

原野商法の二次被害

必ず値上がりすると言われてほとんど価値のない原野や山林を高値で売りつける商法を原野商法といいます。過去にこの被害に遭った人から二次被害と疑われる相談が寄せられました。

＜事例＞相談者は70代の男性



25年以上前に県外の山林を勧められるままに購入し所有している。最近になって、この山林の件で知らない業者から「あなたが所有している山林を売ってあげる。そのために測量をする必要がある」と電話があった。売ってくれるならと思い、来訪を許した。業者は測量などのために管理費50万円が必要だが、それ以外一切費用はかからないと言われたため土地管理委託契約を結んだ。しかし入金を急がされたため不審に思うので、解約したい。

＜対応＞訪問販売での契約のため、書面交付日を含めて8日以内であればクーリング・オフできます。その期間を過ぎた場合は、勧誘時の聴き取りをしてから業者と交渉することになります。

ちょっとアドバイス

- ◇ あたかも原野を高く売却できるかのように話をもちかけ、売りに出すためには測量・整地・広告・土地管理などが必要と言って、お金を支払わせようとする手口です。
- ◇ 事業者は以前の購入者名簿や登記簿などをもとに勧誘します。過去に原野を購入した人は、このような話を持ちかけられても、そのまま信じないで、所有する土地の自治体や地元の不動産業者に現地の情報について確認しましょう。
- ◇ 心配な時は消費生活センターにご相談ください。