

# 1300户的小区账户余额仅7.6万元,业委会无奈当起了“团长” 入不敷出,这样的小区怎么办



## A 业委会自揭“家丑” 团购是为了增收

“我们过年前组织过一次团购,过年后组织过三次,迄今一共组织了四次团购。”说起业委会当“团长”一事,该小区业委会成员郭镇(化名)并没有觉得难为情,坦言业委会做团购的初衷确实是赚钱,至于背后原因实属无奈。

“一方面是希望给广大业主提供价廉物美的产品,但主要还是为了给小区增收。一句话,我们实在太穷了,不想办法创收的话马上要入不敷出了。”郭镇不惜自揭家丑。

这一届业委会在去年10月底走马上任,与上一任业委会交接时,发现账户余额只剩下7.6万元,顿时傻眼了。偌大的小区需要花钱的地方太多了,这可真把新一届业委会给难住了。

财务审计报告显示,上一届业委会三年任期内,商铺租金和停车费等经营性收入达240多万元,上任业委会离任时还结余214万元,此外还有一笔128万元的开发商维保,三者加起来,共有582万多元的收入。

看上去小区的家底并不少,但小区交付多年,很多公共设施设备都老化了,上一任业委会在任期间,小区修修补补、提升改造的工程不少,足足花掉了500多万元,导致最后交接时账户余额不足10万元。

由于小区较大,有1300多户,每个月各类维保支出也不是一个小数目(根据业委会与物业公司的协议,金额超过3000元的维保费用须由业委会承担)。而作为小区经营性收入主要来源的商铺租金,大多数还没到交租时间,短期内指望不上。

此外,上一任业委会离任前,还有一笔200多万元的消防工程尾款未支付,也就是说还留了一笔巨额债务。不过,根据杭州市物业管理条例相关规定,消防工程如果是因为质量问题,可以申请动用物业专项维修资金。

捉襟见肘、入不敷出,怎么办?郭镇提出了搞团购这个想法。一开始有人明确反对,觉得业委会赚这个钱怕是要被业主说闲话。郭镇据理力争,觉得只要是出于公心,赚的钱全部归入小区经营性收入,也不怕别人说。最后他说服了其他几位业委会成员,打算先试试水。

## B 业主有支持也有反对 四次团购仅赚了不到1000元

过年前,业委会选择一家知名农业公司合作推出了首期团购,产品为海鸭蛋和草莓。

“产品由合作公司提供,我们业委会赚的是服务费。每一次的服务费都由合作方打入业委会账户,并且及时向全体业主公示。”郭镇告诉潮新闻·钱江晚报记者,“从四期团购情况来看,平均销售额大概三四千元,业委会总共赚了不到1000元,与我们的预期有一定的距离。”

但在首次推出团购时,业主群里炸开了锅,业委会被一些业主毫不客气地批评:“放着小区里那么多事情不管,却有空搞团购,业委会真是不务正业。”“原来搞团购不是为业主服务,而是为集资啊!”

不过业委会此举也得到了一部分业主的理解和支持。“我觉得业委会这样做挺好的,可以给小区增加一点收入。”“业委会并没有强买强卖,如果觉得产品不好可以不买,选择权在业主自己手上。”

让业委会欣慰的是,目前团购群已经有160人。

关于合作方的选择,此前也有个别业主质疑,团购合作方凭什么由业委会选定?对此,郭镇解释说,“业委会只是搭建一个平台,今后如果业主有优质资源也可以推荐。但考虑到食品安全,我们的团购暂不接受手工自制产品,必须是来自正规厂家。而且我们定下了一个规矩,一个新产品要进来,必须由业委会开会讨论共同决定,任何个人说了都不算。”

郭镇坦言,现在只能走一步看一步。因为他到现在也没搞明白,业委会通过团购创收,这事到底有没有与其职能相冲突。“翻遍了相关法规,也没有看到这方面的明确约定。”

## C 入不敷出的小区极少 业委会也要懂经营

事实上,无论是住建部的《业主大会和业主委员会指导规则》,还是《民法典》相关条款,对于业委会的职责范围,都有一条是“筹集建筑物及其附属设施的专项维修资金”,但对于筹集资金的具体途径并没有明确约定,只要求不得利用委员资格谋取私利。

杭州第三方物业管理专家娄云林说,业委会账目入不敷出,甚至欠债,这种情况极为少见,他此前并未听闻过杭州有这样的小区。

因为根据杭州市物业管理条例,新交付的小区必须配备不少于小区总建筑面积千分之四的物业经营用房,这部分对外出租,可以为小区产生比较稳定可观的经营性收入,且大多数小区还可以通过停车、电梯广告、摆摊等产生收入。而支出方面,开销比较大的主要是维修改造工程。通常小区交付前几年的工程质量问题由开发商的物业保修金来支付,等8年质保期后,工程质量问题可以动用物业专项维修资金。因此总体来看,量入为出,业委会账户绝大多数是有盈余的。

此前,杭州还有不少小区业委会通过盘活小区各种资源来实现创收。大名鼎鼎的兰桂花园业委会就非常善于挖掘小区潜力,比如曾经把小区垃圾房挪至小区门口,原先面积较大的垃圾房在改造后出租给五粮液批发店;整个小区改成直供自来水后,地下水箱没有用了,水箱所在的设备房改造后,作为仓库出租;小区停车位有偿向周围饭店错峰开放,每年也能增加一笔收入。由于业委会经营有方,兰桂花园也因为福利好而成为杭州出了名的“别人家的小区”。

娄云林说,团购是这两年才兴起的新事物,此前没有听说过杭州有小区业委会靠团购卖东西创造收入的。郁金香岸业委会通过组织团购来赚钱,关键要看资金的入账和出账如何处理。如果是公开透明并且用来增加小区经营性收入的,也没什么不妥。

本报记者 蒋敏华 徐叔竞

近年来杭州的社区团购风生水起,很多小区业主当起了“团长”,在小区业主群里十分活跃,卖的商品以农产品、蔬菜瓜果以及特色食品为主。不过潮新闻·钱江晚报记者却意外发现,杭州有一个小区的业委会竟然公然当起了“团长”,并告诉小区业主,业委会没有钱开展服务,做团购就是要赚钱。

该小区名叫郁金香岸,位于萧山闻堰,交付至今已有十余年。业委会当起“团长”,这背后有何隐情?做团购赚钱,这与业委会的职能是否冲突?

