

選択場面 ①

営業員が案内したいと言ってきたとき、どうしましたか？



- ① **A** 話を聞いてみる **注意!** 相手のペースに乗せられる可能性もあるので気をつけましょう。
- ② **B** 話を聞かない **Good!** 見知らぬ営業員であれば、断るのもよいでしょう。

選択場面 ②

自宅を売却して住み続けるプランを提案されたとき、
どうしましたか？



- ① 話を聞いてみる **注意!** 知識がないのに業者の話を聞くのはむずかしいです。売却のリスクに関する情報も確認しましょう。
- ② 話を聞かない **Good!** 一人で判断するのは危険なので、契約前に、家族や他の専門業者、消費生活センターなどに相談するとよいでしょう。

アドバイス

① 勧誘が迷惑だと思ったらきっぱりと断る

不動産業者から電話や訪問で自宅の売却を持ちかけられた際、売却や契約をするつもりがない場合は、「**自宅は売りません」「契約はしません**」ときっぱり断り、意思を明確に伝えましょう。

② 自宅を不動産業者に売却した場合、クーリング・オフはできません

消費者が不動産業者に自宅を売却する場合には、宅地建物取引業法に定めるクーリング・オフが適用されないため、売買契約が成立してしまうと、**無条件で契約を解除することはできません**。

③ 売却後も居住する場合、家賃を支払い続けられるか確認

リースバック契約は、売却後に家賃の支払いが発生するので、貯蓄・収入と支出のバランスを考え、住み続ける間の家賃が支払えるのか、検討する必要があります。契約をする場合は、**事前に複数の不動産業者や金融機関等から情報収集を行い**、自分のライフプランに合った条件を比較・検討しましょう。

④ 勧誘や契約に不安を感じたら、家族や最寄りの消費生活センター(消費者ホットライン188)に相談

勧誘や契約に不安を感じたら、家族や最寄りの消費生活センターに相談しましょう。

見守りの方へ

① 異変に気づいたり、本人から相談を受けたら、頭ごなしに否定せず、話に耳を傾ける

高齢者のトラブルの背景には、日常的な寂しさ、健康不安、経済不安等があるといわれています。高齢者にトラブルの注意を促す場合には、同様のトラブル事例を伝えるなど、**寄り添った話し合いを心掛けて**ください。

② 契約をした本人の家族や周囲の人が、消費生活センターに相談することは可能

高齢者の家族や介護に関わる周囲の方が、トラブルにあっていないか日常적인見守りの意識を持ち、トラブルに気付いた際、最寄りの消費生活センターに相談することは可能です。トラブル解決後も、他の消費生活上のトラブルに遭わないように**継続的に見守っていく**ことも大切です。

③ 認知症の場合には、成年後見制度の利用も検討

高齢者の消費者トラブル防止のために、地域の見守り活動に取り組んでいる自治体もあります。トラブルや被害の未然防止のために、**成年後見制度**(※)の利用も検討しましょう。

(※)認知症、知的障害、精神障害等によって物事を判断する能力が十分でない者(「本人」)について、本人の権利を守る援助者(「成年後見人」等)を選ぶことで、本人を法律に支援する制度。

悪質商法の被害を防ぐには、地域での見守りも有効