

知らない業者から、30年ほど前に購入した原野について電話があった。「あなたの所有する原野を欲しいという人がいる。購入金額よりはるかに高い価格で買い取りたいと言っている」との内容だった。そのために測量と整地の費用を私が負担すれば、話を進めるといふのだが、こんな勧誘を信じてもいいのだろうか。

(80歳代 男性)

将来も値上がりする見込みがない山林や原野を、あたかも値上がりするかのよう
に偽り売りつける「原野商法」が以前、全国的に問題になりました。

最近、かつてこの山林や原野を購入した消費者に「土地が高く売れる」などと持ちかけ、売るための準備として測量や整地を契約させる事例の相談がセンターに寄せられています。ほとんどの場合、土地の売買は行われず、測量などの費用だけを支払うことになり、まさに二重の被害を受けています。

話をもちかけてくる業者は「購入して何十年も経過した土地を、早く何とか処分したい」と考える心理を突き、すぐ土地が売れるかのようなセールストークで近づいてきます。買い取り金額や土地の購入希望者の氏名を記載した「買付証明書」を渡したり、信用させるため、購入者と名乗る人物から連絡をさせたりするなど、手口も巧妙です。

被害を避けるために大事なことは、まず業者の言葉を鵜呑みにしないことです。今まで売れなかった土地が理由もなく急に売れるとは考えられません。周囲の状況に変化がないかなどを、土地のある自治体などに自分で問い合わせ確かめましょう。少しでも不審だと思う場合は、きっぱり断るべきです。

訪問や電話勧誘により土地の測量や整地を契約した場合、法定書面を受け取った日から8日以内は「クーリングオフ」が適用されます。期間を過ぎていても、業者の勧誘方法などにより、契約を取り消せる場合もあります。諦めず、消費生活センターへご相談ください。