

～消費者注意情報～

訪問事業者からの自宅売却の勧誘に困っている高齢者はいませんか？ ～ 自宅の売却トラブル防止には周囲の方々の見守りが重要です ～

(令和3年8月3日)

相談事例

一人暮らしの80歳代の叔母から「引っ越さなければならぬらしい」と慌てた様子で電話があったので、出向くと、1週間前に来訪した不動産事業者と自宅マンションの売却の契約をしたことがわかった。家の中を調べたところ、契約書はなかったが「〇〇より敬老金50万円」というメモがあり、口座を確認すると契約2日後に売却の手付金として50万円が振り込まれていた。4か月以内に家を引き渡すことになっているというが、叔母本人は契約したことを覚えておらず、引っ越すつもりはないという。解約を申し出ると、事業者から、「契約は成立しており、すでに手付金も支払っている。今なら手付金倍返して解約に応じるが、あと数日過ぎると売却契約額の20%を違約金として支払ってもらうことになる。」と言われた。叔母は一人で日常生活を送っているが、認知症の症状があり、介護認定も受けている。(50歳代、男性)

ココに注意！・・・東京都消費生活総合センターからのアドバイス**★ 高齢者の所有マンションを狙った不動産事業者の訪問に注意してください。**

分譲マンション等を所有する高齢者のみの世帯や単身世帯を対象に、不動産事業者が自宅売却の勧誘をしているという相談が入っています。契約した本人にあまり自覚がなく、家を訪れた介護事業者が気付いて相談するケースもあります。トラブルを避けるためにも、周りの方々からの見守りや注意が必要です。

相談の中には、数時間にわたる長時間の勧誘に疲れ、署名・捺印してしまったというもののほか、

- ・ マンションの築年数が数十年たっており、老朽化や大規模修繕に係る経費などがかかる
- ・ 所有マンションを売却して、賃貸住宅に住んだ方がよい
- ・ 良い高齢者住宅（老人ホーム）が紹介できる、今、自宅を売却してリースバックする方が得である

等と説明を受けたという苦情も見受けられます。相場よりも安い価格で売却の契約をしてしまったというものも多く、中には、事業者が登記簿で所有者情報を調べてから、訪問している例もありました。

★ 宅地建物取引契約は訪問勧誘であってもクーリング・オフはできません。内容をきちんと確認し慎重に対応しましょう。

自宅の売却等、宅地建物取引は、特定商取引法の適用除外となっており、いくら訪問されて契約したものであっても、クーリング・オフが適用されません。さらに、手付金が支払われた後に売主が契約解除を申し出た場合「手付金倍返し」することや、一定期間を超えた場合には違約金として契約金額の10～20%を支払わなければならない等の記載が契約書にされている場合、解約するために多額の支払いを求められることになります。いきなり訪問されて契約の署名や捺印を求められても、わからないことがあるまま契約してはいけないことや、親族や友人等に相談する等と告げ、いったん判断を保留し、その場で契約することは避けるよう、周囲の方からご本人に注意を促しましょう。また、売却の意思がなければ、その場できっぱりと断るよう伝えましょう。

★ 家の売買は大金が伴うだけでなく、その後の生活にも影響を及ぼす恐れがあります。困ったときは消費生活センターに相談を！

自宅の売却は、一時的に大金を手にするように見えても、新たに住む場所を確保する必要性が生じるなどその後の生活設計が大きく変わってしまう場合があります。勧誘されて困っている場合は、本人だけでなく見守りの方々からも、すぐに最寄りの消費生活センターにご相談ください。

東京都消費生活総合センター 03-3235-1155(相談専用電話)
高齢消費者見守りホットライン 03-3235-1334(ご家族、介護の方から)
お近くの消費生活センター 局番なし188 (消費者ホットライン)

<悪質事業者通報サイトへ情報をお寄せください>

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/tsuho/>

寄せられた情報は、悪質事業者の指導や処分に役立つほか、都民の皆様への情報提供、啓発につながります。