

原野商法の二次被害トラブルにあわないためのポイント

(1)	「土地を売りたい人がいる」「高価格で売却できる」などのセールストークをうのみにしない。
(2)	不審な勧誘はきっぱりと断り、それでも執拗に勧誘が続く場合には電話を切る。
(3)	契約を検討する場合には、業者の説明内容や契約内容に関し、次のような点を確認する。その中で少しでも不審な点があれば契約しない。
1)	自治体や業界団体などに確認する内容
	①業者が説明している根拠や背景などが事実としてあるのか。
	②周辺の土地の状況に変化があるのか。
	③提示された金額が一般的な市場価格などに照らして妥当かなど。
2)	業者に対して確認する内容
	①「土地がすぐに売れたり、高価格で売却できる具体的な根拠はあるのか」等、「土地が売れる」と言っている具体的な根拠。
	②「なぜ測量や造成工事が必要なのか」など、新たな契約が必要な理由
	③業者が勧誘しているのは、「測量等のサービス提供の契約」なのか、「土地の売買や交換等、土地自体を取引する契約」なのか等の契約内容。
	④測量サービス、整地や造成工事などの場合には、具体的にどのような内容のサービスや工事が行われるのか、その内容と費用の内訳。
	⑤広告サービスの場合には、広告の媒体や方法、広告期間や見込まれる効果など。
3)	できる限り土地の現況を自分や家族の目で実際に確認したり、土地の登記情報で所有権の名義などを確認する。
(4)	突然「買付証明書」や買取りをするという人物の「印鑑証明書」等の書類が送付されてきたとしても信用しない。

※原野商法とは

値上がりの見込みがほとんどないような原野や山林等の土地を、将来値上がりするかのよう装って販売する手口