

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」や「次々販売」の相談が多く寄せられています。



事例

自宅に給湯器の点検に来た業者から、危険な状態だと言われ、30万円の給湯器交換の契約をした。後日交換工事に来た担当者から、給水管も古いので交換した方がいいと勧められ、更に40万円の契約をした。高額になり、本当に必要な工事だったのか不安なので、クーリング・オフしたい。

アドバイス

「点検」と称して訪問し、不安をあおって高額な契約をさせる「点検商法」の手口です。また、消費者に事業者が商品等を次々と販売する「次々販売」もみられます。

- ・事業者の突然の訪問に対しては、事業者名や目的等をしっかり確認しましょう。また、「無料で点検する」等と勧誘してくる事業者に安易に応じないようにしましょう。
- ・その場で契約をせずに複数社から見積もりをとり比較検討しましょう。
- ・契約するときは契約書の内容をしっかり確認しましょう。訪問販売で契約した場合、契約書面を受け取った日から8日以内であればクーリング・オフができ、たとえ工事が終わっていたとしても代金を支払う必要はありません。また、クーリング・オフ期間が過ぎていても、勧誘方法に問題があれば契約の取り消しが主張できます。

※困った時は、ひとりで悩まず、まず相談！

福岡市消費生活センター相談コーナー（相談無料・秘密厳守）

相談専用電話 092-781-0999

☆検索サイトで「福岡市消費生活かわら版」を検索すれば、バックナンバーが印刷できます。



コピーして、回覧・配付などにお使いください。