



「このままでは大変なことになる!？」 点検商法にご注意ください

【事例】

「近所で工事をするのでごあいさつに来ました」「屋根瓦がちょっと浮いているように見えます。はしごがあるので見てみましょうか」と業者が訪問してきた。せっかくなので見てもらおうと、写真を見せられ「このままだと雨漏りしますよ」と言って100万円の屋根工事を勧められた。不安になり焦って契約してしまった。解約できないか。

【アドバイス】

無料や格安で点検した後には不安をあおり、高額な工事などを契約させる手口を「点検商法」といいます。

▼安易に点検に応じないようにしましょう

事業者は「あいさつ」など消費者がついドアを開けてしまいそうなトークで訪問してきます。訪問販売を行うときは勧誘に先立って、業者名や勧誘目的などを告げることが法律で義務付けられています。ルールを守らず販売目的を隠して訪問してくる事業者に注意しましょう。

▼その場ですぐに契約をするのはやめましょう

不安をあおられると契約を急いでしまいがちです。事業者の説明をうのみにせず、その場での契約は避け、複数社から見積もりを取りましょう。不明な点は納得するまで十分に説明を求め、よく比較・検討して、納得できる事業者と契約しましょう。

▼不要なときは「いりません」「お断りします」とはっきり伝えましょう

訪問販売の場合、消費者が断っているのに勧誘を続けたり、再び訪問して勧誘したりすることは法律で禁止されています。

▼訪問販売を望まない場合は、訪問勧誘お断りステッカーを玄関に貼っておきましょう

大阪府消費者保護条例では、ステッカーを無視して訪問勧誘を行うことは、不当な取引行為として禁止されています。

※「訪問販売お断りステッカー」は消費生活センターで無料配布しています。

▼契約をやめたいときは、クーリング・オフ

訪問販売で契約をしたときは、契約書を受け取ってから8日間は、工事終了後でも無条件で契約を解除できる場合があります。

しかし、なかなか返金に応じない悪質な事業者も見られます。クーリング・オフ期間内の工事や代金前払いの契約は避け、8日間冷静になって考える時間を持ちましょう。

トラブル防止のため、安易に契約はしないようにしましょう。