

全住協第20号  
平成31年4月5日

会員各位

一般社団法人 全国住宅産業協会  
事務局長 米山篤史

### 若者の投資用マンションに関するトラブルについて

国民生活センターが本年3月28日に公表した標記の件に関して、当協会に対し下記について要望がありました。

投資用マンションの供給、販売等に関係する会員各位におかれましては、本要望及び公表内容について従業員や関係取引先等への周知徹底のほどよろしくお願い申し上げます。詳細は、別添をご参照ください。

### 記

投資用マンションの相談が若者で増加しており、長時間勧誘や深夜の時間帯の勧誘、説明不足やクーリング・オフ妨害等がみられることから、より一層の法令遵守に努め、従業員等の指導、教育を徹底すること。 以上

1. 通知等資料 (1)若者の投資用マンションに関するトラブルについて (要望)  
(平成31年3月25日付 30独国生相第183号)  
(2)20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意!  
(報道発表資料)
2. 送付資料 1の(1)の通知文  
※全住協HPに全資料を掲載
3. 参考HP 1の(2)20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意!  
(国民生活センター)  
[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20190328\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20190328_1.html)
4. 問合せ先 (一社)全国住宅産業協会 担当：原田  
TEL 03-3511-0611

30 独国生相第 183 号

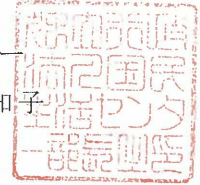
平成 31 年 3 月 25 日

一般社団法人全国住宅産業協会

会長 神山 和郎 様

独立行政法人国民生活センター

相談情報部長 保木口 知子



### 若者の投資用マンションに関するトラブルについて(要望)

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。日頃より、当センターの業務につきまして、ご理解・ご協力を賜りありがとうございます。

さて、全国の消費生活センター等には投資用マンションに関する相談が20歳代の若者で増加しております。

当センターでは、今後のトラブルの未然防止・拡大防止の観点から、20歳代の投資用マンションに関する相談事例や注意点をまとめ、3月28日(木)の記者説明会にて別紙資料のとおり注意喚起のため情報提供を予定しております。

つきましては、本トラブルについて被害を防止するため、下記について要望をいたします。なお、別紙資料のとおり他の関係機関に要望や情報提供をいたしますことを申し添えます。

よろしくお取り計らいのほどお願い申し上げます。

敬具

### 記

#### 【要望事項】

投資用マンションの相談が若者で増加しており、長時間勧誘や深夜の時間帯の勧誘、説明不足やクーリング・オフ妨害等がみられることから、より一層の法令遵守に努め、従業員等の指導、教育を徹底すること。

#### 別紙資料

「20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意！  
-マンションへの投資にはリスクがあり、必ず儲かるわけではありません-」

本件連絡先

独立行政法人 国民生活センター

相談情報部 担当 小池、岩崎

TEL:03-3443-8359

FAX:03-3443-9138

報道発表資料

平成31年 3月28日  
独立行政法人国民生活センター

## 20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意！

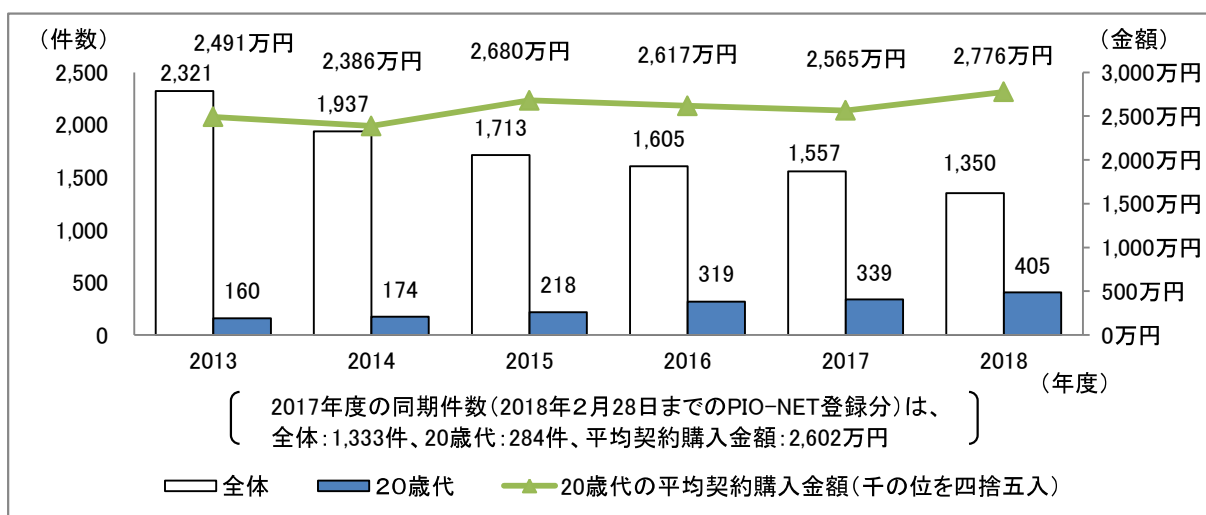
－マンションへの投資にはリスクがあり、必ず儲かるわけではありません－

マンションの住戸を購入すれば家賃収入や売却益を得られると勧誘する投資用マンションに関する相談<sup>1</sup>が20歳代の若者で増加しています。投資用マンションの相談件数は全体としては減少傾向にあるにもかかわらず、20歳代は2013年度の160件から年々増加し、2018年度（2019年2月28日時点）は405件と2.5倍になっており、実際に契約してしまっからの相談が多くなっています。また、平均契約購入金額は2,000万円を超えて推移しています。

相談事例をみると、事業者レストラン等へ呼び出され、契約するまで帰してもらえず高額契約をしてしまったケースや、家賃収入を保証すると説明されたが実際は保証に期限があり、収支が赤字でローンの返済が困難になるケース等がみられます。

そこで、20歳代の投資用マンションに関する相談事例を紹介し、今後のトラブルの未然防止・拡大防止のため、相談事例から見る問題点について注意を呼び掛けるとともに、関係機関に要望と情報提供を行います。

図1 PIO-NET<sup>2</sup>にみる投資用マンションの20歳代の相談件数と平均契約購入金額



<sup>1</sup> 本資料における「投資用マンション」は、賃貸や売却等で利益を得ることを目的に購入するマンションのことを指し、居住用に購入するマンションとは区別している。マンションのオーナーが個人であっても、事業者間契約とみなされることがある（事業として又は事業のために契約の当事者となる場合）。

<sup>2</sup> PIO-NET（パイオネット：全国消費生活情報ネットワークシステム）とは、国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。消費生活センター等からの経由相談は含まれない。相談件数は2019年2月28日までの登録分。

## 1. 投資用マンション・サブリースとそのリスク

- 投資用マンションで利益を得る方法は、マンションを購入し、不動産価格が上昇した際に売却して差益を得る方法（キャピタルゲイン方式）と、マンションを賃貸して家賃収入を得る方法（インカムゲイン方式）があります。
- 家賃収入を目的とする場合を大きく分けると、管理業者（サブリース業者）がマンションを所有者から借り上げる賃貸借契約（サブリース契約）を締結し、管理業者がマンションの管理を行うとともに、入居者と転貸借契約を締結するサブリースと、マンション所有者が借主と直接賃貸借契約を結んで賃料を得るものがあります。サブリースでは、入居者から直接家賃を受け取るのは管理業者で、そこから手数料などを差し引いたものが、管理業者からマンション所有者に支払われます。
- 投資用マンションには、建物や設備の老朽化による価格下落のリスクがあります。また、賃貸の場合、空室や家賃滞納等により予定していた家賃収入が得られない等のリスクがあります。サブリースで「空室保証」や「家賃保証」と説明されていても、賃料が引き下げられたり、サブリース契約を解除されるリスクがあります。さらに、固定資産税の納税義務やマンションの修繕義務など、オーナーとしての負担があります。<sup>3</sup>

## 2. 相談事例（（ ）内は受付年月、契約当事者の属性）

### 【事例1】投資用マンションをしつこく勧誘され、事業者が怖くて契約をしてしまった

社用スマートフォンに不動産事業者から突然電話がかかり、一度話を聞いてほしいと言われた。何度も電話がかかり、「資料の説明だけさせてもらいたい。話を聞かずに断るのはおかしい」と言われ、渋々会う約束をし、レストランで説明を聞いた。「ワンルームマンションのオーナーになれば負担なく資産を持てる。家賃収入を保証する」と説明されたので、「高いので微妙です」と答えたら、事業者の機嫌が悪くなり、「話を聞くと言ったから遠くからわざわざ来たのに聞く気があるのか。社会人としてどうなんだ」と怒り出し、深夜0時半まで拘束されたが何とか帰れた。その後も何度も電話がかかるのできっぱり断ろうと思い、もう一度レストランで会ったが、また事業者が怒り出したら怖いと思い、断りきれずに約2,600万円のマンションの購入申込書にサインしてしまった。しかし、何の資料も書面ももらえず、マンションの詳細を問い合わせても教えてくれず不安だ。高額でとても支払えないのでやめたい。（2018年11月受付、20歳代、男性）

### 【事例2】街頭アンケートに記入したら投資用マンションを勧誘され契約してしまった

街頭で住宅に関するアンケートに協力したら、その後、投資用マンション販売事業者から説明したいと電話がかかってきた。喫茶店で説明を聞きたいと言ったが、事業者が「どうしてもうちの事務所で説明をさせてほしい」と言うので、事務所に向いて説明を聞いた。そこで「定期的な収入を得られるし、老後の蓄えになる」「今日のうちに決めて」などと言われ、帰りたいたっても帰してもらえず18時から翌日2時までの長時間にわたり投資用マンションを勧誘され、断

<sup>3</sup> 金融庁・消費者庁・国土交通省「アパート等のサブリース契約を検討されている方は契約後のトラブルにご注意ください！」平成30年3月27日公表（平成30年10月26日更新）  
[https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer\\_policy/caution/caution\\_011/pdf/caution\\_011\\_181026\\_0002.pdf](https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_policy/caution/caution_011/pdf/caution_011_181026_0002.pdf)

り切れずに現地も確認しないまま、約1,800万円の契約してしまった。契約時に事業者から「事務所で契約しているので、クーリング・オフはできない」と説明されたが、強引に買わされたので、クーリング・オフしたい。金融機関のローン審査はまだ完了していない。

(2018年9月受付、20歳代、男性)

### 【事例3】家賃保証があると勧誘され投資用マンションを購入したが、赤字になっている

数年前、不動産事業者から「投資用マンションを買わないか」と電話があり、会って話を聞いた。「空室になっても家賃保証される。老後の年金が少なくても家賃収入があれば大丈夫。築10年のファミリー向けマンションなので、将来家族ができた時に自分が住むことも可能」「ローンは家賃収入で払える」と勧誘され、約3,500万円のマンションを契約し、銀行2社で35年のローンを組んだ。

その後、マンションに固定資産税が発生し、ローンの支払いは家賃収入だけで賄えず毎月約2万円の赤字になっている。また、中古物件の為、近い将来、マンションのリフォームや共有部分の修繕費が発生することや、家賃保証は5年間しかないことが分かった。マンションを売却してもローンが残る。事業者の説明に虚偽があったので補償等を求めたい。

(2018年9月受付、20歳代、女性)

### 【事例4】事業者に指示されて虚偽申告をしローン等を組んだが支払えない

数年前、不動産に関心があるかと勤務先へ電話があり、事業者とレストランで会った。「オリンピックの影響でマンションは今後値上がりする。購入して高く売れば利益が出る。貸せば家賃収入があり、支払いは固定資産税のみだ」と説明され、事務所で売買契約と転借条件付建物賃貸借契約をした。新築マンションは約3,600万円で、事業者で紹介された銀行とクレジット会社でローン等を組んだ。事業者から、ローン審査のシナリオを渡されたので、そのとおりの虚偽の年収等を答えた。ローン等の支払いは事業者がすると言われ、通帳等を事業者へ渡した。

しかし数年後、銀行からは「半年前からローンの支払いがない」と督促があり、さらにクレジット会社からは提訴の書面が届いた。事業者に連絡したら、「当社は支払えない。後は管理会社と相談して」と言われた。ローン等を支払えない。 (2018年6月受付、20歳代、男性)

## 3. 相談事例からみる問題点

### (1) 強引な勧誘や説明不足がみられる

自宅や職場への突然の訪問や電話で勧誘されるケースや、街頭等でアンケートや名刺交換を頼まれて応じたことをきっかけに勧誘されるケースがみられます。断りたかったのに説明をするだけと言われ、渋々会って話を聞いてしまうと、契約するまで深夜に及ぶ長時間勧誘をされたり、断ろうとすると「わざわざ来たのに断るのか!」「社会人としてどうなんだ!」等と迫られたりして、断りきれずに契約をしてしまったというケースがみられます(事例1、2)。また、「合コンで知り合った異性に呼び出されて投資用マンションを勧誘された」というデート商法の事例もみられます。

勧誘時の説明では、価格が値上がりする、家賃収入で老後資金になる、節税になる等と利益が得られることを強調するトークがある一方で、価格の下落や家賃収入の減少などのリスクに

についての説明が不足しているケースや、本来は契約前に現物を確認させるべきなのに、事業者が契約を急かして、現物を確認させないまま契約をさせているケースもあります(事例1、2)。<sup>4</sup>

## (2) 収入に合わない高額なローン等を組み返済困難になっている

一般的に20歳代は収入や資産が少ないにも関わらず、投資用マンションに関する20歳代の平均契約購入金額は2,000万円を超えており、投資用マンションを購入するために高額なローンを借り入れている事例がみられます。

投資用マンションを勧誘する事業者は、金融機関から借り入れをしても、家賃収入で返済額をカバーできるので実質負担はない、家賃を保証するので大丈夫、価格が上昇するので売れば利益が出る等と説明しています。なかには投資物件を増やせば収入が増えると勧誘されて、複数の物件を契約し高額なローン等を組んでいることもあります。しかし、返済が長期にわたるなかで、サブリースでも家賃収入の減少などによりローン返済が困難になっているケースや、価格が下落して売却益が見込めなくなったケースがみられます(事例3、4)。

## (3) 金融機関のローン等の申告で虚偽申告を指示されるケースもみられる

ローン等の申込において事業者が、収入や資産を偽って申告をするように指示しているケースや、投資用マンションなのに居住用と偽って申告するように指示しているケースがみられます。「自分が住むと申告するように」という事業者の指示に従って住宅ローンを組んだが、投資用であることを銀行に知られ、銀行から「全額を一括返済してもらおう」<sup>5</sup>と言われてしまったが返済資金が無い等の相談もみられます(事例4)。

## (4) 事業者がクーリング・オフさせないようにする

宅地建物取引業法が適用される取引では、クーリング・オフ(8日間)ができる場合があります<sup>6</sup>。しかし、クーリング・オフを主張しても、「こんなに良い話を断るなんてもったいない」「違約金がかかるから続けたほうが良い」等と引き止められることや、「ローンの審査が進んでいるから出来ない」等と拒否されることがあります。

また、契約時にクーリング・オフができる旨を記載した書面が交付されないケースや、クーリング・オフしない旨の書面にサインさせられるなどのケースもみられます。中には、クーリング・オフが適用されないように事務所に呼び出して契約させるケースもあります(事例2)。

---

<sup>4</sup> 宅地建物取引業者が宅地建物取引を行う場合には宅地建物取引業法(以下、宅建業法)が適用される。宅建業法では、宅地建物取引業者は、重要事項説明書の交付、説明義務(第35条)や法定書面の交付義務(第37条)があるほか、勧誘等の際に、「故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為」(第47条第1号)や「利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供する行為」(第47条の2第1項)をしてはならない。また、宅建業法施行規則では、宅地建物取引業者が勧誘をするに際し、迷惑を覚えさせるような時間に電話・訪問することや、深夜又は長時間の勧誘その他の私生活等の平穏を害するような方法で困惑させること等を禁止している(第16条の12第1号)。

<sup>5</sup> 一般的に住宅ローン約款では、書面への虚偽記載や虚偽申告をしたときには、直ちに残りの債務を全額返還すると定められている。

<sup>6</sup> 宅地建物取引業者が自ら売主となり、事務所等以外の場所において売買契約を締結した場合、買主は原則として書面によりクーリング・オフができる。ただし、引渡を受け、かつ代金全額を払った場合、または告知の日から8日経過した場合はクーリング・オフできない(宅建業法第37条の2)。

## 4. アドバイス

### (1) 投資にはリスクがあり、必ず儲かるわけではありません

マンションへの投資にはリスクがあり、必ず儲かるわけではありません。マンションの価格が適正か、将来の家賃収入、オーナーとしての負担、ローン返済額等の様々な要素を考慮して判断することが求められます。20歳代の若者の知識・経験・判断力の不足につけ込む事例もみられますので、以下の点に注意し、より慎重な判断を心がける必要があります。

### (2) 契約の意思が無ければ会わずに、きっぱり断りましょう

事業者に「説明をするだけ」と言われても、会ってしまうと強引な勧誘をされて断りきれないことがあります。契約の意思が無ければ、事業者と会わないようにしましょう。また、勧誘を断ろうとして、事業者に「手間をかけさせられた!」「社会人として失礼だ!」などと言われても、「契約するつもりはない、必要ない」ときっぱり断りましょう。

なお、一度断ったにも関わらず、事業者が勧誘を続けることは禁止されています。<sup>7</sup>

### (3) 金融機関から融資を受ける際に虚偽申告をしてはいけません

金融機関でローン等を組む際に、年収や資産、利用目的等を虚偽申告すると、金融機関から一括返済を求められる可能性があります。事業者に虚偽申告を指示されても、ローン等の返済義務は借主にありますので、絶対に従わないようにしましょう。事業者から虚偽申告のシナリオを渡されたり、通帳やキャッシュカードを事業者へ預けるように言われても、毅然と断ってください。

### (4) 不安に思った場合やトラブルになった場合は消費生活センター等に相談してください

クーリング・オフ等ができる場合もありますので、マンションの強引な勧誘等をされて不安に思った場合やトラブルになった場合には、すぐに最寄りの消費生活センター等に相談してください<sup>\*</sup>。また、宅地建物取引業者との取引に関する相談や、賃貸住宅の受託管理やサブリースを行う賃貸住宅管理業者で、国土交通省が実施している賃貸住宅管理業者登録制度<sup>8</sup>に登録している管理業者<sup>9</sup>に関する相談は、国土交通省地方整備局等や都道府県の窓口でも受け付けています。

※消費者ホットライン「188 (いやや!)」番

お住まいの地域の市区町村や都道府県の消費生活センター等をご案内する全国共通の3桁の電話番号です。

<sup>7</sup> 契約締結意思のない者に対する勧誘継続は禁止されている（宅建業法施行規則16条の12第1号ニ）。

<sup>8</sup> 賃貸住宅管理業者登録制度では、サブリースを含む賃貸住宅管理業の遵守すべきルールを設けており、登録業者はこのルールを守らなければならない。

<sup>9</sup> 宅地建物取引業者及び賃貸住宅管理業者登録制度の登録業者は、国土交通省のホームページで確認することができる。

建設業者・宅建業者等企業情報検索システム (<http://etsuran.mlit.go.jp/TAKKEN/>)

## 5. 関係機関への要望

【一般社団法人不動産協会】(法人番号 1010005018754)

【公益社団法人全日本不動産協会】(法人番号 8010005003089)

【公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会】(法人番号 6010005018683)

【一般社団法人全国住宅産業協会】(法人番号 3010005020287)

投資用マンションの相談が若者で増加しており、長時間勧誘や深夜の時間帯の勧誘、説明不足やクーリング・オフ妨害等がみられることから、より一層の法令遵守に努め、従業員等の指導、教育を徹底すること。

## 6. 情報提供先

- ・消費者庁消費者政策課 (法人番号 5000012010024)
- ・内閣府消費者委員会事務局 (法人番号 2000012010019)
- ・金融庁監督局銀行第二課 (法人番号 6000012010023)
- ・金融庁総合政策局総合政策課金融サービス利用者相談室 (法人番号 6000012010023)
- ・国土交通省土地・建設産業局不動産課 (法人番号 2000012100001)
- ・一般社団法人不動産適正取引推進機構 (法人番号 5010405000762)
- ・一般社団法人不動産流通経営協会 (法人番号 5010405010522)
- ・公益社団法人全国賃貸住宅経営者協会連合会 (ちんたい協会) (法人番号 4010005018537)
- ・公益財団法人日本賃貸住宅管理協会 (法人番号 8010005018789)
- ・一般社団法人全国銀行協会 (法人番号 1010005016782)
- ・日本貸金業協会 (法人番号 5010405007114)



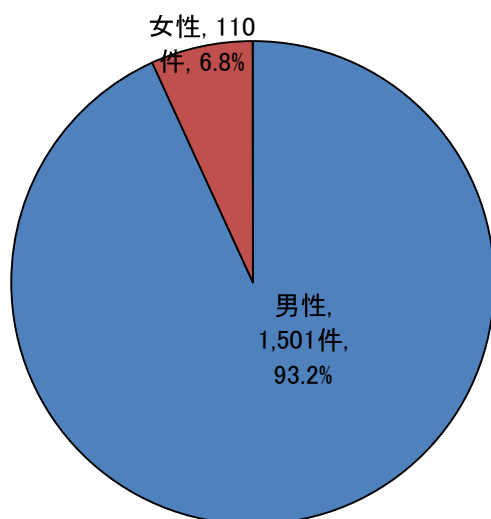
(参考) PIO-NET にみる投資用マンションに関する相談

(表 1) 契約当事者年代別の相談件数と割合 (2013 年度～2018 年度)

年度	2013	2014	2015
20 歳代	160 件 (6.9%)	174 件 (9.0%)	218 件 (12.7%)
30 歳代	532 件 (22.9%)	453 件 (23.4%)	392 件 (22.9%)
40 歳代	753 件 (32.4%)	596 件 (30.8%)	503 件 (29.4%)
50 歳代	431 件 (18.6%)	378 件 (19.5%)	286 件 (16.7%)
60 歳以上	208 件 (9.0%)	130 件 (6.7%)	106 件 (6.2%)
不明・その他	237 件 (10.2%)	206 件 (10.6%)	208 件 (12.1%)
合計	2,321 件 (100.0%)	1,937 件 (100.0%)	1,713 件 (100.0%)
年度	2016	2017	2018
20 歳代	319 件 (19.9%)	339 件 (21.8%)	405 件 (30.0%)
30 歳代	394 件 (24.5%)	405 件 (26.0%)	363 件 (26.9%)
40 歳代	415 件 (25.9%)	348 件 (22.4%)	264 件 (19.6%)
50 歳代	214 件 (13.3%)	203 件 (13.0%)	125 件 (9.3%)
60 歳以上	96 件 (6.0%)	102 件 (6.6%)	92 件 (6.8%)
不明・その他	167 件 (10.4%)	160 件 (10.3%)	101 件 (7.5%)
合計	1,605 件 (100.0%)	1,557 件 (100.0%)	1,350 件 (100.0%)

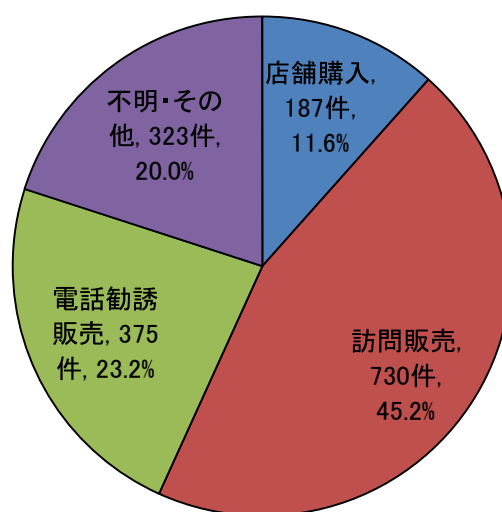
・ 契約当事者 20 歳代の男女別・販売購入形態別の件数と割合 (2013 年度～2018 年度)

(図 2) 20 歳代の男女比



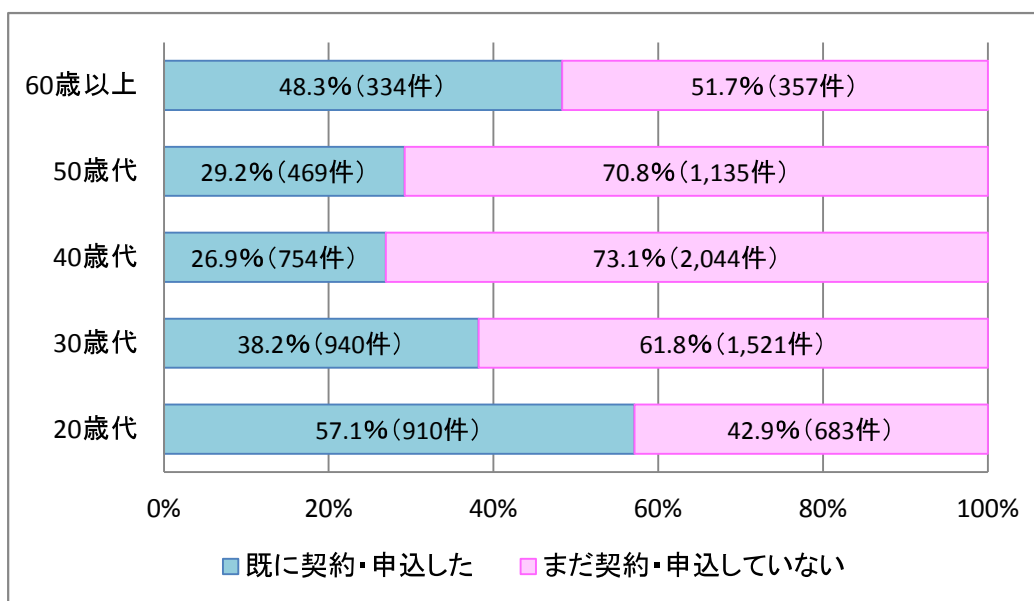
(不明・無回答等を除く n=1,611 件を集計)

(図 3) 20 歳代の販売購入形態



(n=1,615 件を集計)

(表 2) 契約当事者年代別の契約の有無の割合と件数 (2013 年度～2018 年度)



(各年代とも不明・無関係を除く)