

物业公司经理之锦囊妙计

房产小幽默

第一计——瞒天过海 作为物业管理人员，对业主说实话没错儿，但什么实话都说明大错特错了。

第二计——围魏救赵 不交暖气费可以适当地停他水，不交物业费可以有节制地停他电。法规不允许？当然不允许！但你不会不说这是欠费停电吗？就说是设备故障，反正他钱不交来设备就老有故障。

第三计——借刀杀人 业主不交停车费我们当然不能指使保安砸人家车，但我们砸并不说明所有人都不会砸。

第四计——以逸待劳 这一批楼建得实在是差劲儿，一下雨就有人投诉北边儿窗户漏。漏怎么办？要修也得等天晴了，不然抹上的玻璃胶干不了还是会漏，到时候业主不光投诉窗户问题，还会投诉你们把人家地板踩脏了。不过等天晴了业主们倒很少会有人再张罗维修的事儿了，所以业主报修不要着急，拖一拖、等一等，效果比你十万火急地赶过去还好！

第五计——趁火打劫 业主向开发商、建筑公司投诉房屋质量不好对我们来说不是坏事，我们也应该积极呼吁：“闹事的业主只是一小部分，而房屋的质量问题是普遍存在的。要平息众怒就要追加对本小区的投入。鉴于你们忙于新的项目抽不出时间，干脆你们直接把钱打到我们物业公司，我们负责组织施工，对广大业主也好有个交待。”当然，钱到了我们账上想怎么花就是我们说了算了。

第六计——声东击西 我们要经常与业主沟通：“您对我们的工作有什么意见？您觉得我们还应该在哪方面改进？”业主如果有意见，我们一方面表示虚心接受，另一方面也要向业主大吐苦水，说一说工作难度，求得业主的理解和支持。如果业主提不出什么意见，那好，就快把物业费交了吧！

第七计——无中生有 业主反映小区里有拾破烂的出没。这有什么，我们收着拾破烂的管理费呢！当然这事儿不能跟业主讲，那么可以告诉业主：咱们这个小区是商品房，拿着银子来买房的都是上帝，售楼小姐缺乏对业主素质的把关，所以有个别收破烂发财的也成为咱们这儿的业主了，积习难改，人家不偷不抢，在自己家院子里拾点儿废品我们怎么干涉？



你背着老婆偷偷上网泡MM，这叫二次置业；

你说你又帅又有钱，这叫前期炒作；

旁边一男的看不惯，说你其实又丑又穷又色迷迷，这叫恶性竞争；

你向网管告状，网管把他踢了出去，这叫规范市场；

你问：“这里有美女吗？”

这叫市场调查；

有20个人同时回答：“我是美女。”这叫楼市泡沫；

你说：“谁想和我聊天？”

这叫发布广告；

20个美女都表示要和你聊天，这叫排队认购；

要问为什么会有那么多美女找你，那是因为今年头空置率太高；

你高兴地说：“这些美女都是我的。”这叫圈地；

你如果说：“凡北京的美女都是我的。”这叫北上圈地。

你说话会引用鲁迅、席慕容、海子、周星星、黑格尔、罗丹、斯皮尔伯格。这叫社区文化；

你说你能歌善舞会写诗，这叫现场作秀；

旁边有一男的说：“谁和我聊我给谁钱。”这叫价格战；

你说：“谁给我钱我和谁聊。”这叫心理战；

结果20个美女都抢着向你表达倾慕之情，这叫热销；

你打字速度太慢，不能同时和20个人聊天，这叫市场承受力有限；

你选中和其中一个聊天，这叫落听；

你问她要到了靓照，这叫

网上看楼；

她说她还认识很多靓女，问你要不要介绍，这叫销售代理；

你给她留了电话号码，这叫内部登记；

你和老哥们一起去见美女，这叫联合看楼；

你们发现该“美女”实际上是只大恐龙，这叫货不对板；

恐龙还穿着晚礼服带着大耳环，这叫超豪华装修；

好在还有另一女伴陪同恐龙过来，这叫买一送一；

这女伴居然还很靓，这叫天大利好；

你们想请美女吃饭，恐龙一定要跟着去，这叫捆绑销售；

你和哥们儿合计了很多办法想把恐龙打发走，这叫策划；

她让你给她买了钻石戒指，这叫首期款；

你决定先把生米做成熟饭，这叫收楼；

虽然觉得吃了亏却只能认栽，这叫弱势业主；

美女终于找上门来说有了你的孩子，这叫资产增值（可你觉得是负资产）；

她去了医院，这叫资产流失；

你终于明白网络是虚幻的，这就叫房地产；

你从此不敢再上网泡MM，这叫成熟消费者；

对了，看完以上文章之后立即打电话给我问感想的，就叫做楼市记者。

广告