organizatorem było Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, organizacja mająca kontynuować działalność Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa. Inicjatywa to naprawdę ważna, zainteresowanym kupnem lub budową mieszkania czy domu stworzono bowiem możliwość bezpośredniego kontaktu z architektami, producentami i wykonawcami. Bogaty i bardzo ciekawy był również program seminariów, na które referaty przygotowali m. in. przedstawiciele resortów odpowiedzialnych za budownictwo, specjaliści reprezentujący instytucje i organizacje budowlane z całej Polski. Zakres tematów poruszanych na konferencji obejmował m. in. rynek nieruchomości, produkty budowlane i technologie, architekturę i projektowanie, finansowanie, otoczenie prawne działalności budowlanej. Z racji, iż impreza miała charakter kongresowy, koncepcja spotkań, dyskusje panelowe oraz wystawa zorientowane były na uczestników i gości. Uczestniczyło w niej ok. 70 firm – producenci materiałów i narzędzi budowlanych, instytucje kredytujące budownictwo, architekci, deweloperzy, wykonawcy, projektanci, pisma branżowe itp. Zamiarem organizatorów było m. in. ułatwienie bezpośrednich kontaktów wykonawców i przedstawicieli banków, którzy na „BUDUJ LEPIEJ" mieli możliwość nawiązania i uzgodnienia zasad współpracy oraz wyboru interesujących ich wyrobów. Ponadto impreza miała pomóc PSBD w stworzeniu funduszy na realizację jego działań statutowych.

Czy jednak jedynym adresatem BUDUJ LEPIEJ byli wystawcy i zaproszeni przez organizatora goście? Wydaje się, iż tematyka interesująca była również dla potencjalnych indywidualnych inwestorów. Dotyczy to zarówno zagadnień poruszanych w trakcie seminariów, jak i oferty wystawców (choć większość z nich uczestniczy w wielu targach budowlanych, co ułatwia zapoznanie się z proponowanymi wyrobami). To oni stają się powoli najważniejszymi klientami banków, architektów. Tymczasem wśród zwiedzających wystawę i uczestników seminariów niewielu było mieszkańców Trójmiasta, czy choćby innych okolicznych miejscowości. A przecież na tym terenie budownictwo indywidualne rozwija się prężnie, wszelkie nowinki mają więc szansę trafić tu na podatny grunt. Czym była spowodowana tak mała frekwencja – to pytanie, na które organizatorzy imprezy muszą sobie odpowiedzieć. Czy wynikała ona ze zbyt słabej reklamy (zamieszczane w pismach branżowych informacje o „BUDUJ LEPIEJ" nakierowane były raczej na potencjalnych wystawców), czy ze zbyt dużej ilości imprez wystawienniczych branży budowlanej, czy... Zapytania można by mnożyć, niemniej jednak faktem jest, iż wystawcy zawiedzeni byli niewielkim zainteresowaniem, z jakim spotkała się wystawa. Nieliczni, którzy pytali o ofertę, otrzymali wyczerpujące odpowiedzi, był bowiem na to czas. Na niektórych stoiskach z niecierpliwością wręcz czekano na klienta, jego przyjście przerywało bowiem nudę i powodowało, że godziny upływały szybciej. Na załatwienie własnych interesów wystawcom nie były potrzebne cztery dni, nie można było jednak opuścić stoiska. Wbrew pozorom również w seminariach uczestniczyło mniej osób niż można by się spodziewać po podejmowanych tematach. Trzon uczestników stanowili wystawcy i członkowie PSBD. Trudno się temu zresztą dziwić skoro udział w Konferencji był płatny i to niemało – za cztery dni – 250 zł plus VAT. Co dziwniejsze, zasada ta obejmowała również dziennikarzy. Można by jednak to zaakceptować – w końcu każdy stara się zarobić wykorzystując wszelkie nadarzające się okazje – gdyby nie fakt, iż na seminarium mógł przyjść każdy zwiedzający, nie otrzymywał jedynie konspektów wykładów i posiłku. Schematyczne streszczenia nie są potrzebne osobie zainteresowanej danym zagadnieniem, ponieważ może sobie ona nagrać lub notować wypowiedź prelegenta, to zaś, co podano do jedzenia, było raczej zakąską (zdecydowanie zbyt kosztowną) niż posiłkiem. I moi redakcyjni koledzy, i ja braliśmy już niejeden raz udział w seminariach organizowanych czy to przy okazji targów, czy też przez różne firmy, bądź stowarzyszenia. Jeżeli żądano od nas uiszczenia pewnych opłat, przeznaczane były one z reguły na zakwaterowanie (w przypadku imprez wyjazdowych) lub wyczerpujące materiały informacyjne. Tego, niestety, w Gdyni zabrakło. Niedociągnięciem organizacyjnym było również to, iż nie zadbano o ogrzanie hali wystawienniczej. Podnosi to wprawdzie koszty, ale chyba uczestnicy BUDUJ LEPIEJ mieli prawo choćby do minimum komfortu?

Niezależnie jednak od powyższych uwag, zorganizowanie tego rodzaju konferencji i wystawy jest cenną inicjatywą. Stwarza bowiem możliwość zorientowania się jak wygląda dzisiaj i jutro budownictwa. **(ED)**

51

BEST AVAILABLE COPY

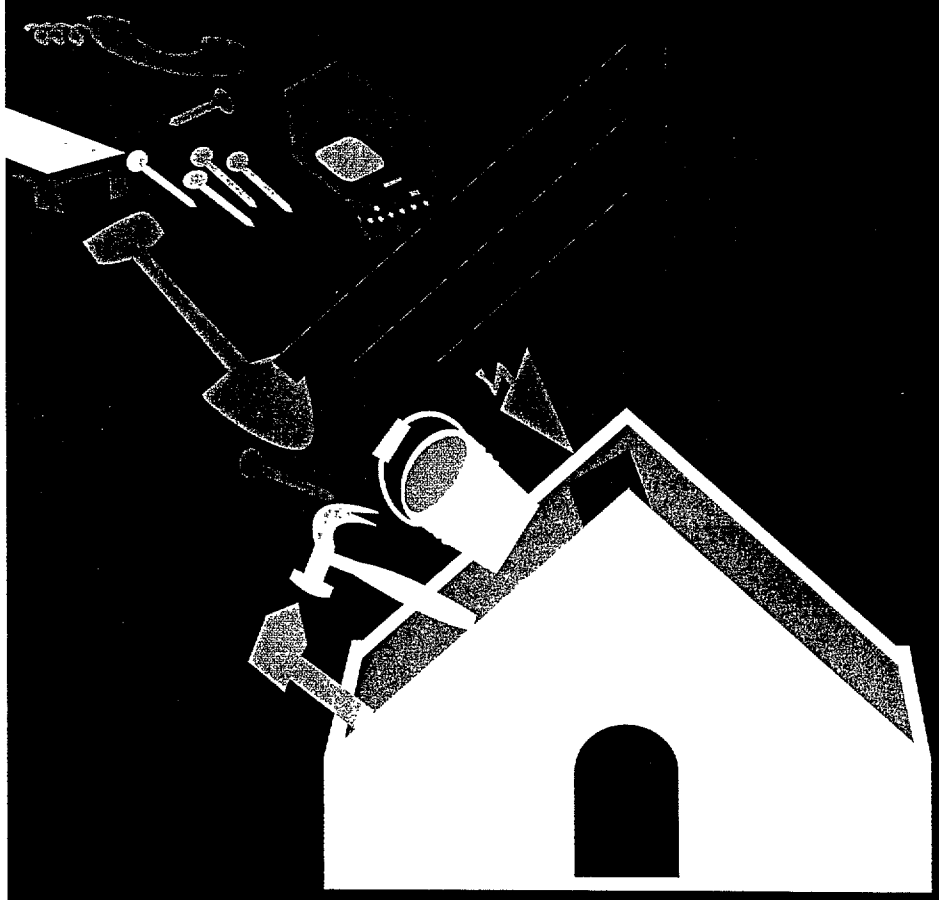
POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Chcesz być uznaną firmą wśród wzrastającej społeczności polskich budowniczych domów?

Chcesz wiedzieć więcej o polskim rynku mieszkaniowym?

Chcesz zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy



BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996 tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny BUDUJLEPIEJ'96

Ewa Wiśniewska Magda Gadzinowska Eligiusz Koniarek Michael McNally

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

52

PROFILE

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

być uznaną firmą wśród wzrastającej
społeczności polskich budowniczych domów?

wiedzieć więcej o polskim
rynku mieszkaniowym?

zwiększyć sprzedaż?

Weź udział w II edycji kongresu i wystawy

BUDUJLEPIEJ'96

7-10 maja 1996 tereny World Trade Center GDYNIA EXPO

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Komitet organizacyjny BUDUJLEPIEJ'96

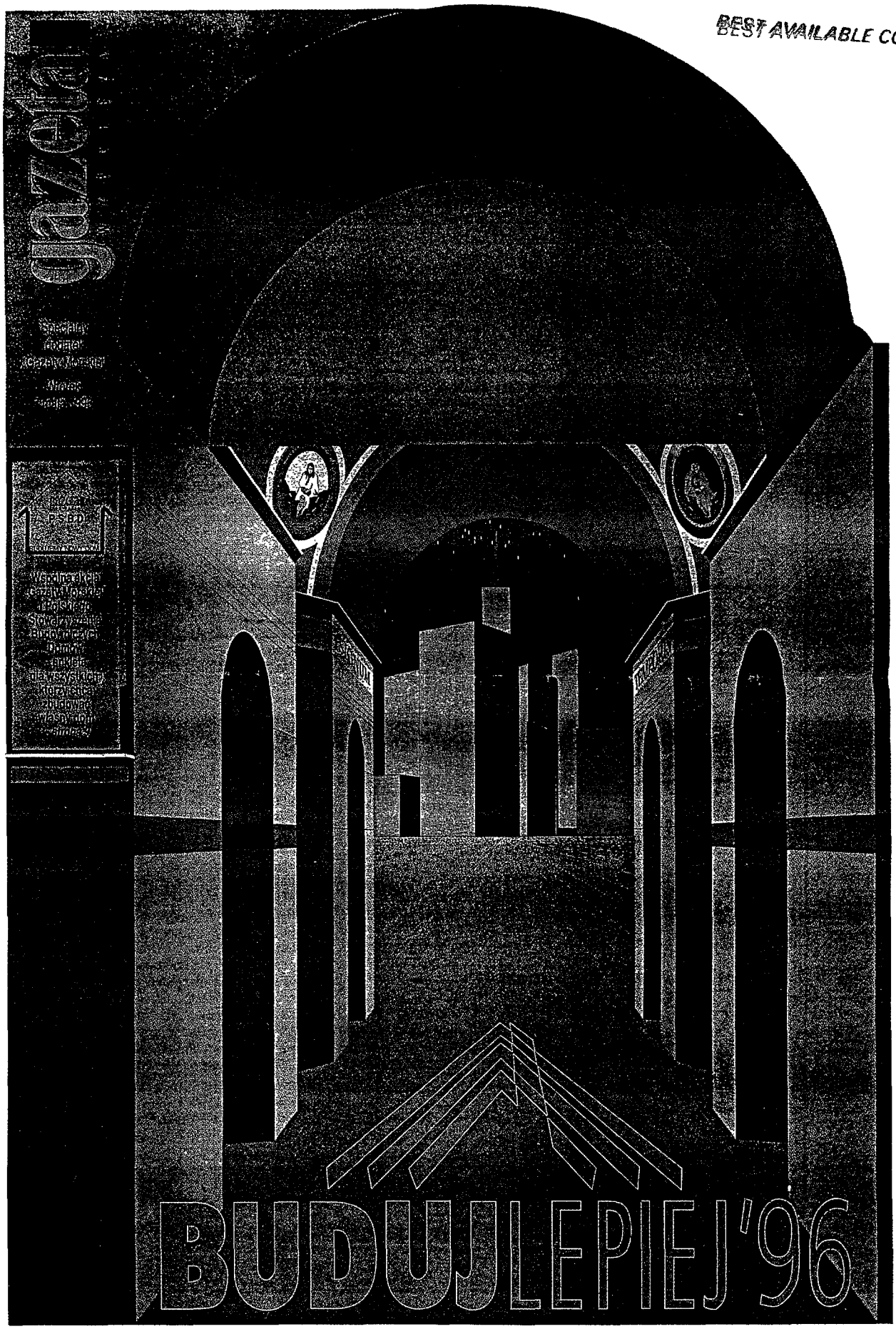
Ewa Wiśniewska Magda Gadzinowska Eligiusz Koniarek Michael McNally

80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel. (0 58) 31 68 51, fax 31 42 17

BEST AVAILABLE COPY

53

BEST AVAILABLE COPY



54

BEST AVAILABLE COPY

BUDUJLEPIEJ'96

Buduje lepiej, kto wie jak najwięcej

Nie tylko o obiecujących technologiach i materiałach, proponowanych zarówno przez krajowych, jak i zagranicznych producentów, ale również o barierach i przeciwnościach, na które natknie się inwestor, wkraczający na rynek mieszkaniowy. Na chwałę organizatorów tegorocznej edycji imprezy BUDUJ LEPIEJ należy zapisać bogaty program seminaryjny. W ciągu 4 dni (7-10 maja) ponad 40 wykładowców zaprezentowało swoje poglądy dotykające zarówno problemy prawno-organizacyjne, jak i technologiczne w kwestiach budownictwa mieszkaniowego. **W wielu wystąpieniach przewijało się gorące życzenie adresowane do centrum rządowego i parlamentu, aby budownictwo nie było ustawicznie wystawiane na „huśtawkę" podatkową, krępującą zarówno inicjatywy zmierzające do pobudzenia tego segmentu rynku, jak i zniechęcającą do traktowania budownictwa mieszkalnego jako dobrze rokującego interesu dla poważnych inwestorów.**

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów, którego „rodzicami chrzestnymi" były takie instytucje jak Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa i Amerykańska Agencja Rozwoju Międzynarodowego choć miało „poród" ułatwiony dzięki temu wsparciu - w bardzo krótkim czasie - od założenia w 1994 r - prezentuje się dziś jako stowarzyszenie mocno stojące na nogach, z dużą energią i inicjatywą. Świadczy o tym chociażby rosnąca ilość członków, wynosząca aktualnie - jak zakomunikowano na konferencji prasowej - 340 osób (prawnych) Stowarzyszenie koncentruje swą uwagę zwłaszcza na pozyskiwaniu firm małych i średnich, oferując im platformę do wymiany doświadczeń na styku. producent, projektant, urbanista, wykonawca budowlany

Taki model organizacyjny ma przed sobą przyszłość, bowiem z praktyki życiowej wiadomo, że niespójność przepisów, a czasem niespójność interesów, także tych „na parterze" organizowania życia społecznego, może zniweczyć najlepsze inicjatywy.

O prężności Polskiego Stowarzyszenia Budowy Domów świadczy i to, iż w ciągu tak niedługiego czasu zdołało ono wykreować kilka oddziałów, funkcjonujących w takich miastach jak Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Lublin i sądzić należy, że na tym nie poprzestanie,

Hitem promocyjnym, który skupił uwagę na tym stowarzyszeniu, była propozycja DOMU DOSTĘPNEGO, opartego na technologii importowanej z USA. DOM DOSTĘPNY, to dom oparty na drewnianej konstrukcji szkieletowej, ciepły, ekologicznie poprawny, oferujący komfort mieszkalny - ale bez fanaberii luksusowych. Zapytany za jaką kwotę można się pokusić na DOM DOSTĘPNY - pan Jacek Dąbrowski, prezes Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów - odpowiedział PROFILOM, iż w skromnej wersji metr kwadratowy DOMU DOSTĘPNEGO zmieści się w granicach 1000 (nowych) złotych. Prezentowana na wystawie przez czasopismo MURATOR mapa Polski miała naniesione w różnych miejscach punkciki i można się ich było doliczyć tysiąc. Koncepcja DOMÓW DOSTĘPNYCH zdobyła sobie już tylu zwolenników

Zajęciom seminaryjnym towarzyszyły szkoleniowe pokazy w technologii szkieletu stalowego (organizator NAHB Research Center) i w technologii szkieletu drewnianego (organizator· Departament Rolnictwa USA).

Na naszych oczach zresztą - na otwartej przestrzeni wokół wystawy - rósł, jak na drożdżach DOM DOSTĘPNY. Jego zaletą jest szybkość montażu, lekkość masy całkowitej domu i stosunkowo niewielkie zużycie budulca. Do wyobraźni najbardziej może przemówić fakt, iż na budowę całego domu typu „kanadyjka" zużywa się tyle drewna, ile potrzeba na więźbę dachową dla budynku realizowanego tradycyjnymi metodami.

Czy DOM DOSTĘPNY jest rzeczywiście dostępny dla średniozamożnego Polaka? I tak i nie. Zważywszy jednak, iż w dalszym ciągu funkcjonować mają tzw duże ulgi podatkowe dla inwestujących w budowę domów oraz i to, że zarysowuje się coraz większa podaż bankowych kredytów na mieszkalnictwo, ludzie o ustabilizowanych dochodach mogą się już na taki krok poważyć. Banki stawiły się na gdyńskiej imprezie od PKO B.P po Polsko Amerykański Bank Hipoteczny S.A., oferując kredyty.

„BUDOWAĆ LEPIEJ" oznacza także z jakich źródeł kredytowania ewentualnie skorzystać. Również o tę wiedzę stali się bogatsi ci wszyscy, którzy w ciągu 4 dni trwania imprezy „BUDUJ LEPIEJ '96" dotarli na ulicę WENDY 7/9 w Gdyni

80 procent substancji mieszkaniowej w Polsce kwalifikuje się do generalnego bądź kapitalnego remontu

Tak się akurat złożyło 7 maja w Gdyni odbywała się ceremonia otwarcia II Międzynarodowej Konferencji i Wystawy, zorganizowanej przez Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów p.n „BUDUJ LEPIEJ '96"

7 maja o tej porze, w Warszawie rząd debatował nad kształtem przyszłorocznej ustawy podatkowej.

Niebywale aktualnie zatem zabrzmiało to, co miał do zakomunikowania słuchaczom zajęć seminaryjnych, dyrektor departamentu rynku budowlanego MGPiB p. Edward Radzewicz Prelegent skoncentrował się w swym wystąpieniu na kwestii ulg od dochodów osobistych podatników, gdy ponoszą oni wydatki na cele mieszkaniowe bądź remonty.

Jeśli Polska „mieszkaniówka" jeszcze się do reszty nie rozsypała, to w dużej mierze należy to zawdzięczać ulgom podatkowym.

Operując danymi z lat 1993/94, Edward Radzewicz poinformował słuchaczy seminarium, iż **odliczenia na cele mieszkaniowe i remonty stanowiły ok. 70% wszystkich odliczeń podatkowych.** W 1994 roku **dwa miliony trzysta tysięcy podatników skorzystało z ulg remontowych, a wedle rachunku prawdopodobieństwa w roku podatkowym 1995 będzie ich jeszcze więcej.**

W Polsce jest 11 milionów 300 tysięcy mieszkań. 30% z nich to budynki wielce leciwe, zbudowane przed półwieczem albo jeszcze wcześniej Gdyby nie ulgi podatkowe, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że na placu boju poległby jeśli nie cały, to bardzo duży odsetek producentów materiałów budowlanych, niedużych firm wykonawstwa usługowego oraz handel materiałami budowlanymi, a o rzemiośle budowlanym wiedzieliby już tylko archiwiści i historycy gospodarczy. Byłaby również zbędnym „widowiskiem" i gdyńska impreza p n. „BUDUJ LEPIEJ '96", i wszelkiego rodzaju targi budowlane, a przecież się mnożą jak grzyby po deszczu

Kto zatem kwestionuje generujący wpływ budownictwa na rozwój gospodarki, ten ma w głowie - mówiąc wulgarnie - nie po kolei.

W budowie znajduje się aktualnie - przytaczając informacje podane przez p. Edwarda Radzewicza, 530 tysięcy mieszkań. Różnych mieszkań W spółdzielczych zasobach oraz tych, budowanych jako indywidualne domostwa Gdyby nie funkcjonowała tzw. „duża ulga podatkowa", od 1993 roku pnąca się w górę od ponad 55 tysięcy (nowych) złotych, a mająca w przyszłym roku dojść prawdopodobnie do pułapu 75 tysięcy (nowych) złotych, można by było zagrać „marsza żałobnego" mieszkalnictwu i przyklepać już grób łopatą

Gdy mowa o ulgach, co wrażliwsi doznają rozdarcia sumienia. Dylemat sprowadza się do tego: czy faworyzować bogatych dużymi ulgami, czy też obdarzyć łaską ulg biedniejszą część społeczeństwa?

Na tego rodzaju dylematy nie ma jednej, absolutnie trafnej recepty **Jak wynika z posiadanych danych statystycznych i ci bogaci nie są w swej masie aż tak bogaci, jak by się mogło wydawać.** Mimo iż ustawodawca podsuwa

DESKA RATUNKU

im pokaźną ulgę, nie są oni w stanie jej od razu „skonsumować" Prawdą jest i to, że bierze gorę apetyt nad możliwościami W budynkach wolno stojących buduje się „gniazdka rodzinne" nie mniejsze niż 120 m² p m, a inwestor często przecenia swe możliwości Stąd wydłużające się w czasie cykle budowy, co przy ciągle dwucyfrowej inflacji odbija się wielce niekorzystnie na końcowym rachunku kosztów inwestycji

Te 530 tysięcy nowych mieszkań, znajdujących się aktualnie wg Edwarda Radzewicza - w budowie, to jest „małe piwo" dla producentów materiałów budowlanych i materiałów wykończeniowych

Przy życiu utrzymują ich - poza dużymi inwestorami, przeważnie cudzoziemskiej proweniencji - właśnie drobni remontowcy Oni nabywają farby, kleje, armaturę kuchenną i łazienkową i tysiące innych drobiazgów. Było dużą niesprawiedliwością - miejmy nadzieję, że zostanie ona wymazana w przyszłorocznej ustawie podatkowej - funkcjonowanie tzw dolnego limitu dla ulg podatkowych. Odcinał ten dolny limit dostęp do ulgi podatkowej ludziom najskromniej usytuowanym materialnie, którym też nie w smak wegetowanie w zachodzących brudem mieszkaniach

Ulga remontowa, która ma wejść w życie w roku przyszłym ma wynieść 11 tysięcy (nowych) złotych w rozłożeniu na trzy lata. Poborcy podatkowego nie będzie interesować - kiedy ta ulga zostanie „skonsumowana", czy po kawałku przez trzy lata, czy za jednym zamachem, w roku pierwszym, drugim, bądź trzecim. Jest to szczęśliwe rozwiązanie dla „remontowców", bowiem pozwala na planowanie większych, niż odświeżenie ścian remontów.

Jest to także pomyślnym sygnałem dla producentów wyrobów dla budownictwa. Rosnące koszty energii każą domniemywać, że mają przed sobą nie najgorsze perspektywy producenci energooszczędnej stolarki otworowej, wytwórcy liczników ciepła, materiałów izolacyjnych i dziesiątków innych wyrobów, w tym także instalacyjnych

Bardzo możliwe, że dzięki ulgom remontowym, ciągle zbyt skąpo liczonym nie rozsypią się stare domy, bo tylko na samozachowawczy instynkt mieszkańców można liczyć. W 1994 r. kwota odliczeń podatkowych w skali kraju - gdy chodzi o osoby fizyczne, wyniosła 11 milionów (nowych) złotych Nie jest to kwota zwalająca z nog nawet takiego „dusigrosza" jakim jest fiskus, który przywykł liczyć „szufladkowo" Być może nam „szarakom" - tylko tak się wydaje, a „gora" ma tabliczkę mnożenia w małym paluszku Przyjmując, że tabliczkę mnożenia opanowała w stopniu wystarczającym, to oczywistym być musi, że ileś tam pieniędzy do budżetu producenci materiałów budowlanych odprowadzają z tytułu podatków ileś tam tysięcy pracowników w tym sektorze zatrudnionych zasila budżet strumieniem pieniędzy z tytułu podatku od dochodów osobistych. Można ciągnąć ten rachunek budżetowych profitów, płynących z ożywienia sektora budowlanego dalej i dalej

Ulgi mieszkaniowe i te duże, i te skromne, remontowe - per saldo, według Edwarda Radzewicza - wychodzą fiskusowi na zdrowie

Niepodobna przecież, aby mieszkaniówka rozsypała się do reszty, bo miejsc pod mostami dla bezdomnych nie starczy, jak się domy będą walić I ta nadzieja sprawiała, że mimo przejmującego chłodu w pomieszczeniach World Trade Center w Gdyni ponad 75 wystawców, reprezentujących czołowych producentów materiałów budowlanych, biura architektoniczne, banki „kuszące" kredytami budowlanymi i firmy deweloperskie, przestępując z nogi na nogę, wyczekiwało na klientów Gdyby tej nadziei nie było, całą imprezę, jak większość targów budowlanych, można by zwinąć, jak namiot cyrkowy

KATARZYNA DOSADNA

BEST AVAILABLE COPY

55

ANALYSIS AND COMMENTS
ON
THE POLISH ASSOCIATION OF HOME BUILDERS' BUILD BETTER INTERNATIONAL CONFERENCE AND EXHIBITION

PREPARED BY:
MICHAEL D. MCNALLY,
CONSULTANT TO THE NATIONAL ASSOCIATION OF HOME BUILDERS RESEARCH CENTER
JUNE 7, 1996

56

ANALYSIS AND COMMENTS ON THE POLISH ASSOCIATION OF HOME BUILDERS' BUILD BETTER INTERNATIONAL CONFERENCE AND EXHIBITION

PREPARED BY:

MICHAEL D. MCNALLY,
CONSULTANT TO THE NATIONAL ASSOCIATION OF HOME BUILDERS
RESEARCH CENTER
803 E. BROADWAY
S. BOSTON MASSACHUSETTS 02127

TELEPHONE 617-269-0004
TELEFAX 617-268-8668

51

TABLE OF CONTENTS

BRIEF OVERVIEW ..... PAGE 1

SUCCESSES ..... PAGE 3

PROBLEMS ..... PAGE 5

FINANCIAL ANALYSIS ..... PAGE 13

THE FUTURE AND SUGGESTIONS ..... PAGE 16

ADDENDUM'S ..... PAGE 21

BRIEF OVERVIEW

In December of 1995, I visited The Polish Association of Home Builders (PAHB) and the American Polish Home Builders Institute (APHBI) to evaluate if it were possible to execute the second annual Build Better trade show within four months.

After visiting Poland, the staff and the facilities in Gdansk I not only concluded that it was possible to run an exhibition, but also very important that the second event be held. I based this decision upon several factors and assumptions.

o Build Better 1995 while advertised as an exhibition and conference was in fact for all practical purposes, only a conference. The limited number of exhibitors that participated assured me that they did not have the ability to dissuade other exhibitors from participating in next years event.

o The Conference was recognized, by those who attended, as being very good and well organized. The quality of those that attended was excellent demonstrating that PAHD had the ability to attract a critical mass of qualified audience, and organize a quality conference.

o The PAHB did not the organize the exhibition, which was unsuccesful, yet were the organizers of the Conference. This year the PAHB would be the organizer of the exhibition and conference. The argument that we will bring the same expertise we used in the organization of the conference to the exhibition, could be used in selling the event to potential exhibitors for Build Better 1996, and overcoming the objection of a poor quality exhibition the previous year before.

o The PAHB is a good selling point for exhibitors. The fact that this is the only organization that represents the free home building market in Poland, and that its members represented home building all over Poland.

o It appeared that the infrastructure to run an event existed, data bases, computer systems, and a competent staff that was educated and well versed in the Polish home building market. The APHBI the predecessor to the PAHB portrayed itself to posses all the above. Computers on every desk linked to a network, an extensive housing library, quality office space and a staff that has been working with the professionals in the housing industry throughout Poland for three years.

59

Brief Overview
Continued

o According to the staff, no holidays or any other construction trade events occured near the dates of the show.

o Poland is becoming the land of trade shows for the construction market. With several new shows being organized every year, Build Better needed to continue the momentum (as small as it may be) it started the previous year. Growing and creating a quality event that is recognized year after year doesn't happen overnight .The good Exhibitors recognize this and will grow with you if you provide quality service and deliver a qualified audience.

o Poland is witnessing strong growth, at the moment, and has the attention of every major manufacture of construction materials as the new emerging market to sell its product.

I returned to Poland early January of 1996 with my goal to help run Build Better 1996 and train a staff to successfully run a trade show. While Build Better survived and has the opportunity to grow and become highly successful, dramatic changes need to occur before this can be accomplished. Following are my observations on Build Better 1996 and my suggestions for the future of Build Better.

69

THE SUCCESSES

The PAHB created a good base from which to grow on. While those of us that are directly involved may be limited by our perception , it is the perception of the exhibitors that we must look at. While the PAHB has a significant amount of work ahead of them to correct the problems and grow the show, I do believe that Build Better has the opportunity to become one of the major events in Poland for the housing market.

For all practical purposes this was the first year of Build Better 1996 as an exhibition. A tremendous amount of work went into pulling this off, within four months. The Exhibitors, of over 60 companies, considered Build Better 1996 fr the most part a success. Build Better successful created a foundation from which it can grow. The exhibitors while a little discouraged from the, smaller than expected, attendance also recognized that the quality was exceptional and in fact represented all of Poland not just the regional area. We successfully attracted the professionals and pulled off the event in what is perceived to the exhibitors as professional and well organized.

In short...

o The 60 plus exhibitors, although not ecstatic, were happy with the event. The majority of these exhibitors will come back next year if we correct the problems and we add a new spin. i.e.; what's new, what's been corrected and what's in it for them.

61

The Successes
Continued

o Build Better did not flop, it appeared to be well organized and the attendance was qualified.

o A believable and sincere story can be told regarding the event when speaking face to face with exhibitors, acknowledging the problems , mostly dealing with timing and location, and addressing them to create an overall better event.

o Build Better attracted very prominent media partners which will need to be cultivated again.

o The PAHB established relationships with good quality contractors in the trade show industry. i.e.: Decorators etc.

o Build Better demonstrated that the quality of the members in this association is good. Although we need to establish more demographics on them, and attract more members, your exhibitors response was good and this is the true test of the quality.

o Build Better could be an a excellent arena for membership development especially with regards to supporting members , which is critical to the overall success of the PAHB.

o Sometimes the best lessons we learn is by doing things wrong the first time. Lets hope that's the case with the PAHB If the PAHB elaborate the successes and learn from the mistakes that they made working aggressively to correct them, then this years event, dispite its problems, was an overall success .

- 62

The Problems

This section I cover with the most scrutiny, because it is in the understanding of the cause that will lead to the cure. All trade shows and organization encounter problems. However I firmly believe that the problems we encountered were not your average. Many stemming from the previous USAID program, APHBI. The problems were compounded by personal problems, human traits, a lack of knowledge, poor leadership, lack of teamwork, fear of accountability and a overall mistrust.

If Build Better and the association are to grow and prosper, all of these problems need to be addressed and corrected. I recognized that it will take time for the machine to operate smoothly, yet if we do not make advances towards correcting them then it will continue to be the status quo and eventually lead to the death of both the organization and the show.

To help draw a picture I have isolated the problems and added a short story on how they applied. Some of the stories actually cross over and have many of the problems I address attached to them.

Infrastructure

While APHBI and PAHB give the impression that there is an excellent infrastructure: o computer systems; databases; funtional accounting programs: internal procedures etc. . Basic business infrastructure did not exist at the APHBI and PAHB. Once you really get below the surface, these computers and state of the art offices were merely props and have never been implemented effectively or efficiently. This proved to be our first major problem in the office existed to the last day of the show. Build Better was completed within four months with out the help of a computer system. Every mailing , accounting and logistical aspect was handled manually. which severly impeded us from doing our job of running a trade show efficiently. To draw an analogy it is like giving a hand saw to carpenter to build a house. It can be done... but it takes time. We had four short months and this problem prevented us from conducting timely mailings and or additional mailings, financial management, fulfillment and logistic tracking

63

Problems
Continued

o When I first visited the PAHB in December, I was assured by the staff of PAHB (these same people who worked previously at APHBI) that they possess a complete functioningdatabase that not only was up to date but also had the ability to isolate the builders from architects , architects from manufacturers and suppliers of construction materials etc. etc.... Well, as time got closer to the mailing dates I quickly found that this database, while it existed was limited in number of entries and really was not up to date. We then proceeded to have Magda enter all the names of companies from our competitor's show directories. We then went to mail these, however, no one could perform a mail merge and more importantly, no could print labels that could be used. Magda then printed all the names on full 8.5 x 11 stickers and proceeded to cut each label individually. We also could not merge the databases to see if we had duplicates. This forced the first mailing to be three weeks late and subsequent mailings had the same problem

Financial Management

The Accounting process in Poland is difficult at best. the problems that exist with reporting are complicated especially when not computerized. APHBI was set up so that it not only worked in its core business of promoting housing , publishing books but it also created the non profitable business of construction management, property management and real estate brokers in the day to day maintenance of the building it occupies. This, combined with the lack of computers, crossed over into the financial management of the trade show, as it did not ever receive the attention it needed. We never once could get an accurate picture regarding Build Better finances. This touched all aspects including budget management, invoicing, collections and payable's. Invoices were going out as late as two weeks from the time we received a contract. Bills were paid when in fact we never received the full service of the contract. As of today there are still some outstanding collections due for the show. I attribute this to the accounting process being completely manual, the staff overwhelmed and consumed by non core-related businesses and a lack of business process. i.e.: how do the various departments communicate, Accounting with Sales; Marketing with Sales; Who checks the invoices to insure that we are receiving what we are paying for; Who has authorization to sign contracts or negotiate them; Who has the final say; and Who ultimately has the fiscal responsibility of meeting budgets.

Problems
Continued

o In January we negotiated a contract that would practically handle all the design and printing needs for Build Better. Only two thirds of the contract had been completed and in fact the amounts needed to modify because what was completed was less than what was specified. I later found the printer being unresponsive and asked for what we had paid them. The documents showed that Ewa and Piotr had signed off completely and allowed the full amount of the entire contract to be paid. Similarly this same printing shop had misprinted over 1000 Posters leaving the name of the show and the Dates out. They offered to allow us to keep these miss printed and useless posters for the price of the paper , I declined their offer only later to find out that Eli and Ewa accepted the offer, after knowing I had declined. To add insult to injury I found that Eli had ordered new stickers to be attached to the bottom of these posters at additional cost.

o It has been four weeks since the final day of the show and at this time we still do not have a complete accurate financial picture of Build Better 1996. Collections, payable's and commission schedules are still unaccounted for.

Financial Responsibility

This goes hand and hand with accounting. However it deals more specifically with staff members and board members of the association making reckless unilateral decisions that affect the budget (in some cases drastically) and ultimately the bottom line. On several occasion's and more frequently closer as the show drew near, decisions were made and executed from the President of the Association down to the trade show manager without regard to cost and or budget.

o On several occasions Jacek Dombrowski changed the show without regard to financial responsibility. At the beginning he publicly tried to encourage us to drop the cost of the event for members, thus causing several members to take a wait- and- see attitude on the price, as well as creating doubt among the market as to the shows viability. Later, despite the fact that he was warned repeatedly about cost and the sound and lighting quality in the upper rooms, he unilaterally changed the shows layout thus creating major added expense to the cost of construction and because the new space was unusable due to sound and lighting, we had to ultimately rent an additional conference hall to accommodate the speakers. He changed the dates of cocktail receptions , without infoming me, and tried (unsuccessfully) to host a $7000.00 dollar US cocktail reception for the members, "his clubhouse". This cost is more than the annual dues of the members that attended the show.

Problems
Continued

This attitude continued down the line to staff members ordering useless and expensive promo gifts, extensive decorations for the show, excessive discounts for members that exhibit at the show, commissions authorized to be paid to members for sales they never consummated, Advertisements ordered at will with out regard to the marketing plan and or budget. " Not my Fault" or " I don't know" is a common phrase at PAHB when inquiring into the explanation of certain bills.

A sense of financial responsibility needs to be instilled with one individual ultimately responsible, with severe consequences for those that do not adhere or make unilateral decisions

"The Ghost of APHBI"

This is very difficult to explain, and almost has to be witnessed. APHBI while in my belief was poorly managed and set the Polish people that worked there up for failure, created this monster that everywhere you turn needs to be dealt with. The employees were allowed a tremendous amount of autonomy while requiring very little personal responsibility and or accountability for what they did. APHBI soon became a giant gravy train that several people benefited from which in turn created this club house mentality, This mentality is also present in some of the senior members of PAHB . Staff members and board members show contempt for those who are not considered in " the club" and animosity towards those who try to change the way things were done at APHBI. Thus some of the staff of PAHB, which in part is the old staff of APHBI, are defensive, aggressive and often outright disruptive, making unilateral decisions and not being accountable, losing focus on what there true task is, not listening to their new boss yet listening and following the direction of their old boss, using their old yet still titled positions as power plays, holding many closed door meetings among themselves and isolating new staff members of the PAHB.

o Mariola, the staff accountant, was overwhelmed with the amount of work she had and so structured a new work agreement whereby her compensation increased and whereby she would receive a additional staff person. These actions infuriated Ewa, our trade show manager, who was the previous book publisher at APHBI. (This previous position had several staff reporting to Ewa.) She immediately contacted me the following morning to discuss this. She demanded more personnel to help her.

66

Problems
Continued

Magda, whose position would be terminated after the show, and Camilla, who now performed contract work, were needed after the show full time. I inquired why, and her immediate answer was to publish additional books. I quickly reminded her that PAHB is not in the publishing business at this time, and that her role was a trade show manager, and that she needs to learn to priotize and to out source a lot of the work. Completely frustrated with my reply she stampered off and met with Eli in another closed door meeting. She quickly (as I found out later) viciously attacked Mariola, for her new deal, and as of my last day in Poland she still was not speaking to Mariola and or her new assistant , Kasia. This also meant that no financial issues were covered regarding the show.

Greed, Spite Jealousy and Control

While these traits exist in everybody, These traits need to be controlled and not allowed to be used in the management of people and/or business decisions. I firmly believe that the ability to take a step back, evaluate the situation and making practical decisions doesn't currently exist among the staff members. Their decision making processes are questionable. It was very apparent that many of the decisions and disruptive actions were caused by managers', board members', and a certain media partners', greed , spite jealousy and or desire for control. I fully understand that everybody has their days yet this seemed to be a persistent problem. It also had one of the most devastating effects on the show.

o In January we had begun our aggressive marketing campaign and sales effort. The mailing was going out with a significant interest coming back. An exhibition we attended, BUDMA , the largest in Central Europe, had generated some leads and a few contracts. More importantly, information about Build Better was beginning to spread. Momentum was building. We had created a sales room and started a sales team. However, a growing sense of animosity was mounting among a certain board member and the staff towards the sales force. Leads were not being turned over, calls and messages were not being taken or were not given to the sales force. I must point out that the Board member was also on a contract to sell exhibition space , and was also the center of this mounting animosity. He began to rally the staff with closed door meetings , saying that the commission only sales force was an expense to PAHB rather than an asset.

Problems
Continued

He also was discussing with the salaried staff that they should be receiving the commission and that they could handle the sales oppose to the new dedicated sales force. Within one week the young energetic and fragile sales force was destroyed. Piotr felt he should re negotiate the commission structure with one staff member from 10% to 7% , in dollars that would equal $30.00 on a typical $1000.00 contract. Ultimately the sales person walked out. The following day the Board Member entered the offices and physically threatened the remaining sales person and commented that he should stay out of his territory.

In any operation cultivating and developing a sales force that has energy and momentum is difficult. It is compounded when that sales force is only paid by its performance, commission. This destruction was a devastating blow to the success of the trade show, a blow we never recovered from. We made attempts to regroup and re hire, But never had the support of the staff. They would forget to place ads in the newspaper for new sales people, and eventually hired their friends (' Clubhouse mentality") that could only give us two or three days a week at the most. This new quasi sales staff never gained momentum or were committed to the task. Ewa never learned the value of having a sales staff or more importantly the difficult task of managing them. The adminstrative staff and the trade show manager continued to not pass leads or request to sales people in the hopes of getting a future commission. Furthermore in trying to close deals themselves, they forgot their task of marketing , sales support, and logistics, "The Big Picture".

Attention to Detail, Personal Responsibility and Commitment to the Job.

These are things that all managers must possess it is these qualities that get the job done. This extra effort is what many times makes the difference between success and failure . There is no room for managers that perceive themselves as victims and martyrs. Unfortunately Ewa perceives herself as a victim and does not take personal responsibility regarding the job. It was like pulling teeth to get Ewa to give an extra hour. During the set up of the trade show while the staff at PAHB were diligently working 12 hours a day to get the information ready. Ewa was complaining about working a the 4-6 hours each day and in fact she would disappear and abruptly complain that she was working to hard. During my four months the amount of actual time that was devoted to the show by Ewa was limited.

Problems
Continued

If she was not sick her children were, She would sometimes disappear during the days and often left early. When she was in the office many times she was disruptive, complaining or confrontational. Her work was often sloppy and thrown together at the last minute and her overall respect for deadlines was non-existent.

Respect for deadlines is non existent among all staff members. I think that some of this extends from the fact that if they missed a deadline there were no personal consequences . The lack of Personal Responsibility extends throughout the staff as well, many making decisions without understanding the full picture and or consequences. Furthermore they tend to deny accountability when the consequences surfaced.

To many Chiefs , not enough Indians.

The PAHB has more bosses, and bosses of bosses than it does employees. Everybody had a comment and nobody followed the chain of command. Board members would dictate to Ewa and Magda. Eli would dictate to Ewa. Gdansk members would dictate to all. And it was allowed to happen. Piotr needs to take greater control of his staff and that goes hand in hand with protecting them. With all do respect to Ewa, she received a lot of conflicting orders and I am sure at times it was overwhelming. Who should I listen to ?

Team work among the staff members needs to be incorpoarted. The feeling of working together towards a common goal is non-existent. Weekly communication of the agenda and progress, combinded with strong leadership can overcome this problem.

Regional or National

It is perceived by many of the exhibitors as a regional event for the tri city builders. Many of the manufacturers and suppliers of construction materials would decline a corporate presence at Build Better and refer you to the local distributor. This image needs to be changed if they are to be recognized as the premier show in the housing industry.

Problems
Continued

A Major Construction Event

Two weeks prior to Build Better , a trade event for the construction sector took place in Gdansk while I had been assured months earlier that there would not be one.

Market Knowledge

There was a real lack of market knowledge, i.e. who were their customers; what are there needs; who is their competetion; and what are they trying to accompolish, among some of the staff members. More importantly I never got the sense that the staff were very interested in learning about the market either.

70

Financial Analysis

The complete disregard and lack of knowledge of budgets and financial responsibility is a large problem at the PAHB. Most importantly the managers that are making business decisions without any regard to fiscal responsibility. It is so prevalent among the staff and the Board Members that I can actually say ever person in that organization has made a unilateral decision that has adversely affected the bottom line . They treated the budget more as a shopping list as if this is what they had to buy and this is what they had to spend. Ewa was probably the most blatant and was allowed to do it. Her signature can be found on contracts that were as high as thirty thousand US dollars. To my knowledge, her boss the executive director, cannot sign contracts without board approval over two thousand dollars. She would often override previous negotiations and add additional more expensive services. They would repeatedly look for the easy solution as opposed to spending time getting three bids and finding the most competitive. With that said and understanding the problems we had with the sales staff, the financial analysis is very simple and brief.

Income

Exhibition Space

The income could have been significantly more, as I previously stated in this report all the sales were completed by a disjointed non-committed effort. There was never one concentrated effort on sales. For Build Better to be successful, they need to understand the importance of having a sales staff, and more importantly the long arduous process of maturing them and motivating them.

Conference

I attribute the poor showing of the conference to three things.

1. A long hard winter in Poland, and the show came directly after a holiday weekend. These two combined forced builders to make a decision not to attend. They need to make a living and coincidentally the purpose of the Association is to help them do that.

11

Financial Analysis
Continued

2. More of the same. "Blah Blah Blah." Builders need practical solutions that help them today. I think that this conference program while good also had a lot of patronizing in it and very little depth, which is very common in Central and Eastern Europe.

3. The mailing to potential conference people was late, furthermore because of the computer system the mailing list was suspect, and pre- registration was never encouraged to potential attendees. When individuals called regarding information they were never asked to pre-register. This simple act forces people to make a decision and commit to participating regardless of the timing or weather.

Attendees

Bottom line the show came after a long holiday weekend and a long hard winter, people were too busy. We probably could have put more effort into the local advertising although it was very extensive. Some unilateral decisions were made to change placement of some ads, however it had no bearing on the outcome of the number of attendees.

Catalog

Catalogs make their money on the advertisement, I still haven't received numbers for this. I personally have never made money on the catalog, and at best have broken even. Plus we made it available to everybody why would anyone buy it? I would strongly suggest we take a look at scaling this back next year.

Expenses

There are two ways to make money , the first is obviously through income, however the most dramatic and quickest is through decreasing expenses. Not that it is something to be proud of but we successfully managed to blow out every line item. I attribute this to my initial statement, Total disregard and or lack of knowledge. The budget served merely as a shopping list to them. Not once was a decision made after consulting the budget. Nor was there ever any haggling or creative thinking to receiving a better price.

Financial Analysis
Continued

The most blatant and apparent disregard is the cost of the decorators. This number always has a direct correlation to the income. If we do not reach our income numbers then the decorators cost are lower. It is very simple.

Ewa managed, after a negotiated price was reached of cost per square meter by myself, to increase, and sign off , the cost of the decorators significantly over the budgeted amount, while we never reached our income projections. With some respect to Ewa, these cost were increased by the President , Jacek Dombrowski when he changed the layout of the show. The cost per linear square meter of wall built for the conference halls was close to $30. However she did make several unilateral decisions to increase graphics, signs and an extensive reception area. The breakdown is still unclear . It is also still unclear if we recouped cost from exhibitors for special services and/ or options they ordered.

The Future and Suggestions

The Board members need to take a hard look at Build Better and what they want this event to be in the next few years. This view needs to looked at with the growth of the membership. As one of the critical aspects to the success of Build Better will be judged upon their ability to bring a qualified attendance of decision makers and purchasers of construction materials through the door year in and year out.

The Board also has to understand that the PAHB is not a club and that Build Better is a business. They are the host and not the guests. If there decision is to make Build Better the major national event to represent the housing industry then the PAHB needs to make some drastic changes for Build Better succeed. Follows are my suggestions and comments.

I also firmly believe that if they make the necessary changes and adapt a new perspective towards this event, they have the ability to succeed creating an event that will be the single largest financial resource to the PAHB.

I understand that some of these suggestions are already being implemented.

Suggestions:

o Get back to basics. The fundamentals of running a business do not exist. We often take this for granted when running a business. But in any successful operation it is the fundamentals that will establish a foundation for success. PAHB needs either formulate or reestablish them. Establish business policies i.e.: employee handbooks , how the various departments interact, responsibilities and a chain of command

o Establish the consequences if they are violated, suspensions, pay deductions or even firing etc. .

The Future and Suggestions
Continued

o Establish the rules regarding Board members and their access to the staff this would also apply to the all members of PAHB . I would strongly suggest that they are prohibited from the use of office equipment and operations. Their presence is disruptive and not conducive to running a business. All their issues should be dealt directly with Piotr Sosin, if service related, or Piotr Chelkowski, and then a decision made as to what actions if any are needed by the staff.

o Establish the business processes and how they interact with the computer system. This will require strong implementation skills and a reporting system to ensure that they adhere to. The system is only as good as it users and its implementation.

o Move the show to the winter, stay a least a month away from any other construction related shows . Also make sure that no holidays fall near or around the event i.e.: carnival

o The hall and city needs to be changed , I strongly suggest that the event be moved to Warsaw, it is the central city in Poland and the Capital, furthermore there are no other events that represent the housing sector that would compete against Build Better. Warsaw would also give Build Better a national presence and the ability to convey that message . (see addendum 'A" on my search of Halls and my suggestion) The hall and dates need to nailed down immediately.

o Fire existing staff that participated in the development of the show and or can not forget the past and understand the future. Eli could be retained as a potential Public Relations consultant, however needs to be removed from the day to day interaction of the staff. He does represent a thorough knowledge of the industry and sincerely cares about housing and its issues in Poland. Eli also knows the complicated political aspect of the industry.

o Hire a qualified trade show manager, that has experience in show management and sales. This person doesn't need to know a thing about housing or construction. They just need to understand events and promotion. This Individual can also act as the seminars and event coordinator.

o Within the next month hold a summit or meet individually with the media partners to discuss their participation in next years event. Sign contracts and commitments with them

15

The Future and Suggestions
Continued

o Evaluate last years marketing campaign , take into account the long winter and the holiday period that occurred prior to the event. Develop an aggressive campaign for next years event.

o Evaluate last years budget... we already know where we went wrong on both the Income and Expense side however we need to evaluate what we got for what we paid. Establish new income goals and how we plan to attain them.

o Send out a press release outlining the new dates and the show

o Start to gather new Databases for the new system. exhibitors , attendees , conference , press , VIPs etc. etc...

o Establish a contract with the decorator immediately have them develop a floor plan.

o Develop a sales one promotional piece.

o Isolate the bellweather companies in the industry (the leading companies in each consturction category, Plumbing, Kitchens, Finishes, Tools, etc etc) and target them aggressively

o Hold a breakfast with the presidents of all the major construction material manufacturers and suppliers. Be sure to bring all the supporting members as well at the Hall. Give them a tour of the facilities outline our goals and long term commitment to the success of the event. Listen to their comments on how we can better serve them and develop a promotion partner program. i.e.; this can be anything from a discount for their two year commitment, to them contributing to the Database , or they can include promotional literature in there mailings. The goal is to include these people in the event , treat them like partners and make them feel that they have a active role in the fate and success of Build Better. This will also help to get a critical mass of exhibitors before going to market. We may also establish a charter sponsorship package which will ensure year long exposure for these companies in the promotion of the show.

o Establish a council that deals with the special needs of the supporting members. These people are the ones who will pay the tab and deserve special treatment. This would allow supporting members to have direct access to the event. This council could be handled by the trade show manager

Suggestions
Continued

o Discuss with the Board members that the supporting members are critical to the success of the association and Build Better. And that these companies deserve respect. To many times I had to simmer the growing discontent exhibitors/ supporting members had with the Board members.

o Reestablish the International Representatives, an early start in their marketing will increase participation. They just didn't have enough time to market it.

o Create a modest line item in the budget for the President. This would allow him to entertain and keep him out of the process of running a business.

o Create a Conference committee among the members, They would be responsible for the development of ideas and issues that to be covered in the conference. A conference by Builders for Builders. This committee will provide insight as to what are the builders real concerns of today are, and hopefully creating a conference that draws several attendees.

o Evalute the building to see if it can be finacially profitable. If not cut your loses and get rid of it. If it is profitable, then contact a professional real estate brokerage company to handle the leasing of the building and a property management company to handle the day to day operations of maintaining the building. This would allow the association to concentrate on its core business of providing services to its members.

o Distance the Polish Association of Home Builders from the American Polish Home Builders Institute. If the staff is confused at times I can only imagine what the publics perception is. The PAHB can not be the little brother of APHBI. Its own identity needs to be developed and exploited . I also firmly believe that in emerging markets the perception that this is an American organization can be detrimental as it is good. Its a double edge sword.

The more a country develops the less that association needs to be embellished. It is also detrimental in trying to lure international exhibitors. Germans like Germans, Swedes like Swedes, etc.. These companies if have a choice to make a decision between a home country organized trade event or an American organized trade event will choose the home country. However if marketed correctly and PAHB is established as a quality organizer with international presence they will choose the PAHB. because the perception is that they can put you in touch directly with decision makers, their members.

Suggestions
Continued

o Create a model of questions that can be asked answered and stored under notes for the exhibitors. This would force some the staff to understand the market and their customers. You cannot sell or create a product unless you understand them.

o Tighten the financial support of the PAHB and hold them accountable for surprise expenditures. When running a business and money is tight, it forces you to make tough decisions as to what is really needed and what is not needed. It forces you to cut fat, rethink your off the hip decisions, and keep you focus on the ultimate goal. It also forces you to place expectations and motivate staff members, primarily sales andd marketing, in their performance.

ADDENDUM

Immediately following this years Build Better, I spent four days in Warsaw visiting potential sites where the PAHB can hold Build Better 1997. Warsaw while being the capital of Poland lacks in its convention facilities. I visited over several facilities from Hotels to Sports arenas. Unfortunately, Mokowtow, was only facility that stood out as having the infrastructure to host a well organized event. However I have enclosed information on two facilities that are worthy of consideration as the future home of Build Better 1997.

MERA (my second choice)

LOCATION:	UL. BOLHTEROW WRZESNIA 6/12 OCHOTA
CONTACT:	RYSZARD ZIELINSKI PRESIDENT
PHONE	23-63-82
FAX:	23-56-48

TOTAL AREA:	
INSIDE	2100 SQ. METERS GROSS
OUTSIDE:	2000 SQ. METERS NOT PAVED

PROS

Mera is a well recognized tennis club, the facilities are an indoor tennis court that can be converted to exhibition space. Mera has hosted several exhibitions and has visibility on the main road near the west central bus station. I received the impression that they were very open to negotiations.

ADDENDUM
PAGE 2

CONS

Mera is a tennis club, The impression given to exhibitors and attendees would not be professional. The hall has limited space, prohibiting the growth of Build Better. It would also separate the conference from the exhibition. The savings you get on the rental of the Hall could be lost when trying to duplicate the specific services a true exhibition hall offers. i.e.: electrical , plumbing, phone , restaurant, medical etc. . The Bathroom facilities are less than satisfactory and cannot accommodate large crowds.

EXHIBITION CENTER MOKOWTOW (SEE ENCLOSED)

LOCATION;	UL. BOKSERSKA 71 MOKOWTOW
TOTAL AREA:	
INSIDE	4600 SQUARE METERS
OUTSIDE	19610 SQUARE METERS
CONTACT:	ROBEXPO SP.Z.O.O MS. ANITA KRAWCZUK
PHONE;	43-54-71
FAX;	43-18-25

PROS

Mokowtow is the best exhibition center in Warsaw and offers the PAHB the flexibility to grow and establish a home . The facilities provide all services necessary to host a show in a professional manor. Nowea International, the owners of Mokowtow, are event organizer from Germany. They could be instrumental in getting German companies to participate.

80.

CONS

The owners are event organizers, they know the game and are shrewd operators. My gut tells me Mokowtow will be more expensive than MERA, however as the saying goes " you get what you pay for". The negotiations on this hall need to be specific and outline non compete, options for future years with dates and a sliding scale for space unused.

The Hall is located outside the city , mini busses will be needed to transport the participants. There are no conference facilities, however there is room to build them.

The Hall maintains easy access for the exhibitors.

Negotiations

Both Halls presently need a letter from the PAHB outlining their needs and requesting a proposal for use from them. Mera negotiations will be a lot less sophisticated. However in the letter we should suggest that we are looking in other cities as well as Warsaw. i.e.: Katowice

When we receive the proposals, then the games begin.

81

EXIBITION CENTRE MOKOTÓW
DANE TECHNICZNE.

1.Teren otwarty(Entire Area)	**19 610 m2(sqm)**
2. Halla-powierzchnia(Hall Area)	**4 600 m2(sqm)**
3.Powierzchnia netto(Net Exibition Area)	
Wersja A(Version A)	**3 136 m2(sqm)**
Wersja B (Version B)	**2 241 m2(sqm)**
4. Wysokość halii (Height of Hall)	**7/8m two span double pitch roof**
5. Nacisk na podłogę(Floor Capacity)	**5 ton/m2(sqm)**
6. Wejście wysokość/szerokość Entrance Height/Width	**3,40m/3,60m**
7. Prąd (Electricity)	**220/380 V at 50Hz**
8. Telefon Biura (Telephone office)	**12 lini,fax i telex,komertel**
9. Biuro spedytora na parterze (Forwarding agent's office)	**Ground Floor**
10. Biuro inspektora halii (Hallinspector's office)	**Ground Floor**
11. Restauracja-dostępna na życzenie (Restaurant)	**available on request**
12. Toalety (Toilettes)	**Ground Floor**
13. Biuro Organizatora(Organizers offices)	**1 st Floor**
14. Paw.magazyn(Storage area NI)	**Ground Floor**
15. Parking-lot	**350 miejsc przy wykorzystaniu całej powierzchni zewnętrznej (spaces when total outdoor exibition area used)**

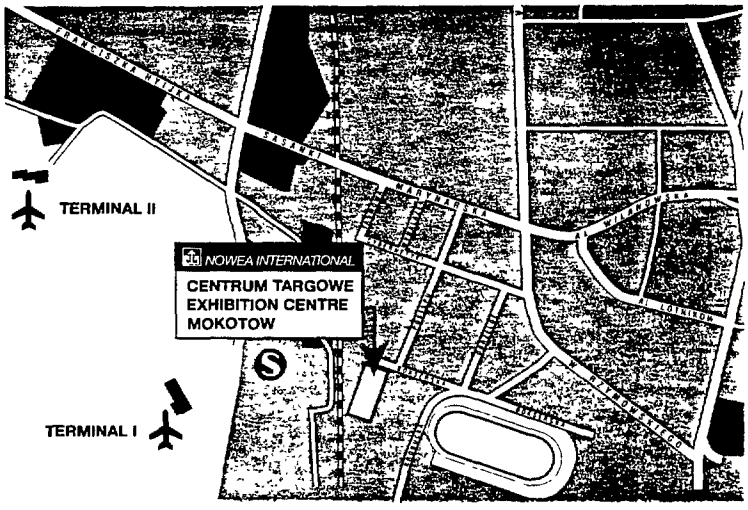
NOWEA INTERNATIONAL

MESSEZENTRUM · EXHIBITION CENTRE MOKOTÓW

DAS MESSEGELÄNDE. / THE EXHIBITION CENTRE.

Mokotow – das neue Messezentrum Warschaus, in der Nähe des internationalen Flughafens Okecie und ca. 20 Autominuten vom Stadtzentrum entfernt. Modernste Messetechnik – aufgebaut und eingerichtet nach internationalem Standard – konzentriert sich auf einem Gelände mit über 15 000 m² Freigelände. Nicht ohne Grund werden hier neue Maßstäbe gesetzt. Eigentümer und Ausstatter des Messegeländes ist die NOWEA INTERNATIONAL.

Mokotov, Warsaw's most recently opened exhibition centre, is situated near Okecie International Airport, approximately 20 minutes drive from the city centre. A state-of-the-art trade fair venue covering 5,000 m² indoor and 15,000 m² open air exhibition space – built and equipped to international standards. It's no coincidence that Mokotov is setting new standards on the exhibition centre. After all, NOWEA INTERNATIONAL is responsible for the equipping and running of the exhibition centre.



TECHNISCHE DATEN / TECHNICAL DATA.

Gesamtfläche Total exhibition area	19 610 m²
Hallenfläche Hall area	4 600 m²
Hallenhöhe Height of halls	7 m/8 m Satteldach zweischiffig 7 m/8 m two span double pitch roof
Torhöhe Height of entrance	3,40 m/Breite 3,60 m 3 40 m/3 60 m wide
Bodenbelastbarkeit Max. floor load capacity	5 t/m² 5 tonnes per m²
Parkplätze Carparks	350 bei Auslastung des gesamten Freigelandes 350 spaces when total outdoor exhibition area used
Elektroanschlüsse Electricity	220/380 V bei 50 Hz 220/380 V at 50 Hz
Telefon Telephone	moderne Telefonanlage modern telephone system

International Trade Fair
27 6 – 1 7 1994

BEST AVAILABLE COPY

83

Ein neues Messezentrum in Warschau.

Seit der Öffnung Osteuropas für den Weltmarkt gewinnt Warschau als Wirtschaftsmetropole und Messestadt immer größere Bedeutung. NOWEA INTERNATIONAL, eine 100%ige Tochter der Messe Düsseldorf, hat deshalb in der polnischen Hauptstadt investiert und ein modernes Messegelände errichtet. Konnten in den vergangenen Jahren in Warschau nur Konsumgüterveranstaltungen durchgeführt werden, weil ein geeignetes Messegelände fehlte, so hat sich die Situation mit der Eröffnung des Messezentrums Mokotów im September 1992 grundlegend geändert.

Unweit des internationalen Flughafens Okecie und ca. 20 Autominuten vom Stadtzentrum entfernt stehen rund 5000 m² Hallenfläche, ausgestattet mit modernster Messetechnik, für verschiedenste Veranstaltungen zur Verfügung. Ein 15 000 m² großes Freigelände kann ebenfalls für Ausstellungszwecke genutzt werden. Der internationale Service-Standard entspricht dem der Messe Düsseldorf. Sowohl in der Halle als auch im Freigelände verfügt jeder Messestand über Elektro-, Telefon-, Wasser- und Abwasseranschlüsse.

NOWEA INTERNATIONAL wird in ihrem Warschauer Messezentrum Mokotów vor allem eigene Fachmessen organisieren. So wurden in das Messeprogramm Veranstaltungen wie EUROBUILD, CHEMIE und MODA WARSZAWA aufgenommen, die jährlich dort stattfinden werden. Weitere interessante Fachausstellungen sind im Zwei-Jahres-Rhythmus geplant.

Darüber hinaus können interessierte Organisationen und Messeveranstalter das Messezentrum Mokotów für eigene Ausstellungen anmieten.

Polnische Hostessen als „laufende" Werbung
Polish hostesses for "live" publicity

Baufirmen stellen auf der EUROBUILD im Freigelände aus. Construction companies will be exhibiting in the open air at EUROBUILD

Aussteller ebenso wie Besucher werden den Komfort des neuen Messezentrums Mokotów zu schätzen wissen.

- NOWEA INTERNATIONAL hat die Zufahrtsstraßen zum Messegelände ausbauen lassen.
- Eine Buslinie wird die ulica Bokserska zukünftig direkt anfahren.
- Für Aussteller und Besucher stehen bewachte Parkplätze zur Verfügung.
- In einem Hallenrestaurant wird für das leibliche Wohl von Ausstellern und Gästen gesorgt.
- In einer Messe-Lounge können sich Aussteller, Besucher und Pressevertreter zu Gesprächen treffen.
- Eine moderne Telekommunikationsanlage schafft beste Voraussetzungen, daß Kontakte mit dem Ausland schnell herzustellen sind.

A new exhibition centre in Warsaw.

Since Eastern Europe opened up to the world market Warsaw has gained increasing importance as an economic metropolis and a trade fair city. That's why NOWEA INTERNATIONAL, full subsidiary company of Messe Düsseldorf, has invested in the Polish capital and constructed a modern exhibition centre. During the past few years it was only possible to hold consumer goods events in Warsaw due to the lack of a suitable trade fair venue. The situation has now changed considerably since the opening of the Mokotow Exhibition Centre in September 1992.

Not far from the Okecie International Airport and only some 20 mins. from the city centre by car 5,000 m² exhibition space, equipped with state-of-the-art trade fair technology, copes with the most diverse of events. 15,000 m² outdoor exhibition space is also available for exhibition purposes. The international standard of service in Warsaw is on a par with that of Messe Düsseldorf. All trade fair stands, be they inside or in the open, are equipped with connections for electricity, telephone, water and waste water.

Großes Publikumsinteresse an der MODA WARSZAWA
Public shows keen interest in MODA WARSZAWA.

Exhibitors and visitors will appreciate the comfort and convenience of Mokotow Exhibition Centre.

84

NAHB Research Center

Polish Association of Home Builders

Membership Development Support
Final Report

June 1996

85

NAHB Research Center

Polish Association of Home Builders
Membership Development Support
Final Report

Overview The Polish Association of Home Builders (PAHB) is a relatively new trade organization focused on addressing the needs of those in the building industry in Poland. It has been receiving developmental support from specialists at the NAHB Research Center through a grant received from the U.S. Agency for International Development (USAID). Included in their overall developmental plan was the establishment of member records management processes and procedures for both the national office and its regional chapters. To accomplish this, outside support was solicited from Siegel & Associates International, a company specializing in organizational development issues relative to association management. This report reflects the progress made during an on-site visit in May 1996.

Goals The goals of the on-site visit included:

- develop member records management system for processing new and renewing members
- document procedures of that system for use by the national and regional chapter staff;
- provide orientation of processing system to "field team" prior to their scheduled visits to regional chapters;
- recommend membership/statistical reports necessary to support the system and provide short- and long-term analysis of membership growth;
- provide monthly schedule of major tasks required to support the membership records management system;
- provide recommendations to PAHB's membership development promotional/communications literature; and
- orient the PAHB Membership Coordinator of the primary roles and responsibilities relative to the position.

Status Update As a result of the visit, the following goals were accomplished (copies attached for reference):

1. recommendations were made on enhancements to the current member records software;
2. procedures and standard forms required to support the member records systems were drafted;
3. conducted orientation of member records procedures with "field team";

4. membership/statistical reports necessary to support short- and long-term analysis of membership growth were recommended;
5. developed monthly schedule outlining major tasks of both regional chapter and national staff for supporting the member records system; and
6. conducted orientation session with PAHB Membership Coordinator on specifics relative to the position; subsequently developed checklist of key tips for reference.

Drafts of all work listed above is attached for reference. Yet to be accomplished is providing recommendations to enhance PAHB's membership development promotional literature and communications. While some materials were reviewed during the on-site visit, time was not allocated to obtain translations and conduct thorough review.

Follow-Up

Establishing a member records system is a monumental task. It is a project with multiple tasks within multiple areas. As such it requires a great deal of attention if it is to serve the organization effectively. A list of major tasks that remain immediately follows this report. To complete this project successfully, the following is recommended:

- establish a final list of all outstanding tasks (major and minor) relative to the project (get PAHB staff input)
- determine realistic date to become fully operational (in light of other PAHB activities/demands) and establish deadline dates for tasks
- establish a comprehensive work plan that includes those major and minor tasks with anticipated deadlines for completion
- plan routine meetings between PAHB and NAHB Research Center staff that are dedicated to discussion about the member records system and its progress
- routinely circulate draft copies of all reports and forms for review prior to final printing
- ensure that Regional Chapters are apprised of the progress of the system and the process they should to use in the meantime
- once the first phase of the system is operational, set time to review and discuss tasks, timeline and related costs to accomplish phase two and three (making data transfer electronic)

In any busy business setting, it is easy to set priorities based on the "crisis of the day," however, it should be made clear to all involved of the critical importance of making this project a priority. Without a functioning membership database, the association cannot effectively support its chapters or service its members. This project must remain on the top of the list until it is successfully operational (including all reports and user documentation). The Regional Chapters should be informed of the

progress of the system along with anticipate date for implementation. It is recommended that the Membership Coordinator's time be dedicated to this.

Issues for Consideration

In addition to implementing the member records system, PAHB may be faced in the near future with other membership development challenges (or opportunities). While some of these issues may seem insignificant at this time, unattended, they could have a negative impact on overall membership growth.

Assess Current Status of Membership Development Materials

While PAHB may be focusing on getting the system in place, the Regional Chapters indicated they're planning recruitment drives in the Fall. There's a good chance they'll be expecting large quantities of promotional materials late summer or early fall for use during those efforts. PAHB should take inventory of all of their supplies (recruitment as well as new member materials - membership cards, portfolios, etc.). PAHB staff (with possible outside support) should be planning now to either revise and or reprint outdated/needed promotional materials to avoid a last-minute rush. In preparation for this, PAHB should have a clear understanding of what the chapters are planning and an anticipated quantity for the materials. A decision can be then made within the current timeframe of what should be revised and/or reprinted.

Establish a 1997 PAHB Membership Development Plan/ Calendar of Events

Once the member records system is functioning, PAHB should begin focusing on formally documenting Chapter membership development . plans as well as establishing national efforts. If the Regional Chapters are active in the Fall months and successful in recruiting members as they have indicated, PAHB should end the year with a net growth. Unless getting large numbers of new members to join the national association is required for budget purposes, it is recommended that a small targeted national campaign (possibly direct mail) be initiated in late Fall (October) with the remaining time spent on developing a comprehensive membership development plan (national and chapter strategies) for 1997. PAHB might consider having representatives from the Regional Chapters attend a special membership development planning meeting at PAHB headquarters where the focus is strictly on developing effective strategies to ensure ongoing growth nationwide. If this works well, it might be incorporated as a routine meeting (this type of meeting could be a perfect opportunity to help Regional Chapters to see how their involvement contributes to a bigger whole). The remainder of the time will need to be spent developing or updating membership promotional materials (for members and Chapters).

Need to Establish Membership Development Policies or Policy Statements

PAHB may need to establish clear guidelines regarding how staff should handle/respond to unique questions or requests from members. Some that might arise in near future include:

1. **Can a Member Join the Chapter of Choice**
   While a member may live in one jurisdiction, they may work in another. They may want to join the chapter in which they do business. What responsibility then does the Regional Chapter in their jurisdiction have to support that member's need? What impact does this have on the manner in which the member's record is stored (need capability to select any regional chapter for a member record rather than have a default key that reads from the postal code and city). What happens when a large majority of members opt not to be active in the Regional Chapter in which they reside?

2. **Multiple Memberships and National Dues**
   A member may work in more than one Regional Chapter and may desire to be a member in both. But can't understand the need to pay national dues twice. While a policy currently exists in the PAHB statute, a response should be established that explains how the multiple dues payment is really designed to support both Regional Chapters and the member.

3. **Member doesn't want to join the Regional Chapter**
   What is PAHB's response to members who may not want to be affiliated with the Regional Chapter (yet work and reside in it) but want only to be a member of the national association?

4. **Who approves the individual for membership?**
   While the PAHB Management Board is the ultimate authority for membership approvals, they might want to seriously consider delegating that responsibility to the Regional Chapter Management Boards for Chapter members. They will still need to retain the responsibility when approving "Open" members. With regional leadership having a much better awareness of the individuals for consideration, the responsibility really is better suited with them.

5. **Transferring membership from one company to another.**
   While regular members may transfer their membership from one company to another, supporting members may not. Yet, the individual may be involved in the same profession -- simply selected a different membership type. A decision regarding the definition of these two membership types will eventually be needed in order to establish value for both.

6. **Definition of Member Type**
As indicated earlier, members expressed confusion over the current definition of the two member types. The PAHB Management Board may seek to modify them to allow the regular member to be the builder member and the supporting member to be any company that does business in the industry -- similar to NAHB's definition.

7. **Retaining Original Member Numbers**
Often charter members of an organization who have allowed their membership to lapse (long beyond the date of renewal) are not happy to receive a new member number (which is the current policy) that is substantially higher in number when they finally decide to remit their dues payment. There will be those that will complain and request their original number back. A policy regarding permanent loss of this charter number may need to be established and be enough of a deterrent to keep charter members from canceling their membership (pride in having such a low number).

Conclusion

While organizing a new association can be very exciting and demanding, now time to for PAHB to be focusing on setting up its critical infrastructure (member records database, accounting database, policy manuals, user documentation, etc.) to ensure it can withstand the projected growth as described by the Regional Chapters. PAHB staff have done a remarkable job thus far but, need to be aware the initial demand of designing new processes is not yet over.

90

Polish Association of Home Builders
Member Records System
Suggested List of Major Outstanding Tasks

Overall Administration

General Oversight

1. Decide whether to implement the records reporting aspect of the system in phases (e.g. new member reporting first, then renewals later on) or all at once
2. Set target date to have member records system fully operational; establish work plan outlining key tasks and deadlines for use as a management tool
3. Meet with Executive Director routinely to inform of progress, unanticipated obstacles and present recommendations to resolve difficulties
4. Establish key phone conference meeting with NAHB/NRC to review progress, discuss unanticipated obstacles and discuss adjustments to the plan
5. Confirm with Mariola the banks which Regional Chapters will have their accounts; check with Mariola for timetable to complete this task

Systems Development

Programming/Testing

1. Outline requested work, estimated time allocation, and cost
2. Set priorities for remaining work to be accomplished (new and prospective member records database)
3. Create time line for completion of each project (including testing)
4. Set routine meetings to monitor progress, discuss obstacles and adjust plans/time line as needed
5. Decide what information on the progress of the system needs to be shared with Regional Chapters

Forms Development

Revised New Member Application

1. Complete new member application with revised member profile questions
2. Solicit feedback from Regional Chapters (via fax transmission)

Membership Records Form - New Member List

Membership Records Form -- Total Renewal and New Member Payment Form

1. Sample forms need to be designed
   (should be designed to complement form created from Computer for Renewal List)

Membership Records Form -- Renewing Members

1. Form needs to be programmed from the computer (be designed to complement the other two forms above)

Statistical Reports

1. Program/format three key statistical reports:
   Membership Activity Report - New Members
   Membership Activity Report -Renewing Members
   Membership Activity Report -Total Membership Year-to-Date
2. Set priorities for remaining reports identified in member records database design document

Member Records System Procedures

1. Confirm with Mariola any special details that need to be included in the procedures regarding keeping the 80% dues at the Chapter level; make adjustments as needed
2. Get any further feedback from Chapters on procedures; incorporate as possible; then finalize procedures (establish standard for all Chapters)
3. Get finalized procedures translated
4. Create final version of procedures packet (with sample forms and reports) with timetable for implementation and distribute to chapters (with cover letter explaining what they have and what to do with it)
5. Decide whether to do test run with one Regional Chapter the month prior to full implementation to work out possible "bugs"

Other Membership Development Issues

Membership Development Policies/Procedures

1. Identify any membership policies that may need Management Board approval (e.g. policy that outlines parameters for disapproving membership, handling special recruitment incentive programs impacting dues transfers from one chapter to another, national dues payment for members with multiple chapter memberships, etc.)
2. Draft recommended policies for review by Executive Director and Management Board

Chapter Contact/Communication

1. Prepare memo informing Chapters of member records database progress
2. Outline actions need from Chapters (e.g. feedback on forms, etc.)
3. Share time line for when each stage of the member records system will officially begin (e.g. sending renewal notices and submitting renewal list, using revised new member application, collecting and sending new member applications with appropriate paperwork, using prospective member database, etc.)

Special Projects

Collecting Profile Information on Current Members

1. Talk with Chapters regarding their desire to participate in the distribution and collection of revised member application for current members (conduct census of current members)
2. Prepare necessary cover sheet/instructions regarding their role/responsibilities to assist with project and mail out. (If they are not participating, draft letter that informs them of the project, its steps and key dates for use as a reference should members inquire at the Chapter level)
3. Determine whether form goes to current, fully-paid members or to all records on system with request for dues payment for those who are in canceled status
4. Prepare appropriate cover letters to accompany the revised new member application (coded to distinguish which need to have dues payment and which do not) with established format (e.g. fax return, mail-in, etc.) and deadline for return
5. Draft reminder letters or postcards to use as reminders
6. Monitor return (may need at least one, maybe two reminders to get the forms returned)
7. Determine strategy for getting data entered onto the computer (e.g. as they arrive, at specified times of the month, etc.)

Polish Association of Home Builders

Member Records System

System Design Document
Recommended Procedures
Sample Forms/Reports

93

PAHB Member Records System

Recommendations for Member Records Database Requirements

Purpose of the Member Records Database:

- to centralize the entry and maintenance of PAHB's membership records.
- to compile, store and retrieve membership profile data.
- to generate membership/statistical reports for short- and long-term analysis

System Needs:

Necessary Functions

1. Provide for data entry and records administration in the following ways:
   - need capability of adding new records
   - need capability of updating current records for additional year
   - need capability of re-activating canceled member records for additional 1 year period (or less)
   - need capability of editing fields on a member record (with exception of member number and source code which should be protected from allowing edit)

2. Future function needs (timetable to be determined by PAHB):
   - will need capability of transferring records from prospective member database to member records database
   - will need capability for Regional Chapter Staff to enter records at Regional Chapter level and forward by e-mail to PAHB for review before downloading to PAHB member records database (phase 2)
   - will need capability for Regional Chapter Staff to enter/update records at Regional Chapter level directly on database (with some protection parameters for PAHB) through INTERNET or other relevant mode of electronic communication (phase 3)

Necessary Outputs

1. System should be able to generate the following reports (definition table of reports follows):

   a. New Members by Regional Chapter/Open Members
   b. New Member Listing (alpha order)
   c. Membership Records Form - Renewal Listing by Reigonal Chapter/ Open Members
   d. Total Membership by Name
   e. Total Membership by Regional Chapter
   f. Statistical Report -- PAHB Membership Activity Report -- New Members*

g. Statistical Report -- PAHB Membership Activity Report -- Renewing Members*
h. Statistical Report -- PAHB Membership Activity Report -- Total Membership Year-to-Date*
i. PAHB Membership Profile Report
j. Fulfillment Request Report - Daily List
k. Fulfillment Request Report - by Type (Future)
l. Total Membership by Region/Open Members - by Member Type

*(report layouts attached)

2. System should also be able to generate the following:

   a. Renewal notices for PAHB Open members
   b. Personalized prospective, new and renewal letters
   c. Labels for new members
   d. Labels for renewed members
   e. Labels for fulfillment requests

Future Outputs

1. System should be able in the future to generate:

   a. Membership cards -- needs to be able to print membership cards from laser printer for new and renewing members once entries/updates are completed

   b. Membership certificates for new and honorary members -- needs to be able to print routine membership certificates for new members as well as print honorary membership certificates for special VIP members

   c. Other Administrative/Management Reports -- in addition to the two reports listed above, as membership grows, it will be important to generate reports that identify the number of records processed each week in each category of records management (prospective entries, new member entries, renewal updates, address changes/unusual changes to the member record, special requests, etc.)

95

Current Membership Database Elements

The member records database currently reflects the following data elements:

Screen 1:

Name Last
First
Date of Birth

Male/Female (Pan/Pani)

Screen II:

Home Address
Street:
Postal Code:
Voivodship:
Country:

City:
Region:

Telephone:
Cell Phone:
Type of Work*:

Fax:
E-Mail:

Screen III:
Business Address
Firm Name:
Position Title:
Street:
City:
Voivodship:
Telephone:
E-Mail:
Number of Years in the Business

Postal Code:

Country:
Fax:

Number of Workers

Screen IV:
PAHB Membership
Date Acceptance:
Amount of the Dues:
Sponsor Name**:

Membership Number:

*Decision was made to ask members to identify primary mode of business for this field (see recommended list) and seek secondary or specialty areas via member profile.

**If decide to establish a membership development incentive program (e.g. NAHB Spike Program) will need some way to link new member record to sponsor number.

a6

Recommendations/Issues Relative to Current Database

1. The following elements should be added (and are in the process of being added) to the database:

    a. Membership profile questions -- key questions on the back side of the new member application should become another screen

    b. Source code -- to enable PAHB to track success of recruitment efforts and subsequently measure types of members most apt to renew. Suggest 8 character field that would outline following: voivodship (2), year joined (2), how/where joined (2), future use (2)

    c. Date of record update -- date renewal payment was received/updated at PAHB (this may already be subset of another screen)

    d. Expire date -- month in which membership is due to expire (could possibly use join date instead if month was in its own field)

    e. Date of last edit to record -- provides opportunity to have some control over record integrity if can track who and how records are handled

2. Decisions need to be made on the following member records issues:

    a. Membership number -- need to make final decision about the number's configuration (suggested: 1st character reflects "regular" or "supporting" member; 2nd and 3rd character reflect regional chapter coded numerically; remaining numbers reflect sequential member number)

    b. Default codes: need to determine several default codes for:
        mailing address: determine whether default code will be home, office or selection by member for all reports and/or mailing labels
        source codes of existing members: determine a standard code for current records on the database

    c. User documentation: need to review format of the user documentation to ensure it is easy to understand, includes details on all functions (inputs, updates, reports, etc.) and user-friendly

Primary and Secondary Work Type Categories for More Detailed Member Profiling on PAHB Membership Application Recommendations

Primary Categories

Builder/Contractor
Developer
Remodeler

Supplier
Manufacturer
Professional Services

Subcontractor
Architect
Other

Secondary Selections within Primary Categories

Builder/Contractor
Single Family
Multi-Family
Commercial
Cooperatives
Other

Developer
no subset offered

Remodeler
Residential
Commercial
Industrial
Other

Supplier
Lumber
Windows/Glass
Plumbing
Roofing
Kitchen Cabinets
Electrical
Masonry
Other

Manufacturer
Construction Steel
Cement/Lime
Brick
Insulation
Machinery/Equipment
Other

Professional Services
Banking
Consultants
Accountants
Mortgage Companies
Attorneys
Computer Services
Insurance
Marketing Services
Engineering
Other

Subcontractor
Electrical
Masonry
Plumbing
Painting
Carpentry
Flooring
Roofing
Other

Architect
Residential
Commercial
Industrial
Other

Other
member fills-in

PAHB Member Records System
Definition Table for Reports

Report Name	Frequency to Print	Elements Included in Report
New Members by Regional Chapter/Open Members *(sub-sorted by voivodship)*	monthly	membership number, name, home/business address and phone/fax, source code, number workers and number years in business, sponsor name, all profile information
New Member Listing *(alpha listing by regional chapter and Open members)*	monthly	membership number, name, home/business address and phone/fax number, source code
Membership Records Form - Renewal Listing by Regional Chapter and Open Members *(alpha within regional chapter and Open members)*	monthly	membership number, name, default mailing address, phone/fax, year joined and current renewal cycle
Total Membership by Name *(sorted in alpha order by name)*	as desired	membership number, name, home/business address and phone/fax
Total Membership By Regional Chapter *(sorted in alpha order within Regional Chapter)*	as desired/requested by Regional Chapters	membership number, name, home/business address and phone, source code, key profile questions relative to business and areas of interest
Statistical Report: PAHB Membership Activity Report - New Members *(sorted by Regional Chapter and Open members)*	monthly	statistical report of number of new member records within each Regional Chapter by month, with cumulative total along with annual new member goal for all (sample layout follows)
Statistical Report: PAHB Membership Activity Report - Renewing Members *(sorted by Regional Chapter and Open members)*	monthly	statistical report of number of paid members, renewal percentages for total members, regular members and supporting members along with annual renewal percentage goal for all (sample layout follows)
Statistical Report: PAHB Membership Activity Report - Total Membership Year-to-Date *(sorted by Regional Chapter and Open members)*	monthly	statistical report of new and renewing members by regular, supporting and grand total categories along with previous year membership total and annual membership goal (sample layout follows)

Report Name	Frequency to Print	Elements Included in Report
PAHB Membership Profile Report *(sorted by Regional Chapter and Open members)*	monthly	number of members by chapter, number of open members and grand total -- show numbers and percentages of profile data including following elements: # workers, # years in business
Fulfillment Request Report - Daily List *(sorted in alpha order)*	daily	member number, name, default address and item(s) requested need to also print labels of same list
FUTURE REPORTS		
Fulfillment Request Report by Type *(sorted by type request)*	monthly/as needed	number of items requested by type with grand total of all requests by month along with grand total for year-to-date
Total Membership by Region/Open Members *(sorted by member type)*	upon request	member name, default address, phone/fax number, sorted by primary and secondary business activity for chapter directory

100

PAHB Membership Activity Report - New Members

Month and Year-to-Date
(as of *insert date here*)

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	Total	Goal
Gdansk														
Lublin														
Warsaw														
Wroclaw														
New Region														
New Region														
New Region														
Open Members														
Total														

101

PAHB Membership Activity Report - Renewing Members

(as of *insert date here*)

	Total Membership	# Paid	% Renewed	Total Regular Members	# Paid	% Renewed	Total Supporting Members	# Paid	% Renewed	Goal
Gdansk										
Lublin										
Warsaw										
Wroclaw										
New Region										
New Region										
New Region										
Open Members										
Total										

102

PAHB Membership Activity Report - Total Membership Year-to-Date (as of *insert date here*)

	Total Members	New	Renew	New		Renew		Previous Year's Total	This Year's Goal
				Regular	Supporting	Regular	Supporting		
Gdansk									
Lublin									
Warsaw									
Wroclaw									
New Region									
New Region									
New Region									
Open Members									
Total									

103

Recommendations for the Prospective Membership Data Base

Purpose of the Prospective Member Records Database:

- to compile names of pre-qualified prospective member names/addresses to solicit membership.
- to maintain the list for use in special PAHB promotions/mailings.
- to provide names/labels for Regional Chapters to invite members to join their Chapter and PAHB.
- to recruit new members in non-assigned territories.
- to redistribute names of pre-qualified prospective member names/addresses provided by Regional Chapters to the appropriate Regional Chapter.
- to generate prospective member/statistical reports for short- and long-term analysis.

System Needs:

Necessary Functions

1. Provide for data entry and records administration in the following ways:
   - need capability of adding names/addresses of prospective members
   - need capability of editing all fields on record (with exception of prospective member identification number)
   - need capability of converting prospective member record to new member record

2. Future function needs (timetable to be determined by PAHB) include:
   - need capability for Regional Chapter to enter prospective member information on system and send to PAHB via e-mail (phase 2)
   - need capability for Regional Chapter to enter prospective member information, retrieve and convert to new member record directly on the database (with some protection/review parameters by PAHB) through INTERNET or some other form of electronic communication

Necessary Outputs

1. System should be able to generate the following reports (definition table of reports follows):

   a. Prospective Member Names - by Region/Open Territory
   b. Prospective Member Activity Report - Month and Year-to-Date
   c. Prospective Member Names - Alpha Order
   d. Prospective Member Conversion to New Members Report (future)

2. System should also be able to generate the following:

   a. Labels of prospective members by Regional Chapter and Open Territory
   b. Labels of prospective members by voivodship
   c. Personalized prospective member letters

Recommended Prospective Member Records Database Elements

Screen I:

Prospective Member ID Number:
Name: Male/Female (Pan/Pani):

Screen II:

Home Address
Street: Postal Code:
City:
Voivodship: Country:
Phone: Fax:
Cell Phone: E-Mail:

Screen III:

Business Address
Position Title:
Firm Name:
Street: Postal Code:
City:
Voivodship Country
Business Phone: Fax:
E-Mail:
Type of Work:

Screen IV:

PAHB Information
Sponsor (recommendation placed by - if applicable):
Date of Entry:
Source Code:

Recommendations/Issues Relative to Prospective Member Records Database

1. Decisions will need to be made on the following member records issues:
   a. Prospective Member ID Number -- how shall this number be generated? Recommend sub-code by Regional Chapter only as may not have sufficient other information regarding potential member. (e.g. 1st and 2nd character reflect regional jurisdiction and remaining numbers are generated in cumulative order).

125

b. Prospective Member Records Administration Procedures -- as the database is being programmed, procedures for Regional Chapters and the PAHB national office need to be developed.

b. User documentation -- need full documentation of prospective member database and all functions; format should be reviewed to ensure instructions are clear and user friendly

PAHB Member Records System
Definition Table for Reports for Prospective Member Records Database

Report Name	Frequency to Print	Elements Included in Report
Prospective Member Names - by Region/Open Territory	monthly/upon request	prospective member ID number, name, home/business address and phone/fax, source code, date of entry
Statistical Report: Prospective Member Activity Report - Month and Year-to-Date	monthly	number of records entered by Regional Chapter/Open Territory by month and year-to-date totals
Prospective Member Names *(sorted in alpha sequence)*	monthly	prospective member ID number, name, home/business address and phone/fax, source code, date of entry
FUTURE REPORTS		
Prospective Member Conversion to New Members Report *(sorted by Regional Chapter and Open Territory)*	monthly	number prospective member records converted to new members by month and cumulative year-to-date
Prospective Member Profile Report *(sorted by Regional Chapter and Open Territory)*	monthly	analysis of member profile information on prospective member records (Note: would need to add profile questions to the database and solicitation forms in order to generate this report)

PAHB Procedures for the Member Records System

Overview of the System

Data regarding members of PAHB, including those who join at the regional level, are stored on a centralized membership database at the national office. Regional Chapters support the growth and maintenance of this database through the collection of information on prospective, new and renewing members. This guide outlines the basics of the overall records processing system.

PAHB Roles and Responsibilities

PAHB's primary role is to ensure the integrity of the information generated from the membership database through careful entry and update of the member records in addition to making necessary operational system enhancements.

As such, its responsibilities regarding this database include:

- entering prospective and new member records into the database (and eventually transferring records from the prospect database to the membership database)
- updating renewing members upon confirmation of dues payment
- sending new member and renewing member materials once records have been updated
- supporting Regional Chapters each month with:
  - -- renewal lists (members in a current renewal cycle)
  - -- reports: new member listing
    statistical reports (including overall prospective, new membership and new member and renewal)
  - -- answers to questions regarding member records and mailings

Regional Chapter Role and Responsibilities

The Regional Chapter's primary role is to support PAHB growth by identifying, recruiting, orienting, involving and renewing members in its regional jurisdiction.

It supports the membership database in the following ways:

- collecting and preparing new member applications for data entry
- sending notices to regional members in a renewal cycle
- preparing monthly new and renewal membership reports
- reviewing, analyzing monthly activity/ statistical reports and sharing with PAHB possible reasons for growth/decline trends

PAHB Member Records
Administrative Procedures for Renewing Members

The following steps are a guideline for preparing and updating renewing members:

Preparing and Processing PAHB "Regional Chapter" Members

1. Updating renewal payments should be treated as a priority the first two weeks of every month. Every effort should be made to update all records received from the Regional Chapters before the next renewal list is prepared and sent back out. This will eliminate the cost of sending out notices to members who have already paid.

2. A renewal list is faxed to each Regional Chapter by the 15th of each month - no later than the 20th - (if a Regional Chapter has no fax, the information should be express mailed). The Regional Chapter should then do the following:

    a. update the list by marking those members who have paid since the last report was sent to PAHB by marking date paid, form of payment and amount paid.
    b. prepare and send renewal notices (within one week of receipt of the list) to those members who have not as yet submitted their renewal dues.
    c. collect payments throughout the month and update the list accordingly
    d. fax report and copy of bank wire transfer to PAHB no later than the second working day of the following month
    e. begin collecting renewal payments once again, awaiting receipt of the next renewal report (to be faxed around the 15th of the month)
    f. repeat the same renewal process by sending renewal notice and collecting payments as noted above.

    (Note: during the first few months, the Regional Chapters should be asked to call to confirm receipt of the list and given the opportunity to ask questions and get specific guidance for special cases. The same procedure should be followed when a new staff member assumes responsibility for managing the member records function at either the Regional Chapter or at PAHB.)

3. Regional Chapters return (via fax) the completed **Membership Records Form - Renewal List** on the second working day of the month. In addition to the form, they also fax a copy of the bank wire transfer for the total amount of national dues (20% of dues collected) for both renewing and new members.

4. Once the renewal list has been received by PAHB from the Regional Chapters, the following steps should be taken:

    a. confirm that the payment sent equals the number of member records highlighted for processing (updated for another year).
    b. check for any unusual payments (e.g. renewal payments of half-year or less).
    c. contact the Regional Chapter to clarify and confirm reason(s) for unusual payment.
    d. decide whether partial payment records may indeed be updated (may need to review membership policies to confirm this)
    e. check to see if any records require further edit other than renewal update (e.g. address or phone change).
    f. prepare the report for processing (updating member records to reflect payment received and extend membership for an additional year).

5. Update the Regional Chapter member records on the database. **(Refer to prepared documentation regarding steps to updating a member record)**.

6. Once all the records have been updated, mark "completed" and the "date" on the **Membership Records Form - Renewal List** form and put it in the **Renewal Reports -- to be Filed*** file.

7. Once all records have been updated, the **Membership Records Form - Renewal List** is printed from the membership database for each region.

Preparing and Processing PAHB "Open" Members

8. Review the current list of "Open" members requiring a renewal notice. Update the list by marking those already paid, form of payment and amount paid. Prepare and send renewal notices to those who have not yet sent their renewal payment.

9. Update member records for payments received from "Open" members making any other necessary corrections on the member record. Mark "completed and the "date" on each "Open" member renewal notice processed. Put the notices in the **Renewal Reports --to be Filed*** file.

Sending Renewal Confirmation to All Members

10. Run the **(insert name of report here)** to print labels of renewal members processed for each Regional Chapter and for "Open" members which were just updated.

11. Prepare renewal confirmation letters, envelopes and membership cards and mail to renewed members.

12. Repeat the steps once again for the next renewal cycle.

    *(Note: every attempt should be made to file these reports immediately upon processing the records form. These hold files are recommended for use in the event other tasks take priority.)

Other Considerations Regarding Renewals

It may become necessary to create a "Special Hold"file for those member records that need special attention and do not fit the normal routine updating process. This file should be reviewed weekly, making notations of the progress of the outstanding records (e.g. contacted Regional Chapter, awaiting full renewal payment, etc.). Every effort should be made to resolve the situation with each records within one tor two month's time.

The following are possible conflict that may also arise:

Full payment is not received from the Regional Chapter/Open member for the Renewal

Renewing members are expected to remit the full payment of annual dues. Incases where the full dues has not been paid, PAHB should contact the Regional Chapter (or member in the case of Open member) to clarify the reasons for the limited payment. A decision needs to be made as to whether the record should in fact be updated. Less than a full payment will change the member's renewal cycle and require a renewal notice to be sent within a very short period of time to the member. This adds expense to both the Regional Chapter as well as PAHB. It is recommended that partial payments not be accepted for renewing members and that every effort is made to discourage Chapter Offices from accepting this type of payment. For those payments which are received, PAHB has two options: process the payment and update the record for the time period or hold processing the payment until the full payment is received. Keep a copy of the record in the "Special Hold" file until full payment is received and only then update the record.

Renewal Reports are not Received from the Regional Chapters

The Regional Chapter may overlook preparing and faxing their monthly report. Their omission of sending a list will mean the duplication of all names sent the previous month. Since the renewal lists should be faxed no later than the second working day of each month, a special effort should be made to contact the Regional Chapter no later than the 5th of every month to confirm that payments have been received and are being forwarded to the national office for processing.

PAHB Member Records
Administrative Procedures for New Members

While it is important to enter new members into the computer as quickly as possible, it is even more important that the information be entered as accurately as possible. The entry of new member records into the membership database should be done immediately after all renewals have been updated.

1. New member records should be entered into the membership database in the following sequence:
   - new "Open" members (members joining PAHB directly)
   - Regional Chapter members (upon receipt of the applications via the mail)

2. The Regional Chapter is requested to fax the list of new members (recruited the previous month) as well as a copy of the bank wire for the national dues (20% of dues collected) on the second working day of each month. At the same time, they are expected to mail the original applications to PAHB.

3. The Regional Chapter is asked to prepare the applications before sending them to PAHB in the following way:

   a. review each application to ensure all information has been completed by the new member.
   b. check application for clarity (make sure handwriting is legible and if not, clarify spelling of a word directly above it).
   c. confirm method and amount of payment (note: Regional Chapters are authorized to accept half-year's payment for new members that are unsure whether they are willing to make full year commitment).
   d. include original bank wire transfer for each new member application received (or indicate if paid in cash) in mailing sent to PAHB.
   e. obtain initial approval of the new member by the Regional Chapter Management Board

4. Upon receipt of the faxed list of new members, the following steps should be taken by PAHB:

   a. make a copy of the bank wire transfer receipt and give to PAHB Chief Accountant.
   b. review the faxed list of new members for possible questions or concerns.
   c. where questions exist, contact the Regional Chapter to request clarification before the application is actually received.

d. once reviewed, put the list in **New Member Applications -- Awaiting Receipt** file; await delivery of the applications by mail.

5. Once the original applications are received, prepare the applications for data entry by taking the following steps:

   a. review each application to ensure it is filled in completely.
   b.. match the original bank wire transfer receipt with the new member application.
   c. give bank receipt confirmations to PAHB Chief Accountant with a copy of the **Member Records Form -- New Member List**.
   d. stamp each application with date received
   e. indicate which Regional Chapter (that sent the application) in the upper right hand corner (this may seem unnecessary when only a few applications are received, but will facilitate data entry in the future when Chapters send larger numbers of new members).

6. Prepare "Open" member applications in the same manner. This includes new members from a Regional Chapter who sent dues directly to PAHB in error.

7. Enter the information from the new member applications (both Regional Chapter members and Open members) into the membership database. Enter the records in the order that they were received and assign them sequential member numbers (to be assigned automatically by the computer). Put the member number on the application. **(See documentation for details on entry of new member records into the computer).**

8. Once all applications have been entered into the membership database, print the New Member by Chapter Report. Use this report to confirm that all information has been entered correctly into the membership database. Make corrections as needed.

9. Once it has been confirmed that the new member records entered into the computer are accurate, print the report to share with Regional Chapters; also print/generate a set of labels.

10. Print copy of same report and provide to PAHB Executive Director to share with PAHB Management Board for review and approval (Note: applications have already been reviewed and approved by Regional Chapter Management Board).

11. Upon approval of new members by PAHB Management Board, fax the list of approved new members to the Regional Chapters as a confirmation that the records have been entered into the membership database. (Note: this step will eventually replaces as the responsibility for data entry will be transferred from PAHB to the Regional Chapters when data transfer becomes available.)

12. Contact the Regional Chapters regarding any new members that are not renewed by the PAHB Management Board to discuss strategy for notifying applicant.

13. Prepare membership cards and certificates of membership for new members.

14. Send each member a New Member Kit that includes: a welcome letter from the PAHB President and Executive Director, the PAHB membership card and certificate of membership, the PAHB statute (tentative), a PAHB membership lapel pin, the most recent PAHB membership newsletter, etc.).

    (Note: may want to seriously consider giving new members PAHB camera-ready logos slicks that can be added to their letterhead, business cards, advertisements -- or provide them with stickers that say "member of PAHB.")

15. File the new member applications in alphabetical order in a master file. File the New Members by Regional Chapter Report (that lists the new members by Regional Chapter) in the Regional Chapter Notebook. This provides two avenues for reference in the event there is a need to find a member record other than from the database.

Other Considerations Regarding New Members

When the New Members List is not Received at PAHB
If a Regional Chapter does not fax the Membership Records Form -- New Member List to PAHB by the second working day of the month, PAHB should make contact to ensure the chapter is intending to forward the information to PAHB. This is a good time to remind them of the importance of submitting these new member applications routinely so that these new members can get the full benefit of their national as well as regional membership. The fact that submitting these reports is also a condition for receiving financial support will also serve as an incentive.

When New Member Applications are Consistently Received Incomplete
If applications are routinely received from Regional Chapters with incomplete information, it is important to contact them to find out why. The staff member may not realize how important the information is in learning more about the needs and expectations of their members. This would be a good time to remind them of that and possibly provide tips on ways to get completed applications from members.

PAHB Member Records
Tips for Setting Up a Filing System for Member Records

As association's membership list is the most valuable asset. There are three important rules to remember:

- it is essential to keep information about the member as current as possible
- the information should be easily accessible in both electronic (computer database) and original format (new member application/renewal notice).
- all staff should understand how records are prepared, entered, and can be referenced from the computer as well as how the original records are stored for retrieval (if needed).

Consider the following as a guide in establishing a manual filing system for processing PAHB's member records:

File Name	File Description
New Member Applications Awaiting Data Entry - ***from Regional Chapter Offices***	Holds the list of new members transmitted monthly by Region; provides a reference of the number of new member applications expected to be received by mail.
New Member Applications Awaiting Data Entry -- ***Open Members***	Holds actual new member applications received at PAHB awaiting entry into the computer; provides location for storage until records are entered into the membership database.
New Members Entered into the Membership Database - ***Awaiting Board Approval***	Holds new members (Regional Chapter and Open) that have been entered into the computer and edited but awaiting final approval by PAHB Management Board.
New Members -- ***Approved/Ready to File***	Holds all new member applications until the opportunity arises to place in the central file. (Note: every attempt should be made to file applications as soon as possible.)
Renewals Awaiting Update on Computer - ***from Regional Chapter Offices***	Central place to store the list of members confirmed by the Regional Chapter as having paid their renewal dues and need to be updated on the membership records database for one more year.

Renewals Awaiting Update on Computer - *Open Members*	Place to store the member renewal notices from members who are not part of any Region and have submitted their renewal payment and need to be updated on the membership database for one more year.
Renewal Reports (from Regional Chapter Offices/Open Members) -- *to be Filed*	Stores renewals that have been updated on the computer and are merely awaiting the opportunity to be filed. (Note: every attempt should be made to file renewal lists/notices as soon as possible.)

PAHB Member Records
Generating and Distributing Reports

It is important to share membership information with all of PAHB's key leadership groups including: the PAHB Management Board, Regional Chapter Management Board and staff, and PAHB staff. The following reports should be generated from the membership records database and shared routinely:

Report/ Leadership Groups	Description
PAHB Membership Activity Report - New Members (month and year-to-date) *PAHB Management Board* *Regional Chapter Leadership/ Staff* *PAHB Executive Director*	This report reflects the number of total number of new members recruited each month by Regional Chapter as well as Open Members. It also provides a cumulative total as well as references the annual goal for each. This report provides a reference of the overall growth and decline of new member recruitment for the entire year.
PAHB Membership Activity Report - Renewing Members *PAHB Management Board* *Regional Chapter Leadership/ Staff* *PAHB Executive Director*	This report reflects the total number of renewing members, the total number of builder members and supporting members that have renewed. This report gives leaders and staff a sense of the level of member satisfaction (by virtue of their renewal).

115

PAHB Membership Activity Report - Total Membership Year-to-Date

PAHB Management Board
Regional Chapter Leadership/ Staff
PAHB Executive Director
PAHB Staff

This report provides a highlight of the overall membership status of the organization. It reflects the differences in growth that may exist between regular and supporting members.

PAHB Membership Profile Report

PAHB Management Board
Regional Chapter Leadership/ Staff
PAHB Executive Director
PAHB Staff

This report provides a better understanding of the types of members that have joined PAHB, including their primary area of work, the number of years in the business and the main expectations they have for membership.

PAHB New Members by Regional Chapter/Open Members
(monthly list)

PAHB Management Board
Regional Chapter Leadership/ Staff
PAHB Executive Director

This report provides the Regional Chapters with a list of those members who have joined PAHB or a Regional Chapter in the previous month. It also serves as the review list used by the PAHB Management Board for final membership approval.

Administrative Reports

many of these reports are used for internal reference

New Member Listing
(alphabetical within region as well as Open members)

no need to share with any group -- reference only

This report is a listing of all new members processed since the beginning of the year; it serves only as a reference list in the event questions arise from the member and/or Regional Chapter.

Membership Records Form - Renewal Listing by Regional Chapter and Open Members

Regional Chapter Leadership/ Staff

This is a listing of renewals that need to receive a notice for dues payment; it is the report faxed monthly to the Regional Chapters so that they may prepare and send renewal notices.

116

Total Membership by Name

no need to distribute this report is provided for reference only

This is a listing of all members -- Regional Chapter and Open -- generated in alphabetical order by last name. It serves as a hard copy reference for PAHB staff.

Total Membership by Regional Chapter

Regional Chapter Leadership/ Staff

This is a listing of members sorted by Regional Chapter. It can be sent to Regional Chapters monthly to provide them with a hard copy reference of their members.

Fulfillment Request Report - Daily List

no need to share with any group - internal reference

This report provides the list of all special requests received throughout the day (or number of days); it can also be used as a tools to help track when items were sent to members.

FUTURE REPORTS

Fulfillment Request Report - by Type

PAHB Executive Director

This is a management report that helps to identify the number of special requests that were fulfilled throughout the month.

Total Membership by Region/Open Members *(sorted by member type)*

Regional Chapter Leadership/ Staff

This report provides PAHB and the Regional Chapters with a report of their members divided by primary and secondary business activity. It can be used to complement the membership directory by providing a "yellow pages" listing.

Membership Records --- Storage Recommendations

Original New Member Applications -- Regional Chapter and Open Member

Applications should be stored in alphabetical order; an alternative is to store them in sequential membership number. This may avert over time having to file new member applications within applications of members who have long since not renewed their membership.

The **Membership Records Form - New Members** list received from the Regional Chapters and the **New Member Listing** that is generated as a report should be filed in a Regional Chapter notebook under the tab: New Members 199_; a separate notebook should be available to store Open Members as well under the same tab heading.

Renewal Listing -- Regional Chapter and Open Members

The **Membership Records Form - Renewal List** received from the Regional Offices should be filed in the Regional Chapter notebook under the tab: Renewed Chapter Members 199_; Open members renewal list in should be filed in a notebook dedicated to them.

Systems Back-Up of Software and Member Records Database

For safety and security purposes, a copy of the prospective and member records database should be kept off-site in a secure location. This provides PAHB with a back-up in the event of an unexpected calamity (theft, fire, flood, system malfunction, etc.). A copy of the system should be made at least monthly; more frequently (e.g. weekly) when there's a high volume of new records and/or updates.

The location should be selected on the basis of its reputation, security, storage capabilities and responsiveness.

PAHB Member Records System

Procedures for Processing Renewing and New Members
Regional Chapter Guidelines

The procedures in these guidelines will serve as a checklist for preparing the monthly reports for membership renewals and new members. The information is divided into two sections:

Section I: **Procedures for Renewing Members**
Steps for preparing and sending invoices; processing renewals returned to the Regional Chapter; preparing the monthly ***Membership Records Form - Renewal List*** to send to PAHB national.

Section II: **Procedures for New Members**
Steps for preparing new members' applications; processing the dues payment and completing the monthly ***Membership Records Form - New Member List*** to send to PAHB national.

Section I: Procedures for Renewing Members

The renewal process is an opportunity for members to once again make their commitment to the building industry and this association. These instructions highlight the procedures for preparing payment due notices to send to members and preparing the dues payments to sent to PAHB national.

Except in rare cases, when a member only pays partial dues, a member's renewal date is one year from the date which they initially joined. For example, if they became a member in April 1995 -- their renewal due date would be April 1996.

The renewal process consists of five cycles:

- 60 days prior to their renewal month
- 30 days prior
- at renewal
- 30 days past renewal due date
- 60 days past

Several different member renewal dues notices are used (refer to the samples with these guidelines.). Notifying members in a timely fashion is important. This membership function should remain a priority task within your Regional Chapter office.

The renewal list, with the names of members to be notified, will be faxed from PAHB by the 15th of each month (no later than the 20th). The report (sample included) first indicates those members who are in the first stage of their renewal cycle (60 days prior). The list then reflects those member who are in the second stage (30 days prior to renewal). It continues to list the members in the remaining renewal cycles (through 60 days past due).

Renewal Procedures -- When the Renewal List is Received

Part 1: Prepare and Send Dues Renewal Notices
(on the 15th of the month - no later than the 20th)

1. Review the entire list of members printed for all renewal cycles (60 day, 30 day, at, 30 day, 60 day past due).

2. Update the list by noting those members who have submitted their renewal payment since the last Membership Records Form - Renewal List was transmitted to PAHB. Mark date paid, form of payment and amount paid in the appropriate column. Those members who have already paid do not need to be sent another notice.

3. The names that remain on the edited renewal list are those members for whom the Regional Chapter needs to send a renewal notice (see samples for particular cycles).

4. Use the edited list to personalize letters, prepare envelopes and insert appropriate notice to each member.

5. Notices should be sent within one week of the receipt of the list. This is important because it contributes to the overall growth of the chapter both in the number of members and in revenue.

Part 2: Receiving and Processing Dues Renewal Payments
(as dues payments are received)

1. Dues payments should be sent to or paid by members at the Regional Chapter office. Every effort should be made to inform members of that. If the dues are sent to PAHB in error, the member record will be processed meaning the name will not appear on the Membership Records Form -- Renewal List. Your Regional Chapter will be credited with the 80% dues payment upon confirmation of the bank wire transfer sent by the renewing member,

2. Deposit cash dues payments in the Regional Chapter bank account or make sure the full dues payment has been made by the member via bank/post office wire transfer.

3. At the end of the month, complete the Membership Records Form - Renewal List by noting:

   - date payment was received
   - form of payment (bank transfer, post office transfer, cash)
   - amount received
   - any corrections or additions to each member's record
     (change of address, phone/fax number, spelling corrections, etc.)

4. Cross out all member records on the Membership Records Form -- Renewal List who have not paid at this time (or for whom you do not have confirmation of payment).

5. Subtotal the PAHB portion of the renewal dues payments (20% of membership dues) and put that amount at the bottom of the form in the Sub-total box.

6. Prepare and send a bank wire transfer for the national dues payment (20%) to the PAHB national bank account.

7. Fax the edited Membership Records Form -- Renewal List with a copy of the bank wire transfer ***on the second working day*** of each month to PAHB national.

8. The member record will be updated upon receipt of the fax transmission and the copy of the bank wire transfer.

9. Mail the Membership Records Form -- Renewal List (along with any new members received for the month) and the original bank wire transfer receipt to the PAHB national office on the ***second working day of the month.***

10. Once the member's record has been updated (renewed for another year) on the PAHB membership database, a membership card -- valid for next membership year -- will be sent directly from PAHB national.

11. Contact PAHB national, Piotr Sosin, should there be any questions. Phone: 58-31-68-51.

Section II: Procedures for Processing New Members Applications

Members are the most important part of our association. We want new members to realize just how valuable they are by making sure their name, address and other important information is filled-in legibly on the membership application. That enables us to enter the information correctly on the membership database and begin their membership year with a good impression. In preparing this form, please take the time to review all applications with great care. Please follow the instructions below for preparing the forms to send to PAHB national.

New Member Procedures --
When New Member Applications are Received at the Regional Chapter

For Regular and Supporting Members

1. Review the application thoroughly making sure the information is complete. Please be sure to check that the street and postal code is legible. If there is incomplete information. Make every attempt to contact the new member to obtain it. The more we know about each member and their expectations, the better we can be of service -- to your Regional Chapter and to them.

2. List the name, address, phone/fax information on the Membership Records Form -- New Member List. Note the date the payment was received, form of payment, amount of dues paid*, and type of member** for each new member included on the report (and sent in the mail package to PAHB national).

   *(we strongly recommend that members pay full-year dues, however, some may be skeptical of the true value of the membership. Others may not have the available funds for a full year payment. Therefore, the Regional Chapter has the authority to grant one half-year dues rates as a special exception to new members only. This is the only form of partial payment that will be accepted.)

   **(member types: regular (R), supporting (S), student (ST))

3. Fax the completed Membership Records Form -- New Member List (along with the Membership Records Form -- Renewal List) with a copy of the bank wire transfer receipt for the national dues amount (20% of dues payment) on the second working day of every month to PAHB national, attention Piotr Sosin. Fax: 58-31-42-17.

4. Add the total amount of the national dues payment (20% of the total dues collected) for new members and put the number in the "Total" space on the Membership Records Form -- New Member List.

5. Add the total renewal dues payment (national's 20%) to the total new members national dues payment to determine the total amount of the Regional Chapter's dues payment to PAHB. This dues amount needs to be sent to PAHB via national bank wire transfer.

6. Make a copy of all the new member applications (both sides) for the Regional Chapter's membership reference file.

7. Enclose the original applications with the Membership Record Form -- New Member List in an envelope (along with Membership Records Form -- Renewal List) and mail to: PAHB
Attention: Piotr Sosin
ul. Chmiena 54/57
80-748 Gdansk

8. If there are any questions about this procedure, contact PAHB national, attention Piotr Sosin. Phone: 58-31-68-51.

9. Once new members are entered into the database and payment has been confirmed as having been received, a list of new members will be printed and faxed to your Regional Chapter.

10. All new members will receive a PAHB national New Member Welcome Kit that includes PAHB.....

- membership card
- statute (may include in some cases)
- certificate of membership
- membership lapel pin
- membership newsletter (more recent issue)

For Regional Members That Send Dues Payment Directly to PAHB National

Sometimes members who live in your regional area will send application and dues payment directly to the PAHB national office. In such cases, we will process the application as indicated in the above procedures and notify you by fax of their joining your regional office.

Polish Ass. ation of Home Builders **SAMPLE NLY**

Membership Records Form - Renewal List

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 1 of 3**

Instructions: Refer to full instructions on the back for steps to completing this form. Key steps in completing the form include:

1. Collect dues renewal payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the renewal information (date, payment form and amount)
3. Fax the completed form along with a copy of the bank wire transfer receipt for the total national dues amount (20%) to PAHB (58-31-42-17).
4. Mail this report, the original bank wire transfer receipt, new member paperwork/applications to: **PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.**

Trans #	Date	Form Pymt *	Amt Pymt	Renewal Cycle	Mem #	Name/ Surname	Street	Postal Code	City	Tele #	Fax #
1				60	1234	actual name here	street address to be listed here	80-768	Gdansk	34-34-34	31-31-31
2				60	1235				Gdansk		
3				30	2345				Gdansk		
4				30	1245				Sopot		
5				30	1564				Gydnia		
6				30	1264				Sopot		
7				0	2365				Gdansk		
8				0	1134				Gdansk		
9				0	1145				Gdansk		
10				0	2112				Gdansk		
11				30							
12				30							
13				60							
14				60							
15				60							
Renew Total $											

*Form of Payment Key Codes: Bank Transfer (BT), Post Office Transfer (PT), Cash (C) ◆◆◆◆ For more information contact: Piotr Sosin at PAHB: 58-31-68-51.

Section I: Procedures for Renewing Members

The renewal process is an opportunity for members to once again make their commitment to the building industry and this association. These instructions highlight the procedures for preparing payment due notices to send to members and preparing the dues payments to sent to PAHB national.

Except in rare cases, when a member only pays partial dues, a member's renewal date is one year from the date which they initially joined. For example, if they became a member in April 1995 -- their renewal due date would be April 1996.

The renewal process consists of five cycles: 60 days prior to their renewal month, 30 days prior, at renewal, 30 days past renewal due date, 60 days past due.

Several different member renewal dues notices are used (refer to the samples with these guidelines.). Notifying members in a timely fashion is important. This membership function should remain a priority task within your Regional Chapter office.

The renewal list, with the names of members to be notified, will be faxed from PAHB by the 15th of each month (no later than the 20th). The report (sample included) first indicates those members who are in the first stage of their renewal cycle (60 days prior). The list then reflects those member who are in the second stage (30 days prior to renewal). It continues to list the members in the remaining renewal cycles (through 60 days past due).

Renewal Procedures -- When the Renewal List is Received

Part 1: Prepare and Send Dues Renewal Notices
(on the 15th of the month - no later than the 20th)

1. Review the entire list of members printed for all renewal cycles (60 day, 30 day, at, 30 day, 60 day past due).
2. Update the list by noting those members who have submitted their renewal payment since the last Membership Records Form - Renewal List was transmitted to PAHB. Mark date paid, form of payment and amount paid in the appropriate column. Those members who have already paid do not need to be sent another notice.
3. The names that remain on the edited renewal list are those members for whom the Regional Chapter needs to send a renewal notice (see samples for particular cycles).
4. Use the edited list to personalize letters, prepare envelopes and insert appropriate notice to each member.
5. Notices should be sent within one week of the receipt of the list. This is important because it contributes to the overall growth of the chapter both in the number of members and in revenue.

Part 2: Receiving and Processing Dues Renewal Payments
(as dues payments are received)

1. Dues payments should be sent to or paid by members at the Regional Chapter office. Every effort should be made to inform members of that. If the dues are sent to PAHB in error, the member record will be processed meaning the name will not appear on the Membership Records Form -- Renewal List. Your Regional Chapter will be credited with the 80% dues payment upon confirmation of the bank wire transfer sent by the renewing member,
2. Deposit cash dues payments in the Regional Chapter bank account or make sure the full dues payment has been made by the member via bank/post office wire transfer.
3. At the end of the month, complete the Membership Records Form - Renewal List by noting: date payment was received, form of payment (bank transfer, post office transfer, cash), amount received, any corrections or additions to each member's record (change of address, phone/fax number, spelling corrections, etc.)
4. Cross out all member records on the Membership Records Form -- Renewal List who have not paid at this time (or for whom you do not have confirmation of payment).
5. Subtotal the PAHB portion of the renewal dues payments (20% of membership dues) and put that amount at the bottom of the form in the Sub-total box.
6. Prepare and send a bank wire transfer for the national dues payment (20%) to the PAHB national bank account.
7. Fax the edited Membership Records Form -- Renewal List with a copy of the bank wire transfer ***on the second working day*** of each month to PAHB national.
8. The member record will be updated upon receipt of the fax transmission and the copy of the bank wire transfer.
9. Mail the Membership Records Form -- Renewal List (along with any new members received for the month) and the original bank wire transfer receipt to the PAHB national office on the ***second working day of the month.***
10. Once the member's record has been updated (renewed for another year) on the PAHB membership database, a membership card -- valid for next membership year -- will be sent directly from PAHB national.
11. Contact PAHB national, Piotr Sosin, should there be any questions. Phone: 58-31-68-51.

Polish Ass. .ation of Home Builders **SAMPLE NLY**

Membership Records Form - New Member List

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 2 of 3**

Instructions: Refer to full instructions on the back for steps to completing this form. Key steps in completing the form include:

1. Collect new member applications and dues payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the appropriate information below .
3. Fax the completed form along with a copy of the bank wire transfer receipt for the total national dues amount (20%) to PAHB (58-31-42-17).
4. Mail this report, membership applications, and original bank wire transfer receipt for the dues amount for new and renewing members, along with renewal paperwork to: **PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.**

Trans #	Date	Form Pymt *	Amt Pymt	Mem Type**	Name/Surname	Street	Postal Code	City	Tele #	Fax #
1					actual name here	street address to be listed here		Gdansk	31-31-31	31-31-31
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
Total New $										

*Form of Payment Key Codes: Bank Transfer (BT), Post Office Transfer (PT), Cash (C) ◆◆◆◆ For more information contact: Piotr Sosin at PAHB: 58-31-68-51.

**Member Types Key Codes: Regular (R), Supporting (S), Student (ST)

26

Section II: New Member Procedures
When New Member Applications are Received at the Regional Chapter

For Regular and Supporting Members

1. Review the application thoroughly making sure the information is complete. Please be sure to check that the street and postal code is legible. If there is incomplete information. Make every attempt to contact the new member to obtain it. The more we know about each member and their expectations, the better we can be of service -- to your Regional Chapter and to them.

2. List the name, address, phone/fax information on the Membership Records Form -- New Member List. Note the date the payment was received, form of payment, amount of dues paid*, and type of member** for each new member included on the report (and sent in the mail package to PAHB national).

   *(we strongly recommend that members pay full-year dues, however, some may be skeptical of the true value of the membership. Others may not have the available funds for a full year payment. Therefore, the Regional Chapter has the authority to grant one half-year dues rates as a special exception to new members only. This is the only form of partial payment that will be accepted.)
   **(member types: regular (R), supporting (S), student (ST))

3. Fax the completed Membership Records Form -- New Member List (along with the Membership Records Form -- Renewal List) with a copy of the bank wire transfer receipt for the national dues amount (20% of dues payment) on the second working day of every month to PAHB national, attention Piotr Sosin. Fax: 58-31-42-17.

4. Add the total amount of the national dues payment (20% of the total dues collected) for new members and put the number in the "Total" space on the Membership Records Form -- New Member List.

5. Add the total renewal dues payment (national's 20%) to the total new members national dues payment to determine the total amount of the Regional Chapter's dues payment to PAHB. This dues amount needs to be sent to PAHB via national bank wire transfer.

6 .Make a copy of all the new member applications (both sides) for the Regional Chapter's membership reference file.

7. Enclose the original applications with the Membership Record Form -- New Member List in an envelope (along with Membership Records Form -- Renewal List) and mail to:
   PAHB
   Attention: Piotr Sosin
   ul. Chmiena 54/57
   80-748 Gdansk

8. If there are any questions about this procedure, contact PAHB national, attention Piotr Sosin. Phone: 58-31-68-51.

9. Once new members are entered into the database and payment has been confirmed as having been received, a list of new members will be printed and faxed to your Regional Chapter.

10. All new members will receive a PAHB national New Member Welcome Kit that includes PAHB.....
    - membership card
    - statute (may include in some cases)
    - certificate of membership
    - membership lapel pin
    - membership newsletter (more recent issue)

For Regional Members That Send Dues Payment Directly to PAHB National
Sometimes members who live in your regional area will send application and dues payment directly to the PAHB national office. In such cases, we will process the application as indicated in the above procedures and notify you by fax of their joining your regional office.

Polish Association of Home Builders **SAMPLE ONLY**

Membership Records Form - Total Renewal and New Member Dues Payment Form

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 3 of 3**

Instructions: Key steps in completing the form include:

1. Collect renewal payments and new member applications/dues payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the appropriate information on both forms. Add the total dues amount to be sent to PAHB (20% of full dues payment) in the boxes below.
3. Obtain banks wire transfer for the amount the second working day of each month.
4. Fax copies of the renewal, new member and this form along with a copy of the bank wire transfer receipt to PAHB: (58-31-42-17).
5. Mail this report, all other paperwork, membership applications, and original bank wire transfer receipt for the dues amount for new and renewing members, along with renewal paperwork to: **PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.**
6. Use the space below for questions or to explain any unusual payments which are being submitted with this transaction.

Comments:

Dues Payment Amount	
Renewal Dues	$
New Member Dues +	$
Grand Total	$

128

Polisl. ssociation of Home Builders **SAM LE ONLY**

Membership Records Form - Renewal List

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 1 of 3**

Instructions: Refer to full instructions on the back for steps to completing this form. Key steps in completing the form include:

1. Collect dues renewal payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the renewal information (date, payment form and amount)
3. Fax the completed form along with a copy of the bank wire transfer receipt for the total national dues amount (20%) to PAHB (58-31-42-17).
4. Mail this report, the original bank wire transfer receipt, new member paperwork/applications to:
   PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.

Trans #	Date	Form Pymt *	Amt Pymt	Renewal Cycle	Mem #	Name/ Surname	Street	Postal Code	City	Tele #	Fax #
1				60	1234	actual name here	street address to be listed here	80-768	Gdansk	34-34-34	31-31-31
2				60	1235				Gdansk		
3				30	2345				Gdansk		
4				30	1245				Sopot		
5				30	1564				Gydnia		
6				30	1264				Sopot		
7				0	2365				Gdansk		
8				0	1134				Gdansk		
9				0	1145				Gdansk		
10				0	2112				Gdansk		
11				30							
12				30							
13				60							
14				60							
15				60							
Renew Total $											

*Form of Payment Key Codes: Bank Transfer (BT), Post Office Transfer (PT), Cash (C) ◆◆◆◆ For more information contact: Piotr Sosin at PAHB: 58-31-68-51.

129

Polish Association of Home Builders **SAMPLE ONLY**

Membership Records Form - New Member List

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 2 of 3**

Instructions: Refer to full instructions on the back for steps to completing this form. Key steps in completing the form include:

1. Collect new member applications and dues payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the appropriate information below .
3. Fax the completed form along with a copy of the bank wire transfer receipt for the total national dues amount (20%) to PAHB (58-31-42-17).
4. Mail this report, membership applications, and original bank wire transfer receipt for the dues amount for new and renewing members, along with renewal paperwork to: **PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.**

Trans #	Date	Form Pymt *	Amt Pymt	Mem Type**	Name/Surname	Street	Postal Code	City	Tele #	Fax #
1					actual name here	street address to be listed here		Gdansk	31-31-31	31-31-31
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
Total New $										

*Form of Payment Key Codes: Bank Transfer (BT), Post Office Transfer (PT), Cash (C) ◆◆◆◆ For more information contact: Piotr Sosin at PAHB: 58-31-68-51.

**Member Types Key Codes: Regular (R), Supporting (S), Student (ST)

Polish Association of Home Builders **SAMPLE ONLY**

Membership Records Form - Total Renewal and New Member Dues Payment Form

Regional Chapter: *insert Chapter name here* **Part 3 of 3**

Instructions: Key steps in completing the form include:

1. Collect renewal payments and new member applications/dues payments throughout the month.
2. Several days before the end of the month, fill in the appropriate information on both forms. Add the total dues amount to be sent to PAHB (20% of full dues payment) in the boxes below.
3. Obtain banks wire transfer for the amount the second working day of each month.
4. Fax copies of the renewal, new member and this form along with a copy of the bank wire transfer receipt to PAHB: (58-31-42-17).
5. Mail this report, all other paperwork, membership applications, and original bank wire transfer receipt for the dues amount for new and renewing members, along with renewal paperwork to: **PAHB, ul Chmielna 54/57, 80-748 Gdansk.**
6. Use the space below for questions or to explain any unusual payments which are being submitted with this transaction.

Comments:

Dues Payment Amount	
Renewal Dues	$
New Member Dues +	$
Grand Total	$

PAHB Procedures for the Member Records System

Monthly List of Major Tasks for PAHB and Regional Chapters

The following major tasks provide a guideline for preparing and processing member records (renewals and new member applications) for submission to PAHB. The process of collecting applications, processing renewal notices and depositing dues payments begins the 3rd working day of each month. That process continues throughout the month with final reconciliation at the end of the month. All paperwork and dues payments should be mailed to PAHB no later than the 2nd working day of the following month. For more information or assistance in completing the forms, contact: Piotr Sosin at PAHB: 58-31-68-51.

Weeks of the Month	PAHB Member Records Tasks	Regional Chapter Member Records Tasks
Week One	**2nd working day of the month** 1. PAHB receives fax of membership renewal list and new member list prepared by Regional Chapters. 2. PAHB provides information and support, as needed to by Regional Chapters to complete and submit paperwork. **During the first week of the month** 3. Membership Renewal List is reviewed; membership renewals (with confirmed payments) are updated on the membership records database.	**2nd working day of the month** 1. Regional Chapter faxes the membership renewal list, the new member list and a copy of the bank wire transfer receipt to PAHB. 2. Regional Chapter mails new member applications, new member list, edited renewal list and the bank wire transfer receipt to PAHB. **Member records cycle of collecting renewal payments, new member applications and payments begins on the 3rd working day of the month** 3 Regional Chapter begins collecting new member applications from new members, renewal payments from current members, deposits dues payment in Regional Chapter bank account; awaits PAHB membership processing forms (to arrive the 15th of the month).
Week Two	**During the second week of the month** 4. Mailings sent by Regional Chapters are received at PAHB for processing 5. Membership Renewal List continues to be processed; membership renewals (with confirmed payment) are updated onto the membership records database.	**On the 15th of the month** 4. Receive faxed Membership Renewal List for the current month from PAHB; prepare and send out renewal notices to members. **During the second week of the month** 5. Regional Chapter continues collecting new member applications from new members, renewal payments from current members, deposits dues payment in Regional Chapter bank account.

Weeks of the Month	PAHB Member Records Tasks	Regional Chapter Member Records Tasks
Week Two, continued	**During the second week of the month** 6. Updated Membership Renewal List is printed and faxed out to all Regional Chapters. 7. PAHB provides information and help, as needed and requested, by Regional Chapters.	
Week Three	**During the third week of the month** 8. PAHB enters new members (who joined Regional Chapters the previous month) into the database. 9. List of new members entered into the database is printed and faxed to Regional Chapters (before the end of the month) as confirmation that new members are on the computer. 10. PAHB sends out new member kits to all new members. 11. PAHB sends out updated membership cards to renewed members. 12. PAHB provides information and help, as needed and requested, to Regional Chapters.	**During the third week of the month** 6. Regional Chapters continue collecting new membership applications, renewal payments and deposit dues payments into Regional Chapter bank account.
Week Four	**During the fourth week of the month** 13. Input any remaining new member records into the membership records database and send new member kits. 14. PAHB provides information and help, as needed and requested to Regional Chapters	**During the fourth week of the month** 7. Prepare new and renewal reports to send to PAHB for processing.

Chapter Membership Records Task Calendar
Any Month 1996

S	M	T	W	T	F	S
	1 **Put all New and Renewing Members from Previous Month on Forms**	2 **Membership Forms Due to PAHB (fax and mail) 2nd Working Day**	3 **Collection Cycle of Membership Dues Begins Again**	4 **Collect Dues from New and Renewing Members**	5	6
7	8 **Continue Collecting Dues from New and Renewing Members**	9	10	11	12	13
14	15 **Receive Member Records Renewal List by Fax from PAHB**	16 **Prepare and Send Renewal Notices to Members in Renewal Cycle**	17 **Continue Collecting Dues from New and Renewing Members**	18	19	20
21	22 **Continue Collecting Dues From New and Renewing Members**	23	24	25	26	27
28	29 **Prepare Member Records Paperwork to Fax/Mail to PAHB**	30 **Continue Collecting Dues from New and Renewing Members**	31			

PAHB Procedures for the Member Records System

Talking Points for Field Team
Regarding Member Records Process for Regional Chapters

E. Membership Records and Administration

Review Membership Processing System by saying:

Keeping track of our members is one of the most important things that we do as an association. We want every member to feel that their membership is very important to us. That is why it's important to spend a few moments to describe how the membership database and related records processing procedures works.

The membership records database:
-- it stores all the information that is on the new member application
(refer to the new member application)
-- we store this information so we can learn as much as possible about our members, their businesses and expectations
-- the most important thing about this membership database is to collect as much information from our members as possible, and be certain that it is as correct as possible
-- there are three things we would like to share with you about the membership database:

1. operation of the system
2. key steps and tasks for preparing new/renewing member records
3. roles/responsibilities

Operation of the System:
-- our membership will be kept on a central membership database
-- that way we can learn about the specific needs of the members in your region as well as those that are common nationwide
-- the membership database can provide reports and labels (in the future we'll be able to provide letters, etc.)
-- at the start, information will be sent between the Regional Chapter and PAHB by paper
-- in the near future, we'll begin using more computer-based technology (e.g. information will be transferred back and forth on diskettes)
-- at some point, we're hoping to have all the information transmitted via the INTERNET -- but not to worry, that will happen at a much later point in time

Key Steps and Tasks for Preparing New and Renewing Member Records

-- what is most important is getting the right information, when needed to keep the records up-to-date and keep members happy

-- let's go through the two types of records that you'll prepare every month:

-- renewing members

- -- on the 15th of each month, Piotr Sosin will print a list of members who need to renew their membership (refer group to Membership Records Form -- Renewal List)
- -- the list will include members with a 60-day advance notice, 30-day advance notice, at their renewal date, 30-day past due and 60-day past due)
- -- that list will be faxed to you
- -- let's look at the instructions on the steps that then need to be taken:
  (review steps from the instruction sheet -- solicit questions and feedback)

-- new members

- -- with all your great efforts, you'll be recruiting new members all month long!
- -- because we do not have them already on the membership database, the procedures are a bit different
- -- let's look at them now
  (review the steps from the instruction sheet - refer them to the Membership Records Form -- New Member List -- solicit questions and feedback)

-- special reports

- -- since the information is on a central membership database, we can share the progress with you each month
- -- the following reports will highlight our membership growth with both new and renewing members (these reports will be faxed to you monthly)
  - Membership Activity Report - Total Membership Year-to-Date
  - Membership Activity Report - New Members
  - Membership Activity Report - Renewing Members

-- if any questions arise, Piotr Sosin is your contact at PAHB

Roles and Responsibilities

-- to ensure that our members are well-served, we both have a role to play in keeping the information as correct and up-to-date as possible

-- Regional Chapter Role

- solicit and collect new member applications
- send renewal notices and collect membership dues payments
- prepare reports monthly/ fax and send to PAHB
- review membership statistics with Regional Chapter leaders

-- PAHB Role

- maintain membership database
- put new member records into the membership database
- update renewing members in the membership database
- print renewal reports and fax to Regional Chapters
- print statistical reports and fax to Regional Chapters
- send out new member kits to new members
- send out updated membership cards to renewed members

-- our goal is to provide you with as much support as possible

-- let us know about these procedures; are you finding them easy or difficult to implement

-- we will continue to modify them until we have found a process that suits both our schedules and our overall goal of providing the best service possible to all our members

NAHB
NATIONAL ASSOCIATION OF HOME BUILDERS

1201 15th Street N W
Washington DC 20005
(202) 822-0311
(800) 368-5242 # 311
Fax (202) 822-0247

MEMBER AND ASSOCIATION RELATIONS DIVISION

JAMES S. DELIZIA, CAE
Staff Vice President

July 1, 1996

Mr. Joel Zingeser
Ms. Katherine Aukward
NAHB Research Center
400 Prince George's Boulevard
Upper Marlboro, MD 20774-8731

RE: ***Status Report, Consultant Activity***
USAID Cooperative Agreement 181-0034-A-00-5120-00

Dear Joel and Katherine:

Attached is a brief status report on key activities of the consultant team in supporting the NAHB Research Center's contract with USAID to develop a building industry trade association in Poland. It covers the goal, focus of activity, outstanding issues, and tools and support provided in three areas: *Organizational Structure, Membership Development* and *Member Service Development* of the Polish Association of Home Builders.

The end of the Report lists final activities agreed upon to support this contract. Along with the report are three documents which summarize much of the research and analysis conducted by the consultants. Additional copies of any of the tools and templates provided in the three areas noted above can also be provided.

Let me know what else you may need.

Sincerely,

James S. DeLizia

James S. DeLizia, CAE

cc: John Orr
Roger Reinhardt
Patricia Siegel

138

Development of the Polish Association of Home Builders

Overview

As part of the NAHB Research Center/USAID Cooperative Agreement #181-0034-A-00-5120-00, a team of consultants with expertise and experience in association management were used to support the organization of a building industry trade association in Poland -- the Polish Association of Home Builders. Over the past seven months the consultants' program of work has focused on the development of an organizational framework to accomplish the goals of the Association and to lay the foundation for its membership growth and financial viability. This was accomplished through a combination of research, on-site consultation with national and chapter leadership and staff, and the development of organizational support systems and operational tools.

Along with the efforts of lead project staff at the NAHB Research Center, the work of the consultants to-date has resulted in the completion of the organizational phase of development for the new Association. With this foundation in place, the future success of the organization will be secured through aggressive implementation of the tools and systems provided, and adherence by both the leadership and staff to the compelling vision of what can be accomplished for the industry, the members and to meet the housing needs of the general public.

A highlight of the status of activities in three key areas focused on by the consultants follows.

TASK A: PAHB Organizational Structure

Goal

Support the evolution of the PAHB organizational structure to provide for the growth and efficient operation of the association, and the accomplishment of its mission and strategic goals.

Areas of Concentration

- Governance Structure and Operations
- National-Regional Association Partnership

139

Status

Key governance documents have been developed which define the structure and inter-organizational relationships of the Association, as well as provide general guidelines for its operations. These include the PAHB statute, chapter charter, leadership job descriptions and organizational charts. Coaching on strategies for sustaining these relationships within the federation, and the development of major systems for Association operations, such as membership records and accounting and policy development, have also been provided.

Final acceptance and approval by the PAHB Board is still required on several key governance documents. Through experience in managing the Association within the parameters these documents provide, leadership and staff will most likely identify refinements necessary and can address those as they arise. Clarification of PAHB membership categories is another issue that should be resolved in the near term. As the organization matures other issues will become important such as procedures to ensure regional representation on the PAHB board, expanding the structure of the organization to support a broadening scope of work, and possible reconsideration of the current top-down federative structure.

As the concept of managing an association is still quite new to those involved, success for the organization in achieving its goals will require the leadership to rely heavily at first on the guidance of the systems and tools provided and to focus on the best decisions for the Association, the industry and the membership *as a whole*. At this point, a delicate balance must be struck between providing additional support and direction to ensure the long-term success and stability of the Association, and the need for the PAHB leadership and staff to experience the ups and downs of growing a new organization and molding it to fit their particular needs and operational style.

Tools and Support Provided

- Extensive recommendations on the PAHB Statute
- Outline and review of Regional Chapter Charter
- Development of Federation and Regional Chapter Organizational Charts
- Development of Leadership Job Descriptions
- Development and design of an Issues Management System
- Design and development of a Membership Records and Accounting System
- Support in the design of a Regional Chapter Monthly Activity Report
- Analysis and recommendations for organizational issues to be addressed
- Extensive consultation with national and regional leadership and staff on governance and operational issues

140

TASK B: PAHB Membership Development

Goal

Provide strategies, tools and systems to lay the foundation for long-term membership growth for PAHB.

Areas of Concentration

- Recruitment
- Retention
- Member Incentive and Recognition
- Membership Records and Administration
- Membership Promotion and Communications
- Roles and Responsibilities for the Membership Function

Status

Now that basic organizational components are in place, the Association is turning its attention to building its membership base and is poised for growth. In support of this effort, a two pronged approach was taken by the consultants: 1) design and build a membership records and accounting system to effectively manage data on members and prospective members, and 2) introduce regional and national leadership and staff to the art of membership recruitment and retention, and provide tools and systems for support in setting and achieving growth targets.

With programming of the new member records system nearly complete, activity over the next several months should include testing of key system components, staff training, forms/report design, finalization of system procedures and collecting and verifying member data. Implementation of a member records system is a daunting task and much attention will need to be given to it by PAHB this year. Done well, however, the system can be the basis of valuable support for all major activities of the Association.

On the programming side, tools have been developed and ideas shared on all elements of the membership development process -- prospecting, recruitment, orientation, involvement and renewal. Formal membership development plans have not been initiated as yet. Leaders expressed the need to finish development of core member services before launching aggressive membership campaigns in the fall.

141

Issues which need to be addressed include developing sufficient membership promotional materials for national and regional use with a consistent message on the value of PAHB affiliation, cleaning up current member records and collection of vital member profile information, and developing an aggressive recruitment and retention effort. Members, especially those who joined while the Association was first forming, must begin to see tangible value from their membership by the end of the year or their renewal will be in jeopardy.

Tools and Support Provided

- Consultation and brainstorming with national and regional chapters on membership recruitment and retention ideas
- Sample membership promotional materials
- Template for setting membership goals
- Orientation on roles and responsibilities and the components of a membership development program for PAHB Membership Coordinator
- Design and development of a member records management system
- Documentation of procedures for system operation
- Recommendations for membership/statistical reports
- Monthly schedule of major tasks required to support the system
- Recommendations and review of PAHB membership application and membership categories

TASK C: PAHB Member Service Development

Goal

Support the identification, development and evaluation of core benefits and services which meet members' needs.

Areas of Concentration

- Member Needs Analysis
- Service/Program Development
- Funding Service Development and Maintenance
- Service Promotion
- Service Evaluation

Status

Members have joined PAHB thus far based on a concept of the benefits of an association which has as its mission to organize the industry and create a positive and profitable business environment for members. The idea of tangible member services is somewhat undefined due to this lack of clear understanding and expectations. Yet, as stated above, value for the dues dollar will need to be demonstrated soon to secure renewal. Regional chapters are actively exploring the development of member services in core areas such as: *industry information, education, lobbying, public relations/industry promotion, member networking and arbitration.*

Extensive consultation was provided on the development of these services, ideas were exchanged and examples shared of similar activities conducted by chapters of the National Association of Home Builders in the United States. Further support will need to be provided, especially in such critical service areas as newsletters, to assist regional chapters in finalizing this process. Development of these services will be important to support membership recruitment and retention efforts in the fall.

Tools and Support Provided

- Extensive consultation on member service design and development
- Templates for selection, planning, development and promotion of services
- Templates for service budget development and monitoring

Remaining Support Activities

The following list recaps remaining support activities to be completed in the three task areas cited above.

- Collect and package samples requested by regional and national leadership and staff during last round of visits
- Prepare recommendations and samples for PAHB membership promotional material for national and regional use
- Prepare recommendations for a fall leadership conference focusing on skills training in key program areas as well as goal setting and planning for 1997
- Prepare a reference piece and templates for designing effective newsletters
- Prepare recommendations for possible future support to PAHB

143

Discussion Paper

PAHB
Organizational Structure

February 1996

Content

		Page
I.	Criteria for PAHB Organizational Structure	3
II.	PAHB Governance Structure and Operations	
	A. Findings: Results of Review of PAHB Documents	4
	B. Principles of Sound Governance	6
	C. Issues and Options for PAHB Consideration	8
III.	PAHB-Regional Association Partnership	
	Structure and Operation of the Federation	
	A. Findings: Results of Review of PAHB Documents	14
	B. Principles of Sound National-Chapter Structure and Operation	16
	C. Issues and Options for PAHB Consideration	17
Exhibit 1:	Model Organizational Charts	
	A. Current PAHB Organizational Structure	22
	B. Optional PAHB Organizational Structure	25
	C. PAHB-Regional Association Models A-C	26
Exhibit 2:	Suggested Committee Structure	30

Information and ideas included in this paper are for discussion purposes only. They are not final recommendations, but are presented to stimulate thoughts and assist PAHB staff and leadership in ultimately making key decisions regarding PAHB organizational structure.

I. Criteria for Organizational Structure

The PAHB Organizational Structure should be designed to meet the following criteria:

A.. Effectively and efficiently support the accomplishment of the PAHB mission and goals.

B.. Remain sensitive to the limits of PAHB resources, including staff, facilities, finances, leadership and volunteer members' time.

C. Maintain flexibility to adapt to rapidly evolving political, social and economic conditions in the country.

D. Lay the foundation for the natural future growth and evolution of the organization.

E. Maximize the talents and expertise of the staff, leadership and membership.

F. Create the minimal level of bureaucracy necessary to carry out association functions effectively.

146

II. PAHB Governance Structure and Operations

A. Findings: Results of Review of PAHB Documents

1.0 **Association Purpose**

1.1 Association objectives as stated in the PAHB Statute center around the following activities: *legislative/regulatory advocacy, industry technology/practice, housing finance, quality and availability of materials, member services and professionalism, networking and camaraderie among members, public relations, viability of the association.*

2.0 **Membership Criteria**

2.1 Membership approval and qualification process is subjective and may be prohibitive, especially for a formative organization, by requiring every prospective member to be recommended by founding member.

2.2 Member expulsion from the Association for "acts to the detriment of the Association" is open to interpretation and needs a fairly implemented process to support it.

2.3 Prospective members appear to have to go through two layers of approvals -- one at the regional level and again at the national level. (This is also true for expulsion from the Association.) A process to address incidents where regional association and the national disagree on a particular candidate for membership is not apparent.

2.4 "Active" participation by members is stated as a requirement of membership, but is not defined.

2.5 Section 21 and 23 are in conflict with regards to voting rights of honorary members. This should be corrected in the statute.

3.0 **Leadership Groups**

3.1 The General Assembly is made up of **all** building members. Twenty percent attendance is required to conduct valid meetings and transact Association business.

3.2 Sections of the statute are in conflict as to which body elects the President of the Association and approves the coat of arms -- the General Assembly or the Management Board.

147

3.3 The Management Board is to include between five and fifteen building members who hold two year terms.

3.4 The Management Board adopts rules of procedure and internal codes of procedure for the Association office.

3.5 Meetings of the Management Board are chaired by the President and held at least once a quarter.

3.6 Officers can hire/fire staff.

3.7 Officer terms are not specified.

3.8 There are no stated working committees.

3.9 There is no stated role of the Executive Director.

3.10 Authorities of the Officers in between meetings of the Management Board are not clear regarding what decisions can be made.

3.11 The General Review Committee can "inspect" the activities of any of the leadership groups at any time. They must report on such activity at least once a year to the General Assembly.

4.0 **Controls**

4.1 Two signatures are required on documents related to Association assets. These can be any two chosen. Other financial controls are not stipulated.

4.2 The Code of Ethics suggests not only certain practices of members, but actions and beliefs. Acts contrary to the Code of Ethics can be used to revoke a membership.

148

B. Principles of Sound Governance

The following points reflect effective practices in the area of governance for any association.

1.0 The association should derive focus and direction from a defined vision, mission and set of clearly articulated goals.

2.0 The governance structure and process should allow for input involvement from the membership.

3.0 The primary focus of the Board of Directors should be the structure, policies, processes and procedures for governing the association. This breaks down into four key functions: planning, policy development, oversight and leadership development.

4.0 Board size should be dictated by the need for adequate representation of key constituencies and the scope of the Board's functions.

5.0 The flow of authority between leadership groups and roles and responsibilities of these groups should be traceable and clear to all parties.

6.0 A "separation of powers" within the organization should be evident and consist of Administrative and Policy management.

6.1 Administrative Management: includes individuals or groups who manage and oversee the day-to-day priorities and affairs of the association (e.g., provide general direction, recommend action, implement priorities and manage resources). This normally includes the association officers, staff and committee chairmen.

6.2 Policy Management: includes the group(s) who determine policy, ensure that operating requirements are met adequately, determine appropriate structure and purpose of the organization and represent members' views and interests in all deliberations. This normally is performed by the Board.

7.0 Committees are an extension of the Board and are established to assist the Board in its role in key functional areas related to the ongoing goals and priorities of the association. Committees bring a member expertise and perspective where needed to *complement* not duplicate the staff's role.

8.0 Committees should have clear charges, defining end results to be achieved and should derive their direction from the Board and the goals and priorities clarified in the association's strategic plan.

9.0 The strength of the partnership between the Executive Director and the Board is a deciding factor in the degree of progress and success the association will enjoy. At the core of this partnership lies the relationship between the Executive Director and the President in supporting the Board in fulfilling its responsibilities.

10.0 The Board has only one employee -- the Executive Director. Other staff of the association are the management responsibility of the Executive Director.

150

C. Issues and Options for PAHB Consideration

1.0 **Membership Criteria**

1.1 Membership Acceptance and Expulsion: as the Association grows, the acceptance process can become cumbersome and result in inordinate delays for the prospective member. Criteria for acceptance and expulsion is too subjective (e.g., based on acts contrary to the Code of Ethics).

OPTIONS:

1.1.1 Standardize criteria/procedures for membership approval and give regional association management boards the authority to approve or reject members (*assumes structure of federation is contingent/bottom-up*).

1.1.2 Develop specific criteria and a fair process for member expulsion (including the appeals process) and apply consistency in all cases.

1.1.3 Members join trade associations to satisfy a wide range of needs. Requiring them to be "active" as a stipulation of membership is an attractive concept, but not necessarily feasible or consistently applied with all members. Also, while asking an applicant for references is common practice as part of the approval process, requiring a recommendation from a founding member may be too restrictive and could severely limit growth.

2.0 **Leadership Groups**

2.1 Scope and Size of General Assembly: as Association grows and regionalizes, the make-up of the General Assembly as "all building members" could become unwieldy.

OPTIONS:

2.1.1 Evolve to a "House of Delegates" based on representation from all regions and the size of the membership in those regions. Include representation from other categories of membership. An "annual meeting of the members" can be convened once a year as part of a House of Delegates

151

meeting to elect the Management Board, etc.; however, restrictions should not be placed on the number or percentage of the general membership that should be present.

2.2 Make-up and Terms of the Management Board: The Management Board should be large enough to have representation from all regions, but small enough to manage its workload and make decisions efficiently.

OPTIONS

2.2.1 For continuity, institute a three-year Board term, rotating one-third of the members off the Board each year.

2.2.2 A limit should be placed on the number of terms an individual can serve on the Board (e.g., two or three terms).

2.2.3 Establish and enforce requirements for attendance at Board meetings (e.g., any Board member who is absent from two or three consecutive Board meetings can be removed from the Board). This can help ensure proper and adequate Board deliberation on the issues.

2.2.4 Over time, ensure that the constitution of the Board includes representation from each regional association.

2.3 Scope and Responsibility of the Management Board: Greater definition is needed as it relates to the Board's stated function of adopting rules of procedure and internal codes of procedure for the Association office.

OPTIONS

2.3.1 A clear delineation should be established between the Management Board role and scope, and those of the Executive Director. Establishing general policies and controls is appropriate for the Board; however, delving into too much detail regarding Association Office procedures crosses over into the Executive Director's purview.

2.3.2 Establish and build over time a "manual of policies and procedures" to capture resolutions and recommendations passed by the Management Board. This manual can provide valuable guidance for officers, staff and committees in abiding by the official positions of the association.

152

2.4 Staff Management: Control for hiring and firing PAHB staff should rest with the Executive Director whose role is to provide adequate staff resources to support the leadership in accomplishing the goals of the Association.

OPTIONS

2.4.1 Clearly define Executive Director's role as manager of the staff.

2.4.2 The Executive Director should report to the Board as a whole, with day-to-day guidance as necessary provided by the President.

2.4.3 Performance targets for the Executive Director should be set and evaluated annually by the Management Board in three general areas: external relations, board support, and internal planning and management.

2.4.4 Guidance for the Executive Director's interaction with the Board should be spelled out and agreed to in order to ensure that this key partnership operates smoothly and productively. Some key agreements which should be made include:

- split of responsibilities (e.g., board establishes end results to be achieved and Executive Director has latitude to determine how to achieve them)
- in what form Executive Director takes direction (e.g., from the whole board and not from individual members, which can be conflicting)
- Executive Director's authority to direct the staff and parameters for the Management Board's communication with staff other than the Executive Director
- qualities of the relationship between the Management Board and the Executive Director, including agreement to open, honest and frequent communication with no personal or hidden agendas
- authorities of Executive Director to commit funds, hire staff, represent the association externally, etc.
- format for presenting recommendations for policy decisions, etc.

2.5 Scope of Authority of the Officers: Officer responsibility and authority outside of the Management Board should be defined.

153

OPTIONS

2.5.1 Officers are elected to serve the Board. All Officers, particularly the president, must act within the guidelines of policies and procedures set the Management Board in fulfilling their duties as part of the "administrative management" of the association. Officers act for the Management Board only as the Board so designates. Presidents duties generally include ceremonial roles (such as chairing meetings), spokesperson roles in representing the association and the industry and key day-to-day liaison responsibilities with the Executive Director.

2.5.2 Develop job descriptions for each officer position and a general description for the members of the Management Board to follow.

2.5.3 Define terms of office for the Officers (e.g., a maximum of two years) and consider a ladder system for the top two officer positions to ensure continuity of leadership and direction for the association.

2.6 Role and Purpose of the General Review Committee: Scope of authority of this Committee is loosely defined and, as such, is open to interpretation. Without proper definition of procedures and scope, this group has the potential to become a highly divisive and political.

OPTIONS

2.6.1 Whereas the intent of the General Review Committee is sound as a system of checks and balances, there are perhaps other ways to achieve the goal and perform this function that do not open the process up for corruption. Consider eliminating the General Review Committee as a permanent body and allow the General Assembly to appoint such a group (as a task force) with a defined charge and scope, *as needed.* With proper reporting and communication systems put in place, it is hoped that this body should never have to be called upon.

2.7 Operating or Standing Committee Structure: The existence of a committee structure can provide key benefits for PAHB, including: 1) a mechanism to support the Management Board in accomplishing Association goals and priorities, 2) a vehicle for member involvement (and a way for the Association to effectively tap member talent and expertise), 3) a necessity to avoid over-burdening and "burning out" the Officers and Management Board, 4) a vehicle to identify, foster and train future leadership for the

1st

Association, 5) to complement staff work and capability. *A word of caution*: Committees which duplicate the work of staff are not particularly useful and can cause confusion in the lines of authority and responsibility between the Executive Director and the Management Board.

OPTIONS

2.7.1 Establish a set of core committees based on the goals and priorities identified in the PAHB mission and strategic plan. Evolve committee structure over time as needed and only upon critical evaluation of the effectiveness of the current structure. [See Exhibit 2 for Suggested Committee Structure]

2.7.2 Keep Committee work at the "Board level" focused on strategy development and providing recommendations and options for Board deliberation and action.

2.7.3 Establish a Board liaison for each committee or appoint a Board member to chair each committee to establish a critical link between the groups. An appropriate staff liaison should also be assigned to work with and support each committee.

2.7.4 Use ad-hoc committees or task forces to handle issues or temporary needs of the Association.

2.7.5 Other than the Nominating Committee and the Arbitration Panel, committees do not necessarily have to be listed in the PAHB Statute. A sentence can be added that simply states that "the Management Board may from time to time establish committee to assist in carrying out the goals of the association."

2.7.6 Where feasible, committees should have vice-chairs appointed with the expectation that they will rise to the chairmanship the following year.

2.8 Arbitration Panel: The scope of this group, how they interact with members, the extent of their authority and any overlap with regional association concerns with a member are not clear.

OPTIONS

2.8.1 Develop clear guidelines, policies and procedures for the operation of the Arbitration Panel.

155

3.0 **Controls**

3.1 Commitment of Assets: Needs clarification.

OPTIONS

3.1.1 Executive Director should be one of two required signatures to commit assets of the Association.

3.1.2 Set limits of funds Executive Director can commit to based on his and the PAHB Accountant's signature to enable him to run the day-to-day operation of the Association efficiently.

3.1.3 Establish written policies and procedures for the following:

- purchase of goods and services
- reimbursement of travel and business expenses (staff and leadership)
- proper checks and balances in handling Association funds (e.g., reconciliation of account and preparation of checks performed or reviewed by two different individuals)
- personnel policies and payroll procedures
- annual budgeting process
- management of Association assets (accounts, reserve)
- types and frequency of financial statements for review by the Treasurer and Management Board
- annual review of the books

156

III. PAHB-Regional Association Partnership

Structure and Operation of the Federation
A. Findings: Results of Review of PAHB Documents

1.0 **Structure of Regional Associations**

1.1 Requires twenty building members to establish a "Local Branch Office" (Regional Association).

1.2 The PAHB Management Board determines the areas of activities and location of the seat of the Regional Associations.

1.3 The leadership groups of the Regional Association mirror in large part those of PAHB in types, authorities and procedures.

1.4 Quorum requirements for the Regional Association's General Assembly are the same as those for PAHB's General Assembly (20 percent; not less than 15 building members).

1.5 The size of the Management Board of a Regional Association is dictated as four to ten members, in addition to the President.

1.6 Terms of the leadership groups are not specified.

1.7 Regional Association business plans suggest that Regional Association staff report to and are managed by the PAHB Executive Director.

1.8 No charter or model bylaws exist for Regional Associations.

1.9 The PAHB Management Board has the authority to set the percentage of member dues allocated for the national and the regional associations.

2.0 **PAHB-Regional Association Structure**

2.1 Key aspects of a sound federation structure are not addressed in the PAHB statute, including:

2.1.1 mandated requirement for members to belong to both entities

2.1.2 which entity is responsible for the collection and distribution of dues

2.1.3 requirements as to the name of regional associations and the use of the PAHB logo

2.1.4 reasons for revoking a regional association

2.1.5 jurisdiction of a regional association

2.1.6 legal relationship between the PAHB and the regional association (dictating how the federation is structured -- see Models in Exhibit 1)

2.1.7 whether or not a regional association can sub-divide to form smaller chapters or councils

3.0 **PAHB- Regional Association Operation**

3.1 Program controls such as those that follow have not been defined: quality/consistency of services; minimum level of service to be offered members by regional association; responsibility for member recruitment and retention; administration of member records; consistency in communicating Association positions; spokesperson responsibilities in the region

3.2 Regional association business plans suggest that the main purpose of a regional association is to organize and coordinate PAHB activities in the region.

Structure and Operation of the Federation
B. Principles of Sound National-Chapter Structure

1.0 Lines of authority and responsibility between the parent organization and the chapters should be clearly drawn.

2.0 A key function of the parent organization should be to establish and support the maintenance of viable, effective chapters.

3.0 All entities in the federation should demonstrate the belief that chapters and national associations are part of the same team with common goals to represent the industry and serve the members.

4.0 The national and chapters should exhibit the qualities of teamwork to ensure a positive, productive relationship:

- 4.1 Commitment: understanding and dedication to the overall goals of the federation and to supporting one another
- 4.2 Communication: open, honest and frequent communication between national and chapters using all vehicles available (people, publications, processes)
- 4.3 Credibility: building trust and consensus of priorities and key issues; following through and being accountable
- 4.4 Competence: understanding and fulfilling roles and responsibilities
- 4.5 Coordination: speaking with one voice for the industry and working together to achieve the ultimate goal -- quality service to the members

159

Structure and Operation of the Federation
C. Issues and Options for PAHB Consideration

1.0 **Structure of Regional Associations**

1.1 Criteria to Establish a Regional Association: Other than 20 building members, no other criteria are listed (e.g, viability of regional area to support an association; simple business plan; certain level of financial resources).

OPTIONS

1.1.1 Consider an "organizational" phase for potential regional associations during which certain criteria are met (size, financial stability, member service, etc.) before an official charter is awarded by the national.

1.2 Quorum Requirements: using a number (i.e., 15 members) may be too restrictive depending on the size of the regional association.

OPTIONS

1.2.1 Use only a percentage figure as a more applicable quorum guideline to relate to all possible sizes of regional association membership.

1.3 Collection/Payment of Dues: This is a key function within the federation and must be performed efficiently and accurately. In many ways performing this function can be perceived as a level of control of one entity over the other.

OPTIONS

1.3.1 While the federation is in the formative stage, the PAHB may want to take on the administrative responsibility to collect, record and bill for member dues, until the regional associations are more self-sufficient, at which time the process can be re-evaluated.

160

1.3.2 Establish an electronic network between PAHB and regional associations for the transfer of information and membership records. This will help ensure the integrity of the database and member records, eliminate duplication and lessen the chance for data error.

1.4 Name and Use of PAHB Logo: One of the greatest challenges PAHB faces is the need to create an identity for a new organization and a burgeoning industry. The frequent and consistent use of the organization's name and logo should form the cornerstone of an image building campaign.

OPTIONS

1.4.1 To build a strong, consistent identity for the Association with external and internal audiences, require the use of the PAHB name and logo as part of the regional association identity (e.g., PAHB/Warsaw Area Association).

1.5 Revocation of Regional Association: As the entity which awards the charter, PAHB should establish policies and procedures to revoke the charter of a regional association for cause. This authority is necessary to help ensure the integrity of the federation and the quality of industry representation and member service in the region.

OPTIONS

1.5.1 Situations which could warrant revocation of a regional association include:

- not meeting financial obligations to PAHB
- falling below certain level of membership
- not meeting minimal level of service to members

1.6 Jurisdiction of Regional Association: Defining jurisdictional parameters and rights at this point in the development of the regional associations can help prevent complicated and politically charged problems in the future.

OPTIONS

1.6.1 Establish jurisdictional boundaries for regional associations which make the most sense based on geography, political or market divisions. Include a provision in the charter for alteration of this territory as becomes necessary.

1.6.2 As part of the charter, restrict the regional association's activity to within its jurisdiction to avoid unfair competition with neighboring PAHB

16

affiliated regional associations. Restrictions can include member recruitment activity, service delivery and industry representation.

2.0 **PAHB-Regional Association Structure**

2.1 Structure of Federation: Perhaps the most fundamental issue to be clarified is the structure of the PAHB federation. The legal relationship between the national and the regional entities, as well as the focus of control in daily operations will have an impact on all aspects of the management of the Association.

OPTIONS

2.1.1 See Exhibit 1: PAHB-Regional Association Models. Generally speaking, a structure in which PAHB and the regional associations are part of the same entity legally or are in a top-down arrangement will require greater controls emanating from the national to ensure consistency and quality, and to avoid liability.

A bottom-up structure requires the national to rely more on the partnership with the regional associations, encouraging their involvement and cooperation to achieve the goals of the federation.

2.2 Management and Supervision of Regional Staff: Dual reporting relationships for regional association staff (both to the PAHB Executive Director and the Regional Management Board) can become confusing and result in conflicting priorities. While coordination and open, frequent communication certainly is necessary with the national office, clarity in authority needs to be established.

OPTIONS

2.2.1 Two options exist:

-- Control at national level: Regional Association staff are hired and fired by the PAHB Executive Director and are considered national office staff operating in satellite offices. Major changes in staff priorities and performance evaluation are implemented through the PAHB Executive Director with input from the Regional Association Management Board.

-- Control at regional level: Regional Association staff are hired and fired by the Regional Association Management Board. The PAHB Executive Director coordinates national-regional activities mainly by establishing a relationship with regional association staff based

on open, frequent communication, tangible support services, and mutual trust and respect.

2.3 Charter and Bylaws: The legal relationship and split of authorities between PAHB and the regional associations needs to be defined. Then, governance parameters and compliance guidelines can be developed.

OPTIONS

2.3.1 Develop a charter agreement signed by the regional association leadership which delineates requirements for affiliation with PAHB. Provide a model statute for the regional association to adopt which comply with the PAHB statute and based on the requirements in the charter agreement. Sections of the model statute can be marked "mandatory," "flexible," or "optional," providing requirements to regional associations in some areas and, guidance only in others where the statute can be customized according to local needs. Examples of items which should be marked "mandatory" include *types and definitions of membership categories, collection and reporting of membership dues, membership acceptance and expulsion procedures, definition and terms of leadership groups, and structural relationship with PAHB.*

3.0 **PAHB-Regional Association Operations**

3.1 Program Controls: Depending on the structure of the federation, to ensure a consistent level of member service and a strong, unified identity for the Association, certain program controls should be agreed to.

OPTIONS

3.1.1 Develop policies and procedures which can be adopted as part of a regional association's charter to cover such items as:

- minimal levels of service to members (e.g. so many meetings/yr.)
- management and use of funds
- quarterly activity and financial reports
- use of PAHB name and logo
- commitments made with outside organizations
- development of policy and positions consistent with those of PAHB

3.2 PAHB Support Services for Regional Associations: As entities designed to represent PAHB in the regions and act as the major communications arm for the federation, the regional associations should receive a significant level of support from PAHB.

OPTIONS

3.2.1 Design and format services for convenient delivery in the regions (e.g., packaged educational programs; information which can be inserted in regional newsletters; adaptable membership promotional literature; templates for office management procedures).

3.3 PAHB-Regional Association Communications: This is the key to an effective partnership between the two entities and should receive constant attention.

OPTIONS

3.3.1 Routine communication (phone calls, weekly faxes, visits) should be established between the PAHB Executive Director and the regional staff.

3.3.2 Require regional staff to visit the national office so many times a year. This will facilitate team building between the staffs and encourage training, planning and improved coordination of activities.

3.3.3 Consider the formation of a regional leadership council made up of the officers of the regional associations. The Council can met at all national meetings to establish routine, productive dialog with national leaders on issues of concern and a forum through which the regions can share ideas and network.

3.3.4 Send routine, targeted communications to regional leadership and staff with information on services and support, joint venture opportunities with national, etc. The communication can also include success stories from the regions, and tips and techniques for successful programming. It can also become an ideal vehicle to provide recognition to those who get involved and make a difference for the Association.

Current List of Duties of Leadership Groups
(as described in the PAHB Statute)

1.0 **General Assembly**

1.1 develop general guidelines for substantive and financial activity
review and approve reports
1.2 acknowledge outgoing Board members
1.3 elect the president and the chair and members of the Arbitration Panel, General Review Committee and Management Board
1.4 approve codes of procedure for leadership groups
1.5 award "honorary" memberships
1.6 adopt changes to the statute and approve coat of arms, seal and membership badges
1.7 can dissolve the Association
1.8 can appeal decisions of the Management Board and Arbitration Panel
1.9 approves rules and procedures for Arbitration Panel

2.0 **Management Board**

2.1 can fill own vacancies, but no more than 1/5th of its members
2.2 represents association and acts on behalf of General Assembly
2.3 manages association
2.4 approves business plans, budgets
2.5 manages assets and funds and makes decisions regarding real estate
2.6 establishes and dissolves regional associations
2.7 fixes dues amounts and fees
2.8 accepts new members and can revoke membership
2.9 establishes and dissolves committees
2.10 sets rules of procedure and internal codes for the office
2.11 requests General Assembly to approve honorary memberships
2.12 convenes General Assembly

3.0 **Arbitration Panel**

3.1 resolves disputes among members

4.0 **General Review Committee**

4.1 carries out inspections of association activity at least once a year
4.2 submits report to General Assembly

165

4.3 can submit results of reviews to any leadership group
4.4 may participate in Board and Officer meetings

5.0 **Officers**

5.1 made up of President, two Vice Presidents, Treasurer and one to three other members
5.2 manage activity of Association in between meetings of the Management Board
5.3 meet at least once a month
5.4 hire employees of the Association

Exhibit 2: Suggested Committee Structure

The existence of a committee structure can provide key benefits for PAHB, including: 1) a mechanism to support the Management Board in accomplishing Association goals and priorities, 2) a vehicle for member involvement (and a way for the Association to effectively tap member talent and expertise), 3) a necessity to avoid over-burdening and "burning out" the Officers and Management Board, 4) a vehicle to identify, foster and train future leadership for the Association, 5) to complement staff work and capability.

The PAHB Committee Structure can evolve over time and should be driven by need and the clear priorities spelled out in the PAHB Business Plan. A preliminary structure could include the following Committees:

1.0 **Nominations Committee**

1.1 Can be chaired by the Immediate Past President (or other appointed Board member) and include representation from each region.

1.2 Responsibilities can include:

- 1.2.1 Define eligibility requirements for various leadership positions based on needs and functions.
- 1.2.2 Canvass the membership, solicit recommendations, assess qualifications, and entertain interest from potential candidates qualified for election.
- 1.2.3 Stimulate leadership development activities within the Association to foster emergence of future leadership

2.0 **Finance Committee**

2.1 Can be chaired by the Treasurer.

2.2 Responsibilities can include:

- 2.2.1 Makes recommendations for fiscal policy (e.g., controls, reserves)
- 2.2.2 Set budget goals and projections
- 2.2.3 Review budgets prepared for Board adoption

3.0 **Membership Committee**

3.1 Can be chaired by a junior officer or other Board member and should include representation from the regions.

3.2 Responsibilities can include:

- 3.2.1 Analyze membership trends and potential
- 3.2.2 Sets membership goals in conjunction with the regions
- 3.2.3 Oversee development of a coordinated membership plan
- 3.2.4 Take the lead on encouraging member involvement in membership development activities
- 3.2.5 Build a national network of recruiters and ensure proper support, training and recognition

4.0 **Government Affairs Committee**

4.1 Can be chaired by the first vice president and should include representation for all of the regions to bring the perspective of divergent legislative, regulatory and political climates around the country.

4.2 Responsibilities can include:

- 4.2.1 Organize liaison activities with national and local governments
- 4.2.2 Monitor legislative and regulatory initiatives that affect the industry
- 4.2.3 Identify key issues to be addressed and recommend policy for adoption by the Management Board
- 4.2.4 Provide expert testimony as necessary
- 4.2.5 Build collaborative relationships with related industry groups

Initially, these committees can be comprised of a subgroup of the Management Board, and be chaired by one of the officers, but should quickly evolve to include a core group of other members identified for their particular expertise, future leadership potential, etc. The Committee structure can also evolve over time to include other standing committees or advisory groups which can be set up to provide feedback and input as needed on certain issues. Taskforces can also be used to address specific issues, make policy recommendations for consideration by the Board and then disband.

168

Summary of

REGIONAL CHAPTER MEETINGS

- ☞ **Key Issues and Recommendations**
- ☞ **Membership Development Ideas**
- ☞ **Member Service Ideas**
- ☞ **Requests for Materials/Support**
- ☞ **Other Regional Comments/Notes**

May 1996

Key Issues

Throughout the discussions with the Regional Chapter leadership and staff, several key issues to be addressed by the PAHB leadership became apparent. Surprisingly, most of these issues were raised independently by more than one Regional Chapter, perhaps indicating their importance, and, in some cases, their urgency. The issues are described briefly below along with recommendations proposed by the Chapter leadership and the consultants.

1.0 Organizational Refinements: with many of the chapters past the initial stages of organization and looking ahead to managing a full range of programs and services, the leaders have begun to see the need for some refinements to the structure so that it becomes efficient in supporting a high level of activity. Recommendations below resulted from reactions to and discussions concerning the proposed organizational charts, model job descriptions and the draft issue management process. All agreed these documents were necessary and would foster greater consistency in operations, in how decisions are made and in how the regions and the national approached the issues.

Recommendations:

1.1 Ensure regional representation on the PAHB Management Board (in Wroclaw it was felt that regional representation should be mandated by the PAHB statute).

1.2 Revise the organizational chart to show each region by name. Make the regions more prominent on the chart.

1.3 On complex issues, form working groups of members with good regional representation to determine a strategy and provide input to the Management Board.

1.4 Provide training on the regional level on the elements and importance of the partnership, roles and responsibilities among leaders and professional staff. (Wroclaw)

1.5 All of the participants realized the need for member involvement to assist with the expanding workload. Committee structures were discussed and, with proper controls, were found to be an attractive solution. The chapters will begin to explore implementing this in the coming year.

1.6 Monthly activity reports should be as detailed as possible, including internal as well as external activities. The reports can be used as a

planning and evaluation tool for chapter activities and a rich source of information for PAHB on what is happening in the regions.

2.0 Procedures for Use of Database: it was generally agreed that one of the most valuable resources the association has is its database of information on members. Consistent procedures need to be implemented by PAHB and the regions in allowing access to this information by various outside groups.

Recommendations:

2.1. Depending on who is requesting the information, the association may or may not want to charge a fee. For example, if a consumer is searching for the name of a reputable builder or architect, providing a list of members in this area is a service to the membership as it could result in possible business. In this case, the consumer should not be charged for this information and should be encouraged to contact the members about possible projects. On the other hand, if a member company or non-member company wishes to receive a set of labels or list of members of a certain type so they can mail information to them about products and services, this request could be fulfilled for a fee. A higher fee can be charged to a non-member than to a member to encourage the non-member to join.

3.0. Requiring Recommendations for Membership: there is great concern in all regions that the current policy of requiring a current member recommendation for each new member will impede membership growth. There is a conflict this policy creates between being an "exclusive" organization and being "inclusive" of the entire building industry to have greater clout when dealing with government. Some of the regions have prospective member lists they wish to mail to en masse, but cannot because this will cause problems when it comes to needing a member sponsor for each.

Recommendations:

3.1. Institute a "provisional" membership category for those members who do not have a sponsor. This would provide a certain amount of time (e.g., 6 months) for the association to observe these members, and see how they operate before accepting them into full membership.

3.2. Allow the regional chapter to determine whether or not someone should be accepted into membership. They will have a better chance of being familiar with the companies in their region and can better judge the credibility of certain companies. Provide general guidelines for membership acceptance which each region can implement consistently.

4.0. Member Information in Database: More information is needed from the members than the proposed membership application calls for, such as 1) more specific categories for business activity (e.g., roofing, cement), and 2) more questions for supporting members. [The regions have been asked to comment on the application and will submit these to Piotr Sosin for consideration in developing the final piece.]

5.0 Membership Categories: One of the most fundamental and important issues raised was the definition of the two main membership categories: regular and supporting members. Defining regular members as "individuals" and supporting members as "companies" is confusing and does not provide good reason for the great difference in the dues each pays. If a builder can be a regular member or a supporting member the distinction is meaningless. This also makes it more difficult to provide good reasons to join as a supporting member.

Recommendations:

5.1. Consider redefining the major membership categories according to the type of business activity the member is principally involved in. "Builders, developers and remodelers" as the *core* members could be considered the *regular members*, and all other related businesses which form part of the industry (e.g., architects, engineers, banks, landscapers, suppliers, subcontractors, manufacturers) could be considered *supporting members*. This divides members more logically according to why they would want to belong to the association and what types of services they might be looking for. This would make the difference in the dues levels more meaningful. For example, supporting members might be willing to pay a little more in dues for the opportunity to meet and make contact with the builders and secure additional business for their company.

6.0. Multiple Memberships: A future problem that might occur relates to big companies that have offices or are doing businesses in multiple regions. They join and pay their dues to one of the regions, but are benefiting from the services of multiple regions. Those other regions are not receiving any dues money to support the services they are providing to these branch offices. Also, if you require the company to join each of the regional chapters, should part of their dues payment include the national portion of the dues each time as well.

Recommendations:

6.1 A decision on this issue could be delayed until the chapters are organized sufficiently to provide a full range of services, making multiple dues payments worth the money paid. Once this is the case, a company who wishes to join more than one regional chapter could be asked to pay each of the regional dues in full and only one national dues, but at higher

amount.

6.2 Gdansk recommends that if a member gets a member to join in another region, the "recruiting" region should get the dues money for the first year. Renewal dues money will go to the region in which the member belongs thereafter. This might provide an incentive to recruit members. The association needs to explore implications to the accounting and membership systems.

7.0 Dues Payments: There is some disagreement among the Regional Chapters as to how they would like to see the dues paid. Wroclaw, for instance, insists that they collect the dues and remit to PAHB their 20%. Gdansk agrees. Warsaw, on the other hand, would like PAHB to receive 100% of the dues and remit back to the Regional Chapter its 80%, to avoid the administrative workload of financial reporting. Some of the chapters are also considering options for members to pay other than annually. This should be done as quickly as possible while the organization is still young and to ensure the database is structured to include these options.

7.1 One method should be chosen that all Regional Chapters follow to avoid confusion and added administrative workload. Over time, the best method seems to be to allow the Regional Chapters to collect the applications and dues payments. This way they will have immediate access to the information about the new and renewing members and can start serving them immediately, rather than waiting to get the information from the national office. Agreement should also be reached on the options available to members to pay dues (e.g., only annually, or by various installments).

Member Service Ideas

Development of member services was of primary interest to the Regional Chapters. Categories of services which members want the chapters to develop include: 1) industry information, 2) member education, 3) member networking services, 4) lobbying, 5) industry promotion, 6) discounts for members, 7) public relations activities, and 8) arbitration. The following specific services were of particular interest to the Chapter leadership and around which much of discussion occurred. The ideas which resulted from the discussion are recorded here. Most of the chapters mentioned that they will take the next couple of months to continue to get organized and develop their services, and then use the fall as a time to kick off the "new" association and aggressively recruit members. Also below is a summary of discussions in some regions with general members on expectations for service from the association.

1.0 Public Relations: the top concern of the regions is building a strong identity, positive image and professionalism of the members, the association and the industry. This stems from both the need to 1) raise awareness on the part of consumers, non-members, government officials and the media that the association exists and has been formed to be the voice of the home building industry, and 2) increase the professionalism of the members and to create a distinction in the minds of key audiences of the difference in quality and credibility between members and non-members. Activities discussed to support an effective public relations effort are listed below along with the chapter(s) where the idea originated:

1.1 Create a set of *construction standards* for builder members of the association to adhere to and that can be used by the association as a promotional tool to consumers as a way to set PAHB members apart from non-members. Apparently, the government has no interest in creating such standards, and would be happy for the association to do it. (Warsaw)

1.2 Provide *consumer education programs* to educate the public on the basics of construction so they can deal more effectively with the builders. There is a possibility of developing a show on public television on this topic. (Warsaw)

1.3 Build a *demonstration house* that could remain open to the public for a period of time (e.g., 6 months). The project could educate the public on construction techniques by leaving certain parts of the house exposed (e.g., insulation, beams in certain places). It could then be finished and sold. The house could be financed through contributions from supplier members whose products are used in

the house and whose names are listed on a sign as sponsors of the project. (Warsaw, Lublin, Gdansk). As an additional idea, a videotape of the house could be made as it is being built, documenting the construction process. This could be sold to consumers for a small fee for those who could not tour the house before it is finished and sold.

1.4 Develop a program where the association could give a *"seal of approval"* based on certain criteria for building products. Once the association has built a level of identity and credibility with consumers, this seal could be valuable. Product manufacturers would pay a fee to have their products considered for the seal of approval. The association must consider questions of liability and cost to administer such a program. (Warsaw)

1.5 Develop a *program on local television* which shows current building projects around the city (like a video tour of homes). The association could organize the program and the builders would pay to have their projects highlighted. Other members (such as suppliers) could purchase advertising to help finance the program. (Warsaw)

1.6 If feasible, the association can develop a *"co-op" advertising program.* The chapter buys a page in the local paper and individual members purchase a part of that page for an individual advertisement. (Warsaw)

1.7 Arrange with the local paper to have *articles* published on topics of interest to the public (e.g., construction process, availability of credit for the purchase of a house). Provide as a service of the association, with the association logo prominently displayed in the article.

1.8 Provide each member with camera-ready *PAHB logos and stickers* to use in their advertisements, on their building site signs, etc. to help build identity for the association.

1.9 Some consideration of getting involved in selective community service projects to help build a positive identity for the chapter and raise good will with the public. (This is not typically done in Poland, but is of some interest to consider in the future.)

1.10 Develop materials about the chapter and its members for distribution to consumers. Stress the professionalism of companies who belong to the association. Distribute in locations consumers

or potential homebuyers might frequent (e.g., banks, suppliers, etc.) (Lublin, Gdansk)

2.0 Network of Experts: Providing a consulting directory of member experts and providing access to these experts was a popular idea of a service which could be offered.

2.1 Consumers will be able to call a "700" number to access member consultants at certain published times. The chapter will earn income from these calls. (Warsaw)

2.2 One other idea discussed was to provide a similar list of professional members (e.g., architects, banks, engineers) to builders and developer members to contact for advice and assistance. The experts would pay a fee to be part of the list as contacts with the builders and developers could possibly result in business for the expert.

2.3 Explore with a lawyer any possible liability the chapter may incur in making member referrals. When someone calls asking for a recommendations for certain types of companies, **all** members in that category should be given. Selectively making these types of recommendations opens the chapter up to liability.

2.4 Provide a counselling service to facilitate the use of contemporary construction techniques. This can be shared freely among members or perhaps for a small cost. (Gdansk)

3.0 Discounts: The idea of putting together a group of discounts members receive on needed supplies or on services which can help them operate their business is an attractive idea, but one which the group needs to think about further. (Warsaw, Lublin)

4.0 Statistics: The association could provide a valuable service for members by collecting and publishing industry statistical data, such as the number of new homes being built, types of housing, etc. Also discussed were ways the chapter could demonstrate to local government the positive impact building has on the local economy. Formulas could be developed to show this. (Lublin)

5.0 Contracts: There is a need for standardized contracts to give the consumers confidence that builders are credible and subscribe to certain consistent standards. The association could develop these contracts and provide them to members as a service. (Warsaw)

6.0 Job Referrals: If the chapters embrace the idea of involving students in chapter activities, a service could be provided to match up graduates with member companies looking for qualified employees. The member companies would pay a fee to the association if the graduate was hired and was successful (e.g., stayed for at least 6 months).

7.0 Arbitration: Each region's arbitration service may be different and will be structured on their circumstances. The following steps must be done before this services can be implemented: 1) standard language for insertion into arbitration contracts, 2) assembly of qualified arbitrators, 3) formation of the process, 4) program will be accepted slowly and will take some time to evolve.

8.0 Newsletter: is one of the most important services a chapter can provide, because it is one of the few services that will go to *every* member. The newsletter must look professional, and, if possible, be supported by someone who has a journalistic background. If the newsletter is a bi-monthly due to resource constraints, supplement with weekly or bi-weekly faxes to members with industry information (Lublin). Also use the local newspaper to run routine articles about chapter activities (Lublin). Support the costs of producing the newsletter through advertising revenues. Pull news for the newsletter from members, educational programs conducted, etc.

9.0 Library: accumulate a library of technical support materials for loan to members. (Lublin, Gdansk)

10.0 Workshops/Seminars: This is one of the key services the chapter will offer. A possible committee ("program committee") of members should be formed to plan and promote programs three to six months out. Several chapters have conducted simple surveys to get a handle on members' needs and interests for educational programs. Charge for non-members should be higher to attend than for members. Members should be charged slightly more than the actual costs of the event. It was also noted that the association needs to represent all types of builders (traditional and woodframe, for instance), and, as such, programs need to be diversified and cater to differing needs.

10.1 Monthly Membership Meetings: a structure for these meetings could include a social hour, a program or speaker on a specific topic, and a business meeting (report form the president, etc.).

11.0 Lobbying: the long-term goal of these efforts will be to educate and form long-term, positive relationships with government officials. These officials should look to the association as a resource of information on the building industry and come to them to ask for advice on the impact of new laws and regulations. This needs to be coupled with aggressive influence activities when necessary to ensure that the industry's interests are considered (letter writing campaigns, use of the media, etc.) Other ideas include inviting government officials as guests to

meeting when appropriate; establishing a priority of list of regional issues to be addressed; forming a government affairs committee.

12.0 Social Events: these kinds of activities are very important in creating a fraternal atmosphere within the chapter. Perhaps the kick-off meeting for the year should be a social event.

13.0 Membership Directory: prepare a list of chapter members at the start of each year and distribute to all members, encouraging them to network and do business with each other.

Member Feedback on Expectations for Service

Generally speaking, members are currently joining the association out of a desire to support getting the industry organized. However as of yet, they do not have a clear idea of the specific benefits of membership, what the association can do for them or the many ways they might use the association as a vehicle to achieve their goals (e.g., market their products). Types of activities they have taken advantage of thus far include:

1.0 Participate in the trade show.
2.0 Attend seminars.

Other ideas discussed to gain greater advantage out of membership include:

1.0 Advertise in association publications.
2.0 Sponsor association activities and receive publicity.
3.0 Make presentations or be part of educational programs at membership meetings.
4.0 Donate products for demonstration homes in exchange for publicity at the home.
5.0 Get involved in projects using students as workers to help them gain experience. Receive recognition for this from the association.
6.0 Participate in an exhibition or fair at the regional chapter level (like a table top night or home show) to display their products. Potential customers would attend along with financial entities, insurance agencies, etc. To be successful, this would have to be well advertised.
7.0 Although members may not be willing to recommend other competing companies for membership, they would be willing to get involved in recruiting non-competing members into the association. Getting involved in membership development would be a way to support the association and gain exposure for the company.
8.0 Provide discounts to member companies on products and services.
9.0 Sponsor a cocktail hour at a monthly meeting and then be able to display products.

According to the members interviewed, the current services of the chapter seem adequate for now, although expectations are that the association will grow and members will prosper as a result. If the dues are raised, however, services and value would have to be increased. Especially for supporting members involved in business activities related to the building industry, it is important for the chapter to concentrate on efforts to create a positive environment for the industry and to do everything possible to encourage home ownership. This will help all members prosper.

Membership Development Ideas

Following were the most popular ideas resulting from the discussion with the Regional Chapter leadership on membership recruitment and retention. Ideas for PAHB support of regional efforts or for recruitment and retention of members from "open" regions are also included. [A list of sample membership development ideas in each of six areas was also included in the participant packets, along with translations of several membership development brochures and a template for setting a annual membership goal.]

Regional Membership Ideas

1.0 *Prospecting*

1.1 Obtain a list of students taking courses in the building field. Involve these individuals in chapter functions, inviting them to meetings and other activities free of charge or for a small fee. Provide them special services (such as job referrals). These are potential future members.

1.2 Out of the entire list of prospects, start by targeting those individuals best known in the community and who have the greatest influence. Ensuring that these are members first will help attract others to the organization.

1.3 List prospective members individually on index cards with as much information about the individual or company as possible. Distribute these cards to individuals willing to recruit members for the chapter. Keep track of progress.

1.4 Ensure that a part of the targeted prospects are supporting members. These companies can be a resource to the chapter not only for their expertise, but by sponsoring chapter activities.

1.5 Put targeted prospective members on the newsletter mailing list for a certain period of time so they can get a sense of the value of the association. At a certain point, stop this service and invite them to join to continue to receive these benefits.

1.6 Ask member companies to give the chapter the names of all individuals with whom they do business. These can become good prospective members because they are already known by existing members.

2.0 *Recruitment*

2.1 Set a membership goal (made up of a new member and renewal component) as way to generate excitement for membership. The goal should be promoted

heavily in chapter publications and at meetings, stressed continually by the president, as a way to encourage members to get involved in helping the chapter grow and become stronger. The goal should be challenging, yet realistic, and progress toward it should be tracked (a form was provided to help the chapters set a realistic goal that takes into account new members and renewals needed).

2.2 Assemble basic membership materials (regional brochure, PAHB brochure, application form, PAHB newsletter, list of current issues/accomplishments) which stress the *benefits* of joining. Strive for a professional, consistent look, and a convenient format.

2.3 Place "kiosks" of membership materials in all supporting member places of business.

2.4 Encourage non-member attendance at workshops and seminars. This is an good way to introduce them to the value of membership in the chapter and can be an effective recruitment tool, especially if the charge to attend is higher than for members.

2.5 Best methods involve personal contacts. Divide names up among board members (and others willing to recruit) for personal contact. Send a letter of introduction first with some preliminary information about the chapter. Make sure an invitation is included to the next chapter event.

2.6 Use the Western Poland Builder Symposium as a kick-off for the chapter and as a way to recruit new members. (Gdansk)

2.7 Participate in the House Building Fair in Gdansk through an exhibit or a presentation.

3.0 *Welcome and Orientation*

3.1 Prepare a new member welcome packet with a letter from the Chapter president stressing the range of Chapter and PAHB benefits and services.

3.2 A half hour before each membership meeting, conduct an informal new member orientation. Invite all new members recruited during the previous month, as well as any renewing members for the month. Serve refreshments and a light snack and ensure that the leadership attends to meet these members in an informal, friendly setting. Encourage participation in the chapter events and review the benefits of membership.

3.3 Introduce all new members at each membership meeting, allowing them to say a few words about their company and business activity.

3.4 List all new members in the newsletter. Highlight one or two new members each month, including information about their business.

3.5 Use all available means to promote services to members, including a) brochures and flyers, b) in the newsletter, c) new member orientation, d) new member packet, e) display services or have membership literature at each chapter meeting, f) have one or two members give a testimonial on the value of membership at each chapter meeting, g) ask members with "marketing" expertise to help prepare effective membership materials.

4.0 *Involvement*

4.1 Create a membership development committee to focus on recruitment and retention strategies and to develop ways to recognize members for getting involved in membership to help the chapter grow.

4.2 Arrange for each new member an existing member "buddy" to help get them involved in the association, meet others, etc. This "buddy" could be the individual that recommended or sponsored the new member into the association.

5.0 *Renewal*

5.1 Send information on chapter accomplishments for the past year and/or information on key chapter benefits along with the renewal notice to remind members of the value of membership.

6.0 *Member Recognition*

6.1 Thank recruiters at membership meetings and run their names in the newsletter.

6.2 Provide members who recruit other members with discounts to attend chapter activities or PAHB activities (e.g., 10% off Build Better Show attendance, or a publication).

6.3 Reaction to the use of contests or competitions to encourage member recruitment is mixed. Some chapters think this type of activity will work; others prefer recognition strategies only.

National Membership Ideas

1.0 *Prospecting*

1.1 Develop a database at the national level of prospective member names collected from various sources, such as non-member attendees to the PAHB Convention. Separate these into appropriate regional lists and make available to Regional Chapters for recruiting.

2.0 *Recruitment*

2.1 Ask each regional chapter to set a membership goal. Based on these numbers and a goal for members from "open" territory, PAHB can set an overall for membership development goal for the organization. This can be promoted and tracked in the PAHB newsletter, along with each region's goal.

2.2 Send a letter of introduction to all potential regular and supporting members (including "cooperatives") announcing the formation of the association and availability of regional chapters. Provide regional chapters with tips and techniques on follow-up to this mailing.

2.3 Develop posters promoting the regional chapters and distribute for use at the regional level. Posters could include reasons for joining, stressing the benefits of being associated with a professional organization.

2.4 Make available to all regions supplies of several PAHB membership pieces they can use in new members kits, prospective member mailings, etc.

2.5 Collect and redistribute samples of regional membership development literature to facilitate an exchange of ideas among regions. Publish regional activities in the PAHB newsletter to encourage the replication of successful ideas.

2.6 In the PAHB newsletter provide tips or steps for effectively recruiting new members.

3.0 *Welcome and Orientation*

3.1 Prepare a letter of welcome from the PAHB president each year that Regional Chapters can include in their new member kits, along with PAHB membership literature.

4.0 *Renewal*

4.1 Provide Regional Chapters with a summary of PAHB accomplishment several times during the year that they can use to send with renewal notices.

5.0 *Member Recognition*

5.1 Recognize member recruiters in the PAHB newsletter (perhaps in a membership column?). Highlight a particular recruiter from time to time, interviewing this individual concerning what recruiting approaches have worked for them.

5.2 Run a list of recruiters in the newsletter each month with the number of members they have recruited. Recognize top recruiters from each region at major PAHB events.

5.3 Provide incentives Regional Chapters can use to recognize members who recruit other members (e.g., cups or pens with the PAHB logo).

Other Comments/Notes by REGION

Warsaw Regional Chapter

1.0 Nine individuals in attendance (include Executive Director) at various times over the period of sessions; good representation of leadership and members, regular and supporting.

2.0 Agnieszka Krzywicka (Executive Director) is highly professional, experienced in handling the association operation and in dealing effectively with volunteers, leaders and outside entities. She rivals many of the executive directors in builder associations in the states. And as a team with Andrej, they are very savvy and will succeed in developing a sophisticated regional chapter.

3.0 Seemed very comfortable with the membership processing system. Agnieszka had some comments on the membership application (including the need for greater specificity in the business profile of the member to help respond to inquiries she has been getting). [Trish Siegel and I worked with Piotr Sosin and Daruk to better define some of the membership categories on the application form and to provide profile questions which will build a more valuable database in this regard.]

4.0 Thus far, the association is being well received by government officials when they have been contacted about housing issues. On the Memorial issue, a mailing is about to go out of some 5,000 pieces to officials on the association's position. The Warsaw chapter is planning a media blitz as a follow up to put further pressure on the decision makers, and has some ideas on personal follow-up as a further strategy. [A copy of the cover letter going out with the mailing has been obtained.]

5.0 The organizational charts were reviewed. The need for some type of committee or working group structure was mentioned as a way to get the work done, complement staff efforts and get members involved. The draft job descriptions seemed much appreciated and will be distributed and modified as necessary to the various leaders.

6.0 The Issue Management System was discussed briefly and agreed to as a needed strategy. Andrej will make comments and get them to PAHB. He suggested that perhaps this issue should be discussed at the next Management Board meeting in June.

7.0 The chapter is actively participating in the National Housing and Construction Forum along with other related industry groups. This forum was created through a member of Parliament to advise on housing policy. It has given great visibility to housing as a priority and is an opportunity for the association to be a player in influencing positive change.

8.0 A fruitful and lively discussion was had on strategies the chapter could use to influence government, including lobbying techniques, ways to wield the clout of the industry, collaborations with other groups and getting members active in the effort. The Warsaw chapter sees themselves emerging as the "lobbying group" for the Association nationwide.

Wroclaw Regional Chapter

1.0 Strong opposition was expressed regarding the "one legal entity" concept and the feeling that the regions might be "swallowed up" by PAHB. There was some talk about regional identity and perhaps future autonomy when feasible.

2.0 Monthly reports should be sent via E-mail. All other reports should be sent by the most efficient and cost effective way possible.

3.0 Strong objection was expressed at the necessity of sending 100% of the dues to PAHB and then redistributing to the regions their portion. It is viewed as much more efficient for the region to keep 80% and send 20% to PAHB.

4.0 The group will prioritize services at their June Management Board meeting. They will also at this time put together a simple work plan: who, what, when and how.

Lublin Regional Chapter

1.0 The chapter developed a four-color piece promoting member companies and products and distributed 7000 for inclusion in monthly newspapers, in shops and at wholesalers. It has also been sent to two other countries (Belarus and the Ukraine)!

2.0 Group was interested in procedures for rejecting members from the association.

3.0 They have an agreement to build a model home not far from Lublin for exhibition to the public.

4.0 Mr. Stanislaw Fic, vice president of the Lublin Chapter, is an excellent leader and should be considered to serve at the national level one day. He stood in for the president of the chapter who was very sick and could not attend. He "chaired" the meeting, helped keep focus on the agenda and "managed" his fellow leaders effectively.

5.0 The leadership was interested in learning more about seminars offered at the PAHB Convention that might be available to be conducted locally. They will contact the national office for more information.

6.0 Very interested in knowing if NAHB had any competitor associations and, if so, how we handle this.

7.0 The chapter holds a meeting each month at the technical university.

8.0 An interesting comment was made concerning the degree to which the government listens to special interest groups. It was noted that the recent trend is for the government to listen more to consumers than to industry. This support the notion that the association must be aggressive in its public relations campaign and work effectively with the media and with consumers directly.

9.0 The chapter is preparing a survey of members to determine more precisely what the membership wants in the way of services.

10.0 There was great interest in reviewing not only how to promote services, but how to plan and budget for them. The budget templates and service development guides were reviewed.

Gdansk Regional Chapter

1.0 Most of the association's influence and effectiveness will be at the regional level. There was some concern that national and regional agendas are different and that they might be some misunderstanding of regional issues.

2.0 A lengthy discussion occurred on why people volunteer and how to make the most of these reasons in encouraging member involvement.

3.0 The monthly reporting system is a good way to *force* the regions and the national to work as partners and communicate routinely.

4.0 Membership goals they feel are reasonable are 300 regular and 20 supporting by January 1998. The group believes they should be at 100 members by the end of 1996.

5.0 Gdansk is considering establishing a Membership Committee to a) develop a membership plan, b) administer promotional programs, and c) devise a program for membership retention.

6.0 PAHB will provide Gdansk with an office by June 1. A staff person, Ursula, has already been considered for the staff position (she is the current Treasurer and an attorney). Piotr will meet with her about the job.

7.0 Arbitration will not be a service offered through the Gdansk chapter.

Requests for Materials/Future Support

Regional leadership were enthusiastic during the brainstorming and idea-sharing portions of the discussions. They were interested in how other regions were approaching similar issues and needs (acting as a "clearinghouse" and facilitating idea-exchange among regional chapters are key roles PAHB can play) and very anxious to learn how similar activities are conducted in the United States. The following list records requests for sample materials and future support requested by the regional chapters.

Entity Requesting Information	**Request**	**Who's Responsible**	**Comments**
Warsaw Chapter	sample "registered builder" programs (along with applications and procedures) and standards of construction	DeLizia	translate
Warsaw Chapter	sample expert networking directories and procedures for how they operate	DeLizia	include criteria for experts to get into the directory and how recommendations are made of experts to call
Warsaw and Lublin Chapters	sample certification programs	DeLizia	translate
Warsaw and Lublin Chapters	sample student member benefits and programs	DeLizia/Orr	Orr send Chico chapter student benefits to DeLizia for inclusion in packet
Wroclaw and Gdansk Chapters	sample committee structures and chairmen job descriptions	Reinhardt	

Lublin Chapter	catalog of NAHB Home Builder Press books	DeLizia	no translation needed for Lublin
Lublin Chapter	copies of *Nation's Building News*	DeLizia	
Lublin Chapter	copies of the BIA of Superior California's publications	Orr	
Lublin Chapter	samples of local builder association newsletters	DeLizia	
Lublin Chapter	sample local membership brochures and information about services	DeLizia	
Lublin Chapter	sample methods for member recognition	DeLizia/Orr	
Lublin Chapter -- specific request from Mr. Janusz Dymiter	programs available in the US to learn about wood and steel framing which include time spent learning on the job site	DeLizia with help from the Research Center	
Gdansk Chapter	information on conducting effective meetings	Reinhardt	
Wroclaw, Gdansk	copies of membership directories supported by advertising	Reinhardt	
All chapters	one free subscription to BUILDER	Birdsong	
Wroclaw Chapter	prices of building prices	Research Center	chapter will put together list of product prices they want
Ewa Wisniewska/PAHB	Sample local association newsletters	DeLizia	

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów jest stowarzyszeniem branżowym reprezentującym budowniczych domów oraz jednostki pokrewne działające we wszystkich technologiach i działach budownictwa mieszkaniowego.

❑ WNIOSEK O PRZYJĘCIE NA CZŁONKA ZWYCZAJNEGO*

❑ WNIOSEK O PRZYJĘCIE NA CZŁONKA WSPIERAJĄCEGO**

* dotyczy osób fizycznych; ** dotyczy osób prawnych

Ja, niniejszym, składam podanie o przyznanie Mojej Osobie (Mojej Firmie) członkowstwa w Polskim Stowarzyszeniu Budowniczych Domów (PSBD). Zapoznałem/am się ze Statutem i Kodeksem Etyki. Zgadzam się na przestrzeganie tych zasad postępowania oraz na pomaganie zarówno w rozwijaniu Stowarzyszenia jak i wypełnianiu jego zadań.

Data ..... Podpis .....

INFORMACJE O OSOBIE SKŁADAJĄCEJ PODANIE

❑ Kobieta ❑ Mężczyzna

Imię i nazwisko .....

Adres domowy ..... ☐☐-☐☐☐ ....
ulica nr kodu miasto województwo

Telefon domowy ..... Fax ..... E-mail .....

DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA I ODNOŚNE INFORMACJE

Nazwa firmy ..... Tytuł/stanowisko .....

Adres firmy ..... ☐☐-☐☐☐ ....
ulica nr kodu miasto województwo

Telefon służbowy ..... Fax ..... E-mail .....

Liczba lat w biznesie ..... Ilość pracowników w Twojej firmie .....

Zakres działania .....

.....

REFERENCJE I POLECENIA

Zostałem/am skierowany/na do Stowarzyszenia przez ..... pełnoprawnego członka PSBD.
numer ewidencyjny .....

SKŁADKI CZŁONKOWSKIE

Składki członkowskie za 1996 rok wynoszą odpowiednio:

120 zł + 50 zł (wpisowe) dla członka zwyczajnego

1000 zł + 50 zł (wpisowe) dla członka wspierającego

Należy oczekiwać corocznego podwyższania składek członkowskich z tytułu zwiększonego zakresu usług dla naszych członków oraz inflacji.

OPŁATA

Aby podanie zostało rozpatrzone, wnioskowi musi towarzyszyć otrzymanie opłaty rocznych składek członkowskich. W przypadku gdy Pan/Pani nie zostanie przyjęty/ta na członka/ini PSBD, opłata ta zostanie zwrócona w całości.

Polskie Stowarzyszenie
Budowniczych Domów
80-748 Gdańsk
ul.Chmielna 54/57
tel. (0-58) 31-68-51
fax (0-58) 31-42-17

GE Capital Bank Gdańsk 647999-12205-200

190

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Wpisanie następujących informacji dotyczących Twojego biznesu i zainteresowań pozwoli PSBD na lepsze zaspokajanie potrzeb swoich członków.

Prosimy o zaznaczenie swojego podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

❑ **BUDOWNICZY**

1. Ilość jednostek mieszkalnych ukończonych przez Twoją firmę w ostatnich 12 miesiącacach ....

2. W jakiego rodzaju budownictwo domów jesteś zaangażowany?

❑ Wielorodzinne ❑ Luksusowe
❑ Jednorodzinne ❑ Cenowo dostępne ❑ Inne .....

3. Jaką stosujesz podstawową technologię budowlaną?

❑ Murarstwo ❑ Szkielet drewniany ❑ Szkielet stalowy ❑ Inne ....

4. Jaka jest średnia cena metra kwadratowego budowanych przez Ciebie domów? .....

5. Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy na Twoim biznesie odbiły się w jakikolwiek negatywny sposób następujące kwestie? (zaznacz odpowiednio)

❑ Dostęp do finansowania/kredytu ❑ Rozwiązanie sporu ❑ Brak infrastruktury ❑ Przepisy budowlane
❑ Kłopoty z administracją ❑ Rozdział gruntów ❑ Inne ....

❑ **PODWYKONAWCA**

❑ elektryczne ❑ instalacje ❑ dachy ❑ prace wykończeniowe
❑ murarskie ❑ stolarskie ❑ malarskie ❑ inne ....

❑ **DEVELOPER**

opisz zakres usług .....
.....

❑ **PRODUCENT** **lub** ❑ **DOSTAWCA MATERIAŁÓW**

❑ konstr. stal. ❑ izolacje ❑ okna/drzwi/szkło ❑ drewno
❑ murarskie/cement/wapno ❑ instalacyjne ❑ wykończeniowe ❑ inne .....

❑ **ARCHITEKT**

opisz zakres usług .....
.....

❑ **USŁUGI**

❑ bankowe/ubezpieczeniowe ❑ prawne ❑ inżynieryjne ❑ kosztorysowe/nadzór
❑ transportowe ❑ inne .....

ANKIETA DLA PRZYSZŁYCH CZŁONKÓW

1. Jak byłbyś skłonny pomóc w tworzeniu jednolitej grupy lobbyingu budowlanych poprzez wyjaśnianie członkom regionalnych i krajowych władz tego, jaki wpływ takie kwestie mają na Twój biznes? (zaznacz odpowiednio)

❑ Pisząc listy ❑ Rozmawiając przez telefon ❑ Spotykając się z urzędnikami

2. Jakie są główne powody, dla których chcesz wstąpić do stowarzyszenia?

❑ Dla wsparcia wysiłków podejmujących kwestie regulacji ustawami i przepisami, a dotyczących przemysłu budowy mieszkań.
❑ Aby być stowarzyszonym w zawodowej organizacji, która reprezentuje i służy mojej branży.
❑ Aby być na bieżąco z nowościami w technologii budowlanej.
❑ Aby skorzystać z usług informacyjnych i edukacyjnych oferowanych przez stowarzyszenie.
❑ Aby spotykać się i nawiązywać kontakty z innymi ludźmi w mojej branży.
❑ Inne (proszę wyjaśnić) .....

3. Uzyskaniem jakiego rodzaju usług jesteś najbardziej zainteresowany?

❑ Lobbying i sprawy dotyczące władz
❑ Arbitraż
❑ Opisy techniczne
❑ Pomoc techniczna
❑ Programy edukacyjne: warsztaty i seminaria
❑ Nawiązywanie kontaktów zawodowych oraz kontakty towarzyskie z innymi członkami
❑ Programy wspólnych zakupów (zniżki dla członków od producentów materiałów budowlanych)
❑ Inne, jakie .....

BEST AVAILABLE COPY

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

BIULETYN INFORMACYJNY

POLSKIEGO STOWARZYSZENIA BUDOWNICZYCH DOMÓW

Nr 1 1996

W numerze:

II Kongres i Wystawa Budowniczych Domów "Buduj Lepiej" 1

Kilka słów na temat: Buduj Lepiej'96 2

FINANSE I KREDYTY 3

Biuro Projektu Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego 3

PROPOZYCJE ZAKWATEROWANIA W CZASIE „BUDUJ LEPIEJ" 5

AKTUALNOŚCI 7

Oddział warszawski 7

Oddział gdański 7

Oddział wrocławski 7

Oddział lubelski 7

List dyrektora PSBD 8

PROPOZYCJE WYDAWNICZE 8

II Kongres i Wystawa Budowniczych Domów "Buduj Lepiej" 7-10 maja

Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów po raz drugi organizuje Kongres i wystawę **Buduj Lepiej**.

PSBD traktuje organizację tej imprezy jako możliwość stworzenia funduszy na realizację celów statutowych. Buduj Lepiej ma charakter kongresowy, a więc koncepcja spotkań, duża dawka seminaryjna, dyskusje panelowe oraz wystawa zorientowana są na uczestników i gości imprezy.

Do organizacji zaproszono konsultantów amerykańskich z firmy Quest Ventures, organizatorów tego typu imprez w świecie "Build Mexico", "Build Russia". PSBD korzysta także ze wsparcia finansowego i merytorycznego strony amerykańskiej reprezentowanej przez NAHB RC.

Tradycja:

Nawiązanie do podobnej imprezy w USA The Builders Show, która uznana jest za jedną z największych tego typu imprez w świecie.

Rozwinięcie idei poprzedniego Kongresu, który odbył się w Gdyni w marcu 1995 i organizowany był przez World Trade Center Gdynia i Amerykańsko Polski Instytut Budownictwa.

W tym roku duży nacisk położony jest na wystawę, która ma być wizytówką polskiego rynku budowlanego w zakresie budownictwa mieszkaniowego.

Wystawa:

Sekcje wystawy mają przedstawić pełną ofertę w sektorze budownictwa mieszkaniowego obejmującą cały proces inwestycyjny, a więc rynek nieruchomości, finansowanie, architektura, technologie, produkcja i wykonawstwo, materiały budowlane, wyposażenie wnętrz, mała architektura.

Segmentacja wystawy ma ułatwić zainteresowanym dotarcie do ekspozycji i umożliwić porównanie prezentowanych ofert.

Wystawa ma być wydarzeniem podsumowującym ten dział budownictwa w Polsce.

Patronaty:

Wydawnictwo Murator, które objęło patronat prasowy nad Kongresem, i współpracuje z Komitetem Organizacyjnym w części merytorycznej.

Patronują i współpracują także wydawnictwa Materiały Budowlane, Cztery Kąty, Profile. Ponad to Stowarzyszenie Architektów Polskich (SARP), oraz Izba Przemysłowo Handlowa Budownictwa i Amerykańskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów (NAHB Research Center).

Władze miasta Gdyni wyraziły przychylność do tego przedsięwzięcia.

Nawiązywana jest współpraca ze Stowarzyszeniem Architektów Polskich, Polskim Związkiem Inżynierów i Techników Budownictwa, Ministerstwem Budownictwa, Komisją Sejmową, Izbami Przemysłowo-Budowlanymi, Związkiem Miast Polskich, Związkiem Miast Bałtyckich.

Organizatorzy zapraszają do udziału wszelkie organizacje i instytucje związane z budownictwem mieszkaniowym, a także banki.

Konferencje:

Podobnie jak w marcu 95 zorganizowane będą konferencje z udziałem zaproszonych gości. Wyselekcjonowanych lektorów w blokach tematycznych.

BEST AVAILABLE COPY

1. Działalność firm deweloperskich w Polsce Progi i bariery.
2. Wpływ ustawodawstwa w budownictwie mieszkaniowym na rozwój tego sektora.
3. Forum architektów i wykonawców - dyskusje po konkursie „Dom Dostępny" – Wydawnictwo Murator
4. Mechanizmy wzrostu popytu w budownictwie
5. Działalność lobistyczna wśród firm budowlanych
6. Prezentacje technologii i materiałów budowlanych.

II Zebranie Członków PSBD

W trakcie Kongresu odbędzie się Zebranie Członków PSBD.
Poruszymy nasze problemy organizacyjne Określimy strategię Stowarzyszenia Podsumujemy działalność. Omówimy działalność oddziałów struktur terytorialnych, oraz program wsparcia organizacji przez stronę amerykańską

Kilka słów na temat:

Obecnie działalność stowarzyszenia wspierana jest finansowo przez Amerykańską Agencję d/s Rozwoju Międzynarodowego USAID i merytorycznie przez amerykańskie stowarzyszenie budowniczych domów NAHB Research Center.
Głównym celem naszej jeszcze młodej organizacji jest wspieranie przedsiębiorców budowlanych w rozwoju rynku mieszkaniowego.
Jednym z ważniejszych wydarzeń ogólnokrajowych jest Konferencja i Wystawa Budowniczych Domów - Buduj Lepiej.
Chcemy zaprezentować ofertę technologii i materiałów budowlanych dla budownictwa mieszkaniowego a także bogaty program seminaryjny połączony z Walnym Zebraniem Członków PSBD.
Liczymy na liczny udział naszych członków, tworzących obecnie oddziały terenowe w większych miastach Polski, a także szeregu stowarzyszeń i organizacji związanych z rynkiem budowlanym i mieszkaniowym
W ramach spotkań i konferencji omawiane będą takie problemy jak mechanizmy wzrostu popytu na budownictwo, problemy działalności deweloperskiej, otoczenie prawne i społeczne budownictwa mieszkaniowego.
Ponadto przegląd technologii, dyskusje między architektami i wykonawcami na temat tzw. budownictwa dostępnego.
Patronat prasowy nad imprezą objęło wydawnictwo **Murator**, które przy tej okazji zaprezentuje w Gdyni nowy magazyn „Przedsiębiorca Budowlany".
Do promocji i organizacji imprezy włączyły się również **Materiały Budowlane, Cztery Kąty, tygodnik Profile, Stowarzyszenie Architektów Polskich, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa Budownictwa i Amerykańskie Narodowe Stowarzyszenie Budowniczych Domów**
Organizatorzy liczą także na udział przedstwicieli Krajowego Forum Budowlano-Mieszkaniowego a wśród nich przedstwicieli wielu organizacji biorących udział w ubiegłorocznej wystawie Buduj Lepiej.
Są wśród nich Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa,
Polskie Towarzystwo Mieszkaniowe, Krajowy Ruch Mieszkaniowy, Związek Pracodawców Budowlanych, Izby Budowlane itd.
Nie zabraknie zapewne przedstawicieli resortu budownictwa zarówno z Sejmowej Komisji Polityki Przestrzennej, Budowlanej i Mieszkaniowej jak i Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego.
Nawiązane zostały również kontakty z Korporacją UNI-BUD, która ostatnio w szczególny sposób zajmowała się polityką inwestycyjną i finansową Sejmu i Rządu w Budownictwie.
Tradycyjnie już zaprezentowane zostaną doświadczenia programów finansowanych przez USAID, a dotyczących rozwoju rynku mieszkaniowego w Polsce.
Mamy nadzieję, iż w Gdyni przedstawione zostaną różne opcje ekonomiczne i propozycje strategii rozwoju rynku mieszkaniowego i budowlanego w Polsce.

Komitet Organizacyjny:
Gdańsk
ul. Chmielna 54/57
tel 58 - 31 68 51
fax 58 - 314217

Ewa Wiśniewska
Magda Gadzinowska
Michael McNally
Eligiusz Koniarek

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ'96

BUDUJ LEPIEJ

193

Biuro Projektu Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego

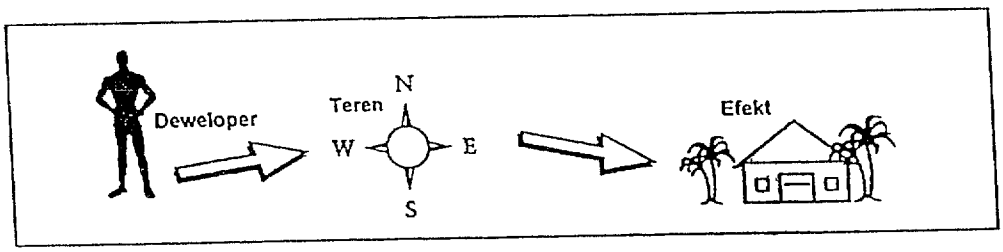
Mimo, iż strategia rozwoju gospodarczego kraju zwłaszcza w polityce fiskalnej nie sprzyja rozwojowi prywatnych inwestorów i takie mechanizmy wspierania inwestycji jak kredyt hipoteczny wdrażane są stosunkowo wolno, to jednak chcielibyśmy przytoczyć bardzo interesujące fragmenty opracowania Funduszu Kredytu Hipotecznego. Jest to instytucja, której zadaniem jest m.in. promocja tej formy finansowania w budownictwie mieszkaniowym. Życzmy sobie wszyscy aby kredyt hipoteczny tak jak i inne formy stymulacji popytu na budownictwo mieszkaniowe zagościły w naszym kraju na zdrowych, coraz bardziej dostępnych zasadach. Zainteresowanych programem Funduszu Kredytu Hipotecznego odsyłamy do biura w Warszawie. Adres:

FUNDUSZ HIPOTECZNY *00-958 Warszawa* *ul. Towarowa 28* *tel.: (0-22) 6205496* *243159* *249948*

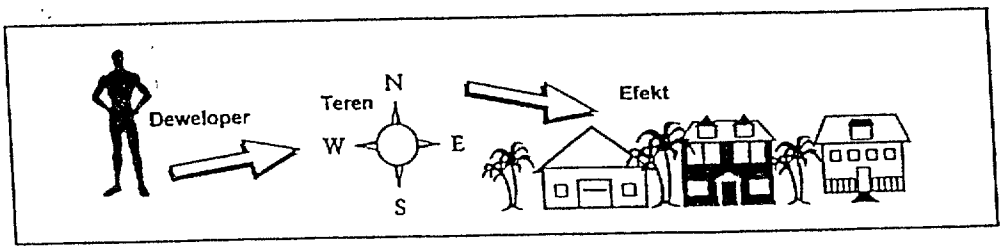
Formy Organizacji Inwestycji

Do 1989 roku rozwiązania organizacyjne procesu inwestycyjnego były w znacznym stopniu ograniczone. Istniała, co prawda, najprostsza relacja określająca właściciela działki (osobę fizyczną) jako jednoczesnego wykonawcę robót budowlanych, jednak pozostałe możliwości sprowadzały się do organizowania procesu inwestycyjnego przez ogromne spółdzielnie mieszkaniowe budujące mieszkania spółdzielcze. Spółdzielnia była albo właścicielem terenu, albo użytkownikiem wieczystym terenów będących własnością Państwa. Była też koordynatorem całości procesu inwestycyjnego. Przemiany zachodzące w naszym kraju, prowadzące do ukształtowania się gospodarki rynkowej, umożliwiły powstanie bardziej zróżnicowanych rozwiązań organizacyjnych w relacjach inwestor - wykonawca - właściciel

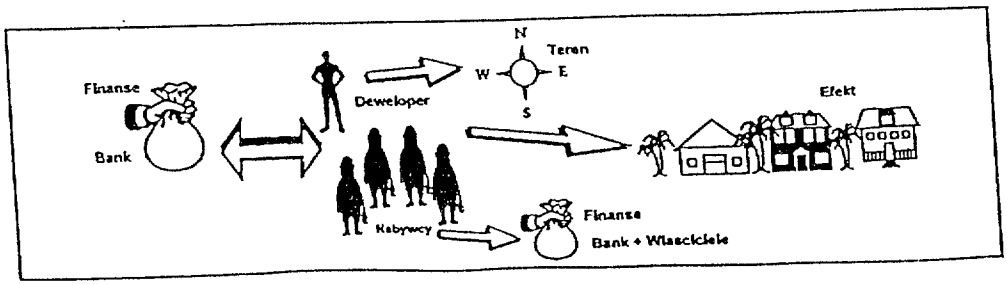
Podstawowym i najprostszym rozwiązaniem organizacyjnym jest przypadek, gdy osoba fizyczna (jednostka) jest właścicielem jednej działki, na której buduje dom, korzysta najpierw z kredytu budowlanego, przekształcanego następnie w kredyt hipoteczny.



Podobny charakter ma rozwiązanie organizacyjne, w którym deweloper buduje pewną liczbę jednostek mieszkalnych na swoim terenie, wykorzystując własne środki, a następnie ukończone jednostki mieszkalne sprzedaje, albo w całości za gotówkę, albo przy udziale kredytu hipotecznego.

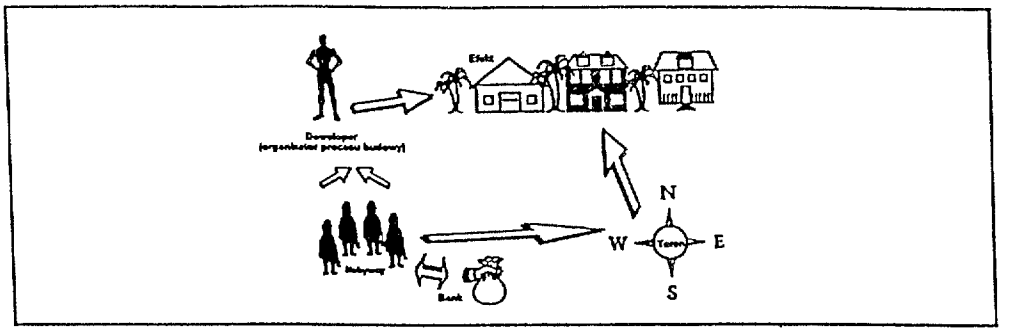


Sytuacja jest bardziej złożona, gdy deweloper jest właścicielem terenu, ale nie posiada wystarczających zasobów finansowych i musi korzystać z wpłat przyszłych nabywców mieszkań oraz z kredytu bankowego, zanim rozpocznie inwestycję. Jest to najbardziej rozpowszechniony w gospodarce rynkowej schemat organizacji przedsięwzięć budowlanych, w którym deweloper spełnia rolę koordynatora działań wielu uczestników procesu inwestycyjnego, angażując stosunkowo niewielkie własne fundusze. Musi jednak posiadać środki na sfinansowanie szeregu działań o charakterze przygotowawczym, które pozwolą na zebranie funduszy na dalszą realizację przedsięwzięcia.

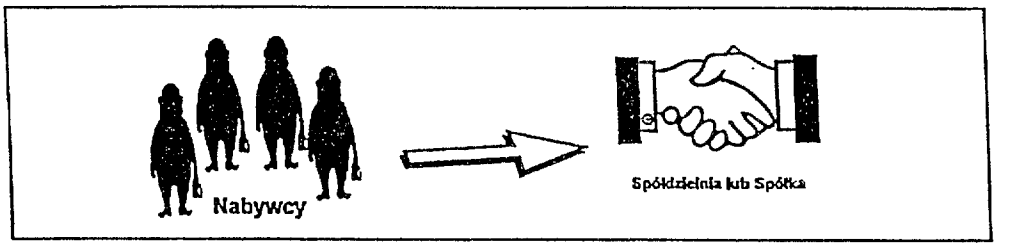


194

Deweloper może być również organizatorem procesu budowy na terenie, który nie jest jego własnością. Podpisuje wówczas indywidualne umowy ze wszystkimi właścicielami (osoby fizyczne) terenu i w ich imieniu zaciąga w banku kredyt na realizację całości wspólnego przedsięwzięcia (np. zespołu domów szeregowych). W takim przypadku Bank wymaga jednak zabezpieczenia kredytu na hipotece każdej nieruchomości. Zaletą takiego rozwiązania jest uniknięcie płacenia podatku przy sprzedaży wybudowanych jednostek. Daje ono również możliwość wykorzystania przez nabywców terenów ulgi podatkowej z tytułu nabycia odrębnej działki budowlanej. Możliwie jest tu także rozwiązanie, w którym deweloper kupuje duży, nieuzbrojony teren, wykonuje infrastrukturę i drogi, a następnie sprzedaje poszczególne działki, uwzględniając w cenie poniesione nakłady i zysk. Ze względów podatkowych, powyższy model organizacyjny jest w obecnych warunkach najbardziej w Polsce rozpowszechniony.



Możliwa jest także sytuacja, w której inwestorem - deweloperem jest utworzona przez grupę osób fizycznych organizacja, posiadająca osobowość prawną. Typowym przykładem takiego inwestora jest grupa ludzi tworząca nową spółdzielnię, np. przy zakładzie pracy lub w danej gminie. Istnieją jednak także inne możliwości formalne: np. spółka prawa handlowego czy wspólnota mieszkańców. W tym przypadku teren jest własnością organizacji, zaś zarządzanie procesem inwestycyjnym odbywa się poprzez zarząd i wybrane organy przedstawicielskie.
Jeżeli będzie to forma spółdzielni, przekazanie tytułu własności nie jest obciążone podatkiem. Mieszkania lub domy można objąć jako mieszkania spółdzielcze własnościowe, które można obciążyć hipoteką na ograniczonym prawie rzeczowym. Taka forma zabezpieczenia budzi jednakże zastrzeżenia niektórych banków. Prostrzym rozwiązaniem jest dokonanie w statucie spółdzielni zapisu, że statutowa działalność obejmuje budowę mieszkań i domów w celu przeniesienia prawa własności na członków.



Organizacja inwestorska będąc właścicielem terenu może sama zaciągnąć kredyt, lub poręczyć kredyt zaciągnięty przez wykonawcę. Deweloperem może stać się firma o dowolnym statusie prawnym (osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą w zakresie budownictwa, spółka cywilna, spółka z o.o., spółka akcyjna, spółdzielnia, przedsiębiorstwo państwowe lub każda inna forma prawna). Warunkiem jest uznanie jej przez Bank za wiarygodnego partnera (kredytobiorcę), który sprosta poprowadzeniu inwestycji.

W polskiej praktyce spotykamy się z działalnością zarówno ze strony starych jak i nowych spółdzielni, nowych firm i sprywatyzowanych przedsiębiorstw. Brak jest przeważającego uniwersalnego modelu organizacyjnego. Teoretycznie wydaje się, że firma prywatna, dla której najważniejsze jest zminimalizowanie kosztów przy osiągnięciu maksymalnych zysków, powinna sprawdzić się w największym stopniu. W rzeczywistości, w warunkach polskiego rynku, będącego rynkiem fragmentarycznym i nieustabilizowanym, nie można przewidzieć, ani określić, która z istniejących form prawnych jest tą najbardziej właściwą. Trzeba dodać, że obowiązujące przepisy podatkowe z jednej, i dostęp do tańszych, uzbrojonych terenów z drugiej strony, wciąż faworyzują spółdzielczość mieszkaniową.

Podstawą działalności gospodarczej deweloperów (tak, jak każdej innej firmy) powinno być opracowanie business planu (planu działalności gospodarczej). Plan powinien obejmować:

- określenie celu pracowania planu;
- określenie segmentów rynku, znajdujących się w kręgu zainteresowań inwestora;
- przedstawienie zalet oferowanych produktów, przy czym wskazana jest analiza porównawcza z konkurencją;
- określenie silnych i słabych stron własnych i konkurentów (zasoby, technologia, marketing itp.);
- analizę możliwego rozwoju popytu, sposoby wejścia na rynek (wariant optymistyczny, pesymistyczny i najbardziej prawdopodobny);
- opis dotychczasowych osiągnięć i przewidywań na następne 5 - 10 lat;
- kwalifikacje i umiejętności zarządzania przez przewidywaną lub obecną kadrę kierowniczą;
- czynniki finansowe: przewidywana sprzedaż i zysk w roku bieżącym, następnym oraz przez następne 5 lat, określenie jaki kapitał będzie potrzebny oraz jak zostaną wykorzystane wpływy;
- spłata: jak i kiedy inwestorzy odzyskają swoje pieniądze.

ROPOZYCJE ZAKWATEROWANIA W CZASIE BUDUJ LEPIEJ

otel Miramar
l. Zamkowa Góra 21/25
1-713 Sopot
el: (058) 51-80-11 / 51-51-64

okój 1-osobowy z łazienką	40 DM
okój 2-osobowy z łazienką	58 DM
pokój 2-osobowy z umywalką	42 - 48 DM

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Hotel Hevelius
ul.Heweliusza 22
Gdańsk
tel:31-56-31

pokój 1-osobowy	119,-DM
pokój 2-osobowy	152,-DM

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Hotel Marina
ul. Jelitkowska 20
Gdańsk
tel:53-20-79

pokój 2-osobowy dla 1-osoby	125,-DM
pokój 2-osobowy	147,-DM
studio	272,-DM

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Hotel Gdynia
ul. Armii Krajowej 22
Gdynia
tel: 20-66-61

pokój 1-osobowy	110,-DM
pokój 2-osobowy	140,-DM

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Dom Marynarza
Al.Marszałka Piłsudskiego 1
81-406 Gdynia
tel:22-00-25; 22-0026; fax: 22-00-27

pokój 1-osobowy z łazienką	65,00zł.
pokój 2-osobowy z łazienką	90,00zł.

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Biuro Podróży "Lauer"
Pośrednictwo w wynajmie pokoi hotelowych na terenie Trójmiasta"
ul. Piwna 22
80-831 Gdańsk
tel: 31-16-19

Hotel Jantar
ul.Długi Targ 19
80-828 Gdańsk
tel: 31-95-32; 31-13-93

pokój 1-osobowy z umywalką	55,00zł.
pokój 2-osobowy z umywalką	90,00zł.
pokój 2-osobowy z natryskiem	103,00zł.

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Biuro Baltic Gate Way Poland
Rezerwacja hoteli, transport
Dariusz Stankiewicz
tel: 20-21-48

Hotel Grand w Sopocie
ul. Powstańców Warszawy 12/14
81-718 Sopot
tel: 51-00-41/ fax 51-61-24

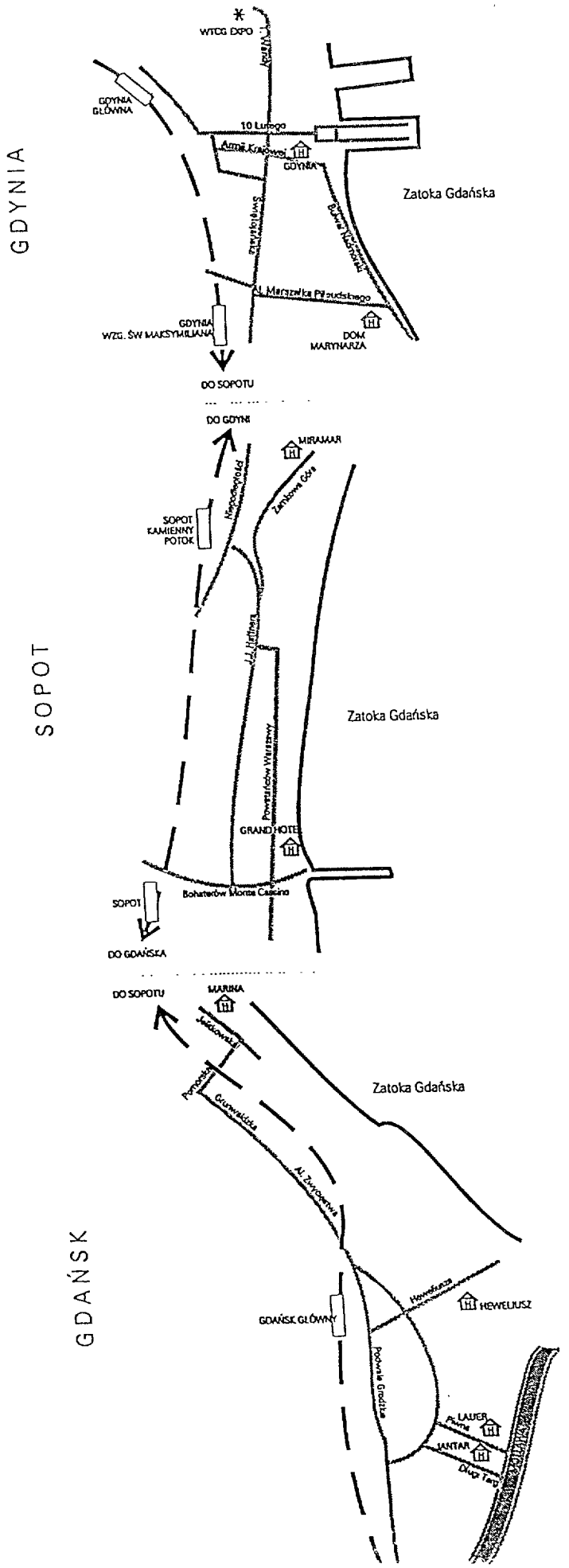
pokój 1-osobowy z łazienką	110,-DM
pokój 2-osobowy dla 1-osoby z łazienką	130,-DM
pokój 2-osobowy z łazienką	150,-DM

(w cenę wliczone jest śniadanie)

Transport

City Taxi	tel: 91-93, 43-21-21, 46-46-46
Hallo Taxi	tel: 91-97, 31-59-59, 46-22-22

196


GDYNIA
WTCG DPO
GDYNIA GŁÓWNA
10 Lutego
Armii Krajowej
GDYNIA
Zatoka Gdańska
Al. Marszałka Piłsudskiego
GDYNIA WZG. ŚW MAKSYMILIANA
DOM MARYNARZA
DO SOPOTU
SOPOT
DO GDYNI
MIRAMAR
SOPOT KAMIENNY POTOK
Zatoka Gdańska
GRAND HOTEL
Bohaterów Monte Cassino
SOPOT
DO GDAŃSKA
GDAŃSK
DO SOPOTU
MARINA
Zatoka Gdańska
Al. Zwycięstwa
HEWELIUSZ
GDAŃSK GŁÓWNY
Podwale Grodzkie
LAUER
JANTAR
Długi Targ

BEST AVAILABLE COPY

AKTUALNOSCI

ODDZIAŁ WARSZAWSKI

ddział warszawski powstał jako pierwszy ›wołany 01.12.95r. przez członków okrę- ı warszawskiego, zatwierdzony przez Za- ąd Polskiego Stowarzyszenia Budowni- zych Domów 05.01.96r. Biuro oddziału ıieści się przy ul.Foksal 2 w Pałacyku ARP. Do lutego oddział warszawski ko- zystał z gościnności biur firmy ACCORD ıa warszawskim Bródnie. Prezesem od- ıziału warszawskiego został Pan **Andrzej ımanowicz.**

Charakter działalności oddziału tworzą członkowie energicznie współpracujący z biurem (mimo licznych zajęć własnych) W krótkim czasie powstał szczegółowo opracowany Regulamin Zespołu Ekspertów Budowlanych przy PSBD.

Całością przygotowań zajął się Pan **Antonii Ostromęcki.** Szefem Zespołu Ekspertów został wybrany Pan **Józef Sieczkowski.** Przy pomocy prawników został przygotowany Regulamin Sądu Polubownego przy PSBD - Organizacja i Postępowanie.

Członkowie oddziału spotykają się co miesiąc na zebraniach, które w większości mają charakter poznawczy, szkoleniowy

Ostatnio została nawiązana współpraca z SGGW - Wydziałem Technologii Drewna, w efekcie której na uczelni odbyło się ze branie szkoleniowe w zakresie konstrukcji drewnianych i impregnacji drewna.

Kolejne spotkania (poza sprawami organizacyjnymi Stowarzyszenia) również mają służyć kontaktom rozszerzającym wiedzę. Obecnie w naszych szeregach jest 64 członków zwyczajnych i 5 wspierających

dyrektor biura warszawskiego
Agnieszka Krzywicka, tel (022) 27 62 60

ODDZIAŁ GDAŃSKI

W styczniu tego roku prężnie rozpoczął działalność gdański oddział PSBS. Zebranie założycielskie zgromadziło liczną rzeszę lokalnych członków, wybrano zarząd w składzie:

prezes	**Grażyna Filipiak**
w-ce prezes	**Piotr Beszczyński**
sekretarz	**Andrzej Roman**
skarbnik	**Urszula Pochroń-Frankowska**
czł. zarządu	**Marek Wysocki**

Spotkania oddziału odbywają się **w każdą drugą środę miesiąca w siedzibie przy ul. Chmielnej 54/57 o godz. 16-tej, tel.31-68-51.**

Przy kawie i herbacie twórczo i burzliwie dyskutujemy tematy codzienności lokalnej branży budowlanej. Spotkania wieńczone są wnioskami będącymi podstawą programu działalności koła. Realizujemy wewnętrzny program "who is who" przez kilkuminutowe prezentacje członków, co pozwala nam lepiej się poznać i nawiązać współpracę na gruncie zawodowym. Zarząd kończy przygotowywanie business planu na najbliższe dwa lata, a od połowy roku chcemy być w pełni gotowi do realizacji statutowych celów Stowarzyszenia oraz stanowić realną podporę dla obecnych i przyszłych członków naszego koła. Zapraszamy na spotkania, na których przekonamy niezdecydowanych, że warto być z nami.

Grażyna Filipiak

ODDZIAŁ WROCŁAWSKI

Dnia 27.03.1996 we wrocławskiej siedzibie NOT odbyło się spotkanie założycielskie Dolnośląskiego Oddziału Terenowego PSBD z siedzibą we Wrocławiu.

Skład Zarządu:
1. **Andrzej Kociński,**
2. **Krzysztof Stępiński**
3. **Leszek Lorenc,**
4. **Zenobiusz Mościński**

Program spotkania

CZĘŚĆ I - INFORMACYJNA
- prezentacja PSBD - historia powstania, cele, statut
- zrelacjonowanie dotychczasowych osiągnięć
- przedstawienie programu Stowarzyszenia w skali ogólnopolskiej i regionalnej.
- Perspektywy i strategia rozwoju.
- dyskusja

CZĘŚĆ II - ZEBRANIE ZAŁOZYCIELSKIE
- wybór Prezesa i pozostałych członków Zarządu Oddziału, a także składu Komisji Rewizyjnej
- wyjaśnienie zasad funkcjonowania biura regionalnego.

Szef biura wrocławskiego:
Agnieszka Matwiej nr tel. (071) 493434

ODDZIAŁ LUBELSKI

Spotkania terenowego oddziału PSBD w Lublinie odbywają się w budynku Politechniki Lubelskiej na Wydziale Budowlanym przy ul Nadbystrzyckiej 40, sala 101, w pierwsze czwartki miesiąca (z wyjątkiem gdy w dzień ten przypadają święta).

Zarząd Oddziału Terenowego w Lublinie

1. Prezes –	**Wojciech Wrzesiński,**	tel. (081) 77 96 85
2. Vice prezes –	**dr inż. Stanisław Fic,**	tel. (081) 55 65 21
3. Skarbnik –	**inż. Andrzej Majewski,**	tel. (081) 87 40 04
4. Sekretarz –	**mgr inż Marzena Ożga.**	
5. Członek zarządu –	**mgr inż. Konrad Kuchnio**	

198

AKTUALNOSCI

List dyrektora PSBD

Drodzy Państwo

Podczas bezpośrednich kontaktów z członkami PSBD staram się poznać motywy przystąpienia do Stowarzyszenia i oczekiwania z tym związane. Odpowiedzi są stosunkowo zróżnicowane. Jednakże, według mojego rozeznania, dominuje pragnienie uczestnictwa w kreowaniu lobby budowlanego, które będzie skutecznie reprezentowało interesy przedsiębiorców budowlanych wobec różnego rodzaju instytucji, w tym ośrodków władzy rządowej i lokalnej. Istnieje silna potrzeba integracji środowiska. Równocześnie spore są oczekiwania względem Stowarzyszenia jako źródła informacji o aktualnych przepisach prawnych i możliwościach finansowania budownictwa mieszkaniowego.

Jako nowy dyrektor PSBD będę starał się podejmować takie działania, które wyjdą naprzeciw oczekiwaniom członków oraz przyczynią się do rozwoju Stowarzyszenia. Uważam, że sukces PSBD w dużej mierze zależy od aktywności członków Stowarzyszenia. Stali pracownicy etatowi (cztery osoby w biurze krajowym w Gdańsku i po jednej osobie w biurach regionalnych) w miarę rozwoju PSBD będą w stanie inicjować i koordynować pewne działania, natomiast dynamika rozwoju Stowarzyszenia będzie zależała od zaangażowania wszystkich członków.

Aktywność członków Stowarzyszenia przejawia się między innymi poprzez działania w oddziałach terenowych. Do końca marca br. powstały oddziały terenowe w Warszawie, Lublinie, Gdańsku i we Wrocławiu. Zachęcam Państwa do aktywnego uczestnictwa w inicjatywach powstałych oddziałów terenowych oraz do organizowania kolejnych oddziałów terenowych Stowarzyszenia w województwach, gdzie ich jeszcze nie ma. Ze swej strony deklaruję daleko idącą pomoc w tym zakresie. Jednocześnie dziękując za dotychczasowe zaangażowanie proszę o dalszą pomoc w pozyskiwaniu nowych członków Stowarzyszenia.

Zapraszam do współpracy!

Piotr Chełkowski

UWAGA!

Zainteresowanych bezpłatną prenumeratą miesięcznika „CONSTRUCTION EUROPE" prosimy o zgłaszanie się do biura PSBD w Gdańsku. Kontakt – Iga Obiedzińska. Prenumeratę otrzymają pierwsi 150 członków, którzy zgłoszą się i mają opłacone składki.

Jacek Dąbrowski – prezes

PROPOZYCJE WYDAWNICZE

1. KONSTRUKCJE BUDYNKÓW W SZKIELECIE DREWNIANYM – autor: Janusz Małyskiewicz – 19 zł
2. MATERIAŁY ZASTĘPUJĄCE DREWNO I SKLEJKĘ W KONSTRUKCJACH SZKIELETOWYCH – opracowanie: Ośrodek badawczy NAHB – 5 zł
3. DOM MODELOWY (W KONSTRUKCJI SZKIELETU DREWNIANEGO) – opracowanie: M. Frankowski, E. Koniarek, W. Nitka, Z. Tłok – 5 zł
   + kaseta – 36 zł
4. KATALOG ENERGOOSZCZĘDNYCH DOMÓW JEDNORODZINNYCH – pod red. Ewy Wiśniewskiej – 19 zł
5. NOWOCZESNY CIEŚLA – autor: Lary Haun – 20 zł
   + kmpl. 3 kaset – 73 zł
6. ZŁOTE CIĘCIE – CZYLI O ZASTOSOWANIU RADIESTEZJI W BUDOWNICTWIE – autorzy: Marek Gajdziński, Monika Dymecka – 10 zł
7. POSTAW NA GRUNT – CZYLI NOWE MOŻLIWOŚCI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE – autorzy: Grzegorz Dobrowolski, Szymon Sędek – 12 zł

KONTO PSBD – GE CAPITAL BANK 647999-12205-200, Gdańsk

Biuro PSBD: Piotr Chełkowski, Ewa Wiśniewska, Iga Obiedzińska,
siedziba: 80-748 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel 31 68 51, fax 31 42 17.

Składki członkowskie:	członkowie	– roczna 120 zł,
		– kwartalna 30 zł
	członkowie wspierający	– roczna 1000 zł

BEST AVAILABLE COPY

POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH DOMÓW

BIULETYN INFORMACYJNY

POLSKIEGO STOWARZYSZENIA BUDOWNICZYCH DOMÓW

Nr 2/1996

W numerze:

Inicjatywa Oddziału Warszawskiego – Memoriał 1

Po II kongresie Buduj Lepiej'96 2

FINANSE I KREDYTY

Rola Programu Funduszu Hipotecznego w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego w Polsce 5

AKTUALNOŚCI

Oddział warszawski 7

Oddział gdański 7

Oddział wrocławski 7

Oddział lubelski 7

Dzięki niemu... 7

List dyrektora PSBD 8

PROPOZYCJE WYDAWNICZE 8

W biurze PSBD (Gdańsk, 058 31 68 51) dostępne są oferty inwestycyjne gminy Gdańsk zawierające informacje o zbywanych terenach: lokalizacja, powierzchnia, infrastruktura techniczna i inne.

Wszystkich zainteresowanych prosimy o kontakt. Jednocześnie zwracamy się z prośbą do wszystkich urzędów gmin o przesyłanie tem ofert inwestycyjnych o których informować będziemy członków Stowarzyszenia.

Zainteresowanych bezpłatną prenumeratą miesięcznika CONSTRUCTION EUROPE prosimy o zgłaszanie się do biura PSBD w Gdańsku. Kontakt – Ewa Rukowska. Prenumeratę otrzyma pierwszych 50 członków, którzy zgłoszą się i mają opłacone składki.

Inicjatywa Oddziału Warszawskiego Memoriał

Z inicjatywy Prezesa Oddziału Warszawskiego PSBD pana Andrzeja Amanowicza podjęto decyzję o wystosowaniu memoriału poświęconego aktualnym problemom nurtującym podmioty inwestujące w budownictwo mieszkaniowe. Celem tego dokumentu jest nie tylko wskazanie zagadnień związanych z powstawaniem nowych osiedli i zapewnieniem infrastruktury technicznej, lecz także troska o przestrzeganie zasad praworządności i rozwój demokracji, ze szczególnym uwzględnieniem szczebla lokalnego.

Dokument ten zostanie doręczony przedstawicielom administracji państwowej szczebla centralnego oraz samorządów lokalnych, a także przedstawicielom mass-mediów.

Poniżej przytaczamy fragmenty memoriału.

„...W chwili obecnej zarówno właściciele nieruchomości, jak i inne podmioty inwestujące w budowę osiedli mieszkaniowych zmuszane są do zapewnienia infrastruktury technicznej na koszt własny.

Podjęcie takich działań z reguły jest zawarte w postaci stosownego warunku przewidzianego w decyzji administracyjnej zezwalającej na budowę. (...) Decyzja o pezeznaczeniu środków budzetowych gminy na finansowanie infrastruktury wnioskowanej przez danego inwestora może być związana z podjęciem przez tegoż inwestora ryzyka braku zwrotności poniesionych nakładów nawet przy podwyższonych dochodach gmin.

Nie powinno być zatem przeszkod, aby inwestorzy podejmowali, w uzgodnieniu z władzami gmin samodzielne finansowanie budowy infrastruktury. Jeżeli uzbrojone tereny znalazłyby nabywców, a infrastruktura osiągnęłaby planowane wykorzystanie, gminy z uzyskanych faktycznie dochodów zrefinansowałyby inwestorom corocznie waloryzowane nakłady na infrastrukturę. Twierdzenie, że gminy są zobowiązane do budowy infrastruktury technicznej dla każdego mieszkaniowego projektu budowlanego nie może być uznane za trafne..."

Rabaty dla członków PSBD

PSBD rozpoczyna akcję oferowania zniżek swoim członkom zainicjowaną podczas Walnego Zgromadzenia w dniu 8 maja'96. Już dzisiaj, każdy członek Stowarzyszenia może uzyskać 5% rabat w firmie BORAL, ESPOL, AS.

W następnym wydaniu Biuletynu zamieścimy pełną listę firm oferujących zniżki.

BEST AVAILABLE COPY

Po II Konferencji i Wystawie Budowniczych Domów Buduj Lepiej'96

W dniach 7-10 maja 1996 na terenach wystawienniczych WTC Expo w Gdyni odbyła się II Konferencja i Wystawa Buduj Lepiej'96.

Mimo wyjątkowo długiej zimy i długiego weekendu przyjechało ponad 70 wystawców, około 100 członków Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów, ponad 40 wykładowców i około 30 zaproszonych gości honorowych reprezentujących polskie środowisko budowlane.

Codziennie wystawę odwiedzało około 1000 osób, większość z nich zainteresowana budową lub remontem swojego domu.

W uroczystym otwarciu imprezy obok gospodarzy – PSBD, uczestniczyl Wojewoda Gdański pan Maciej Płazyński, prezydent Gdyni pani Franciszka Cegielska, ambasador Unii Europejskiej w Polsce pan Rolf Timons, reprezentanci amerykańskiej agencji USAID i amerykańskiego stowarzyszenia budowniczych domów NAHB.

Wśród zaproszonych gości byli przedstawiciele i prezesi takich organizacji jak Polski Związek Inzynierów i Techników Budownictwa, Stowarzyszenie Architektów Polskich, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa Budownictwa, Korporacja UNI-BUD, Związek Pracodawców Budowlanych, Krajowy Ruch Mieszkaniowy, Krajowe Forum Budowlano-Mieszkaniowe, posłowie na Sejm RP-członkowie sejmowej komisji budownictwa, przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, Głównego Urzędu Nadzoru Budownictwa.

Byli również przedstawiciele prasy, głównie fachowej.

Na wystawie i towarzyszących seminariach można było spotkać i porozmawiać z wieloma osobami, liderami polskiego budownictwa mieszkaniowego takimi jak pan Aleksander Paszyński, Jerzy Olszewski, Edward Trzosek, Krzysztof Chwalibóg.

Podczas Konferencji oraz spotkań doszło do wielu dyskusji oraz wymiany poglądów. Bardzo ważne jest, iż zarówno Korporacja Uni-Bud kierowana przez Aleksandra Paszyńskiego jak i Krajowe Forum Budowlano-Mieszkaniowe reprezentowane przez pana Jerzego Olszewskiego, a także nasze Stowarzyszenie pod przewodnictwem Jacka Dąbrowskiego zaczynają rozmawiać i wszyscy w podobny sposób odczuwają niedostatki w sektorze budownictwa.

W trakcie konferencji odbyło się spotkanie przedstawicieli Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa (prezes Andrzej Laskowski), Korporacji Pracodawców Budowlanych (prezes Edward Trzosek), Stowarzyszenia Architektów Polskich SARP (prezes Krzysztof Chwalibóg), Polskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa (prezes Jan Wojtkiewicz, Wacław Baranowski – Wacetob), PSBD (prezes Jacek Dąbrowski). Ustalono, że istnieje potrzeba koordynacji działań lobbyingowych pomiędzy poszczególnymi stowarzyszeniami i innymi organizacjami budowlanymi. Uczestnicy spotkania zobowiązali się zająć stanowisko w sprawie memoriału przygotowanego przez PSBD.

Obok dyskusji dotyczącej makroekonomii i strategii Państwa w dziedzinie budownictwa, odbyło się szereg prezentacji patronowanych przez miesięczniki budowlane jak Materiały Budowlane, Murator czy właśnie wchodzący na rynek Przedsiębiorca Budowlany

W pokazie technologii dla budownictwa jednorodzinnego przedstawiono obok tradycyjnych ciekawe rozwiązania domu z bali lub modularnych elementów o przestrzennej strukturze z izolacją termiczną. Rosnące ceny energii, długa i mroźna ostatnia zima wywołały wazny problem termorenowacji. Nie bez kozery preznetowano więc różne systemy dociepleń i elewacji budynku.

Przygotowaliśmy również kilkugodzinne szkolenia w szkielecie drewnianym i stalowym, prezentowane przez specjalistów amerykańskich, a firma Ytong zaprezentowala swój system bloczków betonowych.

Wydawnictwo Murator omówiło doświadczenia z konkursu „Dom Dostępny". Niektóre z nadesłanych domów wkrótce doczekają się swoich realizacji w kilku miejscach w Polsce.

Była to ciekawa prezentacja ukazującą problemy architektoniczne, projektowe i wykonawcze związane z projektem i budową domu za tzw. przystępną cenę. Chociaz, jak wynika z wielu wypowiedzi w Gdyni, nawet i ta przystępna cena jeszcze długo dla wielu nie będzie osiągalna.

Szkoda, ze tak niewielu członków Stowarzyszenia wzięło udział w tych sesjach.

Wydaje się iż tematyka interesująca byla również dla potencjalnych indywidualnych inwestorów. To oni stają się powoli najważniejszymi klientami banków, firm budowlanych i architektów. Czym spowodowana byla tak mała frekwencja, to pytanie, na które staramy się odpowiedzieć. Już dziś wiemy, że konwencja powinna odbywać się w miesiącach zimowych, przed rozpoczęciem sezonu budowlanego i tak planujemy Buduj Lepiej'97.

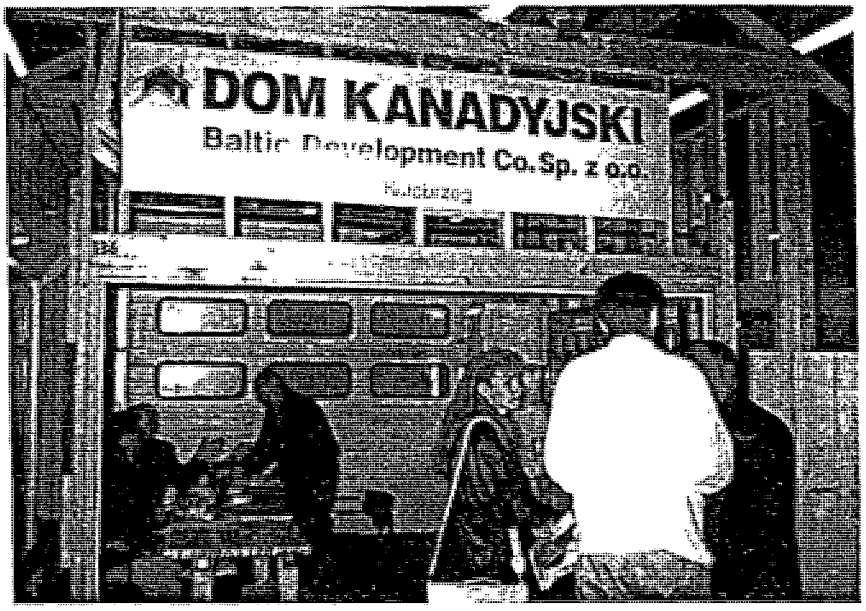
Mimo wszystko odwiedzający wystawę zadowoleni byli ze skromnej, ale dość wyczerpującej propozycji materiałów i technologii w budownictwie jednorodzinnym. Na wystawie obok producentów i dystrybutorów pojawiły się firmy oferujące gotowe rozwiązania domów "pod klucz" a takze firmy deweloperskie.

W najbliższej przyszłości PSBD zapewni wszystkim wystawcom dotarcie do blisko 500 firm budowlanych, członków i sympatyków tego stowarzyszenia.

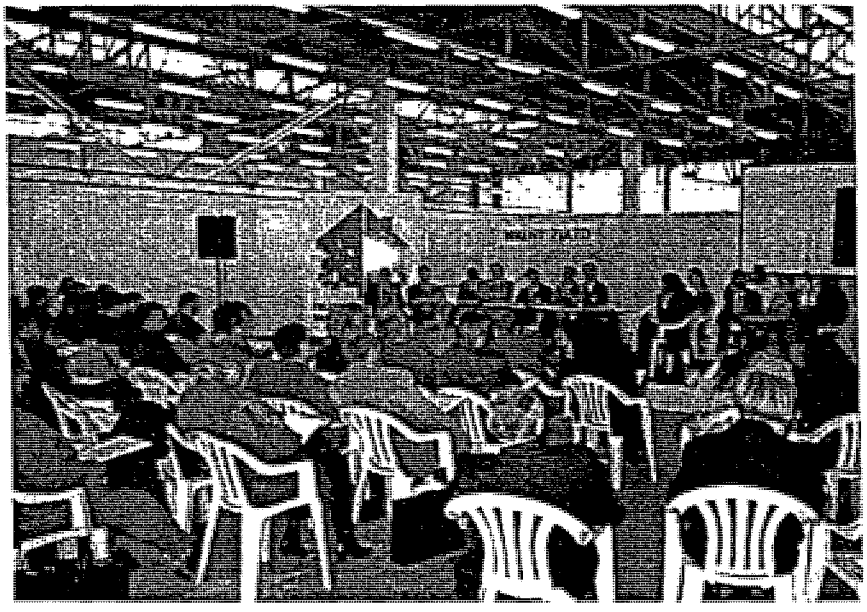
Jednym z naszych celów jest nawiązanie bliskich kontaktów z producentami i dystrybutorami. „Buduj Lepiej" ma być sposobem na rozwijanie kontaktów między partnerami rynku budowlanego, na wzajemne poznanie się oraz nawiązanie bliższej współpracy.

Jury powołane przez organizatorów wystawy wyróżniło firmy YTONG z Ostrołęki, Dom Kanadyjski z Kołobrzegu i F.H.U. Amer-Pol Sokółka za oryginalność ekspozycji wystawienniczej. Z kolei jedyna amerykańska

201



STOISKO WYRÓŻNIONE
PRZEZ JURY BUDUJ LEPIEJ'96



WALNY ZJAZD
8 MAJA'96

SPOTKANIE CZŁONKÓW PSBD
PO WALNYM ZJEŹDZIE

BEST AVAILABLE COPY

202

firma obecna na „Buduj Lepiej" – Wickes Lumber Corporation dostała nagrodę za odwagę i przyjazd do Polski mimo trudności związanych z długim weekendem poprzedzającym imprezę.

W drugim dniu Konferencji i Wystawy Buduj Lepiej odbyło się II Walne Zebranie Członków PSBD.

Zarząd przedstawił sprawozdanie ze swojej działalności, prezentując dorobek ostatnich kilku miesięcy, w tym powstanie biur regionalnych w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu, Lublinie i Krakowie.

Strona amerykańska reprezentowana przez Centrum Badań NAHB przedstawiła formy wspierania finansowego polskiej organizacji.

W dyskusji członkowie ustalili, iż zespół składający się z przedstawicieli biur regionalnych opracuje strategię, narzędzia i formy działania organizacji na najbliższe lata.

Powszechne poparcie zdobył apel grupy warszawskiej dotyczący m.in regulacji w finansowaniu infrastruktury pod budowę domów i osiedli opracowany w formie Memoriału (patrz str 1)

Walne Zebranie wyróżniło honorowym członkostwem przedstawicieli Amerykańsko-Polskiego Instytutu Budownictwa – panów Jacka Farona i Eligiusza Koniarka oraz Dyrektora Generalnego Wydawnictwa Murator – pana Zygmunta Stępińskiego.

Członkowie PSBD jednogłośnie podjęli uchwałę, w której wyrazili stanowczy protest przeciwko wprowadzeniu obowiązku zrzeszania osób fizycznych i firm w izbach gospodarczych. Jest to próba ograniczenia swobody gospodarczej Ponadto składki członkowskie będą generowały wzrost kosztów produkcji, a w efekcie wzrost cen towarów

Podsumowując, mimo nienajlepszego dla budowniczych domów okresu potwierdziła się formuła imprezy i już w tej chwili rozpoczynają się przygotowania do następnej, organizowanej na początku przyszłego roku, Czekamy na Państwa propozycje dotyczące zarówno terminu, jak i formuły „Buduj Lepiej'97"

Dziękując wszystkim członkom i sympatykom za współpracę i przyjazd do Gdyni zapraszamy na Buduj Lepiej'97

Konspekty wystąpień, katalog wystawy i inne materiały informacyjne są jeszcze dostępne w biurze PSBD, Gdansk, Chmielna 54/57, tel 316851

UWAGI CZŁONKÓW PSBD – o II Kongresie Budowniczych Domów – Andrzej Kociński

Kiedy wracałem wczoraj nocnym pociągiem z naszego drugiego już Kongresu PSBD, w którym ja sam miałem przyjemność uczestniczyć po raz pierwszy, próbowałem porządkując myśli odtworzyć przebieg, atmosferę i własne wrażenia z tego niecodziennego przecież spotkania nas członków PSBD. W czasie kongresowych spotkań i rozmów słyszałem wiele, często przeciwstawnych opinii na temat jakości tego spotkania. Być może swój wpływ na atmosferę spotkania miała wyjątkowo przykra pogoda. Dla mnie szczególnie interesujące były relacje uczestników I Kongresu, który odbył się w 1995 roku i ich porównania z tegorocznym. Trudno na łamach biuletynu prowadzić jakąś obszerną analizę zaistniałej na kongresie sytuacji. Sądzę, że każdy z nas taką analizę dla własnego, a tym samym ogólnego pożytku przeprowadzi. Mam nadzieję, że te kilka poniższych uwag stanie się przyczynkiem do konstruktywnej i pozytywnej pracy każdego z nas w rozwoju Stowarzyszenia i w przygotowaniu przyszłorocznego Kongresu.

Termin 7-10 maja w opinii większości uczestników, był przyczyną tak niskiej frekwencji.

Formuła Kongresu - połączenie trzech elementów: wystawy i konferencji w formie bloków seminaryjnych oraz Walnego Zgromadzenia Członków wydaje się całkiem interesująca pod warunkiem, że my uczestnicy Kongresu świadomie zaakceptujemy taką hierarchię wartości i ważności programu Kongresu, z której będzie wynikało przede wszystkim aktywne uczestnictwo w seminariach, dyskusjach i Walnym Zgromadzeniu .

Prowadzenie seminariów, dyskusji i obrad - na ogół oceniam pozytywnie, chociaż zabrakło mi próby wypracowania konstruktywnych wniosków dla Stowarzyszenia ( )

Drodzy Przyjaciele , wierzę w to, że członkostwo w Polskim Stowarzyszeniu Budowniczych Domów jest i będzie wymierną korzyścią i pomocą w naszym zawodowym życiu i w rozwoju polskiego budownictwa, a nasze coroczne spotkania- źródłem osobistej satysfakcji i towarzyskiej przyjemności Kończę swoją refleksję "na gorąco" słowami, które chyba warto parafrazować w naszej sytuacji, słowami J F Kenedy'ego ." nie pytaj co Kraj może uczynić dla Ciebie, zapytaj co Ty możesz uczynić dla kraju "

Andrzj Kociński
Ponikowa, 12 05 1996

203

Rola Programu Funduszu Hipotecznego w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego w Polsce

Maciej Kazimierski

Fundusz Hipoteczny został utworzony w oparciu o środki finansowe uzyskane przez rząd Rzeczypospolitej Polskiej z pożyczek Banku Światowego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, kredyty gwarantowane przez rząd Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, a także ze środków budżetu państwa.

Bank Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego S A (Bud-Bank S.A.), na mocy umowy podpisanej 15.04.1993 roku pomiędzy Ministrem Gospodarki Przestrzennej, a Bud-Bankiem S A , pełni rolę banku apexowego tj takiego, który nie udziela kredytów bezpośrednio ich odbiorcom, a jedynie refinansuje innym bankom, tzw Bankom Uczestniczącym w Programie Funduszu Hipotecznego, środki z których udzielają one kredytów przeznaczonych na budowę domów jedno- i wielorodzinnych, na remonty, modernizacje czy też na zakup domu lub mieszkania na rynku pierwotnym jak i wtórnym

Celem Programu Funduszu Hipoteczbego jest finansowanie budownictwa mieszkaniowego w oparciu o długoterminowe źródła zasilania W krajach, w których funkcjonuje dobrze rozwinięty system długoterminowego kredytowania najczęstrzym źródłem finansowania kredytów zabezpieczonych hipotecznie są specjalne długoterminowe papiery wartościowe, tzw listy zastawne*. W Polsce taki rodzaj długoterminowych papierów wartościowych nie istnieje Spowodowane jest to m in tym, ze polski rynek hipoteczny znajduje się dopiero we wstępnej fazie rozwoju. Sytuacja ta zrodziła konieczność wykorzystania tymczasowych zródel długoterminowego finansowania długoterminowych kredytow zabezpieczonych hipotecznie. Finansowanie ze źródeł tymczasowych stanie się zbędne dopiero w momencie, gdy nastąpi reaktywowanie, po ponad pięćdziesięciu latach pierwotnego i wtórnego rynku hipotecznego. Program Funduszu Hipotecznego ma również na celu rozpropagowanie na polskim rynku instytucji kredytu zabezpieczonego hipotecznie jako instrumentu finansowania budownictwa mieszkaniowego

Oprócz refinansowania Bankom Uczestniczacym środków przeznaczonych na udzielanie kredytów na budownictwo mieszkaniowe, Bank Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego S A opracowuje i wprowadza ciagle doskonalone procedury udzielania i obsługi kredtów, kwalifikuje banki do udziału w Programie, zapewnia pomoc techniczną dla Banków Uczestniczących. W jej ramach zapewnia m.in. szkolenie, konsultacje oraz promocję Programu. W okresie realizacji Programu Funduszu Hipotecznego wstępną kwalifikację do udziału w nim otrzymało 11 banków, natomiast status Banku Uczestniczącego tj takiego, który faktycznie udziela kredytów posiadają: Powszechny Bank Gospodarczy S.A. z Łodzi, Gospodarczy Bank Wielkopolski S A. z Poznania, Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A. z Warszawy i Górnośląski Bank Gospodarczy S.A. z Katowic W maju do grona Banków Uczestniczących dołączyły 3 nowe banki: Powszechny Bank Kredytowy S A. z Warszawy, Polsko-Amerykański Bank Hipoteczny S.A. z Warszawy i Bank Podlaski S.A. z Siedlec.

Oprocentowanie kredytów refinansowanych ze środków Funduszu Hipotecznego wyliczne jest na podstawie Podstawowej Stopy Procentowej, opartą o srednią arytmetyczną rentowność 13-tygodniowych bonów skarbowych Podstawowa Stopa Procentowa jest zmienna Zmiana następuje jednak tylko wówczas, gdy róznica między stopą wyliczoną i obowiązującą poprzednio jest w wyrazie bezwzględnym większa niz 0,5 punkta procentowego. W czerwcu Podstawowa Stopa procentowa wynosi 21,55%, do tej stopy nalezy doliczyć marzę Banku Uczestniczącego. Zmiany Podstawowej Stopy Procentowej w pierwszym półroczu 1996 roku (od momentu jej wprowadzenia w styczniu do czerwca) przedstawione są na zamieszczconym na str 6 wykresie na przykładzie stopy rocznej przy miesięcznej spłacie odsetek

Na skutek staran Banku Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego S A , Banków Uczestniczących oraz pozostałych instytucji realizujących założenia Programu Funduszu Hipotecznego wprowadzono do niego następujące zmiany:

1. Zasada ustalania ceny kredytów, czyli bazowej stopy procentowej, do której Banki Uczestniczące doliczają swoją marzę uległa dwukrotnej zmianie w stosunku do założeń Programu. Pierwsza zmiana polegała na zastąpieniu stopy kredytu refinansowego NBP stopą redyskonta weksli, w wyniku czego koszt kredytu uległ obniżeniu o 3 punkty procentowe. Od stycznia bieżącego roku wprowadzona została następna zmiana, umozliwiająca zastąpienie stopy kredytu redyskontowego NBP, Podstawową Stopą Procentową, opartą o średnią rentowność 13-tygodniowych bonów skarbowych. Do tak ustalonej publikowanej co miesiąc w "Rzecyzpospolitej" stopy, Banki Ucze-

---

* *List zastawny jest dłuterminowym papierem wartościowym przynoszącym stały dochód w postaci odsetek. Wydawany jest na podstawie pożyczki hipotecznej przez instytucje udzielającą kredytu. Gwarancją listu zastawnego jest zabezpieczenie hipoteką wierzytelności hipotecznej. Jest to jednoczesnie zobowiązanie eminenta do wypłacenia posiadaczowi listu np. przez 15 lat, co pół roku, pewnej - określonej procentowo - kwoty pieniężnej, a po zakończnieu terminu pożyczki - do wykupienia papieru za sumę, która podana jest na liście.*

stniczące doliczają swoją marżę. Powyższa zmiana powoduje dalsze istotne obniżenie oprocentowania kredytów. Na obniżenie oprocentowania kredytów wpłynęła również korekta marży Bud-Banku S.A. z 3 punktów procentowych na 2,5 punktu procentowego.

2. Od października 1995 roku Program Funduszu Hipotecznego umożliwia kredytowanie zakupu mieszkań i domów z istniejących zasobów (na tzw. wtórnym rynku mieszkaniowym).

3. Uproszczone zostały zasady i procedury udzielania i obsługi kredytów, co umożliwiło:

a) ustalenie pierwszej spłaty kredytu hipotecznego poniżej ustalonego pierwotnie minimum w wysokości 25% dochodu kredytobiorcy stanowiącego podstawę ustalania kwoty kredytu,

b) rozszerzenie definicji dochodów gospodarstwa domowego o dochody innych członków rodziny, którzy nie będą zamieszkiwali w nowo zakupionej jednostce mieszkalnej, lecz zobowiążą się do solidarnej spłaty kredytu - ma to zasadnicze znaczenie przy określaniu kwoty kredytu hipotecznego i pierwszej spłaty,

c) zwiększenie normatywu powierzchni użytkowej jednostek mieszkalnych i dopuszczenie do finansowania mieszkań o powierzchni użytkowej do 110 m² i domów do 180 m² (aktualnie prowadzone są negocjacje dotyczące dalszego zwiększenia normatywu powierzchni kredytowanych jednostek mieszkalnych),

d) finansowanie kredytem hipotecznym kosztów dokończenia budowy mieszkania w budynku wielorodzinnym (uprzednio kredyty hipoteczne udzielane były tylko na zakup gotowej jednostki mieszkalnej),

e) rezygnacje z ustanawiania hipoteki na wierzytelności hipotecznej Banku Uczestniczącego (tzw. subintabulatu) przy kredytach budowlanych,

f) odstąpienie w uzasadnionych przypadkach od sporządzania przez rzeczoznawcę wyceny rynowej kredytowanego mieszkania w budownictwie wielorodzinnym,

g) wprowadzenie dodatkowego parametru, ustalającego udział kosztu przedsprzedanych jednostek w kosztach na minimum 60% (przedtem liczba przedsprzedanych jednostek), co stwarza developerom większe możliwości spełnienia warunku przedsprzedaży jednostek mieszkalnych. Planowane są dalsze uelastycznienia procedur w tym zakresie, za przedsprzedaż uważamy podpisanie umowy kupna jednostki mieszkaniowej przez jej przyszłego lokatora i wpłacenie przez niego 10% ceny zakupu,

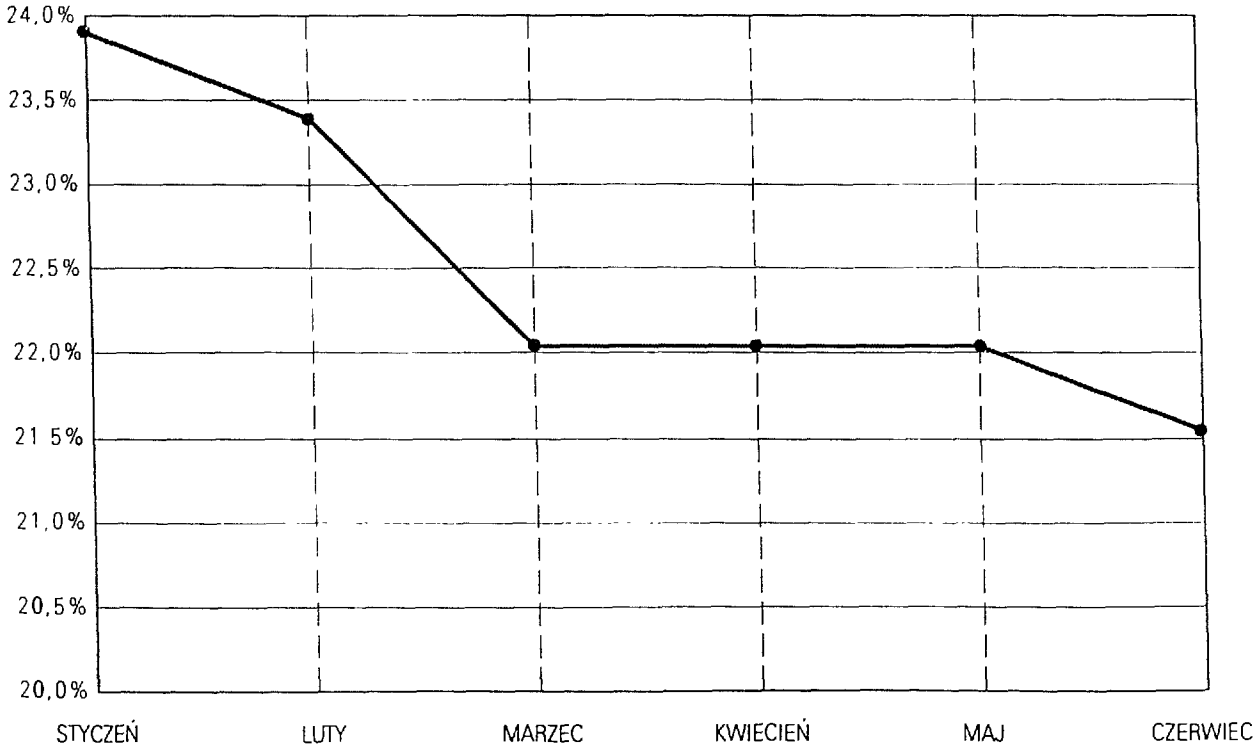
h) wprowadzenie zmian we wnioskach kredytowych w celu ułatwienia kredytobiorcy spełnienia formalnych wymogów i usprawnienia procesu przyznawania kredytu (prowadzone są dalsze prace w tym zakresie).

Kontynuowane są prace, z udziałem przedstawiciela Bud-Banku, nad wzmocnieniem pozycji zabezpieczenia hipotecznego. Znalazło to już swój wyraz w projekcie ordynacji podatkowej, który zakłada rezygnację z bezwzględnego pierwszeństwa hipoteki ustawowej w stosunku do innych hipotek (decyduje kolejność wpisu). Ponadto zakłada się zmianę kolejności zaspokojenia wierzytelności zabezpieczonej hipoteką w przypadku jej egzekucji z nieruchomości. Dotychczasowa szósta pozycja ma być zastąpiona trzecią.

W następnym artykule poświęconym tematyce Funduszu Hipotecznego przedstawię kredyty adresowane do odbiorców zbiorowych, tj. spółdzielni mieszkaniowych, developerów i innych przedsiębiorstw zajmujących się realizacją inwestycji mieszkaniowych.

WYKRES

Zmiany Podstawowej Stopy Procentowej Funduszu Hipotecznego
w okresie styczeń-czerwiec 1996
na przykładzie stopy rocznej z miesięczną spłatą odsetek



AKTUALNOSCI

ODDZIAŁ WARSZAWSKI

26.06.1996 Oddział warszawski organizuje dyskusję panelową na temat **wyceny oraz kosztorysowania robót budowlanych** z udziałem przedstawicieli banków, Krajowego Ruchu Mieszkaniowego, Ministerstwa Budownictwa, Spółdzielni Mieszkaniowych oraz prasy. Serdecznie zapraszamy.

W dniach 22 - 30.05 członkowie Polskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów oraz pracownicy odbyli szereg spotykań się z gośćmi z Narodowego Stowarzyszenia Budowniczych Domów NAHB w USA Jimem Delizia, Rogerem Reinhardtem i Johnem Orr. Omawiano strategię działania Stowarzyszenia, wymieniano doświadczenia oraz dyskutowano na temat szkoleń, usług oraz możliwości rozpoczęcia działalności komercyjnej Oddziałów Regionalnych.

Szczegółowych informacji udziela:

Agnieszka Krzywicka (022) 27 62 60 w Biurze PSBD. Warszawa, ul. Foksal 2.

ODDZIAŁ GDAŃSKI

Rozpoczynanie jakiejkolwiek działalności bez przygotowania finansowego i merytorycznego jest niezwykle karkołomnym przedsięwzięciem. O ile finanse mozna próbować pozyskać na wiele róznych sposobów, to wiedza spływająca ze źródła jest niewątpliwie wartością zyciodajną. W dniach 27 - 28 .05.br przedstawiciele gdańskiego koła PSBD odbyli sesję szkoleniowo-informacyjną z gościem z Denver Colorado panem Rogerem Reinhardtem, od 10 lat dyrektorem biura regionalnego NAHB(Amerykańskiego Stowarzyszenia Budowniczych Domów). Z uwagą słuchaliśmy relacji z osiągnięć siostrzanej organizacji zza oceanu, ale najbardziej interesowały nas początki i trudy dochodzenia do obecnie niewątpliwie mocnej i wpływowej pozycji jednego z biur regionalnych NAHB. Rozmawialiśmy nie tylko o sukcesach, które jak się okazało i tam poprzedzane są porażkami, błędnymi decyzjami,stratami finansowymi, ale tez o sprawnej organizacji, dużym zaangazowaniu członków i konsekwencji w podejmowaniu działań. Wiele wypowiedzi p.Reinhardta potwierdziło nasze wyobrazenia o tym co i jak chcemy robić. Kilka sugestii pozwoliło nam spojrzeć z innej perspektywy na niektóre dziedziny działalności naszego koła i bardziej sprecyzować cele i motywacje naszego działania.

Czeka nas zmudna praca od podstaw. Na efekty trzeba będzie poczekać, kto wie czy nie dłużej niz założone dwa lata?! Najbliższe plany to od początku precyzyjna organizacja gdańskiego biura PSBD zarówno pod względem obsługi członków jak i działalności usługowej i komercyjnej oraz przygotowanie oferty projektowo - wykonawczej dla rodziny wyselekcjonowanej we wspólnej akcji naszego koła i Gazety Morskiej „Budujemy Nowy Dom".

O wspólnej akcji Gdańskiego Oddziału i Gazety Wyborczej - Morskiej.

Grazyna Filipiak
Prezes Gdańskiego Oddziału PSBD

Biuro Oddz. Gdańskiego, Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel. (058) 31 68 51.

ODDZIAŁ LUBELSKI

Zapraszamy Państwa na comiesięczne spotkania Oddziału Lubelskiego, które odbywają się w pierwsze czwartki miesiąca w budynku Wydziału Budowlanego Politechniki Lubelskiej przy ul.Nadbystrzyckiej 40, (sala 101) oraz do biura przy ul. Wojciechowskiej 5a. Członkowie Zarządu rozpoczęli współpracę z władzami lokalnymi oraz są w trakcie tworzenia grup ekspertów róznych branż oraz sądu koleżeńskiego. W dniach 24 i 25 maja gościliśmy w Lublinie zespoł specjalistów z NAHB oraz z krajowego biura PSBD.

Szczegółowych informacji udziela:

Dorota Sągolewska tel. (081) 55 95 71 w.223

ODDZIAŁ WROCŁAWSKI

W dniu 31 maja'96, oddział wrocławski PSBD, Zarząd Miasta i Gminy Bystrzyca Kłodzka oraz grupa lokalnych przedsiębiorców Kotliny Kłodzkiej zorganizowali seminarium promocyjne pod hasłem „Budujemy własny dom". Tematyka seminarium obejmowła między innymi prezentecję założeń programowych PSBD, aktualne mozliwości finansowania inwestycji, oraz tendencje ich rozwoju (obszerna relacja ze spotkania w Bystrzycy Kłodzkiej w kolejnym numerze Biuletynu).

ODDZIAŁ KRAKOWSKI

Dnia 22 kwietnia'96 na zebraniu założycielskim został wybrany Zarząd Oddziału Krakowskiego PSBD. Skład Zarządu:

prezes – **inż. arch. Dorota Koźmińska, tel. (012) 36 07 32,**
z-ca prezesa – **inż. Ryszard Płoskonka, tel. (012) 56 23 06,**
skarbnik – **inż. Hanna Żuchnicka, tel. (012) 66 29 14,**
sekretarz – **inż. arch. Andrzej Rymarczyk, tel. (012) 37 15 98,**
członek zarządu – **inż. Janusz Kusch.**

Siedzibą oddziału jest lokal SARP-u – Kraków, ul. Floriańska 39, tel (012) 22 75 40

DZIĘKI NIEMU JEST NAS WIĘCEJ

Wojtek Nitka - członek Zarządu PSBD, pełniący funkcję skarbnika, czynnie zaangażowany w utworzenie i funkcjonowanie PSBD.

Dzięki niemu w szeregi naszego Stowarzyszenia wstąpiło kilkudziesięciu nowych członków. Przy okazji kontaktów zawodowych zawsze znajdzie chwilę, aby skutecznie zaprezentować wartości z jakimi wiąze się wstąpienie do PSBD. Właściciel firmy PROPOL Centrum Budownictwa Szkieletowego z siedzibą w Gdańsku. Zajmuje się zarówno obsługą inwestycji jak i wydawaniem opinii i ekspertyz technicznych oraz działalnością promocyjną.

206

List dyrektora PSBD

Drodzy Państwo!

Niektórzy specjaliści twierdzą, że kluczowe czynniki sukcesu każdego stowarzyszenia to:
- aktywni członkowie
- dobry personel
- pieniądze.

Czy Polskie Stowarzyszenie Budowniczych Domów ma zatem szansę na sukces?
Gdybym nie był o tym przekonany, moja praca byłaby pozbawiona sensu.
Uważam, że w dniu dzisiejszym stan w.w. zasobów w PSBD jest obiecujący i może stanowić fundament silnej organizacji. Z drugiej strony bez intensywnej pracy zarówno kadry zawodowej, jak i członków trudno liczyć na znaczący rozwój stowarzyszenia.

Aktywność członków

Jest sporo przykładów świadczących o znacznym zaangażowaniu członków PSBD - jak ostatnie inicjatywy oddziałów regionalnych. Jednakże na pewno może być w tym zakresie jeszcze lepiej.
Brak quorum na Walnym Zebraniu PSBD w Gdyni w dniu 8 maja b.r. jest sygnałem, z którego należy wyciągnąć wnioski na przyszłość. Następna impreza Buduj Lepiej odbędzie się w okresie zimowym - bardziej dogodnym dla przedsiębiorców budowlanych. Decyzje odnośnie formuły tego największego wydarzenia organizowanego przez Stowarzyszenie zostaną podjęte przez Zarząd PSBD w najbliższym czasie. Zapraszamy do nadsyłania wniosków i opinii Państwa w tej sprawie.
Wszyscy członkowie PSBD otrzymują niniejszy biuletyn, który staje się podstawowym źródłem informacji o działalności Stowarzyszenia. Równocześnie jest to szansa na komunikowanie się członków między sobą, na przekazywanie propozycji i pomysłów, które może zgłosić każdy.
Zapraszamy Państwa do współredagowania biuletynu poprzez nadsyłanie listów i informacji, również lokalnych, dotyczących budownictwa mieszkaniowego w Państwa regionie. W ten sposób nasz biuletyn będzie autentycznie bezcenną kopalnią informacji dla osób z branży.

Personel

Uważam, że zespół osób zatrudnionych w PSBD (mieliście Państwo okazję poznać pracowników Stowarzyszenia na Kongresie w Gdyni) posiada niezbędne kwalifikacje, aby sprostać oczekiwaniom. Zespół ten budowany był od stycznia b.r. Połowa osób pracuje dopiero od kwietnia b.r.

Pieniądze

W 1995 r. suma bilansowa PSBD zamknęła się kwotą w granicach 250 mln starych złotych. Wpływy pochodziły ze składek członkowskich. Od stycznia b.r. otrzymujemy wsparcie finansowe ze strony rządu amerykańskiego poprzez Amerykańską Agencję d/s Rozwoju Międzynarodowego USAID, zgodnie z biznes-planem PSBD zatwierdzonym przez tą instytucję. Biznes-plan zakłada osiągnięcie samowystarczalności finansowej przez PSBD do stycznia 1998 r. Środki finansowe spływają w transzach co miesiąc na podstawie zapotrzebowań sporządzanych przez biuro krajowe PSBD zgodnie z biznes-planem. Oddziały Regionalne PSBD sporządzają biznes-plan oddziału. Po zatwierdzeniu biznes-planu oddziału i założeniu konta bankowego, biuro regionalne przysyła co miesiąc wniosek o dofinansowanie do biura krajowego PSBD. Biuro krajowe uwzględnia te wnioski w zapotrzebowaniu o środki finansowe kierowanym do strony amerykańskiej. Po otrzymaniu przelewu na konto krajowe, środki w odpowiedniej kwocie są przelewane na konto biura regionalnego.
Bardziej szczegółowa informacja dotycząca finansowania PSBD jest w przygotowaniu i wkrótce ją Państwo otrzymacie.

Wnioski:

Od kilku zaledwie miesięcy PSBD dysponuje zasobami niezbędnymi dla prawidłowego funkcjonowania. Aktualny stan rozwoju Stowarzyszenia jest wynikiem głównie pracy społecznej Zarządu i grona zapaleńców przy bardzo ograniczonych możliwościach finansowych.
Podczas ostatniego Walnego Zebrania nie zabrakło również krytycznych uwag odnośnie tego, co udało się dotychczas osiągnąć w PSBD. Myślę, że konstruktywna krytyka jest zawsze cenna. Można dzięki niej uniknąć powtarzania tych samych błędów, na które PSBD na pewno nie stać. Na mnie osobiście działa ona zawsze bardzo mobilizująco.
Chciałbym życzyć nam wszystkim, Drodzy Państwo, abyśmy nie zagubili w sobie wizji tego co możemy osiągnąć jako Stowarzyszenie (patrz NAHB). Entuzjazm i zaangażowanie sporej liczby osób jest kapitałem, który łatwo można stracić ulegając dekadenckim wpływom i popadając w atmosferę wzajemnych oskarżeń.
Ze swej strony dołożę starań, aby taki scenariusz nie miał miejsca w PSBD.

Zapraszam do współpracy!
Piotr Chełkowski

PROPOZYCJE WYDAWNICZE

1. KONSTRUKCJE BUDYNKÓW W SZKIELECIE DREWNIANYM
autor: Janusz Matyskiewicz — 19 zł
2. MATERIAŁY ZASTĘPUJĄCE DREWNO I SKLEJKĘ W KONSTRUKCJACH SZKIELETOWYCH
opracowanie: Ośrodek badawczy NAHB — 5 zł
3. DOM MODELOWY W KONSTRUKCJI SZKIELETU DREWNIANEGO
opracowanie: M. Frankowski, E. Kontarek, W. Nika, Z. Tlok
1 kaseta — 5 zł / 36 zł
4. KATALOG ENERGOOSZCZĘDNYCH DOMÓW JEDNORODZINNYCH
pod red. Ewy Wiśniewskiej — 19 zł
5. NOWOCZESNY CIESLA
autor: Larry Haun — 20 zł
Kanp. 1 kaset — 75 zł
6. ZŁOTE CIĘCIE – CZYLI O ZASTOSOWANIU PAD ESTEZJI W BUDOWNICTWIE
autorzy: Marek Gajdziński, Monika Dymiecka — 10 zł
7. PODSTAW NA GRUNT – CZYLI NOWE MOŻLIWOŚCI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE
autorzy: Grzegorz Dobrowolski, Szymon Sędek — 12 zł

Biuro PSBD: Piotr Chełkowski, Ewa Wiśniewska, Ewa Rakowska, Piotr Sosin.
siedziba: 80-749 Gdańsk, ul. Chmielna 54/57, tel 31 66 51, fax 31 42 17.

Składki członkowskie: członkowie zwyczajni – 120 zł +50 zł (wpisowe)
członkowie wspierający – 1000 zł +50 zł (wpisowe)

209