

知名小区大华西溪风情遭遇业委会辞职风波 努力了19年才成立 只撑了半年多就解散

本报记者 徐叔竟

毗邻西溪湿地公园的大华西溪风情是杭州知名大盘,业主中有奥运冠军,有全国知名的电视剧导演,有阿里巴巴“十八罗汉”的多位成员,还有诸多商界大佬。

但直到今年年初,在交付19年后,这个名人扎堆的小区才成立了第一届业委会。当时业主群里一片欢腾。

然而只过了半年,第一届业委会就解散了。

9月1日,有7位业委会成员忽然集体辞职,加上此前已有成员辞职,业委会人数已低于法规要求的最低人数。

9月10日,小区所属的余杭区五常街道办事处发布公告:根据杭州市物业管理条例,业委会成员人数应为5人以上11人以下的单数,业委会人数未达到最低人数要求的,应当重新选举。因此即日起,西溪风情业委会解散,小区将重新组建物管会。



西溪风情

A 业委会成立仅半年 跟物业交接账务前解散

西溪风情是超级大盘。作为西溪板块“拓荒者”,其开发时间可以追溯到2001年。直到2021年“观止”洋房交付,西溪风情项目才收官,整个开发周期长达20年。西溪风情第一期房源于2005年交付,迄今19年。

根据小区第一届业委会官方公众号发布的信息,小区总建筑面积约80万 m^2 ,住户超过2200户,其中住宅面积约58万 m^2 ,商业面积超过1万 m^2 ,其它用房面积约13.65万 m^2 。

在业委会成立前,小区公共收益多年来一直由前期物业代为管理。通常小区的前期物业由开发商负责招标,最后入选的往往是开发商旗下的物业公司,或者跟开发商关系密切的物业公司。

业委会成立后,相继启动了几项重要工作。一是拟定小区《停车收费管理办法(草案)》;二是跟物业交接,对物业用房进行查验及对由前期物业代管的公共收益和收支情况进行审计招标。

但从业委会公众号发布的公告来看,这两项工作的进展都不是太顺利。

其中《停车收费管理办法(草案)》引发了不少业主的异议,因为小区住户几乎每家都有多辆车,之前很多业主习惯车子免费停在小区主干道边,

而停车管理办法则提出环形消防主干道边严禁停车,在小区支路设立“公共车位”并收费管理。由于业主反对声音较大,业委会表示,延期召开业主大会,待收集业主意见后,修改制定停车管理方案。

跟物业交接、厘清小区“家产”,更是很多业主关心的大事。但5月份启动的第一次审计招标,因为投标单位数量未达标而失败;7月启动了第二次审计招标,确定了中标单位。但还没等审计结果出来,业委会就因多位委员集体辞职而不得不解散。

小区业主黄先生说,他到现在都不知道这些年前期物业代管的小区公共收支到底是多少,“想必数额不会小”。他还说,小区的南会所权属之争也是目前业主跟开发商争议比较大的地方。

业主刘女士说,她去社区询问业委会成员为何集体辞职。“工作人员告诉我,有些成员是因为停车收费方案被业主骂,一气之下不干了;有些成员是因为业委会工作压力大,忙不过来,提出辞职。”不过刘女士认为,原因可能不止这些,“小区资产查验和审计前这么多人集体辞职,太凑巧了。事实上,从业主群发言可以看出来,业委会内部意见并不统一。”

B 业委会成员集体辞职 多发生在三个阶段

众所周知,业委会工作难做,第一届业委会尤其难,而小区交付多年才成立的第一届业委会,因历史遗留问题较多,工作更是难上加难。

不仅西溪风情小区,建成于2010年前后的下沙朗诗国际街区也交付超过10年尚未成立业委会。去年8月,该小区物管会曾经发布关于选举首届业委会的公告,但后来首届业委会并未成立,至今仍是物管会在管理。

杭州物业第三方管理专家娄云林表示,通常来说,小区首届业委会的工作难度会比较大,因为要跟开发商和前期物业打交道,查清小区家底,交接财务,这个时候比较容易产生利益冲突。

比如前几年,拱墅区某小区成立业委会后,跟前期物业交接账务时就发现账面收支有问题,小区配套商业用房的租金收入比实际少了约50万元,小区电梯、道闸等广告收入也比实际合同签订金额少了20万元。碰上这种“糊涂账”,业委会往往要聘请审计公司查账,并诉诸法律手段,才能把账务从物业公司手中交接过来。这个过程中,开

发商和物业可能会想法设法对业委会成员“攻关”,各个击破,导致业委会内部意见不统一,业委会工作难以进行下去。

除了跟前期物业账务交接阶段容易出现业委会集体辞职情况,娄云林说,从杭州这些年的案例来看,小区停车管理方案出台前后,也是业委会集体辞职的高发阶段。因为在小区成立业委会之前,很多业主习惯了“无为而治”,而业委会成立后会出台各项小区议事规则和管理方案,真正把小区管起来,这就可能会影响到部分业主的利益,比如停车收费问题,往往会让部分业主不满并要求罢免业委会。

此外,换物业阶段也容易引发业委会集体辞职。每到小区物业选续聘的时候,有的业主想引入好物业,有的业主不想涨物业费,老物业则不甘心退出,无论最后选哪家物业公司,总有一批业主持反对意见,说业委会拿了这家物业公司好处,什么难听的话都有。业委会成员很容易心灰意冷。

最近“工抵房” 多了起来 记者现场探访 实为打折促销

本报讯 最近,杭州一些楼盘推出了“工抵房”,并表示折扣很低,价格实惠。

记者了解到,翁梅一楼盘推出的“工抵房”折扣为8.5折,并且赠送一个车位。仁和有楼盘推出8折“工抵房”,并搭配“零首付”优惠活动。戴村一项目也推出了一批8折的“工抵房”。临安曾有楼盘推出超低价“工抵房”,价格低至备案价的6.8折。

所谓“工抵房”,指的是开发商在无法及时支付工程款的情况下,将手头未销售的房源折价抵押给施工单位。而施工单位为了迅速回款,往往在对外销售这类房源时,定价会略低于市场价。

记者了解到,近期楼市中涌现出来的这些“工抵房”并不是真正的“工抵房”,实际上并没有被抵押。

“其实是开发商为了变相降价,对外销售时的一种说辞。”某销售代理公司的员工告诉记者,当下市场中这些所谓的“工抵房”本质和特价房无异,“只是一种好听一点的说法,就让人听上去像是这些房子已经抵押给了施工单位,所以价格才会偏低,这样也让已经买了房的老业主好接受一点。但事实上是楼盘销售困难,不得不降价促销。”

可以看到,这些推出所谓“工抵”房源的楼盘,几乎都位于房子不好卖的远郊板块。一位中介经纪人告诉记者:“降价后或多或少会有一些买家,但如果还是卖不出去,这些工抵房的折扣可能还会更低。”

本报记者 楼肖桑