21/12/2010

PHẠM DUY NGHĨA

MUA NHÀ THEO HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG GÓP VỐN

Thông tin tóm lược từ báo chí phục vụ mục đích nghiên cứu

Các câu hỏi dự kiến thảo luận: (i) Bản chất của "hợp đồng liên doanh" "hợp đồng góp vốn" trong các tình huống Đại Đô Thành và Ngân Thanh là gì, (ii) vì sao "hợp đồng góp vốn" có thể được chuyển nhượng, mua bán lòng vòng, (iii) những rủi ro đối với người mua nhà theo hình thức hợp đồng góp vốn, (iv) rủi ro cho người xây dựng, nhà thầu, ngân hàng cho vay, (v) nguyên nhân từ pháp luật về đất và nhà ở phải đã dẫn tới thực trạng này, (vi) muốn cải thiện tình hình này cần phải làm gì?

Ví dụ 1: Đại Đô Thành

TT 17/03/2010: Năm 2004, Công ty cổ phần Thủy đặc sản (Seaspimex, trụ sở tại đường Hòa Bình, P.Hòa Thạnh, Q.Tân Phú) và Công ty cổ phần đầu tư xây dựng kinh doanh địa ốc Đại Đô Thành (Công ty Đại Đô Thành, địa chỉ đường Cộng Hòa, P.4, Q.Tân Bình) *ký hợp đồng kinh tế hợp tác đầu tư* dự án nhà cao tầng Hòa Bình (213 Hòa Bình, P.Hòa Thạnh, Q.Tân Phú). Theo quảng cáo, đây là tòa nhà cao 20 tầng với quy mô gần 20.000m², đầu tư 579 tỉ đồng do hai bên góp vốn. Trong đó Seaspimex góp vốn vào dự án bằng giá trị tiền đền bù giải tỏa, trị giá các tài sản trên đất.

Trong khi cơ sở pháp lý của dự án chưa hoàn tất thì ngày 14-9-2004, Công ty Seaspimex đã ký ủy quyền cho Công ty Đại Đô Thành "*được toàn quyền quyết định đầu tư, kinh doanh và trực tiếp ký kết các hợp đồng mua bán liên quan đến toàn bộ dự án*". Có được ủy quyền này, Công ty Đại Đô Thành đứng ra huy động vốn (dưới hình thức bán căn hộ giá 7,5 triệu đồng/m² sàn). Nhiều người nộp tiền mua căn hộ. Khi khách hàng thắc mắc tại sao người đứng ra huy động vốn không phải là Công ty Seaspimex thì được ông Nguyễn Thanh Sơn (tổng giám đốc Công ty Đại Đô Thành) cho xem quyết định ủy quyền của Seaspimex. Ước tính, *Công ty Đại Đô Thành đã ký khoảng 50 hợp đồng góp vốn với khách hàng với tổng giá trị khoảng 120 tỉ đồng. Trong đó, các khách hàng đã nộp cho Công ty Đại Đô Thành khoảng 20 tỉ đồng*.

Năm 2007 Seaspimex lo xong các thủ tục pháp lý dự án và quay ra tuyên bố Công ty Đại Đô Thành không đủ khả năng thực hiện dự án, vi phạm hợp đồng và tự thanh lý hợp đồng với Công ty Đại Đô Thành. Công ty Seaspimex đã chấm dứt hợp đồng hợp tác với Công ty Đại Đô Thành từ tháng 3-2007.

Từ năm 2007 đến nay, khách hàng nhiều lần lên xuống đòi lại tiền nhưng cả hai công ty Đại Đô Thành và Seaspimex luôn đùn đẩy trách nhiệm. Ông Nguyễn Anh Phương, đại diện các khách hàng, cho biết: "Đến thời điểm hiện nay, căn hộ chúng tôi mua thì không được giao, toàn bộ số tiền góp vốn cũng không được chủ đầu tư trả lại. Chúng tôi càng hoang mang hơn khi nghe tin Công ty Đại Đô Thành

Tình huống này do Phạm Duy Nghĩa, giảng viên Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright biên soạn. Các nghiên cứu tình huống của Chương trình Giảng dạy Fulbright được sử dụng làm tài liệu cho thảo luận trên lớp học, chứ không phải để đưa ra khuyến nghị chính sách.

Bản quyền © 2010 Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright

không còn hoạt động, trong khi đó Seaspimex cho rằng mình không biết việc huy động vốn. Mặc dù chúng tôi đã nhiều lần yêu cầu Công ty Seaspimex phải thực hiện nghiêm túc mọi trách nhiệm về tài chính đối với khách hàng nhưng họ không có bất kỳ một phản hồi nào".

Ông Lê Hữu Thọ, chủ tịch HĐQT Công ty Seaspimex, nói người đứng ra thu tiền là phía Công ty Đại Đô Thành chứ không phải Seaspimex. *Mọi quyền lợi giữa Seaspimex và Công ty Đại Đô Thành đã được giải quyết xong khi thanh lý hợp đồng từ 03/2007.* Tuy nhiên, đại diện pháp lý của Seaspimex cũng xác nhận công ty này có ký giấy ủy quyền cho Công ty Đại Đô Thành thực hiện các thủ tục đầu tư, được quan hệ với tất cả các thành phần tín dụng và các đơn vị tài chính cũng như khách hàng, chịu trách nhiệm thanh toán các khoản vay. Seaspimex cho rằng không biết Công ty Đại Đô Thành huy động vốn của dân. Seaspimex không nhận được văn bản gì về việc này.

Ông Nguyễn Anh Phương, đại diện khách hàng, cho rằng việc Công ty Đại Đô Thành đứng ra huy động vốn để thực hiện dự án là trên cơ sở sự ủy quyền của Seaspimex. Chính vì nhận thức rõ như vậy nên khách hàng mới có lòng tin ký hợp đồng mua căn hộ. Điều đáng nói, trong suốt quá trình hợp tác với Công ty Đại Đô Thành, Công ty Seaspimex không có bất kỳ văn bản hay yêu cầu nào ngăn chặn đối với công ty này về việc huy động vốn trên.

Ví dụ 2: CTCP Ngân Thanh

VNexpress 14/04/2010: CTCP Ngân Thanh: Trước vẻ đẹp căn hộ mẫu The Montana Apartment (TP HCM) nhiều người sẵn sàng góp vốn 30-80% giá trị căn nhà. Gần đến thời hạn giao nhà khách mới biết mình bị lừa vì dự án chỉ mới có cọc và đất trống.

Ngày 12-13/4/2010, một nhóm người xuất hiện quanh khu căn hộ mẫu dự án The Montana Apartment để đòi tiền đã góp vốn dự án. Họ mang theo đơn tố cáo, những bảng yêu cầu trả tiền viết trên tờ lịch trưng ra ở mặt tiền căn hộ mẫu. Tuy nhiên, phía chủ đầu tư dự án không có người tiếp, nhà mẫu thì cửa đóng then cài.

Những người đòi tiền bức xúc cho biết, đã bị chủ đầu tư là **Công ty cổ phần Ngân Thanh** lừa bán căn hộ dự án The Montana Apartment, thu tiền góp vốn 30-80% giá trị căn hộ trong khi dự án chỉ mới có mấy cây cọc trống không. Hiện một số khách hàng đã đâm đơn kiện Công ty Ngân Thanh lừa đảo và chiếm dụng vốn.

Dự án The Montana Apartment xây trên đường Thoại Ngọc Hầu, phường Phú Thạnh, quận Tân Phú. Dự án có quy mô 1 hầm, 1 trệt, và 16 lầu. Tổng diện tích sàn xây dựng 15.600 m2 với 89 căn hộ và được *bán theo hình thức hợp đồng góp vốn* từ cuối năm 2009, với giá 17-20 triệu đồng một m2 đã bao gồm VAT. Dự án khởi công đầu năm 2009 và được quảng bá rầm rộ. Khách hàng mua nhà The Montana Apartment dưới hình thức ký hợp đồng góp vốn qua Công ty Eden Real. Bao gồm 89 căn hộ, tổng diện tích 7.652 m2, giá bán bình quân khoảng 20 triệu đồng/m2, **dự án thu về cho chủ đầu tư hơn 153 tỷ đồng**.

Lặn lội từ miền Trung vào Sài Gòn lập nghiệp, hai vợ chồng anh Thái ky cóp vốn liếng hơn 10 năm để góp tiền mua căn hộ The Montana Apartment. Tháng 9/2009, sau khi đi xem nhà mẫu, hài lòng với cách xây dựng, thiết kế của các căn hộ này, rồi đi thăm khu đất của dự án đã có mặt bằng, anh Thái tin tưởng đóng hơn 1 tỷ đồng tương đương 50% giá trị căn hộ. Khách được hẹn tháng 10/2010 bàn giao nhà. Theo kế hoạch, tháng 3 anh sẽ góp tiền đợt tiếp theo nhưng ngày 26/2 anh được thông báo của nhân viên kinh doanh rằng dự án tạm ngưng xây dựng.

Từ đó, anh Thái chỉ nhận được lời hứa hẹn hoàn tiền góp vốn qua văn bản và tin nhắn điện thoại về việc hoàn trả tiền góp vốn mua căn hộ. "Chủ đầu tư hứa sẽ trả tiền hàng chục lần rồi nhưng họ cứ biệt

tăm, nhà mẫu thì đóng cửa, vợ chồng tôi nộp tiền tỷ vào dự án giờ vẫn phải đi ở trọ", anh Thái bức xúc cho hay.

Nhiều khách hàng lỡ đầu tư vào dự án này cho hay, dù các văn bản, giấy tờ ký kết mua căn hộ bên chủ đầu tư do Tổng giám đốc Công ty Ngân Thanh là ông Phan Tấn Phát ký, nhưng họ chưa bao giờ gặp người này.

Anh Tư, một khách hàng đã đóng 600 triệu đồng, tương đương góp vốn 40% giá trị căn hộ vào dự án này kể, anh đã tìm gặp ông Phát ở trụ sở công ty, tại nhà riêng nhưng không lần nào được tiếp xúc. Người đứng ra trả lời khách hàng chỉ có bà Lâm Thị Kim Thanh, mẹ của ông Phát. Bà Thanh từng nhiều lần trực tiếp xin lỗi khách hàng và hứa hẹn sẽ trả tiền nhưng cuối cùng cũng không thực hiện lời hứa.

Trong công văn gửi khách hàng, ông Phát cam kết sẽ hoàn trả đầy đủ số tiền góp vốn căn hộ của nhà đầu tư. Tuy nhiên, các văn bản cam kết trả tiền này đều đã không được thực hiện. *VnExpress.net* nhiều lần liên lạc với Công ty Ngân Thanh và bà Thanh nhưng cũng không tiếp xúc được.

Một số khách hàng phản ánh họ góp vốn mua căn hộ không chỉ vì nhà mẫu đẹp, mà còn vì tin tưởng vào uy tín của Công ty Lilama SHB là nhà thầu kiêm đồng chủ đầu tư dự án này. Trao đổi với *VnExpress.net*, Tổng giám đốc Công ty Lilama SHB Lê Tấn Hòa cho biết: "Chúng tôi chỉ là nhà thầu của dự án nhưng hiện nay công trình đang ngưng hoạt động sau khi hoàn tất phần cọc móng. Thông tin Lilama SHB là đồng chủ đầu tư của dự án The Montana Apartment với Công ty Ngân Thanh là không chính xác".

Ông Hòa cho hay, Lilama cũng là nạn nhân trong dự án này vì đã đổ 25 tỷ đồng cho việc làm cọc móng của dự án. Hiện Lilama SHB cũng đang lúng túng không biết nên làm gì để giải quyết sự việc này. "Từ 5 tháng nay dự án bị ngưng trệ vì Công ty Ngân Thanh đã thay đổi lãnh đạo mới, thế nhưng dù là nhà thầu, chúng tôi vẫn chưa gặp được chủ đầu tư thực sự của dự án", ông Hòa nói.

Các khách hàng cho biết hiện Công ty Ngân Thanh đã điều chỉnh giấy phép đăng ký kinh doanh và chuyển nhượng phần vốn góp trong công ty. Tại bảng công bố thông tin về dự án Montana, ngoài chủ đầu tư là Công ty Ngân Thanh thì bên cạnh còn để dòng chữ Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng Lilama SHB. Tuy nhiên, ông Lê Tấn Hòa, Tổng Giám đốc Công ty Lilama SHB, cho biết: “Công ty ông chỉ là đơn vị thi công phần móng. Về pháp lý, Lialama SHB chưa ký bất kỳ văn bản nào để liên kết đầu tư với Ngân Thanh. Chúng tôi đã rót vào dự án này 25 tỉ đồng làm móng nhưng năm tháng rồi không tiếp xúc được với Ngân Thanh. Để bảo vệ quyền lợi, Lilama SHB đã thuê bảo vệ đến giữ khu đất. Vừa rồi cũng có một người gọi đến xưng là chủ mới của dự án thay Công ty Ngân Thanh và hẹn làm việc nhưng từ đó đến nay cũng không thấy đến” - ông Hòa nói.

Theo điều 39 Luật Nhà ở, chủ đầu tư chỉ được phép huy động vốn đối với dự án nhà ở chung cư riêng lẻ khi đã hoàn tất xong phần móng. Số tiền huy động từ khách hàng phải tương ứng với tiến độ dự án.

Ví dụ 3: CTCP Xây dựng và dịch vụ 1-5 (Hà Nội)

CAND 24/04/2010: **Thu hàng trăm tỉ đồng bằng một hợp đồng vô hiệu**

Chuyện bắt đầu từ ngày 19/1/2010. Công ty Cổ phần Phát triển địa ốc Cienco5 và Công ty Cổ phần Xây dựng và dịch vụ 1-5 ký hợp đồng vay vốn số 01/HĐVV/Cienco5 Land - 1/5Cas JSC. Theo đó Công ty 1-5 sẽ cho Cienco5 Land vay 200 tỉ đồng trong thời gian 18 tháng để chi phí đầu tư cho giai đoạn 1 dự án đường trục phía nam tỉnh Hà Tây (cũ), các khu đô thị hoàn vốn và các chi phí hoạt động... Số tiền này sẽ chuyển thành 3 đợt.

Đợt 1: 40 tỉ đồng trong thời hạn 5 ngày kể từ khi hai bên ký hợp đồng.
Đợt 2: 80 tỉ đồng trong thời hạn 10 ngày từ ngày ký hợp đồng.
Đợt 3: 80 tỉ đồng trong thời hạn 23 ngày từ ngày ký hợp đồng.

Đổi lại việc cho vay này, ngoài việc được trả lãi 1% trong toàn bộ thời gian vay vốn, Công ty 1-5 sẽ được Cienco5 Land ưu tiên thực hiện hợp đồng hợp tác đầu tư vào Khu đô thị Thanh Hà A- Cienco 5 do Cienco5 Land làm chủ đầu tư.

Mặc dù thời hạn phải chuyển tiền đã được ấn định rõ ràng như vậy, nhưng cho tới tận ngày 31/1/2010, phía Công ty 1-5 vẫn chưa hề chuyển được đồng nào cho Cienco5 Land. Vì vậy, ngày 1/2/2010, Tổng giám đốc Cienco5 Land Phan Văn Mạnh đã ký Công văn số 09 "về việc chấm dứt Hợp đồng vay vốn số 01" gửi ông Nguyễn Mạnh Cường, Tổng giám đốc Công ty 1-5.

Tại công văn này, Cienco5 Land đã nêu lý do chấm dứt là việc Công ty 1-5 không thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng đã gây ra những khó khăn nhất định cho Cienco5 Land nhưng chưa gây hậu quả nghiêm trọng. "Vì vậy Cienco5 Land thông báo cho Công ty 1-5 biết hợp đồng vay vốn số 01 vào ngày 19/1/2010 đương nhiên không còn hiệu lực".

Với công văn này, có thể hiểu rằng từ ngày 1/2/2010, Công ty 1-5 không còn quyền lợi gì liên quan tới dự án Thanh Hà A - Cienco5. Tuy nhiên, Công ty 1-5 vẫn coi bản hợp đồng đã không còn hiệu lực này như một "bảo bối" để gây niềm tin và huy động vốn từ các nhà đầu tư nhỏ lẻ.

Trong số hàng trăm nhà đầu tư đã nộp tiền cho Công ty 1-5 với hy vọng sẽ được mua đất nền tại dự án Thanh Hà, chị Bắc ở Yết Kiêu, Hà Nội là một ví dụ.

Ngày 15/4/2010, tức là hai tháng rưỡi kể từ khi Cienco5 Land có văn bản khẳng định hợp đồng góp vốn số 01 không còn giá trị, Công ty 1-5 vẫn ký với chị Bắc "*Hợp đồng giao vốn*" và nhận từ chị Bắc 929,2 triệu đồng.

Tôi đã đọc kỹ bản "Hợp đồng giao vốn" này và thấy rằng quả thực trình độ... chơi chữ của những người biên soạn bản hợp đồng này khá... siêu khi ngoài việc "cam kết" bằng khoản tiền này, hai bên hiểu là bên B (chị Bắc) đã giao một khoản tài chính tương đương 30% giá trị chuyển nhượng lô đất nhất định theo quy hoạch đồng thời được hưởng quyền đảm bảo không thay đổi giá (giá trong 13 triệu đồng/m²) khi có giao dịch chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại thời điểm đủ thủ tục pháp lý"; còn vẽ ra một viễn cảnh rất tốt đẹp rằng "bên A chịu trách nhiệm điều hành và giao dịch với chủ đầu tư sao cho tới quý II - 2010 bên B nhận được quyền ký hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất (...).

Khi Cienco5 Land có giao dịch bất động sản Thanh Hà, bên B được hưởng quyền lợi từ việc nhận chuyển nhượng từ chủ đầu tư với mức đã đóng 30% giá trị theo quy định của chủ đầu tư (...). Quyền lợi này, được hiểu là khoản lợi nhuận đương nhiên phát sinh do chênh lệch giá bất động sản từ khi giao vốn vào thời điểm "còn non" chưa đủ các điều kiện pháp lý, chứa nhiều rủi ro tới khi bất động sản được mua bán một cách rộng rãi, an toàn đúng pháp luật". Quả là một viễn cảnh quá tốt đẹp mà khó ai có thể cưỡng nổi.

Chính vì miếng "bánh vẽ" này mà chỉ trong một thời gian ngắn, đã có hàng trăm người đổ tiền vào cho Công ty 1-5, người ít thì khoảng gần 1 tỉ đồng, người nhiều tới 4, 5 tỉ đồng. Không những thế, từ khoảng 1 tháng nay, *việc mua đi bán lại giữa các nhà đầu tư nhỏ lẻ ở dự án này cũng diễn ra hết sức sôi động* với mức chênh từ vài chục triệu tới vài trăm triệu/lô đất. Một nhà đầu tư cho biết hôm 16/4, anh đã đặt tiền mua 5 lô đất liền kề diện tích 100m²/lô với giá tới 20,5 triệu đồng/m².

Trấn an khách hàng bằng nhà trên giấy

Trước những bất thường trong việc bán đất dự án Thanh Hà - Cienco5, PC15 Công an Hà Nội đã vào cuộc. Ngày 20/4, PC15 đã đề nghị ngân hàng phong tỏa tài khoản của Công ty 1-5. Tới thời điểm phong tỏa, trong tài khoản của công ty này đã có tới 316 tỉ đồng. Chiều 21/4/2010, Cơ quan Cảnh sát điều tra (C15) Bộ Công an đã ra quyết định khởi tố vụ án "lừa đảo chiếm đoạt tài sản".

Ngày 22/4, Công ty Cổ phần Xây dựng và dịch vụ 1-5 đã tổ chức hội nghị khách hàng tại Nhà Văn hóa quận Thanh Xuân để trả lời về những thắc mắc xung quanh dự án Thanh Hà - Cienco 5. Có mặt tại cuộc họp này, điều chúng tôi ghi nhận được là sự lo lắng của hàng trăm khách hàng đã đổ tiền cho Công ty 1-5, trong số này có những người đổ hết cả tiền của vào với hy vọng mua được mảnh đất làm nhà.

Trước những thắc mắc của khách hàng, về việc không giao tiền cho Cienco5 Land đúng thời hạn hợp đồng, ông Bình lý giải "trước và trong sau khi ký hợp đồng, Công ty 1-5 đã yêu cầu Cienco5 Land cung cấp các văn bản pháp lý liên quan đến dự án nhưng đã không được cung cấp. Công ty 1-5 đã yêu cầu được gặp ông Thân Đức Nam, Chủ tịch HĐQT Cienco5 Land để giải quyết các vấn đề còn tồn đọng giữa 2 bên để Công ty 1-5 chuyển tiền cho vay vốn".

Chính lời giải thích này đã thêm một lần nữa khẳng định sự thật mặc dù chưa nắm được bất cứ thông tin nào về dự án, không được Cienco5 Land cung cấp bất cứ văn bản pháp lý nào của dự án nhưng Công ty 1-5 vẫn ồ ạt làm các hợp đồng giao vốn.

Sau khi giải thích vòng vèo, ông Bình tiếp tục trấn an khách hàng rằng, những khách hàng mua đất tại dự án Thanh Hà A có thể "yên tâm" theo dự án đến cùng vì "ông Thân Đức Nam, Chủ tịch HĐQT Cienco5 Land vẫn thống nhất với Công ty 1-5 được thực hiện quyền ưu tiên vào biệt thự Thanh Hà A. Quý khách hàng vẫn có nhu cầu đầu tư tiếp vào khu đô thị này thì Công ty 1-5 vẫn đáp ứng tất cả các điều kiện thể hiện trên hợp đồng giao vốn đã ký kết và lập danh sách khách hàng để gửi vào Cienco 5 để thực hiện hợp đồng. Đồng thời Công ty 1-5 sẽ chuyển số tiền góp vốn cho Cienco5 Land. (Tuy nhiên theo thông tin chúng tôi có được Cienco5 chưa hề có văn bản nào xác nhận việc này).

Nếu khách hàng không có nhu cầu đầu tư thì Công ty 1-5 sẽ trả tiền lại vốn cho khách hàng qua tài khoản của công ty tại các ngân hàng là SHB và Viettinbank với số tiền 400 tỉ đồng".

Trong trường hợp khách hàng muốn chuyển hướng đầu tư sang một dự án khác thì Công ty 1-5 sẽ ưu tiên chuyển quyền tham gia đầu tư vào dự án Nam Đàn Plaza, 44 tầng tại đường Phạm Hùng, Từ Liêm. Phía Công ty 1-5 thông báo dự án này đã giải phóng xong mặt bằng, có giấy phép xây dựng và giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, tổng dự toán đầu tư là 3.900 tỉ đồng.

Sau khi đưa ra 3 giải pháp nói trên, ông Bình "đề nghị quý khách hàng có thể lựa chọn một trong khả năng trên của công ty.



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG GIAO VỐN

Số: /HĐGV – CTT 1/5

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 33/2005/QH11 ngày 14/06/2005
- Căn cứ Luật Doanh Nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005
- Căn cứ Luật Kinh Doanh Bất Động Sản số 63/2006/QH11 ngày 29/06/2006
- Căn cứ Hợp đồng số 01/HĐVV/Cienco5Land-1/5 CAS JSC ;
- Căn cứ vào năng lực và nhu cầu đầu tư bất động sản của các bên

Ngày 15 tháng 4 năm 2010, tại văn phòng Công ty Cổ phần Xây dựng và dịch vụ 1/5, chúng tôi gồm có:

I- Bên A : Bên nhận vốn : Công ty Cổ phần xây dựng và dịch vụ 1/5:
Đại diện: Ông **Lê Hòa Bình** Chức vụ: ***Chủ tịch hội đồng Quản trị***
Địa chỉ : Số 16 - D7 - Khu ĐTM Dịch Vọng - Quận Hoàng Mai - TP Hà Nội
VP giao dịch: Nhà 11 - Lô B - Khu ĐT Trung Hòa Nhân Chính - TP Hà Nội
Điện thoại : 046 2811260 Fax : 046 2510353
Tài khoản số: 037-421100-002-666888 Tại Ngân Hàng TMCP Sài gòn Hà Nội
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0103501108 do Phòng Đăng ký kinh doanh – Sở KH&ĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu tiên ngày 03/06/2002, đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 17/04/2009.
Mã số thuế: 0101255269
II- Bên B: Bên giao vốn
Đại diện :
Địa chỉ :
Số C.M. C Tại Hà Nội
ĐT:
Điều 1 : Vấn đề 2 bên quan tâm
1.1 Bên A là một công ty thành viên trong tập đoàn đầu tư bất động sản, có mối quan hệ với các chủ đầu tư (trong có Cienco5land). Bên A hiện đang là Chủ đầu tư một số dự án lớn tại Hà nội và các tỉnh lân cận. Bên B là nhà đầu tư nhỏ, lẻ có nhu cầu tham gia vào hệ thống đầu tư bất động sản bằng nguồn vốn tự có. Hai bên ký kết Hợp đồng giao vốn để chia sẻ cơ hội và thành quả kinh doanh bất động sản.

Bằng những bản hợp đồng này, Công ty 1-5 đã huy động được hàng trăm tỉ đồng.

Không chỉ có Công ty 1-5 bán đất dự án Thanh Hà - Cienco5

Vì sao chỉ trong một thời gian ngắn, Công ty 1-5 lại huy động được hàng trăm tỉ đồng một cách dễ dàng như vậy?

Dự án khu đô thị Thanh Hà - Cienco 5 nằm trên trục đường phía nam Hà Tây (cũ) có chiều dài 41,5 km, bắt đầu từ TP Hà Đông đi qua các huyện Thanh Oai, Ứng Hòa, Phú Xuyên với tổng diện tích gần 600 ha được chia nhiều khu đô thị Thanh Hà A, Thanh Hà B. Đây là khu đô thị hoàn vốn thực hiện theo hình thức đầu tư BT đã được Chính phủ phê duyệt. Theo đó, Cienco5 bỏ tiền ra xây dựng trục đường nam Hà Nội. Đổi lại, Chính phủ giao cho Cienco 5 làm chủ đầu tư dự án Thanh Hà A, B - Cienco5 và Khu đô thị Mỹ Hưng - Cienco5.

Theo quy hoạch, khu đô thị mới Thanh Hà A - Cienco5 thuộc các xã Phú Lương, TP Hà Đông và xã Cự Khê, huyện Thanh Oai; diện tích 195,51ha. Khu đô thị mới Thanh Hà B - Cienco5 thuộc các xã Phú Lương, Kiến Hưng, TP Hà Đông và xã Cự Khê, huyện Thanh Oai; diện tích 193,22ha. Dự án đang trong giai đoạn giải phóng mặt bằng.

Là dự án thực hiện đồng bộ cơ sở hạ tầng hiện đại, đường giao thông lớn nên ngay từ khi khởi công vào giữa năm 2008, hai khu đô thị Thanh Hà A, B đã thu hút sự quan tâm đặc biệt của giới đầu tư bất động sản.

Không những thế, sau khi Chính phủ ban hành Nghị định 69/2009/NĐ về thu hồi đất, bồi thường, hỗ trợ tái định cư, trong đó quy định mức hỗ trợ những người mất đất gấp 5 lần giá đất nông nghiệp thì đất phân lô tại các khu đô thị càng trở nên đắt giá.

Từ nhiều tháng nay, cùng với các dự án đô thị tại đường Lê Trọng Tấn kéo dài, Hoàng Quốc Việt kéo dài, thì đất nền tại khu đô thị Thanh Hà - Cienco5 trở thành "hàng hót" đối với giới đầu tư bất động sản vì giá đất tăng từng ngày và cho tới trước khi vụ việc này xảy ra, thị trường tự do đã lên tới trên 20 triệu đồng/m². Vì vậy, với mức giá mà Công ty 1-5 đưa ra chỉ có 13 triệu đồng/m² thì việc hàng trăm nhà đầu tư sẵn sàng *đổ tiền vào bằng các hợp đồng giao vốn* là chuyện đương nhiên.

Trong những ngày qua, dù lãnh đạo Cienco5 Land đã khẳng định với báo chí rằng doanh nghiệp này chưa tiến hành bất cứ giao dịch mua bán bất động sản nào tại dự án Thanh Hà, nhưng theo điều tra của chúng tôi, thời gian qua, ngoài Công ty 1-5, còn có những công ty khác cũng đã bán đất tại dự án Thanh Hà bằng những hợp đồng có tên rất "mới" như "thỏa thuận hợp tác".

Đầu tháng 4/2010, Công ty TNHH một thành viên Phúc Lê có văn phòng tại 12B ngõ 34 đường Nguyễn Thị Định, Trung Hòa, Cầu Giấy cũng đã ký "thỏa thuận hợp tác" với khách hàng đặt cọc để được mua đất tại dự án Thanh Hà B - Cienco5 với giá 13 triệu đồng/m² với khẳng định "không thay đổi trong mọi trường hợp". Tại thỏa thuận này, Công ty Phúc Lê còn ghi rõ vị trí, diện tích của từng lô đất khách hàng sẽ được nhận.

CAND 25/04/2010: **Bấp bênh như mua nhà trên giấy**

Chiều 22/4, Công ty 1-5 đã tổ chức hội nghị khách hàng tại Nhà Văn hóa quận Thanh Xuân để giải trình về việc huy động vốn tại dự án Thanh Hà - Cienco5. Trước làn sóng người muốn được vào phía bên trong hội trường, Công ty 1-5 đã bố trí các nhân viên bảo vệ đứng chặn cửa và chỉ có những người mang theo hợp đồng góp vốn hoặc có số của hợp đồng thì mới được vào dự họp. Phía bên trong hội trường có khoảng 400 chỗ ngồi đã gần như chật kín. Trước khách hàng, ông Lê Hòa Bình - Chủ tịch HĐQT Công ty 1-5 đã thừa nhận có lỗi với các khách hàng và mong nhận được sự chia sẻ.

Thay mặt cho Công ty 1-5, ông Bình cam kết sẽ tiếp tục đàm phán với Cienco5 để hoàn thiện thủ tục pháp lý. Theo ông Bình, trong trường hợp nếu khách hàng muốn rút tiền thì phía công ty sẽ không ngăn cản. "Nếu các nhà đầu tư muốn rút tiền ra tôi không cản trở. Tôi là người có lỗi" - ông Bình nói.

Ông Bình cho biết, hiện công ty này vẫn còn 400 tỷ đồng (trong tài khoản ngân hàng) để hoàn lại vốn cho nhà đầu tư. Để rút tiền, nhà đầu tư *phải làm đơn xin rút vốn*. Đối với đất liền kề thì khách hàng giao dịch với đại lý nào thì làm việc với đại lý ấy. Đối với các khách hàng mua đất liền kề thì mỗi ngày đơn vị này cũng chỉ có thể giải quyết cho khoảng từ 10-15 khách hàng.

Tại buổi họp này, ông Bình cũng đưa ra thông tin Công ty 1-5 đã có phương án khác cho các khách hàng lựa chọn. Do đơn vị này là một trong những cổ đông góp vốn chính thức vào dự án Nam Đàn Plaza (Đây là dự án nằm trên đường Phạm Hùng, cạnh tòa nhà Keangnam) nên sẽ ưu tiên *chuyển quyền tham gia đầu tư của khách hàng vào dự án này*. Nếu khách hàng vẫn có nhu cầu đầu tư tiếp vào dự án Thanh Hà A thì đơn vị này vẫn đáp ứng tất cả các điều kiện như ban đầu đã cam kết với các khách hàng.

Tìm hiểu sự việc cho thấy không phải ngẫu nhiên mà Công ty 1-5 ký các hợp đồng góp vốn nêu trên với khách hàng. Để thực hiện được việc này, trước đó ngày 19/1/2010, Công ty 1-5 đã ký một hợp đồng vay vốn với Cienco 5 Land số tiền 200 tỷ đồng, lãi suất 1% tháng, thời hạn vay 18 tháng. Thời hạn giải ngân rất nhanh, chỉ trong vòng 23 ngày kể từ ngày ký, Công ty 1-5 phải chuyển hết số tiền đó cho Cienco 5 Land.

Kèm theo hợp đồng góp vốn, đó là một phụ lục hợp đồng với nội dung, Cienco 5 Land sẽ phải ưu tiên cho Công ty 1-5 hợp tác đầu tư đất biệt thự tại A2, khu đô thị Thanh Hà - Cienco 5 với diện tích khoảng 55.000m² và đơn giá được ấn định giá không quá 12 triệu đồng/m² (đã có thuế giá trị gia tăng).

Có được hợp đồng trong tay, Công ty 1-5 thực hiện ngay việc ký các hợp đồng giao vốn (thực chất đây là hình thức lách luật để bán đất trong khi đất không thuộc quyền quản lý của mình) với những người có nhu cầu đầu tư đất mua đất tại dự án Thanh Hà - Cienco 5. Ngay sau khi ký hợp đồng với khách hàng, Công ty 1-5 đã thu 30% giá trị lô đất và số tiền chênh khoảng 5-6 triệu đồng/m² và phải nộp đủ 100%.

Do không thực hiện việc giao vốn đúng thời hạn như đã ký kết nên Cienco5 Land đã hủy hợp đồng với Công ty 1-5. Tuy nhiên, Công ty 1-5 vẫn sử dụng hợp đồng đã bị hủy này để ký kết hợp đồng giao vốn với khách hàng có nhu cầu mua đất tại dự án Thanh Hà - Cienco5.

Hiện tượng mua nhà trên giấy dưới hình thức góp vốn dẫn đến "vỡ lở" như vậy không phải là lần đầu tiên xảy ra. Tháng 7/2009, PC15 Công an Hà Nội đã khám phá vụ án lừa đảo bán nhà "dự án ma" xảy ra tại Công ty CP Sàn bất động sản Việt Nam do Lê Hồng Bàng làm Tổng Giám đốc.

Phương thức thủ đoạn của các đối tượng là thành lập các doanh nghiệp, tạo dựng ra các dự án và lợi dụng vấn đề cải cách hành chính để làm văn bản gửi thành phố xin chủ trương đầu tư, khi thành phố và các ngành có văn bản trả lời thì lợi dụng những văn bản đó để quảng bá coi như dự án đã được duyệt để lừa đảo khách hàng có nhu cầu mua nhà.

Nhà đầu tư cần thận trọng trước tâm lý "đám đông"

Giá bất động sản tại nhiều dự án được cho là vượt rất xa so với giá trị thực bởi chính giới đầu cơ tạo nên sự "khan hàng". Nhóm đầu cơ này có thể là một số đơn vị lớn chung tiền ký hợp đồng góp vốn với chủ đầu tư, thực chất là một hình thức "lách luật", mua đất dưới hình thức góp vốn rồi tung tin đẩy giá lên cao, huy động vốn bằng cách bán cho người mua cũng dưới hình thức góp vốn.

Người mua vì sợ hết hàng và thấy giá được đẩy lên trong một thời gian ngắn đã vội vã "xuống tiền" đầu tư mà không xác minh tính hợp pháp của những lô đất được bán ra. Ngoài ra, bản thân người mua phải chấp nhận bỏ ra một khoản tiền vênh ngoài hợp đồng cho "cò" đất hoặc cho chính đơn vị chủ đầu tư thứ cấp.

Việc mua nhà dự án dưới hình thức hợp đồng góp vốn như đã nêu trên cũng cho thấy kẽ hở pháp luật đang bị giới kinh doanh bất động sản lợi dụng. Góp vốn bản chất là kinh doanh, có lỗ, lãi; phải có hợp đồng ràng buộc chặt chẽ, rõ ràng. Thế nhưng luật chưa có quy định về vấn đề này nên người ta lợi dụng danh nghĩa góp vốn để bán nhà, đất trên giấy.

Vô lý nữa là chuyện lách luật xảy ra từ lâu, người mua biết, người bán biết, cơ quan quản lý cũng biết, nhưng chưa có quy định nào xử lý. Thậm chí, có ý kiến cho rằng phải cho phép huy động vốn, nếu không chủ đầu tư không đủ vốn làm dự án.

Cảnh báo của cơ quan điều tra, khi mua nhà dự án, nhất thiết người mua phải có sự tìm hiểu kỹ về chủ đầu tư ở các khía cạnh sau: Dự án đó phải được cấp có thẩm quyền cấp chứng nhận đầu tư (thẩm quyền của UBND thành phố hoặc Thủ tướng Chính phủ. Trường hợp dự án Thanh Hà - Cienco5, việc cấp chứng nhận đầu tư được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền cho UBND TP Hà Nội).

Nếu không mua nhà trực tiếp từ chủ đầu tư, phải tìm hiểu chủ đầu tư thứ cấp. Chủ đầu tư thứ cấp hợp pháp là đơn vị được chủ đầu tư hợp tác giao cho triển khai thực hiện một phần dự án theo đúng quy hoạch được duyệt và phải thực hiện đúng theo yêu cầu của chủ đầu tư.

Chủ đầu tư thứ cấp chỉ được huy động vốn khi có đủ các điều kiện sau: dự án đã được phê duyệt về quy hoạch kiến trúc; được cấp chứng nhận đầu tư; hợp đồng hợp tác của chủ đầu tư thứ cấp với chủ

đầu tư phải có hiệu lực pháp luật; dự án đã tiến hành việc khởi công xây dựng phần móng (đối với biệt thự nhà vườn, biệt thự liền kề) và tầng 1 (đối với nhà chung cư); đã có thiết kế chi tiết (căn hộ chung cư hoặc biệt thự) được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Việc huy động vốn phải thông qua sàn giao dịch.

Theo Cơ quan điều tra, việc huy động vốn của Công ty 1-5 là trái pháp luật bởi các lý do sau: Dự án Thanh Hà - Cienco5 mới chỉ trong quá trình phê duyệt và xem xét phê duyệt cho chủ đầu tư là Cienco5. Dự án này chưa thực hiện giao đất vì chưa giải phóng mặt bằng.

Hiện nay, dự án chưa triển khai xây dựng phần móng đối với khu biệt thự nhà vườn và liền kề. Hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà đầu tư thứ cấp không có hiệu lực pháp luật. Việc mua bán không thông qua sàn giao dịch. Việc huy động vốn của Công ty 1-5 càng sai hơn khi không còn là nhà đầu tư thứ cấp nhưng vẫn tiến hành thu tiền của các nhà đầu tư

Ví dụ 4: Góp vốn để được quyền mua căn hộ Hattoco

VNeconomy 26/10/2010: Gần 30 khách hàng mua căn hộ tại dự án tòa nhà hỗn hợp Hattoco, số 110 Trần Phú, Hà Đông (Hà Nội), vừa có đơn gửi cơ quan báo chí khiếu nại việc chủ đầu tư dự án trên không giữ cam kết như đã ký với họ từ ban đầu

Đại diện nhóm khách hàng trên, ông Trần Bảo Lâm, cho biết vào tháng 7/2009, ông và nhiều khách hàng khác *đã tham gia vào việc góp vốn vào dự án trên để được quyền mua một căn hộ tại đây, sau khi dự án đủ điều kiện kinh doanh* theo pháp luật.

Khi đó, chủ đầu tư là Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư xây dựng Ba Đình đã ký thỏa thuận với khách hàng giá bán căn hộ bằng đồng Việt Nam (VND) với mức giá trung bình là 15,5 triệu đồng/m², khách hàng phải đóng 30% giá trị căn nhà dưới hình thức hợp đồng vay vốn, không tính lãi.

Như vậy, căn hộ của ông Lâm được quyền mua theo hợp đồng vay vốn có diện tích 138,6 m² sẽ có mức giá tương đương 2,15 tỷ đồng.

Tuy nhiên, theo ông Lâm, đầu tháng 10 năm 2010, sau khi dự án đủ điều kiện bán, chủ đầu tư đã quy đổi đơn giá từ VND ra thành USD (Đô la Mỹ) với tỷ giá 19.500 VND/USD, tức giá ban đầu là 15,5 triệu đồng/m² được quy đổi thành 797 USD/m². Như vậy. giá căn hộ của ông mua tại thời điểm ký hợp đồng góp vốn là 2,15 tỷ đồng, tương đương với 110.400 USD.

Theo ông Lâm, chủ đầu tư lý giải việc thay đổi trên rằng, khẳng định là đồng tiền được sử dụng trong hợp đồng mua bán là VND, song cần được đảm bảo bằng USD.

Và vì vậy, trong hợp đồng mua bán, chủ đầu tư đã đưa thêm một điều khoản là giá mua bán căn hộ tại thời điểm thanh toán hết tiền mua và bàn giao căn hộ có thể tăng hoặc giảm phụ thuộc vào sự biến động của tỷ giá USD.

Thậm chí, trong 5 đợt thanh toán, chủ đầu tư đã đặt điều kiện với khách hàng tại mỗi đợt thanh toán, nếu tỷ giá USD/VND có biến động thì số tiền thanh toán của mỗi đợt sẽ điều chỉnh tăng hoặc giảm.

Theo các khách hàng, điều này là một "chiêu" bắt chẹt khách hàng và chủ đầu tư nắm chắc lợi thế, bởi thực tế qua nhiều năm, tỷ giá USD/VND chưa bao giờ giảm. Việc chủ đầu tư đưa thêm điều khoản "có thể giảm" chỉ là nhằm hợp thức hóa việc "lách luật" của mình.

Còn theo chị Nguyễn Thị Thu Huyền (một khách hàng mua căn hộ tại dự án trên), trong hợp đồng vay vốn, chủ đầu tư không hề đưa ra giá bán căn hộ bằng USD và 30% giá trị căn hộ được quy bằng VND, nên khi chuyển sang hợp đồng mua bán, giá bán cũng phải giữ nguyên theo VND.

"Việc chủ đầu tư bất ngờ quy đổi giá nhà từ tiền VND sang USD trong khi tỷ giá luôn tăng cao là bắt ép khách hàng", chị Huyền bức xúc.

Ngoài ra, theo các khách hàng, trong hợp đồng vay vốn, chủ đầu tư công bố là 2012 sẽ tiến hành bàn giao nhà. Tuy nhiên, trong hợp đồng mua bán sau đó, thời điểm bàn giao nhà đã được sửa thành 2014.

Bên cạnh đó, phụ lục nguyên vật liệu biến động giá mà chủ đầu tư cung cấp cho khách hàng rất sơ sài, chung chung, chỉ nêu giá trị chênh lệch với giá gốc để rồi áp phần phụ thu theo tầng là 1%.

Khó xử lý

Đáp lại những khiếu kiện trên, ông Lương Văn Phú, Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư xây dựng Ba Đình khẳng định: "Đồng tiền được sử dụng trong hợp đồng vẫn là VND". Theo ông Phú, việc doanh nghiệp này sử dụng tỷ lệ USD để quy đổi chỉ là cách để bảo toàn vốn cho doanh nghiệp, đồng thời tránh tình hình biến động của nguyên vật liệu. Do vậy, theo vị này, một số điều khoản trong hợp đồng góp vốn không liên quan đến hợp đồng mua bán.

Lãnh đạo Công ty Ba Đình cũng khẳng định, việc công ty dùng USD để đảm bảo hoàn toàn là thỏa thuận giữa hai bên. Việc khách hàng đồng ý ký vào hợp đồng mua bán là do họ thấy có lợi nên tự nguyện ký hợp đồng, bởi *thực tế giá chào bán căn hộ tại dự án này hiện nay là khoảng 24 triệu đồng/m², trong khi công ty vẫn giữ nguyên giá bán 15 triệu đồng/m² tính theo giá khởi điểm từ tầng 7*.

Trao đổi với chúng tôi, Thứ trưởng Bộ Xây dựng Nguyễn Trần Nam cho hay, theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, việc niêm yết, giao dịch mua bán bất cứ hàng hóa nào trên lãnh thổ Việt Nam đều phải giao dịch bằng VND. Đến thời điểm này, nhiều doanh nghiệp bất động sản đã chấp hành quy định này tương đối nghiêm túc.

Tuy nhiên, Thứ trưởng Nam cũng thừa nhận, vẫn có tình trạng doanh nghiệp "lách luật" bằng việc vẫn tiến hành niêm yết, thanh toán bằng VND, song trong hợp đồng mua bán căn hộ, chủ đầu tư thường "đẻ" thêm điều khoản là căn hộ trị giá bao nhiêu VND thì tương đương với một khoản là bao nhiêu USD, và khi tỷ giá thay đổi thì giá VND phải thay đổi theo.

Theo ông Nam, để xử phạt doanh nghiệp trong trường hợp này là tương đối khó, bởi thực tế, đây là thỏa thuận dân sự giữa doanh nghiệp và khách hàng. Nếu khách hàng không chấp thuận thì họ sẽ không ký vào hợp đồng.

Ông Nam cũng cho biết, chiêu quy đổi này thực ra chỉ tồn tại được ở thị trường bất động sản Hà Nội do nguồn cung vẫn hạn chế. Còn ở Tp.HCM thì điều khoản này hầu như không có vì nguồn hàng dồi dào hơn, thị trường gần như là thuộc về người mua.

"Hạn chế này là do cung - cầu trên thị trường quyết định. Chỉ khi nào thị trường thuộc về người mua thì rủi ro tỷ giá sẽ thuộc về người bán. Còn theo luật thì cũng khó có thể xử phạt doanh nghiệp được", ông Nam cho hay ■