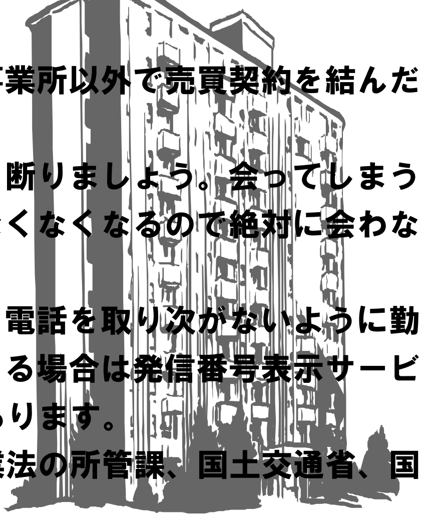
マンションの悪質な勧誘

「マンション経営で節税をしませんか」とか「税金の還付がありますよ」とか「安定した家賃収入が見込めるので老後が安心ですよ」と言ったセールストークで自宅や勤務先に電話がかかってくるという経験をお持ちではないでしょうか！！

＜事例＞
自宅を訪問してきた販売員に勧誘され、モデルルームを見に行った。朝 10 時説明を聞き、夜 10 時まで勧誘が続いた。帰してもらえず帰るために仕方なく契約をしてしまった。

＜事例＞
職場にマンションの勧誘電話がある。断ってもすぐまたかけてきて「電話をきるとはどういうことか」と怒鳴られた。あまりに執拗に勧められ、業者と会う約束をしてしまった。

＊消費者へのアドバイス＊



- 宅地建物取引業法にクーリング・オフの規定があり、要件が整えば無条件で解約できます。
  要件：宅地建物取引業者が自ら売主となり、事業所以外で売買契約を結んだ場合。
- 買う意思がない場合は、電話の時点できっぱり断りましょう。会ってしまうと事業者のペースに乗せられてしまい、断れなくなくなるので絶対に会わないようにしましょう。
- 頻繁な電話勧誘が職場にかかってくる場合は、電話を取り次がないように勤務先に協力を求めましょう。自宅にかかってくる場合は発信番号表示サービス（有料）を利用し着信拒否設定する方法もあります。
- 事業者名が分かる場合は、各都道府県の宅建業法の所管課、国土交通省、国土交通省の地方整備局に申し出ましょう。
- 早めに消費生活センターにご相談ください。