

## Viglacera “lật kèo”, khách hàng quyết khởi kiện

Cập nhật: 31-12-2011 18:25:41

(VnMedia) - Chiều 30/12, sau 3 tiếng đàm phán không thành công, khách hàng mua dự án Xuân Phương quyết định khởi kiện chủ đầu tư dự án Viglacera.

[Bài 1: Thị trường ảm đạm, chủ đầu tư BĐS “lật kèo”](#)

[Bài 2: Chủ đầu tư BĐS lý giải việc 'lật kèo'](#)

Như VnMedia đã phản ánh về những linh xình tại dự án Xuân Phương xuất phát từ việc chủ đầu tư tăng giá bán dự án quá cao từ 8 triệu đồng/m<sup>2</sup> lên mức 34-40 triệu đồng/m<sup>2</sup>. Điều này đã khiến nhiều nhà đầu tư bức xúc nhất là trong bối cảnh thị trường bất động sản đang trên đà sụt giảm mạnh.

Trước đó, ngày 24/12 Tổng công ty Viglacera đã có buổi họp để lắng nghe ý kiến của khách hàng và đưa ra các phương án giải quyết hợp lý. Tuy nhiên, các vấn đề mấu chốt chưa được ngã ngũ.

Tiếp sau, vào chiều 30/12 Tổng công ty Viglacera đã tiếp tục tổ chức buổi họp khách hàng lần hai để đưa ra phương án giải quyết những kiến nghị của khách hàng.

Đại diện phía Tổng công ty ông Trần Ngọc Anh – Phó tổng giám đốc công ty cho biết quan điểm Tổng công ty Viglacera vẫn giữ nguyên mức giá bán 34 triệu đồng/m<sup>2</sup> đất (chưa bao gồm tiền xây thô).

Bên cạnh đó, để hỗ trợ khách hàng Tổng công ty Viglacera đưa ra giải pháp giãn tiến độ đóng tiền đất. Theo đó, Tổng công ty sẽ gửi thông báo đến từng khách hàng về thời hạn nộp tiền đất, đợt 1 phải đóng 70% tổng số tiền, 30% còn lại đóng trong vòng 6 tháng. Bên cạnh đó, công ty sẽ giãn tiến độ xây dựng và cam kết sẽ chỉ tiến hành xây dựng phần thô và hoàn thiện mặt ngoài của các căn nhà thuộc dự án phần nội thất bên trong khách hàng sẽ tự hoàn thiện. Đồng thời, công ty cam kết sẽ hỗ trợ tài chính cho khách hàng bằng hình thức bảo lãnh các khoản vay tại các ngân hàng mà Tổng công ty hợp tác.

Tuy nhiên, quyết định này đã không nhận được sự đồng thuận nhiều khách hàng và nhiều người cho rằng mấu chốt chính của mâu thuẫn giữa hai bên là vấn đề hạ giá bán đất dự án Xuân Phương đã không được giải quyết.

Chị Phạm Thị Tuyết – khách hàng cho rằng, khi tính toán mua dự án Xuân Phương thì chị cũng đã dự trù một số tiền nhất định. Giờ phát sinh thêm gần 3 tỷ đồng nữa, gia đình không biết xoay sở ra sao. Vay ngân hàng thì lãi suất cao mà nếu vay thì cũng không biết trông vào đâu để trả nợ.

Bác Hà- người mua nhà cho biết, các khách hàng mua dự án Viglacera đều thiệt. Giữ lại đất cũng thiệt mà bán cũng thiệt. Việc Viglacera đưa ra yêu cầu khách hàng không ký hợp đồng thì coi như hợp đồng đơn phương chấm dứt gần như dồn khách hàng đến đường cùng.

Đại diện khách hàng khác cho biết, việc đầu tư dự án Xuân Phương ngoài số tiền mua chênh lệch các suất từ 1-2 tỷ đồng/căn thì khách hàng cũng phải nộp thêm khoản tiền "không tên" cho công ty. Điều này đã khiến giá thành đội lên mức hơn 60 triệu đồng/m<sup>2</sup> đất. Trong khi đó, dự án Vân Canh hiện giá bán khoảng 24 triệu đồng/m<sup>2</sup> đất. Vì vậy, nhiều khách hàng mong muốn công ty trả lại cho họ số m<sup>2</sup> tương đương số tiền họ đã góp và theo quy định công văn 125. Tức là, khách hàng góp tiền bằng số tiết kiệm sẽ đóng 330 triệu đồng/m<sup>2</sup> với lãi suất 0,8%/tháng và khách hàng sẽ được mua 20% giá trị căn nhà tại đất dự án Xuân Phương với giá 8 triệu đồng/m<sup>2</sup>

Theo tính toán của người dân với số tiền nộp tại thời điểm đó tương đương 40m<sup>2</sup>. Trong trường hợp người dân có thể tự thỏa thuận để cùng nhau mua chung và như vậy cũng thừa ra nhiều suất đất để công ty có thể kinh doanh. Tuy nhiên, đây cũng chỉ được coi là đề xuất.

Trả lời câu hỏi của đại diện khách hàng về việc nội dung công văn 125 có đảm bảo tính pháp lý hay không. Ông Trần

Ngọc Anh cho rằng, công văn 125 do Tổng giám đốc Nguyễn Trần Nam lúc đó đã ký là hoàn toàn phù hợp và Viglacera sẽ tiếp tục giải quyết mẫu thuẫn dựa trên quan điểm kế thừa nội dung công văn này.

Tuy nhiên, trước yêu cầu khách hàng đề nghị lãnh đạo công ty giải trình về cơ sở để đưa ra mức giá bán tại công văn 125 thì đại diện công ty không trả lời.

Sau hơn 3 tiếng họp bàn, việc Tổng công ty Viglacera vẫn quyết định không giảm giá khiến nhiều người mua nhà bất bình và bỏ ra ngoài không tham dự tiếp.

Theo ý kiến ông Trần Hữu Sử - đại diện khách hàng, việc tranh luận giữa hai bên đã không đưa đến kết quả cuối cùng vì vậy khách hàng sẽ quyết tâm khởi kiện lên tòa án để tìm lại sự công bằng.

**Anh Đào**

*Nguồn: VNMedia*