

Doanh nghiệp bất động sản cố tình "lách luật" huy động vốn qua mặt khách hàng như thế nào?

15:30 05/11/2018

Không ít khách hàng rơi vào hoàn cảnh khóc dở, mếu dở khi lỡ xuống tay mua phải các dự án bất động sản (BDS) khi mà cơ sở hạ tầng chưa có, mặt bằng ngổn ngang, pháp lý chưa rõ ràng, thậm chí chủ đầu tư đã thế chấp quyền sử dụng đất và nhà ở hình thành trong tương lai tại ngân hàng... Dù chưa đủ điều kiện nhưng vẫn có doanh nghiệp bất động sản "ra tay" huy động vốn, lách câu từ, "đặt cọc giữ chỗ", "phiếu đăng ký giữ chỗ"... buộc khách hàng thanh toán nhiều nhất có thể trong khi căn hộ, đất nền, hạ tầng chẳng thấy đâu.

Nhiều doanh nghiệp cố tình lách luật khi chưa được phép

Thực tế hiện nay, có nhiều chủ đầu tư các dự án chung cư, BDS ở TP Hồ Chí Minh yếu về năng lực tài chính, cố tình "lách luật" để huy động vốn bất chấp pháp luật. Hợp đồng cọc là phương thức phổ biến để các doanh nghiệp này vừa huy động được vốn làm hạ tầng vừa bán được dự án khi chưa đủ điều kiện.

Đây chính là nguyên nhân khiến hàng loạt dự án thời gian qua dù thu tiền đến 90% (thậm chí hơn nữa) giá trị căn hộ, nhưng không giao được nhà cho khách hàng. Thậm chí, nhiều chủ đầu tư còn đem dự án đã bán cho khách hàng mang cầm cố ngân hàng, khiến người mua nhà lâm vào cảnh "dở khóc, dở mếu".



Chủ đầu tư sẽ mở bán chính thức thông qua các hợp đồng đặt chỗ, hợp đồng cọc. Ảnh: V.D

Cụ thể, các chủ đầu tư thường sử dụng nhiều hình thức khác nhau, chẳng hạn như hợp đồng góp vốn hay suất đặt chỗ thay vì cung cấp hợp đồng mua bán. Một số dự án chưa công bố mở bán chính thức nhưng các môi giới tại sàn lôi kéo khách hàng bằng cái gọi là “suất ngoại giao”.

Những thủ thuật này có một điểm chung là người mua sẽ được mua với mức giá thấp hơn giá chính thức chủ đầu tư đưa ra ngày mở bán.

Đây là chiêu thức được công ty địa ốc Alibaba áp dụng và gây xôn xao dư luận vào cuối năm 2017. Tự xưng là chủ đầu tư dự án khi chưa thực hiện công tác bồi thường, giải phóng mặt bằng, chưa có quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500, thậm chí chưa thực hiện thủ tục lựa chọn chủ đầu tư dự án đất nền nhưng doanh nghiệp vẫn huy động vốn bằng “phiếu đặt chỗ”.

Đơn vị này cũng quảng cáo rầm rộ khi công bố tung ra 1.000 nền nhà và nhận đặt cọc 50 triệu đồng/nền, khiến gần 500 người đã đặt cọc hơn 16 tỷ đồng mua dự án này.



Dự án Sky 89 hầu như vẫn đang là bãi đất trống, nhưng đã được đặt cọc mua hết 100% số căn hộ.

Gần đây nhất, dự án được nhắc đến nhiều là Sky 89 (tại số 89 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, quận 7, do liên doanh chủ đầu tư Tập đoàn An Gia - An Gia Investment và Creed Group phát triển). Dự án này hầu như vẫn đang là bãi đất trống, nhưng An Gia Investment đã ký hợp đồng đặt cọc và mở bán hết 100% số căn hộ trong lễ ra mắt dự án giai đoạn 1 vào đầu tháng 8 vừa qua.

Chỉ tính sơ sơ, với việc bán 430 căn hộ (khách hàng thanh toán 15% giá trị căn hộ), An Gia Investment đã thu về hàng trăm tỷ đồng. Theo nguồn tin của chúng tôi, để đủ cơ sở pháp lý mở bán, thu tiền của khách hàng tại dự án Sky89, ngoài việc phải hoàn thiện phần móng (dự án này đang mới trong giai đoạn thi công móng được gần 4 tháng, dự kiến phải sau 5 tháng nữa mới xong và theo quy định thì lúc đó mới được huy động vốn), chủ đầu tư còn phải tiến hành hàng loạt công việc khác như điều chỉnh thiết kế xây dựng, mật độ, kiến trúc, kết nối hạ tầng... Nhưng xem ra trên thực tế, không rõ đến khi nào những phần việc quan trọng trên mới được hoàn tất.

Tuy nhiên, nếu nhìn vào lịch thanh toán của chủ đầu tư này đưa ra, ngoài việc đặt cọc 15% giá trị căn hộ, cứ mỗi 3 tháng tiếp theo khách hàng phải đóng 4%

giá trị căn hộ. Và nếu tính đến thời điểm xong móng cọc như dự kiến là sau 9 tháng kể từ ngày công bố, khách hàng phải đóng thêm tổng cộng là 12% giá trị căn hộ.

Không chỉ vậy, chủ đầu tư còn đưa ra nhiều mức đặt cọc khác nhau từ 15%-90% giá trị căn hộ và đổi lại sẽ chi trả chiết khấu ở mức cao theo từng mức đặt cọc để khách hàng nhanh chóng xuống tiền. Để làm rõ những thông tin này, chúng tôi đã liên hệ với đại diện bộ phận truyền thông của Công ty An Gia. Phía Công ty An Gia đã hẹn sau nhiều ngày nhưng vẫn không có phản hồi gì.

Một số dự án khác cũng đình đám không kém là các dự án Flora Novia (đường Phạm Văn Đồng, quận Thủ Đức) và Akari City (đường Võ Văn Kiệt, quận Bình Tân) của chủ đầu tư là Công ty CP Đầu tư Nam Long (Nam Long Group), mặc dù chưa hội đủ các điều kiện về pháp lý và thực tế xây dựng, nhưng chủ đầu tư đã ồ ạt mở bán, nhận cọc từ khách hàng lên đến hàng trăm triệu đồng.

Theo tìm hiểu, tại dự án Flora Novia, chủ đầu tư đã mở bán giai đoạn 1 với Block A vào ngày 12-8-2018. Tiếp đó, ngày 8-9, chủ đầu tư lại mở bán giai đoạn 2 với Block B (khách hàng đã đóng theo giai đoạn 1 là 10% giá trị hợp đồng) và dự án đã được giao dịch hết. Tuy nhiên, thực tế hiện nay tại dự án này chỉ mới đang tiến hành làm móng, tức chưa thể có biên bản nghiệm thu đã hoàn thành xong phần móng của tòa nhà.

Trong khi đó, dự án Akari City do Nam Long Group ký kết hợp tác với nhà đầu tư Nhật Bản thực hiện. Sắp tới, công ty dự kiến sẽ mở bán dự án, với giá từ 24-27 triệu đồng/m²...



*Fresca Riverside của Sea Holdings chưa có dấu hiệu xây dựng thi công nào -
Ảnh: Hồ Đông*

Nhưng điều đáng nói là trong bảng dự kiến đóng tiền theo tiến độ của dự án Akari City có một số điều khá lạ, như khách hàng từ khi đặt cọc giữ chỗ đến khi có hợp đồng mua bán phải đóng đến 30% và phải chịu đợi chờ đến 9 tháng mới ra được hợp đồng mua bán. Đây được cho là một dấu hiệu về huy động vốn và chiếm giữ vốn trái phép. Trong khi đó, thực tế tại công trường của dự án này vẫn còn là mảnh đất trống mới được rào chắn, chưa biết đến khi bao giờ thi công.

Mọi rủi ro đổ dồn lên khách hàng

Những điều luật về kinh doanh bất động sản, tài sản hình thành trong tương lai đã quy định rất rõ ràng. Tuy nhiên, do chủ đầu tư muốn huy động vốn nhiều nhất, sớm nhất có thể nên đôi khi "quên" những điều luật này. Khách hàng mà không tỉnh táo, thiếu hiểu biết thì hoàn toàn có thể nhận "trái đắng".

Trong quá trình thực hiện dự án nhà ở chung cư, chủ đầu tư có quyền huy động vốn từ tiền mua nhà ứng trước của các đối tượng được quyền sở hữu nhà ở tại Việt Nam theo quy định của luật Nhà ở, thông qua hình thức ký hợp đồng mua bán nhà ở hình thành trong tương lai, quy định tại điểm đ khoản 1 điều 9 Nghị định 71/2010/NĐ-CP hướng dẫn thi hành luật Nhà ở, luật sư Hoàng Mai Hiếu (đoàn luật sư TP.HCM) khẳng định.

Theo điều 55 luật Kinh doanh bất động sản, điều kiện của bất động sản hình thành trong tương lai được đưa vào kinh doanh quy định như sau: “Có giấy tờ về quyền sử dụng đất, hồ sơ dự án, thiết kế bản vẽ thi công đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, giấy phép xây dựng đối với trường hợp phải có giấy phép xây dựng, giấy tờ về nghiệm thu việc hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật tương ứng theo tiến độ dự án; trường hợp là nhà chung cư, tòa nhà hỗn hợp có mục đích để ở hình thành trong tương lai thì phải có biên bản nghiệm thu đã hoàn thành xong phần móng của tòa nhà đó.

Trong khi đó, Luật Kinh doanh BĐS đã quy định khá rõ, chỉ khi nào dự án làm xong móng, xong hạ tầng và được sự chấp thuận đủ điều kiện bán hàng của Sở Xây dựng, chủ đầu tư mới được bán hàng, huy động vốn. Điều này nhằm bảo vệ khách hàng tránh những rủi ro đáng tiếc khi các công ty BĐS kinh doanh theo kiểu “tay không bắt giặc”, đẩy rủi ro về phía khách hàng.

Tuy nhiên thực tế, nhiều chủ đầu tư đã làm liều huy động vốn trái phép như kể trên. Do đó, các chuyên gia đã cảnh báo khách hàng có thể phải chịu nhiều rủi

ro khi mua BĐS với hình thức này.

Luật sư Trần Minh Hùng, Đoàn Luật sư TP Hồ Chí Minh cho biết, khi mua nhà ở hình thành trong tương lai chưa đủ điều kiện sẽ có một số rủi ro cơ bản. Có thể kể như rủi ro về pháp lý; khách hàng thường chịu thiệt do phát sinh liên quan đến các vướng mắc thủ tục pháp lý của dự án trong suốt quá trình triển khai xây dựng... Mặt khác, có thể khách hàng bỏ tiền đầu tư nhưng không nhận được nhà, cùng một căn nhà nhưng được rao bán cho nhiều người, chủ đầu tư nhận tiền và bỏ trốn mà không tiến hành xây dựng, hoàn thành dự án như đã cam kết.

Tiếp đó là rủi ro về tài chính; chủ đầu tư một lúc thực hiện nhiều dự án hoặc lấy vốn dự án này “đắp” cho dự án khác dẫn đến việc sử dụng vốn sai mục đích, làm chậm tiến độ dự án, nghiêm trọng hơn có thể sẽ đóng băng dự án khi nhà đầu tư không cân đối được vấn đề tài chính.

Ngoài ra, còn có rủi ro về phê duyệt dự án; trong quá trình thực hiện, dự án bị vướng mắc, thiếu sót dẫn đến dự án không được phê duyệt thì rủi ro về việc không bàn giao được nhà sẽ rất cao, lúc này chủ đầu tư đã sử dụng hết nguồn vốn để đầu tư dự án nên tiền trả lại cho khách hàng sẽ không còn. Vì vậy, người chịu thiệt thòi nhất vẫn là người mua.

Hải Đăng