

地域見守り情報



第246号

訪問販売によるリフォーム工事・点検商法にご注意！ ～典型的な勧誘トークも注意を～

訪問販売によるリフォーム工事では、「契約をせかされて不要なリフォーム工事をした」などといった相談が寄せられています。

また、点検に来たと言って来訪し、「工事をしないと危険」などと言って商品やサービスを契約させる「点検商法」の相談が寄せられています。

【相談事例】

- 突然来訪した業者に自宅の屋根がずれているので無料点検すると言われ、点検後、瓦がずれている画像を見せられ屋根工事の契約をした。しかし、同業他社から高額と指摘され、クーリング・オフしたい。
- 「屋根が浮き上がっているのが見えた。今日なら割り引く。」と来訪した業者に言われ、屋根工事の契約をしたが、不審である。
- 訪問した業者から「火災の危険性がある。」と言われて、分電盤の交換工事を契約したが、高額なのでクーリング・オフしたい。



勧誘トークの事例

- ・「近所の工事のご挨拶にきました」「屋根が浮いているみたいですね 無料で点検してあげます」
- ・「このままだと台風が来たら雨漏りしますよ」「瓦が飛んでご近所に迷惑がかかりますよ」
- ・「この場で契約するなら特別に安くしますよ」「保険金を使って修理すればいいじゃないですか」

アドバイス

- ・突然訪問してきた業者には、たとえ無料と言われても安易に点検を依頼しないようにしましょう。
- ・その場で契約せず、複数社から見積もりをとるなどして、十分に検討しましょう。
- ・保険金を利用できるというトークはうのみにせず、契約している保険会社に直接訪ねましょう。
- ・特定商取引法上の訪問販売に該当する場合は、契約書面を受け取ってから8日以内であれば、クーリング・オフ等ができます。

※困ったときはすぐに消費生活センターや市町村の消費生活相談窓口に相談してください。

(消費者ホットライン「188（いやや）」番で最寄りの消費生活センター等につながります。)