

CUỘC CHIẾN TIỀN ĐẶT CỌC

Đậm và Khang là bạn lâu năm, cùng nhau khởi nghiệp với giấc mơ mở quán cà phê tại một khu vực sầm uất trong thành phố. Đậm là người năng động, sáng tạo, luôn tìm kiếm cơ hội mới, trong khi Khang lại thận trọng và thực tế. Cả hai cùng đặt cược vào việc thuê một mặt bằng đắt đỏ, vì tin rằng đây sẽ là bước đột phá cho sự nghiệp của mình.

Một buổi sáng, Đậm nhận được cuộc gọi từ người môi giới về một mặt bằng rất lý tưởng. “*Anh Khang, quán này nằm ngay trung tâm, người qua lại đông đúc lắm! Em thấy cơ hội này là không thể bỏ qua. Anh đồng ý chứ?*” Đậm hào hứng.

Khang nhìn lên bảng tính chi phí, sắc mặt hơi căng thẳng. “*Giá thuê cao quá, Đậm à... Chúng ta có đủ khả năng không? Và nếu không thành công, thì sao?*”

Đậm ngắt lời Khang, mắt sáng lên. “*Anh đừng lo, em tin vào dự án này. Chúng ta sẽ phải đặt cọc ba tháng tiền thuê ngay để giữ chỗ. Anh cứ tin em đi!*”

Khang nhú mày, nhưng rồi cuối cùng cũng đồng ý, vì không muốn làm bạn thất vọng. Cả hai cùng nhau đến gặp chủ nhà, thỏa thuận xong xuôi, tiền đặt cọc được chuyển ngay lập tức.

Nhưng chỉ một tuần sau, Khang bắt đầu có cảm giác không ổn. Anh đi khảo sát khu vực, nhận thấy lượng khách vắng lại không nhiều như tưởng tượng. Cảm giác lo lắng ngày càng lớn, anh không thể ngủ ngon khi nghĩ đến số tiền đầu tư quá lớn mà không có sự đảm bảo.

Một buổi chiều, Khang ngồi đối diện với Đậm, vẻ mặt căng thẳng. “*Đậm, anh không thấy ổn. Mình không thể cứ tiếp tục như thế này được. Anh nghĩ mình phải đổi vị trí khác, chỗ này không khả thi đâu.*”

Đậm bức bối đáp lại: “*Anh lại lo xa rồi! Em đã tính toán kỹ lưỡng rồi mà. Anh đừng thay đổi quyết định chỉ vì một chút không yên tâm. Chúng ta phải mạnh dạn chứ!*”

Khang giậm dừ: “*Mạnh dạn không có nghĩa là liều lĩnh, Đậm! Anh không thể cứ dựa vào cảm giác của em. Đây là tiền của cả hai đấy! Nếu thất bại, chúng ta mất hết!*”

Đậm đứng bật dậy, mặt đỏ bừng vì tức giận. “*Anh không tin tưởng vào em à? Anh lúc nào cũng chỉ lo sợ! Nếu cứ thế này, chúng ta sẽ chẳng bao giờ thành công!*”

Mâu thuẫn giữa hai người ngày càng căng thẳng. Khang quyết định gặp chủ nhà để xin lại tiền cọc, mặc dù Đậm phản đối gay gắt. Chủ nhà nghe xong yêu cầu, trầm ngâm một lúc rồi nói: “*Chúng tôi không thể hoàn trả toàn bộ tiền đặt cọc được. Các bạn đã giữ chỗ quá lâu rồi, có thể tôi sẽ cho lại một phần, nhưng không phải toàn bộ. Các bạn cũng hiểu mà?*”

Khang khẳng định: “*Nhưng chúng tôi chưa ký hợp đồng chính thức! Và nếu không phải do sự thay đổi ý định của chúng tôi, thì các bạn đã có người khác thuê rồi!*”

Đậm tức giận, quay sang Khang: “Anh làm vậy chỉ khiến mọi chuyện rối tung lên! Cứ để em lo liệu!”

Cảnh tượng trở nên căng thẳng khi cả ba người đứng đối mặt trong văn phòng. Chủ nhà hạ giọng: “Tôi có thể trả lại một phần, nhưng không phải là số tiền lớn. Các bạn đã làm tôi mất cơ hội cho thuê khác rồi.”

Khang nhìn Đậm, ánh mắt đầy lo lắng. “Còn em thì sao, Đậm? Em nghĩ sao về cái giá này?”

Đậm im lặng một lúc, rồi thở dài. “Tôi hiểu rồi. Tôi chấp nhận mất một phần tiền cọc, nhưng lần sau phải suy nghĩ kỹ trước khi quyết định vội vàng.”

Cả ba người lặng im, không ai nói gì thêm. Cuối cùng, Đậm và Khang rời đi với phần tiền hoàn lại ít ỏi, nhưng cả hai đều hiểu rằng sự vội vàng trong quyết định đã dẫn đến những hệ lụy không đáng có.

Một tuần sau, Duyên, một Duyên giải viên có kinh nghiệm trong lĩnh vực thương mại, được mời đến để giải quyết tranh chấp giữa Đậm, Khang và chủ nhà. Duyên là người có tính kiên nhẫn và khả năng thấu hiểu, cô đã khéo léo sử dụng những câu ca dao, tục ngữ và các cơ sở pháp lý để giúp các bên tìm ra giải pháp hợp lý.

Duyên: Các anh chị, theo tôi biết, trong trường hợp này, pháp luật về hợp đồng dân sự quy định rằng, khi chưa ký hợp đồng chính thức, tiền đặt cọc có thể được hoàn lại một phần hoặc toàn bộ, tùy thuộc vào sự thỏa thuận của các bên. Tuy nhiên, nếu bên cho thuê đã từ chối các khách thuê khác và không thể cho thuê trong thời gian giữ chỗ, thì phần tiền cọc không thể hoàn lại toàn bộ.

Đậm: Tôi hiểu rồi, nhưng tôi vẫn cảm thấy mình bị thiệt hại quá nhiều.

Duyên: Tôi thông cảm với cảm xúc của anh Đậm. Nhưng tục ngữ có câu: “Chín bỏ làm mười”, đôi khi, trong giao dịch, chúng ta cần phải chấp nhận thiệt thòi nhỏ để tránh được thiệt hại lớn hơn sau này.

Khang: Tôi hiểu. Nhưng tôi vẫn muốn nhận lại ít nhất là một phần lớn hơn. Tôi không muốn rơi vào tình trạng này nữa.

Duyên: Cảm ơn anh Khang đã chia sẻ! Về cơ sở pháp lý, tôi xin trích dẫn Điều 328, Bộ luật Dân sự 2015: “Bên nhận đặt cọc có nghĩa vụ trả lại toàn bộ tiền cọc trong trường hợp hợp đồng không được ký kết, trừ khi có thỏa thuận khác. Tuy nhiên, thỏa thuận của bên thuê và bên cho thuê cũng cần phải được xem xét kỹ lưỡng. Theo đó, tôi đề nghị hai bên thương lượng lại để có thể đi đến một thỏa thuận công bằng. Chúng ta nên xem xét hoàn trả một phần lớn hơn dựa trên thiện chí và tình huống cụ thể này.”

Chủ nhà: Tôi hiểu, tôi đồng ý sẽ hoàn trả một phần lớn hơn, để không làm mất lòng các bạn.

Duyên: Vậy là tốt rồi. Như vậy, cả ba bên đều có thể đạt được thỏa thuận hợp lý, tránh tranh chấp không cần thiết và giữ gìn mối quan hệ tốt đẹp.

Đúng là: “Một điều nhịn, chín điều lành” - việc Duyên giải sẽ mang lại kết quả lâu dài hơn là mâu thuẫn. Cuối cùng, ba bên đã đạt được thỏa thuận về việc

hoàn trả một phần lớn tiền đặt cọc, đồng thời Đạm và Khang cũng học được rằng trong kinh doanh, ngoài sự quyết đoán, cần phải có sự thận trọng và hợp lý./.