

## Често постављана питања Српска Православна Црква Свети Лука – Капитална Кампања



PROPOSED RENDERING

St. Luke Serbian Orthodox Church  
Srpska Pravoslavna Crkva Sv. Luka

**DVA**  
architects  
ARCHITECTURE • PLANNING • INTERIORS  
AN PROFESSIONAL FIRM, SUITE 200, GAITHERSBURG, MD 20878  
PH (301) 790-8906 FAX (301) 790-8628 WWW.DVA-ARCH.COM

### 1. Који су трендови раста у заједници који указују на потребу за новим и већим објектом?

Од свог оснивања 1961, заједница СПЦ Свети Лука је значајно порасла. Убрзо након куповине куће у 16-тој улици у Washington, DC (купљене 1974) постало је јасно да нам је потребан већи простор за службе, већа хала и већи простор напољу. Након неколико година тражења купили смо насе имање на River Road у Potomac, MD у лето 2001.

### 2. Шта заједница добија овим пројектом?

Од почетка 2002, руководство парохије је било ангажовано на припремним радовима за изградњу на имању. Након много састанака управних одбора и много састанака са парохијанима усвојен је следећи план:

1. Задржати горња 2 спрата куће за потребе ректората и учионица.
2. Комплетно реновирати и проширити приземље (удвостручити површину) и на тај начин добити капелу капацитета 180 особа, халу капацитета 160 особа и нову кухињу.
3. Реновирати двориште и направити нови паркинг, прилаз, осветљење, травнате површине и систем одводних вода.

У Октобру 2010 коначно смо добили дозволу за градњу.

### 3. Зашто смо изабрали да остану на River Road?

Док смо пролазили кроз процес издавања дозвола за изградњу у последњих 10 година, парохијско руководство је стално истраживало све опције које су представљена, унључујући и прелазак на неко друго место. С обзиром на 2 главне чињенице, географска локација и цена, заједничко мишљење је да је развој на нашем тренутном имању најбоља опција за парохију. То нам даје нов, употребљив објект на доброј локацији, за релативно ниску цену. Осим тога, у овом тренутку било би боље да се крене напред са пројектом, уместо да се имање прода у стању у каквом се сада налази, јер бисмо изгубили средства која су већ уложена у процеса добијања дозволе за изградњу. Чак и да дође до продаје, боље је да се развије имање и онда прода него да са прода сада.

### 4. Како је кампања организована?

Парохија је ангажовала Оца Anthony Scott of Stewardship Advocates да нам помогне у извођењу Капиталне Кампање. Отац Anthony је православни свештеник коме је посебна мисија да помаже православним парохијама у њиховим капиталним пројектима; он је радио у више од 100 православних парохија и професионално је обучен за рад у области филантропије и прикупљања средстава у добротворним акцијама. Организован је Комитет за Капиталну Кампању који ће радити са Оцем Антхону у планирању и извођењу кампање. Наш Комитет за Капиталну Кампању се састоји од: Марк Расевиц (председник), Отац Алекса Мицић, Отац Anthony Scott (консултант), Peter Bizic III, Colleen Bizic, Sigi Beck-Hodjera, Zoran Bucalo, Predrag Djokic, Desa Elwell, Vesna Grujicic, Nancy Mondich, Predrag Pajic, Andrej Rasevic, Phil Smith, Olivera Stojanovich, Joyce Visnick, Milan Visnick, & Natalie Visnick.

### 4. Шта је циљ капиталне кампање? Који је план за прикупљање средстава?

Циљ кампање је да се прикупи \$1,250,000. У складу са професионалним приступом који користе цркве, универзитети и остале институције, кампања ће имати 3 фазе:

Прва је **организициона** фаза, која укључује планирање, са циљем сакупљања информација које ће помоћи у анализи предложеног пројекта. Потребно је анализирати информације о финансијској помоћи од стране парохије, проценама, препрекама, могућностима и осталим вазним утицајима на пројекат. Из ове анализе проистећи ће план заснован на стварним и професионално прикупљеним информацијама.

Друга је **тиха** фаза у којој Комитет за Капиталну Кампању ради у потрази за великим донацијама, које ће поставити нови стандард у давању, креирати кредибилитет и оптимзам и инспирисати остале да дају великодушно.

Трећа је **јавна** фаза у току које се позивају све организације, породице и појединци из целе парохије СПЦ Свети Лука, и охрабрују на учешће - свакоме ће бити омогућено да учествује у овом значајном пројекту.

Професионално руковођење и анализе стотине успешних кампања указују да, ако желимо да будемо успешни потребно је да имамо:

Донације потребне за \$1.25 Капиталну Кампању

Број донација	Величина донације		Укупно
1	250,000	250,000	250,000
2	100,000	200,000	450,000
5	50,000	250,000	700,000
8	25,000	200,000	900,000
10	15,000	150,000	1,050,000
12	10,000	120,000	1,170,000
Пуно	<9,999	80,000	1,250,000

#### 6. Какав је план изградње и тренутни статус капиталне кампање?

1. Прва фаза је Завршена
  - а. Имамо план и имамо дозволу за изградњу
2. У току
  - а. Извођење капиталне кампање
    - і. Планирање и организациона фаза – Завршено.
    - іі. Прикупљање средстава – У току.
3. Следећа фаза
 

Почетак радова је планиран за јесен 2011 или пролеће 2012

#### 7. Како ће заједница да сакупи \$1,250,000 за 5 година

Налази студије за Капиталну Кампању показују да ми имамо капацитета али наша одлучност да то постигнемо ће бити пресудна. Заједница треба да научи прави смисао „смисленог и пожртвованог давања“. До Јуна 2011 преко \$350,000 је већ било обећано од стране 18 породица.

#### 8. Како ће парохија да настави да ради за време изградје?

За време изградње, горња 2 спрата укључујући стамбени процор за свештеника и канцеларије ће бити у употреби. Биће само један кратак период од неколико дана када вода и струја треба да се искључе да би се поставила нова инсталација; то ће бити једини период када зграда неће бити употребива.

Такође, за време радова, Света Литургија и остале службе ће се и даље одржавати у изнајмљеним школама и црквама, као и до сада.

#### 7. Колико ће пројекат коштати?

Процењени трошкови:

Рефинансирање тренутног зајма	\$475,000
Трошкови изградње	\$1,450,000
<u>Непредвиђени трошкови</u>	<u>\$72,500</u>
Укупно	\$1,997,500

## 8. Какав је финансијски план?

### Тренутни и будући годишњи трошкови везани за пројекат

Тренутни зајам	\$57,600
Будућа плаћања за \$2М зајам @ 6.5%	\$162,048
Остатак након 2016	\$831,082

Income	2011	2012	2013	2014	2015	2016
General Fund	\$ 201,000	\$ 201,000	\$ 201,000	\$ 201,000	\$ 201,000	\$ 201,000
Building/Mortgage Fund	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000
Capital Campaign	\$ 60,000	\$ 250,000	\$ 250,000	\$ 250,000	\$ 250,000	\$ 190,000
	\$ 311,000	\$ 501,000	\$ 501,000	\$ 501,000	\$ 501,000	\$ 441,000
Expenses						
General Fund Expenses	\$ 180,867	\$ 190,867	\$ 189,867	\$ 189,867	\$ 189,867	\$ 189,867
Building/Mortgage Expenses	\$ 64,500	\$ 81,024	\$ 162,048	\$ 162,048	\$ 162,048	\$ 162,048
	\$ 245,367	\$ 271,891	\$ 351,915	\$ 351,915	\$ 351,915	\$ 351,915
Net	\$ 65,633	\$ 229,109	\$ 149,085	\$ 149,085	\$ 149,085	\$ 89,085

## 11. Када изградња треба да почне?

Наш тренутни план је да се рефинансира постојећи кредит (који истиче 20-ог Аугуста 2011.) и обезбеди нови кредит који ће објединити постојећи кредит и додатно укључити средства потребна за изградњу. Изградња је планирана за Јесен 2011 или Пролеће 2012.

## 12. Какве су могућности да се чују и размотре мишљења парохијана?

Парохијани се могу обавестити и укључити у рад за време информационих састанака који се одржавају сваке 3-ће недеље у месецу, након свете литургије.

Такође, информације се редовно шаљу поштом и преко наше емаил листе.

## 13. Како ја могу да дам донацију (pledge)?

Обратите се Оцу Алекси ([фатхерминич@свалука.орг](mailto:fathxerminec@svauka.org)), Марку Рапшевићу ([пресидент@свалука.орг](mailto:пресидент@свалука.орг)), или било ком другом члану Комитета За Капиталну Кампању. Ми тражимо од парохијана да обећају износ који ће бити спремни да донирају годишње у току наредних 5 година, почевши од ове 2011 године; Обећања (pledge) се могу испоштовати на пуно различитих начина (банк трансфер, кредитном картицом, ПаупПал, кеш...) и уз вама одговарајући број уплата (недељно, месечно, годишње...).

*Свака појединачна донација је веома важна  
и наша вољена црква ће примити сваки дар понаособ уз велику захвалност.  
Бог једини зна количину и дарежљивост сваког дава.*