

ご注意を!

# 「あなたの土地を高く買い取ります!」はトラブルのはじまり! 過去に原野商法の被害に遭った消費者が再びターゲットに!

1970年代から1980年代にかけて、無価値な原野や山林を値上がり確実などと欺き、不当に高額な価格で販売する「原野商法」が社会問題となりましたが、近年、その被害に遭った消費者やその相続人が、「原野商法の二次被害」にあうケースが急増しています。

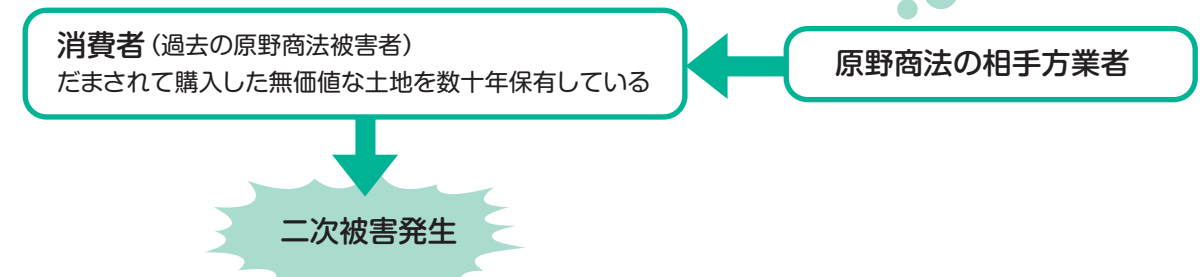
その代表的な手口として、被害者の所有する原野等を「高く買い取る」などと電話勧誘をし、「買取りのた

めの費用」「税金対策」等と称して様々な金銭の請求をした挙げ句、別の原野等を購入させられてしまう、といったものが目立ち始めています。

被害者は高齢者が圧倒的に多く、子や孫に無価値な土地を残したくないという心理につけ込む手口により被害が深刻化しています。原野や山林などの買い取り話には絶対に応じないようにして下さい。

## 原野商法の二次被害イメージ図

(独立行政法人 国民生活センター資料を基に作成)



### ●相談事例

(独立行政法人 国民生活センター資料を基に作成)

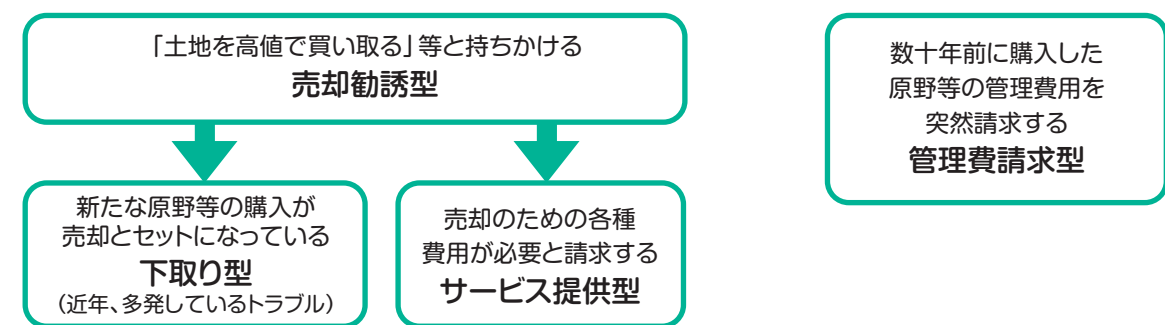
トラブルの内容としては、電話勧誘により土地の買い取りや売却を持ちかける「売却勧誘型」の事例が多く見受けられます。

この「売却勧誘型」は、消費者の所有する土地を買い取る条件として、別の原野等(この土地は高く売れる土地であるとウソの説明をする)を購入させて、その差額

を支払わせる(土地の交換契約という形式をとる場合もある)という「下取り型」と、売却のために必要だとし、支払う必要のない調査費用や整地費用等を請求する「サービス提供型」に分けられます。

特に最近の事例としては、「下取り型」の被害が多発しています。また、これら以外の手口として、数十年前に購入した原野等の管理費用を突然請求してくるとい「管理費請求型」も見受けられます。

## 近年多発している原野商法の手口



以上のような勧誘に対しては、きっぱり断ることが肝心です。またこれらの勧誘をしてくる相手方業者に対しては絶対にお金を支払わないことと、不審な点を感じた場合は放置せず、家族や信頼できる第三者等に相談することをお勧めいたします。