

高知くらしの護身術

13

耐震工事の勧誘

その場で契約しない

(2006年6月28日掲載原稿)

ある日75歳で一人暮らしの女性のところに、40歳くらいの建築関係業者が訪問し、屋根の雨樋に詰まったごみを1,000円で取り除くと言ってきたので掃除をしてもらった。すると、業者は、屋根の瓦が割れたりずれたりしているので修理したほうがよいと言出し、考える間もなく80万円の契約をした。支払い方法は、現金一括払いの要請があり、工事終了後すぐさま支払った。

悪質業者は、雨樋の清掃などと言って住宅リフォーム工事の勧誘であることを隠して近づきます。耐震対応を装った床下工事や屋根裏工事などこうした事例は全国的にも話題となっており、直ぐに工事をしないと危険であるなどと言って不安をあおって高額な契約をさせたりします。

(対処方法)

まずは、その場で契約しないことが一番大切です。訪問販売業者は、契約時にクーリングオフを記載した書面を交付しなければならないこととなっています。こうした書面を交付しない業者には要注意です。

もしも、訪問販売業者と契約してしまった場合は、契約書面を受け取った日を含めて8日間はクーリングオフ(無条件解約)ができます。

(注意事項)

一定規模以上の建築工事を受注するには建設業の許可が必要です。しかし、総額500万円未満のリフォーム工事は、許可のない業者でもできるため、技能不足による欠陥の発生や、事業者の倒産のためアフターケアが受けられないといったトラブルが起っています。

また、リフォーム工事の必要性は、素人判断では困難な場合が多いので建築士の資格を持った他の建築業者に見てもらって工事費についても見積もりをもらい比較しましょう。

分からないことや専門的なことについては、(社)高知県建築士事務所協会など公益的な相談機関に相談しましょう。