

消費者問題 -暮らしに潜む悪質商法③-

- ①原野商法トラブル
- ②催眠商法・体験談商法トラブル
- ③利殖商法（不動産投資）トラブル
- ④有料老人ホームトラブル

①“原野商法”のトラブル事例

- 過去に「原野商法（値上がり見込みが殆ど無い様な山林を、巧みな語り口で偽って販売する商法が横行しました。
- 最近では、上記商法被害にあった人を対象に、「何とか処分したい」という心理を悪用した、いわゆる「原野商法・二次被害」が多く発生しています。
- 具体的には、「当該土地が高く売れる」と持ち掛け、「測量サービス・整地工事・別の土地購入を勧める等」が実例になります。

---これだけは覚えておこう---

- 悪徳業者は、「巧みな話術のプロ」です。儲け話は「基本的には虚偽」と考える習慣が重要です。
- 悪徳業者から契約を持ちかけられたら、先ずは契約前に土地の状況について自分で調べることも被害を防ぐ重要なステップです。
- 訪問販売や電話勧誘販売で契約した場合は、法定書面を受け取ってから「8日以内」ならクーリングオフが出来ます。



②“催眠商法・体験談商法”のトラブル事例

- 狭い会場に人を集め、販売員が巧みな話術で場を盛り上げながら、「買わなくては損！」という様な「催眠状態」を作り出して、高揚感を煽る商法です。
- 冷静な判断を抑制して、高額な商品売りつけるのが典型例です。
- また、「偽りの体験談」（例：自分も使ってみたら〇〇の様な効果があった等）を活用して、「あなたにも効果があるかも」と思い込ませる手法もあります。

---これだけは覚えておこう---

- 当該商法のアプローチとして、いわゆる「さくら」を利用して、会場に入りやすい雰囲気を作ります。「人が多く並んでいるのに、勧誘してくる」というのは理屈上はおかしなことです。
- とにかく、そのような集まりは怪しいと思う習慣をつけて、近づかない様にして下さい。
- また、会場に入ってしまった場合にも、「個人情報（住所・電話番号・メールアドレス等）の記載は控えることも重要なことです。

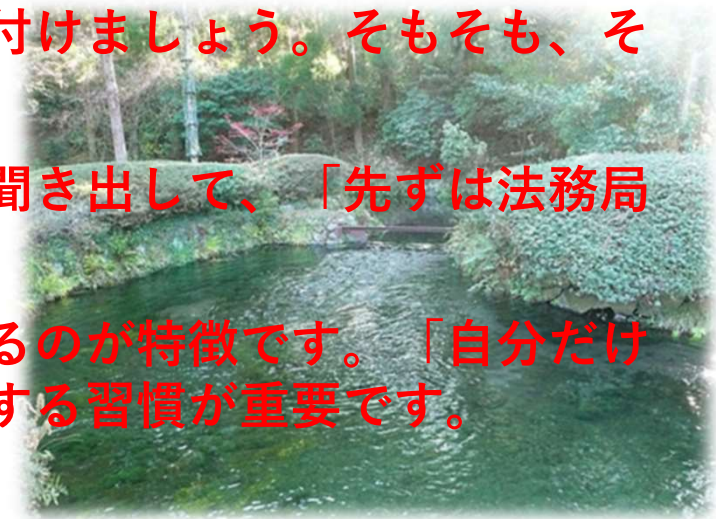


③“利殖商法（不動産投資）”のトラブル事例

- 不動産投資の利殖商法では、以下の様な「劇場型勧誘」による被害が多く見られます。
- 例えば、(1)A社から“水源地の権利を買わないか？”というDMが届き...(2)その後、B社から“A社からの水源地の権利を高値で購入する！”という、投資欲を煽る連絡が入ります。
- 結局、購入した後には、A社もB社も連絡つかなくなるという状態の詐欺に陥ります。

---これだけは覚えておこう---

- 「不動産投資での儲け話は存在しない」という考え方を身に付けましょう。そもそも、そんなに儲かるのであれば、当該業者がやるはずですね。
- どうしても関心が起きてしまった場合は、当該場所の住所を聞き出して、「まずは法務局で調べてみます」等の切り替えしを行って下さい。
- 劇場型の詐欺は、最後は「畳み掛けて契約につなげ様：とするのが特徴です。「自分だけでは決定権がないので」等の言葉がけや、知人に実際に相談する習慣が重要です。



④“有料老人ホーム”のトラブル事例

- 高齢社会が急速に進展の中、有料老人ホームにおける消費者トラブルが増加しています。
- モデルパターン①「契約・解約に関するトラブル」では、具体例としては、「入居をキャンセルしたのに入居申込金が返ってこない」「1年で途中退去したのに、入居一時金が殆ど変換されない」等が挙げられます。
- モデルパターン②「価格・料金に関するトラブル」では、「月額利用料金を突然利用すると言われた」等が挙げられます。

---これだけは覚えておこう---

- 契約時に「契約書」に関しては、相当に読み込んでおき、疑問に思うことはリストアップし、必ず確認する習慣をつけて下さい。
- また、確認したことは「覚書書」等にまとめて、契約書に添付することも重要です。
- また、見学や体験入居により、サービス内容等の確認を、幾つかの物件と比較検討を行うことで課題点も見えてきます。

