

Quảng cáo, rao vặt BĐS (TP. HCM) - Bài 2: Khách hàng tự đưa chân vào bẫy

07:18 22/05/2017

Quảng cáo tràn lan không đúng sự thật mà Thương hiệu & Công luận đã phản ánh trong bài viết Quảng cáo bất động sản: "Treo đầu dê bán thịt chó" cho thấy, cung cách làm ăn không trung thực, khuất tất của những tổ chức, đơn vị này. Nhưng không dừng ở đó, rất nhiều khách hàng đặt lòng tin vào những lời quảng cáo, đã trở thành nạn nhân của những vụ việc có dấu hiệu của sự lừa đảo.

"Nói một đằng, làm một nẻo"

Với kiểu quảng cáo "treo đầu dê, bán thịt chó", không ít khách hàng tại TP. HCM đã bị lừa một cách "ngoạn mục" khi có nhu cầu mua đất tại quận 2, quận 9. Nhưng họ lại được đưa tới tận Đồng Nai để mua đất (?!).

ĐƠN TỐ CÁO

V/v: Tố cáo Công ty CP Địa Ốc Kim Phát – 246 Lý Thường Kiệt P14 Q10 TP.HCM lợi dụng tín nhiệm, lừa đảo chiếm đoạt tài sản



Kính gửi: VĂN PHÒNG THANH TRA CHÍNH PHỦ TẠI TP.HCM

Chúng tôi là những nạn nhân mua đất dự án đã bị Công ty CP Địa Ốc Kim Phát dùng mọi thủ đoạn để lừa đảo và chiếm đoạt tài sản. Sau khi gọi khiếu nại, tố cáo đến rất nhiều cơ quan thẩm quyền (như Ủy Ban Nhân Dân phường 14 – quận 10, Công An Quận 10, Tòa án Quận 10, Phòng Cảnh Sát Điều Tra Tội Phạm Về Kinh Tế và Tham Nhũng CA TP.HCM – Phòng PC46, Hiệp Hội Bất Động Sản TP.HCM, Sở tài nguyên và môi trường tỉnh Đồng Nai,...) nhờ can thiệp nhưng vẫn không có kết quả. Vậy nên chúng tôi đồng lòng gửi đơn trình lên **VĂN PHÒNG THANH TRA CHÍNH PHỦ TẠI TP.HCM** nhờ can thiệp để trả lại công bằng cho người dân bị hại và ngăn chặn không để đơn vị này tiếp tục lừa đảo người dân thêm nữa vì ngày càng có nhiều người bị hại kêu cứu.

Nay chúng tôi làm đơn này tố cáo lừa đảo chiếm đoạt tài sản đối với:

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC KIM PHÁT

- Địa chỉ: 246 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.HCM
- Mã số thuế: 3702 222 087
- Đại diện là ông: **NGUYỄN CÔNG CƯỜNG** Chức vụ: Tổng Giám Đốc

Đơn tố cáo của khách hàng Công ty CP Địa ốc Kim Phát

Đơn cử như hành vi của Công ty CP Địa ốc Kim Phát mà Thương hiệu & Công luận đã nhiều lần đề cập trước đây. Khách hàng được nhân viên gọi điện tư vấn sản phẩm, rồi hẹn vào mỗi sáng chủ nhật hàng tuần có mặt tại Thảo Cầm Viên để xe công ty đưa tới tận dự án. Nhưng thay vì đưa tới dự án ở quận 2, quận 9 như trong lời quảng cáo, thì xe lại chở thẳng tới các địa điểm khác ngoài TP. HCM.

Là một trong những nạn nhân của hình thức quảng cáo này, chị Hoa sống tại quận 8 (TP. HCM) cho biết: "Gia đình đang có nhu cầu chuyển về quận 9 để ở. Đầu tuần vừa rồi, có liên hệ với số điện thoại trên biển quảng cáo giới thiệu bán đất nền quận 9. Chớ trêu thay, khi tới điểm tập trung để xe công ty đưa tới dự án thì tôi cùng rất nhiều người khác lại được đưa tới tận Đồng Nai.



Đất quận 9 đang “hot” nhưng tại nhiều dự án, cơ sở vật chất chưa hoàn thành, người dân tận dụng để... chăn bò

Được các nhân viên tư vấn về những tiện ích xung quanh, cũng như những thế mạnh của dự án, tôi cùng rất nhiều khách hàng đã đặt cọc mua đất nền tại đây với số tiền không hề nhỏ. Tuy nhiên, điều đáng nói, sau khi tìm hiểu thông tin thì mới tá hỏa những thông tin được nhân viên tư vấn đều là sai sự thật. Thậm chí, dự án đó còn chưa được sở tài nguyên môi trường lập thủ tục hồ sơ đất đai.

Nghi ngờ tính pháp lý của dự án và lo ngại quyền lợi hợp pháp bị xâm phạm, tôi và hàng trăm khách hàng liên hệ tới công ty để rút lại số tiền đã đặt cọc trước đó thì lại nhận được thái độ thờ ơ, thậm chí còn dọa dẫm nếu tiếp tục đòi lại tiền"...

“Nghệ thuật” hay gian dối?

Có lẽ, thị trường BĐS tại TP. HCM nóng lên trong những tháng trở lại đây - đã khiến dịch vụ quảng cáo càng mạnh mẽ, tràn lan, thiếu sự kiểm soát. Cũng từ đó, những tổ chức, cá nhân làm ăn gian dối đã lợi dụng để thực hiện hành vi lừa gạt khách hàng.



Hấp dẫn với giá chỉ “600 triệu đồng/nền”

Phóng viên vào vai khách hàng có nhu cầu mua đất nền tại quận Thủ Đức. Hấp dẫn ngay chúng tôi là một biển quảng cáo khổ lớn: “600 triệu/nền”. Khi hỏi về lô đất này, nhân viên thông tin đó là giá tiền của lô đất có diện tích nhỏ nhất trong danh sách. “Nhưng lô đó đã có người đặt mua...” nên tiếp lời ngay sau đó, nhân viên kinh doanh tư vấn cho chúng tôi những lô đất xung quanh với diện tích lớn hơn và giá cũng cao hơn gấp đôi, gấp ba so với mức giá được in trên biển quảng cáo.

Bùi Hùng Cường, trưởng phòng kinh doanh của một công ty chuyên môi giới đất nền tại quận 9 chia sẻ: Đây là “nghệ thuật” quảng cáo”.

Bởi theo như kinh nghiệm nhiều năm trong nghề, trưởng phòng kinh doanh này cho biết, thông tin ghi như vậy là không sai, nhưng chỉ đúng một nửa.

"Những quảng cáo như kể trên nhan nhản trên khắp hàng cùng ngõ hẻm, cùng với cách làm việc chộp giật của một số tổ chức, cá nhân đã tạo nên hệ lụy xấu, xâm phạm đến quyền lợi của khách hàng", ông Lê Hoàng Châu, Chủ tịch Hiệp hội BĐS TP. HCM - nói về hậu quả của tình trạng quảng cáo, rao vặt BĐS tràn lan.

Hải Phong - Thanh Bút