

Cạm bẫy bất động sản vùng ven - Bài 1: Đủ mảnh "mọi tiền" của cò môi giới nhà đất

10:33 17/10/2018

Thị trường BĐS thời gian qua liên tục ghi nhận những vụ lừa đảo trong mua bán nhà đất, cũng như hiện tượng cò đất, môi giới tung tin đồn "thối" giá đất khiến thị trường chao đảo. Trong khi TP.HCM, thị trường nhà đất ngày càng khan hiếm thì các cò mỗi mở rộng ra các tỉnh lân cận như Long An, Đồng Nai...

Lợi dụng thị trường BĐS sốt giá, các "cò đất" và sàn giao dịch BĐS làm ăn bát nháo đã sử dụng nhiều mảnh khoe tinh vi để lừa đảo khách hàng nhằm thu lợi bất chính. Nhiều tổ chức, cá nhân sẵn sàng lập website mạo danh công ty có uy tín để thực hiện hành vi lừa đảo khách hàng.

Theo đó, các website mạo danh này ngang nhiên sử dụng trái phép hình ảnh và đưa ra nhiều tài liệu sai lệch về dự án, ghi số điện thoại giả mạo.



Thậm chí, có website còn đăng tải thông báo tới khách hàng về việc thay mặt chủ đầu tư nhận tiền đặt cọc, giữ chỗ mua sản phẩm với số tiền từ 200 - 500 triệu đồng/căn hộ và đưa ra giá bán thấp hơn nhiều so với mức dự kiến của chủ

đầu tư. Bên cạnh việc mạo danh, cò đất còn sử dụng chiêu trò tự ý đổi tên dự án để rao bán.

Các chiêu tiếp thị thông qua sàn giao dịch, treo dán quảng cáo ở cột điện hay phát tờ rơi dọc đường đã cũ. Nay giới cò địa ốc thông qua điện thoại di động, mạng xã hội quảng cáo bán nhà đất theo kiểu “dội bom” người tiêu dùng. Mặc dù, thông tin đầy mập mờ, thế nhưng tin những lời ngọt mật, nhiều người đã tiền mất nhưng đất không thấy.

Chị Thu Nga (TP.HCM), là một ví dụ, vì đang trong tình cảnh khốn khổ đòi lại khoản tiền đã lỡ đặt cọc mua đất. Chị Nga cho biết, mới đây, chị lỡ đặt cọc mua một lô đất, mà theo tư vấn của người môi giới thì khu đất này rất gần Sài Gòn, chỉ mất 20 phút đi xe và nhiều tiện ích khác. Và cũng không biết vì sao công ty môi giới này lại có số điện thoại của chị để gọi tới tư vấn, đồng thời cho xe tới tận nhà đón chị đi xem đất.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 10 năm 2018

GIẤY BIÊN NHẬN ĐẶT CỌC

(V/v chuyển nhượng sản phẩm bất động sản tại Tam Phước, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai)

BÊN ĐẶT CỌC: (Gọi tắt là Bên A)

Họ tên khách hàng : Nguyễn Văn A Sinh ngày: 08/02/1960
CMND số : 023740 Cấp ngày: 25/06/2015 Nơi cấp: Công an TP. HCM
Địa chỉ liên lạc : 11, HCM
Điện thoại :

BÊN NHẬN ĐẶT CỌC: (Gọi tắt là Bên B)

CÔNG TY CỔ PHẦN TM-DV & XD ĐỊA ỐC PHÁT LỢI

Địa chỉ : Số 311 Điện Biên Phủ, P. 15, Q. Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh
Mã số thuế : 0313913914
Tài khoản : 0531002510232 tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam (VIETCOMBANK) chi nhánh Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh; CTK: LÊ VIỆT SỸ
Đại diện : LÊ VIỆT SỸ Chức vụ: TỔNG GIÁM ĐỐC

Sau khi thỏa thuận theo nguyên tắc bình đẳng, các Bên tự nguyện đồng ý ký kết giấy biên nhận đặt cọc này với các điều khoản và điều kiện như sau:

Điều 1: THÔNG TIN SẢN PHẨM

- Ký hiệu sản phẩm : Lô T44 ; ô 65 ; (Thửa đất số: 65.... ; Tờ bản đồ số: 11)
- Diện tích : 109,2 m²
- Tọa lạc tại : Xã Tam Phước, Tp. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai.

Điều 2: GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG - SỐ TIỀN ĐẶT CỌC - TIỀN ĐỘ THANH TOÁN HỢP ĐỒNG

- Tổng Giá trị Hợp đồng: 844.690.000 VND;
(Bằng chữ: Bốn trăm bốn mươi bốn triệu sáu trăm chín mươi nghìn đồng)

- Bên A đồng ý giao cho Bên B và Bên B đồng ý nhận của Bên A khoản tiền đặt cọc (sau đây gọi là "Khoản Đặt Cọc") với số tiền cụ thể là: 30.000.000 VND (Bằng chữ: ba mươi triệu đồng).

- Tiến độ thanh toán:

STT	ĐỢT THANH TOÁN	THỜI GIAN THANH TOÁN	TỶ LỆ THANH TOÁN; GHI CHÚ
1	Đợt 1	05 ngày sau khi ký giấy biên nhận đặt cọc	Bên A thanh toán cho bên B 50% tổng giá trị hợp đồng (đã bao gồm tiền đặt cọc).
2	Đợt 2	20 ngày sau khi thanh toán đợt 1	Bên A thanh toán tiếp cho bên B 25% tổng giá trị hợp đồng.
3	Đợt 3	20 ngày sau khi thanh toán đợt 2	Bên A thanh toán tiếp cho bên B 25% tổng giá trị hợp đồng. (Giao lại 10.000.000VND)

Nhân viên môi giới giới thiệu là Công ty Song Thịnh, nhưng mọi giấy tờ chị Nga ký lại tên là Địa ốc Phát Lợi?

Tuy nhiên, trước khi được đưa khách hàng đi xem đất, người của công ty môi giới yêu cầu chị Nga phải ký giấy đặt cọc 30 triệu đồng mới đồng ý đưa đi. Vì

đang có nhu cầu cần mua nên chị đã đặt bút ký, tuy nhiên, mảnh đất mà công ty môi giới đưa chị đến lại là đất trồng cây lâu năm, không thể xây nhà được (?!).

Nhưng nhân viên môi giới vẫn liên tục khẳng định có thể chuyển đổi mục đích sử dụng được, đất thổ cư đã có sổ. Khi chị Nga khẳng định chính quyền xã cho biết không thể làm thủ tục chuyển đổi được, thì vị cò môi này lại cho rằng, mảnh đất đưa chị đến xem là đất trồng cây lâu năm, còn nếu chị muốn mua đất thổ cư thì đơn vị này cũng có.



Quy hoạch và dự án mà nhân viên dùng để giới thiệu cho khách hàng

Để tăng thêm lòng tin cho khách hàng, cò môi liên tục khẳng định lô đất đã có sổ và sổ đưa cho khách xem là sổ phụ phô tô, còn sổ chính công ty đang giữ. Người này cũng không quên nhấn mạnh, nếu muốn lên làm sổ chuyển đổi từ đất trồng cây lâu năm, thì phải đóng thêm 670.000 đồng/m² đất. Liên tục tung hỏa mù khẳng định xây nhà được trên diện tích trồng cây lâu năm, cam kết trong vòng 3-4 tháng có thể biến đất trồng cây lâu năm thành đất thổ cư, nhằm trấn an khách hàng.

Chị Nga cũng cho biết, trong khi chị sống ở TP.HCM mà mảnh đất cò môi giới dẫn chị đi xem thì ở tận Biên Hòa, Đồng Nai, quá xa so với nhu cầu của chị, trong khi lật dở lại giấy tờ thì chị mới giật mình. Tên công ty môi giới là Công ty CP-DV Địa ốc Song Thịnh, nhưng giấy nhận cọc của chị lại là Công ty CP TM DV & XD Địa ốc Phát Lợi.

Trong khi đó, tại Công ty CP-DV Địa ốc Song Thịnh, có địa chỉ tại 156 Chu Văn An, Phường 26 Quận Bình Thạnh, chỉ mở đón khách thường xuyên đi dự án vào thứ 5 và chủ nhật, đưa khách đi xem đất và mở bán, còn lại các ngày trong tuần luôn trong tình trạng cửa đóng then cài.

Trong vai người tìm mua đất, chúng tôi gặp một người đàn ông tên H. (môi giới) tiến đến cầm trên tay một xấp sổ đỏ rồi hỏi liên hồi: “Anh mua đất làm nhà hả, chỗ em còn mấy miếng “ngon” lắm, ở đây mua của em là đúng giá, còn mua qua công ty môi giới, họ đều chào giá cao hơn gấp rưỡi, em giới thiệu kiếm tiền cà phê qua ngày...”.

Tại đây, H. giới thiệu lô đất có sổ diện tích 82m², giá 280 triệu đồng. Cũng theo H., tại mảnh đất đang rao bán đã được cho công ty môi giới “thối” cho khách Sài Gòn đến mua với giá gần 500 triệu đồng. Thấy chúng tôi thắc mắc tại sao mua của H. lại rẻ, còn mua của công ty môi giới “an tâm” hơn nhưng lại mắc?

H. tiết lộ: “Ôi, em nói thật mà các anh không tin. Đất này của người dân địa phương nên đất nhiều họ muốn bán cho nhanh. Còn những công ty môi giới, lợi dụng khách nơi khác đến không biết giá thì làm giá cao để hưởng chênh lệch!”

Thấy chúng tôi còn vẻ nghi ngờ, H. cho biết cũng bán cả nhà xây sẵn trên diện tích 70m², giá 550 triệu đồng, đã hoàn thiện chỉ vào là ở ngay. Nhà xây từng lô 5 căn, chất lượng bình dân nhưng với giá cả như trên cũng không quá đắt.

Theo quan sát của chúng tôi, vị trí xung quanh thấy lác đác nhà mới xây, chủ yếu là gia đình công nhân, số còn lại hiện đã được phân lô. Bảng thông tin dự án cũng thể hiện rõ chi tiết các khu vực chức năng rất hoành tráng. Không chỉ đất nền dự án mà ngay cả đất rẫy, đất vườn cũng đang “sốt” lây.

Song song cùng “cò” đất, một số công ty môi giới sử dụng nhiều chiêu để “giăng bẫy” khách hàng. Theo đó, nhiều công ty sẵn sàng chi tiền cho người dân địa phương và mớm lời trước để làm cộng tác viên cho công ty. Khi khách đến hỏi mua chỉ việc nói theo những lời đã chỉ dẫn. Thực tế, nhiều khách phương xa đã ôm “quả lừa” vì nghĩ rằng người dân chất phác, hỏi một người còn nghi ngờ chứ ai cũng nói vậy thì rất đáng tin...

Việc cò đất, đầu nậu “thối giá” đất nền trong thời gian qua, đã gây ra nhiều hệ lụy xấu cho thị trường BĐS ở nhiều địa phương như TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương... Đây là câu chuyện muôn thủa nhiều năm qua và vẫn chưa có giải pháp khắc phục.

Hải Đăng