

原野商法の二次被害

かつて値上がりの見込みが全くないような山林や原野を、将来値上がりするかのよう
に偽って売りつける原野商法が問題になりました。その土地が高く売れるなどと勧
誘し、測量や広告するサービスの契約や新たな土地の購入を持ち掛けてきたりする
二次被害が増加しています。

<事例 1>

所有している山林を高額で売却できると勧誘され契約した。売却にあたって調査報
告書を作成する必要があり、調査費用と広告代金として37万円を全額支払った。業
者とは連絡が取れない。

<事例 2>

夫が 40 年くらい前に購入した山林を「買い取る」という電話が業者からあった。来
訪した業者に「山林の売却のためには、別の山林を購入するように」と言われた。そ
の土地は「将来、太陽光発電会社が買い取るはず」ということだったので、契約した。
その後、もともと所有している山林をその業者に買い取ってもらったが、その際にまた
新たな山林を購入する契約をし、売却額と購入額の差額を支払った。【見守り新鮮情
報第 207 号】



アドバイス

- ◎「土地を売りたい人がいる」とか「土地を売却してあげる」という業者のセールストー
クはうのみにしないようにしましょう。
- ◎契約を検討される場合は
 - ・土地の所在する自治体などに問い合わせるなどして、業者が説明している話の
根拠や背景を確認しましょう。
 - ・業者のトークの具体的な根拠や契約内容について書面で確認しましょう。
 - ・土地の現況を自分や家族で確認し、土地の登記情報も確認しましょう。
- ◎不審な勧誘であればきっぱりと断りましょう。