

悪質な訪問販売をめぐるトラブルを防ぐにはどうしたらいいの？



相談窓口寄せられたケースを
みてみましょう。

悪質な業者特有の巧みな口調やセールステクニックにだまされないように。おかしいと思ったらハッキリと断わる勇気が必要です。

執ような訪問営業

頼みもしないのに、突然やってきて、断わっても何回も来訪。勝手に工事図面まで持ってきて執ように契約を迫る…。



モニター大幅値引き中

自社製品による外壁のリフォームをすすめ、いまなら期間中でモニターになれば費用は半額にすると誘う…。



不必要なサービス

屋根の改修工事の訪問販売なのに、いま契約すれば玄関ドアの取り替えをサービスする…。



不安をあおる

「無料で耐震診断をします」といって上がりこみ、「補強が必要。修理しないと地震のときに倒れる。」と不安をあおられ、法外な額で契約させられたが、そもそも不要な工事だった。

販売目的を隠して消費者に接近する「点検商法等」への対策として、販売目的の訪問であることをまず明示することが法律で義務付けられました。



強引な契約方法

「今日中に契約したら半額。明日なら通常価格になる」と言い張り、午前零時まで居座られた…。



消費者を守る“クーリング・オフ”制度

訪問販売による自宅での契約は、契約から8日間以内なら特定商取引法によって解除（クーリング・オフ）できます。8日間以内であれば工事着手後でも解除できますが、手続きが複雑になるため、クーリング・オフ期間中は工事に着手させないようにしましょう。長時間にわたる居座りなどによる強引な契約は消費者契約法によって取り消すことが可能です。各地域の消費生活センターに相談してみましょう。



トラブルを防ぐための4つのポイント

あなたの生活を快適にする住宅リフォーム。
失敗やトラブルのないよう十分にご注意ください。

※詳しくは、住宅リフォーム推進協議会発行の「住宅リフォーム工事 トラブル防止のポイント」をご覧ください。



- ▶ **業者選びは慎重に**
複数の業者から見積りを取るなど、業者選びは慎重に進めましょう。
- ▶ **工事契約は必ず書面で**
小規模工事でも口約束だけの契約はやめましょう。
- ▶ **工事の追加・変更はよく話し合っ**
費用の増減を含め、本当に必要かどうかよく考えて進めましょう。
- ▶ **工事完成後の確認はきちんと**
業者とともに現場で確認し、工事完了確認書などを取り交しましょう。