

## 訪問販売

自宅など、営業所以外の場所で勧誘する商法です。購入の意思のないときに勧誘される場合が多く、上手くセールストークにのせられて、つい契約してしまい、トラブルの原因となることがしばしばです。

### <事例1>

3日前に「水質調査に来ました」と言って訪問してきた業者に、水道水を黄色に変化させた水を見せられ、「こんな水を飲んでいると病気になる」と言われたので、浄水器の契約をした。解約できるか。

### <事例2>

4日前に床下点検に来たと業者が訪問し、床下にシロアリがいると言われ駆除処理をしたが、相場より値段が高いことがわかった。クーリング・オフできるか。

### 【アドバイス】

事例1は、いわゆる「実験商法」といい、「浄水器」以外でも、「活水器」、「整水器」、「洗剤」などでも同じ手口があります。

特定商取引法の訪問販売にあたり、この場合は、原則として書面でクーリング・オフを知らされてから8日以内ならクーリング・オフすることができます。

商品の引き取りは販売会社の負担で行うため、無料で業者に引き取りに来てもらえます。再勧誘される場合もありますので、家族に同席してもらおうなど注意しましょう。

事例2は、点検を口実に不安をあおって販売する「点検商法」と言われる手口で、シロアリ駆除以外にも羽毛布団、消火器、耐震診断、屋根工事、床下換気扇、外壁塗装工事などがあります。

特定商取引法の訪問販売にあたり、この場合は、原則として書面でクーリング・オフを知らされてから8日以内ならクーリング・オフすることができます。

クーリング・オフした場合は、シロアリ駆除を施工後でも、費用を支払う必要はありません。工事契約などをする場合は、点検後すぐに契約するのではなく何社か見積もりを取ってよく検討し、納得したうえで契約したいものです。