

[转载]如何把一盘散沙的业主组织起来？

管理员 亦庄新康家园 2017-06-21 09:51

作者：徐斌

来源：知乎

最简单的办法是，你发一个私信给我，把你的小区名称、案情、诉求和联系方式发给我，我们律所提供给业主免费的组织指导。必要的时候我们可以安排律师助理协助业代组织。

如果你想学习自己组织业主，就要对**业主集体维权**、**商品房集团诉讼**有深刻的理解。



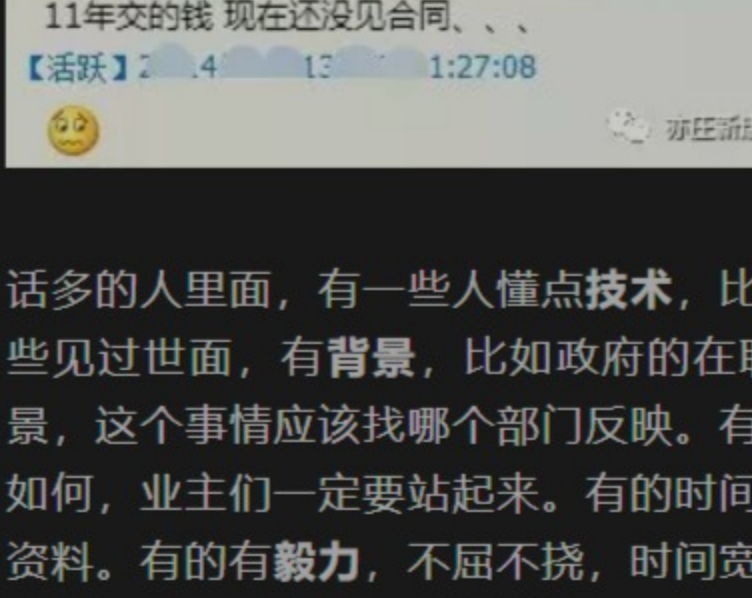
从结果上来说，全国这么大，总有一些小区组织起来，和更多的小区组织不起来。往往业主一生只有一次维权机会——您有两套房子都赶上维权，那也真是中彩票了！正因为大家都是第一次，就好比处女，有比较高的概率犯错，有一些常见的误区。开发商往往不只做一个项目，这个楼盘出的猫腻，下个楼盘还会出现，但是这个楼盘不会对付的业主，到了下一个楼盘就会对付了。所以猫腻会越来越多，而手段也会越来越熟练。开发商对付业主，是有经验对没经验。

我们说，一两个人的事情，随机性很强，偶然因素很多。而一群人的事情，因为人多所以结果反而高度的单一：**组织不起来是常态，组织起来是例外**。

一个正常的，自发的业主维权圈是这样的。

首先是有个导火索，然后是有个平台，再然后是产生意见领袖开始走信访、谈判、找媒体，接下来业主会分裂成多个派系，再然后是产生第一批、第二批、第三批的意见领袖，最后，不了了之（99%），或者走向成功（1%）。

比如，我随便说一个假设的案情，小区交房了，业主去**收房**，精装修。质量特别烂，业主刚一进去，就看到这样的：



大家无比愤怒。

有人在**售楼处**搜集联系方式，拉了个**维权群**，接着好几百个业主陆陆续续的进了群，里面混着开发商、物业，因为第一次没经验，业主不知道要做身份识别。大家在群里天天讨论，收不收房，有的收了，有的没收，有些人话多，有一些一直不说话。

【传说】 4 11:25:16

钱交了 好几年，协议是2014年6月，推迟到2014年10月，然后晚2015年5.30、结果到6.30了等来的还是等待

【传说】 11:25:20

退房也不给退

【传说】 11:25:24

交房也不交

【活跃】 51 31 11 27

你这坑大了啊

【活跃】 2 4 26:52

钱自己留着吃利息也可以赚点啊

【传说】 27 黑 1 6:57

11年交的钱 现在还没见合同、

【活跃】 4 13 1:27:08



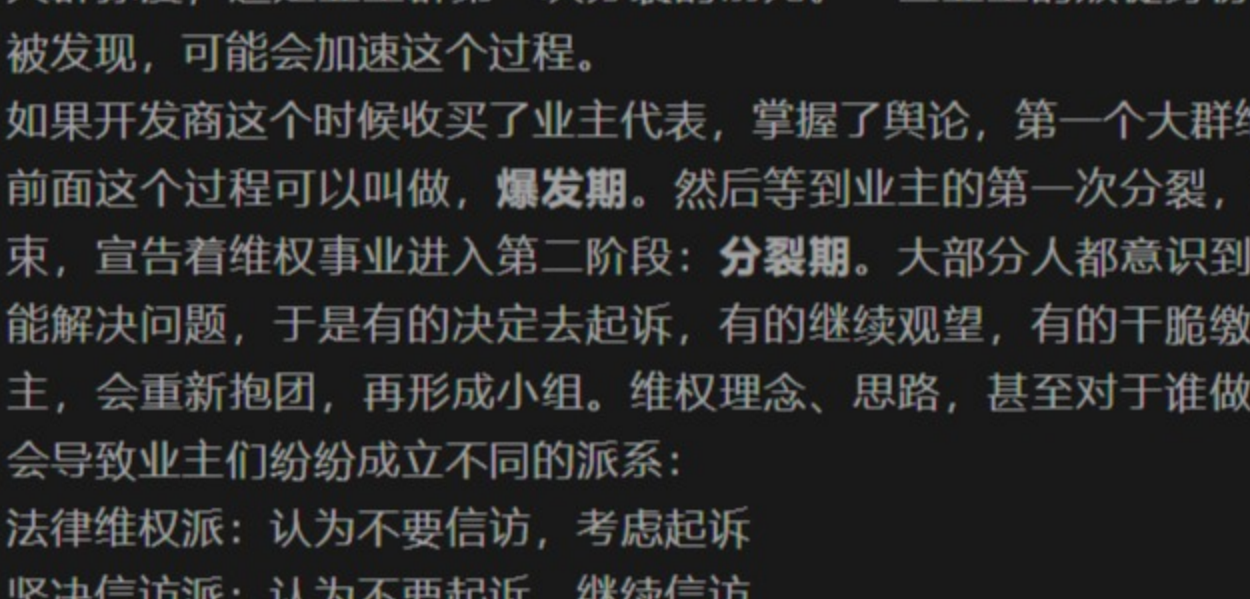
亦庄新康家园

话多的人里面，有一些人懂点**技术**，比如搞施工的，说这个这里不对，那里不对。有一些见过世面，有**背景**，比如政府的在职公务员，给业主们说这个开发商是什么什么背景，这个事情应该找哪个部门反映。有一些饱含**激情**，每天刷屏，说必须要坚决地如何如何，业主们一定要站起来。有的时间充裕，自学**法律**，搜集了好几十页开发商违法的资料。有的有**毅力**，不屈不挠，时间宽裕，每次维权必到，甚至被警察抓走过，大部分是老年人，一直号召大伙信访。

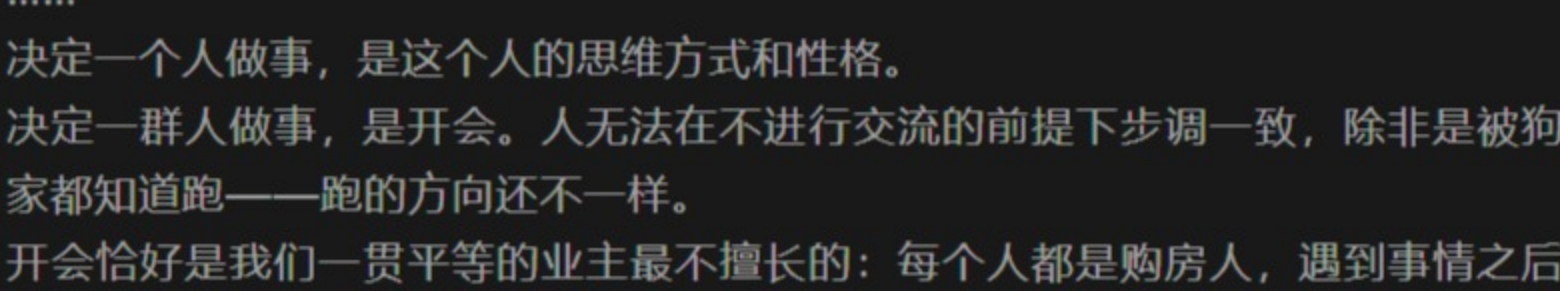
经过百家争鸣，话多的人逐渐掌握了一群人的舆论主导权，成了**意见领袖**。他们就成为了最初的**业主代表**。他们做的第一个事情就是代表大家去找开发商谈判。



从导火索，到产生第一批业主代表去谈判是很快的，在某些情况下，这个过程全部都可以在收房的当天一天内完成。但是，开发商态度强硬——没有甲方会傻到直接妥协。谈判破裂，业主代表就会号召大家去找政府。去**拉横幅**、**上访**、**占领售楼处**。



政府的态度是，人少，就让你等：我们领导不在啊，出差了，下个月回来啊，我们向上反应啊，这个事情我们是政府我们不能强迫企业答应你们条件啊，你们去法院诉讼啊，等等。如果人多，就直接出动警察，逮捕闹事者，维护社会和谐稳定。



信访、谈判、开会、在群里发言，这个过程往往非常漫长，他要消耗业主们刚遇到维权导火索之后的怨气，随着时间的流逝，大潮褪去，经常在微信群发言的人不过就是二三十位，其中很可能还有一半是开发商的人。随着每次去信访的人数变少，失望的情绪在大群弥漫，这是业主群第一次分裂的前兆。一些业主的叛徒身份被确认，开发商的卧底被发现，可能会加速这个过程。

如果开发商这个时候收买了业主代表，掌握了舆论，第一个大群维权基本告终。

前面这个过程可以叫做，**爆发期**。然后等到业主的第一次分裂，也随着第一轮信访的结束，宣告着维权事业进入第二阶段：**分裂期**。大部分人都意识到，信访和谈判永远不可能解决问题，于是有的决定去起诉，有的继续观望，有的干脆缴械投降了。不服气的业主，会重新抱团，再形成小组。维权理念、思路，甚至对于谁做业主代表些小事，都会导致业主们纷纷成立不同的派系：

法律维权派：认为不要信访，考虑起诉

坚决信访派：认为不要起诉，继续信访

开发商收买派：认为不要维权，尽快收房

吃瓜群众派：不管你们干什么我都看着，我不说话

左右逢源派：哪个小组都插一脚，以消息灵通著称，甚至还和开发商也通一腿

事不关己派：从未出现，从未入群，从未说话

缴械投降派：已经收房，从此事不关己，高高挂起

.....

决定一个人做事，是这个人的思维方式和性格。

决定一群人做事，是开会。人无法在不进行交流的前提下步调一致，除非是被狗熊追大家都知道跑——跑的方向还不一样。

开会恰好是我们一贯平等的业主最不擅长的：每个人都是购房人，遇到事情之后大家都知道有人跟你问题一样，所以与其行动不然先观望，看别人怎么做。为了能让一群人朝一个方向行动，就要不断开会统一思想。军队的行动，依靠严明的组织体系。公司的行动，依靠着公司的组织架构和管理机制。业主的行动，就完全凭着开会，这个战场只有领导，没有小弟，只有将军，没有士兵。几百个松散的业主，就是几百个将军，他们有个说先收房，有的要打售楼处，有的要去堵开发商。

一开始是探讨下面该怎么做，A说要不要把精装修房子的质量做个鉴定，问谁认识鉴定机构。没人响应，聊着聊着B扯到开发商的背景，这个话题有意思，聊着聊着C扯到政府怎么当保护伞，最后D聊到政府换届，E透露了下一届市长的小道消息，再聊着聊着可能就突然变成要不要后天上午去省政府了，再然后聊了一晚上省政府该去不该去，大家聊得热火朝天，好像维权大业已经完成了一样，有人说了一句，要不咱们报名吧，明天去的打1，尴尬的沉默无人响应。

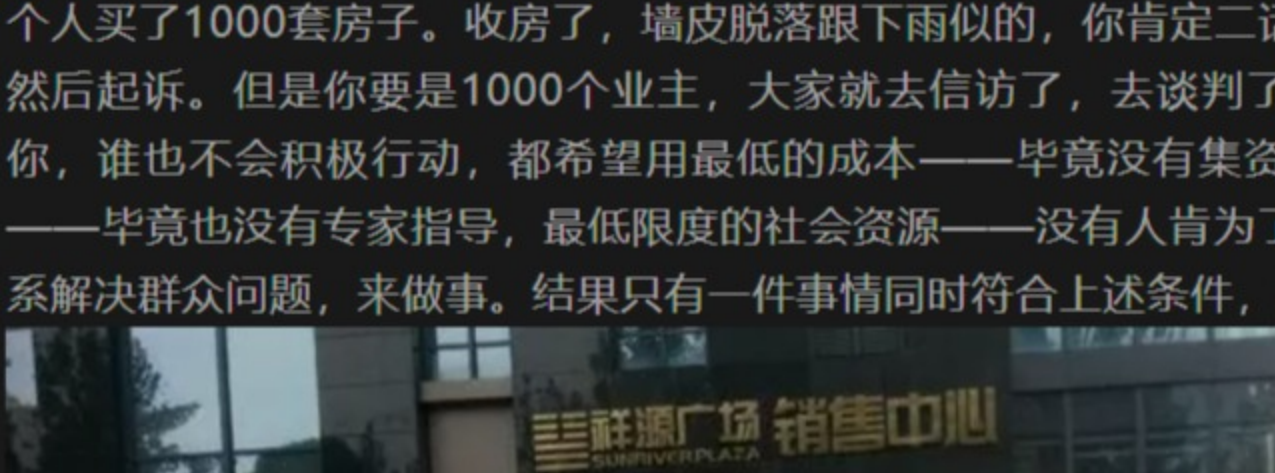
终于有人发了个红包打破了僵局，大家又有了各种表情包，慢慢聊到了深夜，多数人都睡着了，还有几个人聊到两点多。你第二天醒来一看，维权完了去哪里喝酒，你干什么工作我做什么项目，哪儿的美女多，美国总统大选什么的就都来了。

一个好的会议，就要有几个特点：议题、场地、规则、主持人、结论、执行。律师们平时做案子，开一个小时的方案会，整个小区一年的工作方案就全讨论完了。你去信息公开，问一下律师，谁会给你说要明天上午咱们去高院一趟吧说完了的打1？安排李律师现在就去下班前回来报告。

这显然是我们平时业主和业主见面开会讨论维权大计绝不会具备的特征。每个人都维权的结果，就是没有人维权，没办法行动。一场会开完，大家说了很多，没有结论，甚至连基本的发言秩序都没有。想想微信群是不是如此，会议随时召开，发言随时插入。一方面公开了所有业主的思想动态——明天老李要去城建档案馆，号召邻居们同去。开发商第一时间就知道了，赶紧给档案馆领导说我们小区的任何资料都不要拿出来。另一方面没有任何规则，谁也不能管谁。

微信群聊只有一个规则：群主可以踢人，其他人可以退群。有经验的开发商，会想方设法成为（收买）群主，谁不配合，就把他踢掉。

当年革命先烈闹革命，也没有什么微信，全靠党组织，就把人民群众动员起来了，打了辽沈、淮海。今天大家从小学习革命前辈的先进经验，到了具体运用的时候，就忘的一干二净了，纷纷学老美，开Marvel，LOL，你是钢铁侠，我是蜘蛛侠，你用卡牌我就玩潘森，总之，大家各干各的。

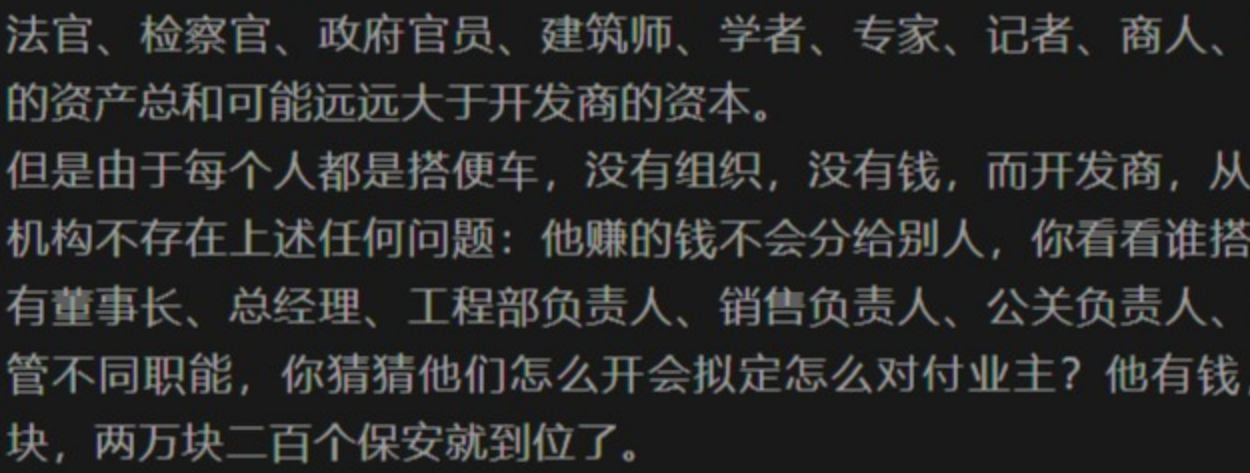


以上都是组织问题，下面说说集资问题。

有句话说，兵马未动，粮草先行。共产党打赢国民党，也是靠的人民群众给运粮食。可是小区业主维权呢，是自掏腰包。我们今天开会需要场地，没有，只好在公园，或者业主家，或者干脆去物业的办公室——有一次我被请到小区，到物业的办公室开会。业主们一坐下，不知道是谁在地上踢了一脚，从桌子下面划出一只录音笔，大家都很尴尬。

业主来北京见律师，自己掏机票，业主把律师请到小区，自己订酒店。我们一般去外地参与帮助业主集团诉讼的前期咨询，都不要求业主付什么咨询费——但是差旅费你总是要给吧。想得到专业的意见，想得到好的服务，就要有相应的开支。

集资，其实往往是小区维权成功的必要武器。现实生活中，确实有一些小区自发的组织起来了，往往靠的不是一个两个业主。为什么这样说，因为14亿中国人里面，没有几个毛泽东，没有几个美国队长，既没有那么多天生的领袖，也不会有那么多有特异功能的人。个体的力量往往极为有限，每个伟大野猪代表的背后，都是一群坚挺的小猪。小业主们一家200，一家300，掏钱给业主代表，这个业主代表才是真的业主代表。



毛主席率领军队打仗，不可能是毛主席自己出钱，**为人民服务**，打仗的时候老人家拎着枪上战场。一定是群众出钱，军队卖命。同理，小区业主代表大家维权，不可能是业主代表出钱，业主代表出力。应该是群众集资，业主代表定思路，群众再出力支持。我前面提到99.9%的小区维权失败，剩下的0.1%往往都是后者，维权成功靠的是一个团队，而不是一个强有力的个体。当然最后大家记住的往往是个体。

最后是反搭便车。小区维权最致命的问题是普遍的搭便车心态。如果你是李嘉诚，你一个人买了1000套房。收房了，墙皮脱落下雨的话，你肯定二话不说找人过来鉴定，然后起诉。但是你要是1000个业主，大家就去信访了，去谈判了，你看看我，我看看你，谁也不会积极行动，都希望用最低的成本——毕竟没有集资，用最低限度的技术——毕竟也没有专家指导，最低限度的社会资源——没有人肯为了小区的事情出个人关系解决群众问题，来做事。结果只有一件事情同时符合上述条件，就是信访。



信访不要钱，信访也不需要什么法律知识，信访也不用找关系。结果你看到，一个业主带着一群业主去信访。信访就没有成本吗，也有的，拉横幅啊，买水啊。这些钱不多业主自己能出得起。有的业主比较好面子，自己出钱买了好几箱水，还请请搭伙吃饭。这样几次之后他就不愿意了，人家不可能一直当傻瓜，面子毫无意义，解决问题才是根本。

搭便车的心态，就是每个人都默认自己不付出，被动享受别人的劳动成果，让别人付出，自己收获。正是基于此，所有人就不行动。

如果比经济实力，业主支付的购房款的总和一定大于土地出让金、银行贷款、投资方的投资、高利贷的本金中的任何一项，比拼社会关系，一个数百人的小区，不知道有多少法官、检察官、政府官员、建筑师、学者、专家、记者、商人、老师，比拼资产，业主的资产总和可能远远大于开发商的资本。

但是由于每个人都是搭便车，没有组织，没有钱，而开发商，从一开始他就是一个商业机构不存在上述任何问题：他赚的钱不会分给别人，你看看谁搭个他的便车试试看；他有董事长、总经理、工程部负责人、销售负责人、公关负责人、保安部门负责人等等分管不同职能，你猜猜他们怎么开会拟定怎么对付业主？他有钱，想打架一人一天一百块，两万块二百个保安就到位了。

业主就像一个臃肿肥胖的植物人，开发商则是一个十岁的娃娃，就算前者的战斗力一定强于后者，但是对不起，娃娃在你脸上撒尿你也没辙。你要是什么也不懂，也就算了，你要是懂一些，你就会更加感觉没有尊严，你呼吁左手抬起来，左手告诉你他要看看天，你呼吁右手握拳头，右手告诉你他要歇个班。你想让业主们给你授权，业主说你骗子，你想告诉业主，我们现在不要收房，业主说他们迫切要入住。

以上总结这些，好像都是关于业主为什么会被开发商干掉。细节问题还有很多，比如业主被收买怎么办，比如业主代表被打击报复怎么办，比如集资用谁的名义，怎么开收据，比如我们的谈判成果泄露出去被其他维权小组拿到怎么办，比如怎么拿到打赢官司所必须的图纸，比如怎么填写的选票不会被推翻，比如业主大会议事规则该怎么写，这些问题太多了，讲三年也未必能讲完。

宏观的你只要掌握三个基本点，就能把大家组织起来：

1、要有正确的组织方法（包括组织结构、怎么开会）

2、要集资

3、要反搭便车

阅读原文