

平成 25 年 12 月 5 日
独立行政法人国民生活センター

年に 1 回、憧れの海外リゾートライフ？ 海外不動産所有権付きリゾート会員権「タイムシェア」の契約は慎重に！

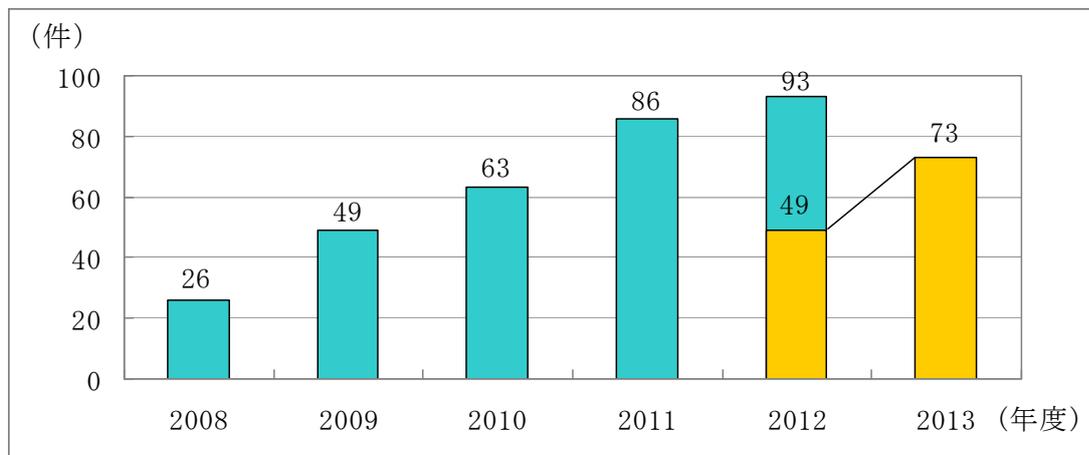
「タイムシェア」とは不動産所有権付きのリゾート会員権のことで、毎年 1 週間、契約したリゾート施設に宿泊ができたり、契約したリゾート施設の代わりに系列ホテルへの宿泊等が可能な場合が多い。全国の消費生活センターによせられる、海外に関連するタイムシェアの相談¹は 2008 年度以降増加している（図 1）。

タイムシェアは定期的に海外へ旅行する消費者にとっては便利な商品とも思われるが、海外旅行中に突然声をかけられて現地のホテル等で勧誘された相談者の中には、タイムシェアについての十分な認識を持たないまま契約したと思われるケースがみられる。さらに、管理費等の費用や予約の取りやすさ、解約条件について、事業者の説明が不十分と思われる事例もよせられている。

また、海外でこうした契約をした場合、日本の法律が適用されない可能性が高く、そのことについて相談者に十分な認識がないケースもある。

そこで、タイムシェアに係わるトラブルの未然防止のため、相談事例等を紹介して消費者に注意を呼びかけることとする。

図 1 海外のタイムシェアに関する相談件数



¹ 相談件数は、PIO-NET（全国消費生活情報ネットワーク・システム。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、消費生活に関する情報を蓄積しているデータベースのこと）に 2013 年 11 月 5 日までに登録されたもの。預託形式で預けたお金が将来返還されるものや、投資目的の会員権を除く。

1. タイムシェアとは

(1) 契約内容

① 契約の特徴

タイムシェアとは、主にリゾート施設の不動産を所有し、永代使用权を取得する、不動産所有権付きリゾートクラブ会員権のことである。一般的には、リゾート施設の1部屋の51または52分の1の所有権²と、その部屋を年に1週間使用する権利を取得する。

② 宿泊施設の利用

宿泊する施設を選ぶことができるポイント型の予約システムが主流であり、毎年付与される一定のポイントを利用して、契約したリゾート施設だけでなく、事業者の系列のリゾート施設やホテル等への宿泊もできる。また、ポイントを他社が提供するポイントサービスのポイントと交換することが可能な場合もある。

(2) 勧誘方法

勧誘を行う説明会は国内外で開催されている。海外では滞在しているホテル内、路上、ショッピングセンター等で事業者が消費者に「説明を聞くだけで商品券がもらえる」と声をかけ、説明会への参加を促すケースが多くみられる。

2. 相談事例

【事例1】新婚旅行で気持ちが舞い上がって契約してしまったが、解約したい

2年前に外国に新婚旅行に行った時、ホテルで女性に声をかけられた。タイムシェアに関して説明を受け、実際の物件も見に行っただけで、「支払いは2年で終わる。転売もできる」と説明され、気持ちが舞い上がっていたこともあり、契約してしまった。最近になり、契約書を確認し直したら支払いは10年間になっており、業者に問い合わせると「タイムシェアの相場が下落したので転売できない」と言われた。ローンの金利が高額で、2年ごとに管理費約7万円がかかることもわかった。契約時の説明と異なり、納得できない。手元にある書類は一部を除いて外国語で、何が書いてあるのかわからない。子供が生まれたので利用することが難しく、毎月の支払いも大変だ。解約できるか。

(相談受付：2013年5月、契約当事者：30歳代、女性、家事従業者、北海道・東北北部)

【事例2】「今日だけの特典」と強調されて契約してしまった

海外の免税店でくじ引きをしたところ、ホテルのタイムシェアを勧誘された。「時間がない」と伝え、「日本のホテルに行ってくればきちんと説明をする。お礼に1万円の商品券を渡す。ホテルの駐車料金も無料になる」と言われたので、帰国後に夫と国内のホテルへ行き説明を受けた。担当者は、「今日だけの特典として50万円の値引きと、海外のホテルで使用できるポイントを付与する」等と今だけの契約条件だと強調したので、今日決めると得だと思い、契約してしまった。落ち着いて考えると、不安なので解約したい。

(相談受付：2013年8月、契約当事者：40歳代、女性、家事従業者、近畿)

² 365(日)÷7(日)=52(週)なので、52人で1週間ずつシェアすることができる。事業者が52週のうち1週をメンテナンス期間として確保した場合は51分の1の権利となる。

【事例3】管理費の具体的な説明を受けず、よくわからないまま外国語の契約書にサインした

海外旅行中に街を散策していたら声をかけられ、「会場ホテルで朝食のバイキングを食べてからタイムシェアの説明会に来ませんか」と朝食券を渡された。説明会では管理費の説明もあったが、金額は為替レートで上下するとのことで、はっきりとは教えられなかった。会場では、契約が成立するとシャンパンで乾杯するようで、乾杯の音が何度も聞こえ、「これだけ皆が契約しているなら大丈夫か」と、よくわからないまま外国語の契約書に夫婦でサインし、約250万円のタイムシェアをクレジットカード払いで契約した。翌日、日本語の案内・パンフレット等が渡された。帰国後インターネットで確認したところ、毎月高額な管理費がかかり、転売等も難しいとの情報があり、不安になった。解約したい。

(相談受付：2012年11月、契約当事者：50歳代、女性、家事従業者、東海)

【事例4】「ゴールデンウィークでも泊まれる」との説明で契約したが、満室で予約ができない

タイムシェアを扱っている事業者をインターネットで探し、説明を聞きに国内の営業所へ出向いた。「年末年始は難しいがゴールデンウィークは泊まれる」と説明を受けた。しかし、契約後、ゴールデンウィークに予約を入れようとしたら満室だった。また、契約時に「新しく宿泊棟を建設中である。オーシャンビューの部屋が利用できる」と説明されていたが、その計画は現在では中止になったことがわかった。契約時に受けた説明と実態が異なるので解約したい。

(相談受付：2012年10月、契約当事者：40歳代、男性、給与生活者、南関東)

【事例5】いつでも解約できると言われたが、実は残金を完済して転売しなければならなかった

海外旅行中に宿泊していたホテルで2万円の商品券がもらえと言われ、そのホテルのタイムシェアの説明会に行った。「宿泊代がタダになる。日本国内の系列ホテル等も利用できる。いつでも解約でき、今なら安い」と説明された。4時間程の説明の後、担当者達が「10分以内に決断するように」と会場を出て行った。海外での開放感もあってか、すっかりその気になってしまい、外国語の契約書にサインしてしまった。金額は日本円で約130万円で、クレジットカードで頭金を支払い、残金はクレジットカードで10年払いにした。その後、収入が減ったため、支払いが負担になり事業者に解約を申し出たところ、「代金を完済し、転売するしかない」と言われた。

(相談受付：2013年6月、契約当事者：20歳代、女性、給与生活者、北関東)

【事例6】予約が取れないので売却を依頼したが、売却に時間がかかっている

2年前にコンドミニアムのタイムシェアを契約した。あらかじめ割り当てられている年2カ月間の内、1週間コンドミニアムを利用できるはずだが、この2年間予約が取れず、1度も利用していない。契約時、空きがあればすぐに予約が取れると言う説明で約130万円を払ったが、利用できないなら契約した意味はない。タイムシェアの権利を売る時にも事業者を通すようにと言われたため、事業者に売却を頼んだ。もう2カ月になるが、「売りたいという人が多数いるので、すぐには売れない」と言うばかりで、連絡がこない。今後どのように対応したら良いのか。

(相談受付：2012年10月、契約当事者：50歳代、男性、自営・自由業、南関東)

3. 問題点

(1) 利点を強調する説明やその場の雰囲気にもまれて契約し、支払いや継続的な利用が困難

① 商品券や食事券がもらえると声をかけて、説明会への参加を促す（事例2、3、5）

相談者は「説明を聞くだけで商品券がもらえる」等と言われ、気軽に説明会に参加するが、会場では基本的に、1組に1人担当者がつき、熱心で巧みな説明を受ける。契約するつもりなく参加した相談者が、その場の雰囲気や担当者のセールストークにより、気分が高揚して契約してしまう事例が多くみられる。

② 利点ばかり強調されたり、説明が不適切と思われる部分がある（事例1、3、4、5、6）

契約内容について、説明が十分ではなかったり、実態と説明が異なる事例もみられる。費用面については、タイムシェア購入の代金だけでなく、毎年の年会費や管理費がかかるほか、分割で支払う場合には、10%程度の金利・手数料がかかる場合もある。管理費については為替レートや物件の修繕の必要性等により、値上がりする可能性もある。また、解約条件について実際は買い取りが行われずに買い取ると説明したり、解約の際には購入代金を完済しなければならぬこと等について、相談者が把握していないケースも多い。さらに、予約についても、実際には予約が取りづらいのにいつでも取れるように説明したり、旅行シーズンにも予約が取れるように説明されたという例もみられる。

このように説明に問題があり、事業者が説明する利点ばかりを信用して契約したために、後々支払いや利用が難しくなるケースが多い。

③ 勧誘されたその日のうちに契約するように促される（事例2、5）

高額で、熟考が必要な契約であるにも関わらず、「今日契約すれば追加でポイントがつく」「特別に引きする」等と、即日契約を勧められる。

④ 海外という非日常的な空間であり、相談者も判断を誤りがちである（事例1、3、5）

海外での契約の場合は、相談者は海外旅行の最中で気分が高揚しており、毎年利用することが可能か、今後も支払いを続けられる価格か等を冷静に判断できずに契約してしまうケースがみられる。

⑤ 分割で支払うと長期間の返済となる（事例1、5）

購入代金については一括払いと分割払いがあるが、クレジットカードで分割払いをしている相談者もみられる。分割払いの場合、手数料がかかることもあり、中には10年間の分割払いで支払うケースもみられる³。さらに解約をすると、残金の一括返済を求められるというケースもある。

(2) 正式な契約書面は外国語だが、相談者は内容を十分理解しないままサインしている（事例1、3、5）

海外のタイムシェアの契約に係る正式な契約書は、外国語で記載されているものとなる。日本語の翻訳書面が交付されるのが契約を結び終わった後であるケースもみられることから、相談者が契約前に具体的な契約内容を理解できない状態で、契約書にサインしている場合もある。

相談者が解約を希望する等の場合、契約書面が外国語であり、また量も多いため、相談者が必

³ 海外で契約している場合、分割払いであっても割賦販売法の適用を受けない。

要な情報を探せないことも多い。

(3) 解約できる期間を過ぎると解約交渉が難しく、売却にもお金と時間がかかることが十分に知らされていない(事例1、5、6)

契約した現地の法律⁴や事業者の自主的な規定により、一定期間、特定商取引法のクーリング・オフに近い形で契約を解除することができるケースが多い。しかし、その期間を過ぎてしまうと、基本的には、分割払いの場合は代金を完済することが解約の前提となる。

一部、自ら買い取りを行っている事業者もあるが、相談者が権利を手放すには仲介業者を通じて売却するしかない場合が多い。売却には手数料等が必要なだけでなく、売却価格が購入価格をかなり下回ると仲介業者から告げられたケースもみられた。また、買い手がつくまでに時間がかかり、その間は管理費等を支払わなければならない場合が多い。

(4) 海外での契約は日本の法律が適用されない可能性が高い

タイムシェアの契約は、契約書の中で外国の法律を準拠法としていることが多い。海外での契約の場合は、消費者契約であっても日本の法律の適用を受けることが難しいと考えられる⁵。

4. 消費者へのアドバイス

(1) 契約に際しては、自分がどのような契約をするのかを把握すること

契約に係わる費用(金利・手数料を含めた支払い総額、支払い期間、管理費、年会費等)、希望する物件の予約を取ることが難しくないか、解約条件や解約方法等について、契約する前によく確認すること。また、費用について説明が不足していたり、予約や解約条件について実態とは異なる説明をする場合がみられることから、事業者のセールストークだけをうのみにせず、契約書を確認したり、自ら情報収集を行うことが望ましい。

また、契約後は、所定の期間を過ぎると、自由にやめられるわけではなく、売却する場合には購入価格を大きく下回る可能性があることについても十分考慮すること。

(2) その場の雰囲気にもまれて契約せず、本当に必要な契約か冷静に考えること

勧誘時には事業者から利点ばかりが強調されるが、タイムシェアは毎年継続的に利用することが前提の契約である。本当に毎年確実に利用することができるのか、将来にわたって支払いが可能な金額かを冷静に考えること。また、検討する際には、就労状況や生活環境等の変化により、利用や支払いが難しくなる可能性等も視野に入れること。

勧誘を受けている際に、相談者が契約を断っても事業者の勧誘が続く場合もあるが、契約する気がなければきっぱりと断ること。

⁴ 例えば、米国ハワイ州の法律ではタイムシェアの解除権に関する規定が存在する。

⁵ 法の適用に関する通則法において、契約等の法律行為は当事者による準拠法選択があった場合は当該地の法により(7条)、準拠法の選択がないときは契約に最も密接な関係がある地の法による(8条)が、消費者契約の場合、消費者が事業者に出ることで、消費者の常居地法で認められている強行規定が適用される(11条1項)。しかし、消費者が外国に行き、現地の事業者と契約を締結した場合は原則上記の規定の適用除外となる(11条6項1号)。

(3) 契約書は内容を十分に把握してサインすること

契約書の日本語翻訳書面を渡されていても、外国語で書かれた契約書が正式なものである。契約書に書いてある内容を十分に把握した上で契約すること。

(4) 解約したい場合、契約書にクーリング・オフ等の無条件で解約できる規定があれば、期間内に手続きをすること

契約書にクーリング・オフ等、無条件で解約できる規定がある場合、その期間を過ぎると解約が難しくなるので、期間内に手続きをすること。解約期間を過ぎてしまった場合、解約が困難なケースもあるが、あきらめないで消費生活センターに相談を。

(5) 海外で契約した場合、日本の法律が適用されない可能性が高いことを認識すること

海外で契約をした場合、日本の法律の適用を受けることは難しく、基本的には契約書に定められた国の法律が適用される。国内での契約に比べ、法律知識等の情報を入手することが困難になる可能性についても考えた上で契約すること。

5. 情報提供先

消費者庁 消費者政策課

消費者庁 越境消費者センター

内閣府 消費者委員会事務局

一般社団法人日本リゾートクラブ協会

一般財団法人ロングステイ財団

6. PIO-NETにみる相談の傾向⁶

(1) 年度別件数

海外に関連するタイムシェアの相談は2008年度以降毎年増加している。2013年度は73件の相談が寄せられており、前年同期の49件と比較すると約1.5倍に増加している。(以下、2008～2013年度、不明・無回答を除く。)

(2) 契約当事者の属性

① 年代

年代別では30歳代が23.0% (81件) と最も多く、次いで40歳代21.3% (75件)、50歳代20.5% (72件) の順が多い。(N=352) (図2)

② 性別

男性が52.1% (200件)、女性が47.7% (183件) と男性の割合がやや高い。(N=384)

⁶ 2013年11月5日までの登録

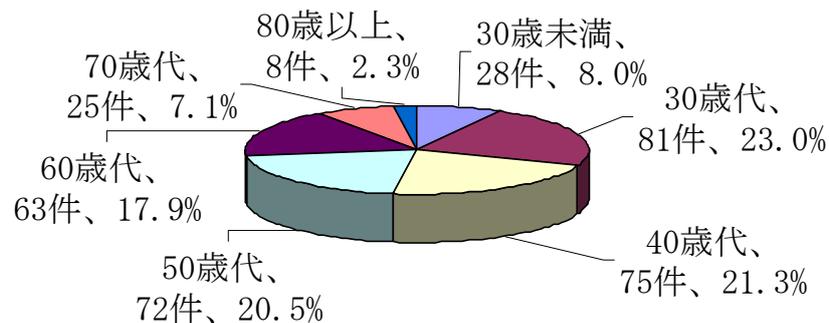
③ 職業

職業別では給与生活者 57.6% (204 件)、家事従業者 18.4% (65 件)、無職 16.4% (58 件) の順が多い。(N=354)

④ 地域

地域別では南関東 46.9% (181 件)、近畿 16.6% (64 件)、東海 13.7% (53 件) の順が多い。(N=386)

図 2 契約当事者の年代別



(3) 相談内容

①相談内容別 (複数回答)

契約の内容や解約手続等についての「契約・解約」が 92.3% (360 件)、販売手口やセールストーク等に問題があるという「販売方法」が 48.7% (190 件)、商品の価格や利用料等役務の対価に関する「価格・料金」が 18.2% (71 件) の順が多い。(N=390)

②相談内容の詳細 (複数回答)

相談内容の詳細をみると、「解約」54.6% (213 件) や「クーリング・オフ」20.5% (80 件) を希望する相談がよせられている。

また、販売方法については、販売時に説明が足りなかった「説明不足」21.0% (82 件) や、うその説明で契約したという「虚偽説明」8.5% (33 件) 等の説明に関する問題点もみられる。

また、契約書の内容や商品の仕組み等が複雑で理解しにくい「難解」11.8% (46 件)、契約商品以外の特典を強調する「特典強調」8.5% (33 件)、通行人を呼び止め、路上や近くの営業所で契約させる「キャッチセールス」8.2% (32 件) 等の相談もよせられている。(N=390)

(4) 契約購入金額

契約購入金額は「100 万円以上 500 万円未満」79.4% (259 件)、「500 万円以上 1,000 万円未満」8.0% (26 件) の順が多い。平均の契約購入金額は約 280 万円である。(N=326)