

屋根工事などの点検商法（訪問販売）

【問】先日、突然自宅に工業者が来て、「近所で屋根工事をしているが、お宅の屋根瓦がずれているのが見えた。無料で点検するので、安心してください」と言い、返事をする間もなく、用意していたはしごで屋根に上っていった。しばらくして降りて来ると、「複数の瓦にひびが入っていた。少し応急処置をしておいたが、放っておくと大変なことになる。先延ばしにすると、大がかりな工事が必要になってくる。今なら費用も、そんなに高くつかない。ただ、近所での工事は今日までなので、できれば今すぐ契約してくれたら値引きもする」と言って70万円の契約書を出してきた。「家族と相談してから」と思っていたが、親切に応急処置もしてくれたので、断り切れずに契約書にサインした。業者は契約書を受け取ると「来週には工事に来るので、はしごを置かせておいてほしい」と言って引き上げた。夕方、妻が帰って来たのでこの話をしたら、「近所にも、屋根の点検と言って訪問しているらしいよ」と聞かされ、最初から契約目的で訪れていたことが分かった。契約書にサインをしたが、取り消したい。（70歳代男性）

～契約急がず誰かに相談～

【答】家庭への訪問販売で勧誘される「屋根工事やリフォーム工事にまつわるトラブル」は、数多く発生しています。「近くで工事をしている」と偶然を装い、「無料で見てあげる」などと言って点検をし、その後「放っておくと大変なことになる」「雨漏りがする箇所は、少しでも応急処置をしたが早目に工事をした方がよい」などと不安をあおる言葉を次々と並べ、工事内容を理解しないままに、高額な契約を締結させられてしまうというのが代表的なトラブル事例で、これは「点検商法」といわれる悪徳商法の一つです。

今回の事例では、事業者にクーリング・オフを主張し、無条件で解約することができました。

「無料で点検する」などと訪問してくる事業者に対して、センターからのアドバイスは次の通りです。

- ① 契約を急がされても、その場ですぐに契約せず、家族や身近な人に相談しましょう。
- ② 「雨漏りがする」などと言われても、事業者の話をするのみにせず、また「現況写真だ」と言って、ひび割れた屋根瓦の写真を見せられたとしても、本当に自分の家の写真かどうか冷静になって確認しましょう。
- ③ 勧誘してきた業者とは別の業者でも見積もりを取るなど、比較して冷静に判断しましょう。
- ④ 勧誘してきた業者と契約を交わしてしまった場合は、必ず契約書面を受け取り、「クーリング・オフ」などの記載事項も確認しましょう。

【筆者ひとこと】

訪問販売や電話勧誘で契約した場合は、契約書を渡された日から8日間は「クーリング・オフ（無条件解約）」が可能です。事業者との契約で不安に思った場合や、クーリング・オフの手続き方法が分からないときは、最寄りの消費生活センター等にご相談ください。（県消費生活センター）