

クーリングオフについて

クーリングオフ制度とは？

訪問販売で契約(申込)をした場合、契約書(申込書)を受け取った日から8日を経過するまでは無条件で契約の解除(申込の撤回)ができるという制度です。



クーリングオフの方法

契約書(申込書)の受領後、8日以内にクーリングオフする旨を書面に書いて事業者に出しましょう。ハガキに書いて簡易書留、または内容証明郵便にするのが確実です。

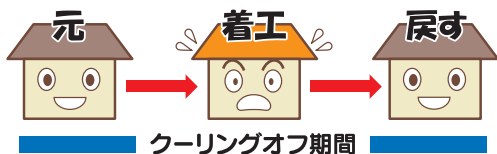
控えは必ず保管しておきましょう。

※2022年 6月 1日以降は
改正特定商取引法に基づき
電磁的記録(メールなど)での
クーリングオフも有効です。



工事の着工後のクーリングオフについて

工事が着工または完了後でもクーリングオフの期間内であれば、クーリングオフを行使することができます。その場合でも事業者は工事代金を請求することはできません。また、契約前の状態と原状が変わっている場合は無料で元に戻すように事業者に求めることができます。



訪問販売に関する ご相談・お問合せは…

公益社団法人日本訪問販売協会
消費者相談室
(訪問販売ホットラインへ)

消費生活アドバイザーの資格を
持つ相談員が対応いたします。
ご相談・ご質問は無料です。



受付は月曜日から金曜日(年末年始・祝祭日は除く)

午前 10:00～12:00

午後 1:00～4:30

 **0120-513-506**

日本訪問販売協会は、訪問販売取引における消費者利益の擁護及び業界の健全な発展に資する事業を行うため1980年4月に設立され、特定商取引法第27条等において苦情受付の業務等を行う自主規制団体として規定されています。

※(公社)日本訪問販売協会 ホームページの
「相談フォーム」からも受け付けています。

JDSA 相談  検索



住宅リフォーム の訪問販売について



「会えてよかった」を届けたい
公益社団法人日本訪問販売協会
Japan Direct Selling Association

住宅リフォームの訪問販売。

上手に利用すれば便利。しかし、

ときにはこんな事例も…

「無料で点検しますよ」と言われ軽い気持ちで応諾したら…。

結局、「リフォーム工事の勧誘となり断るのに大変だった」という話も。最初に目的が勧誘かどうかを確認し、必要なければハッキリと断りましょう。



「今日中に契約すれば特別割引」「モニター工事はあと2件」と言われたが…。

値引等の好条件につられ急いで契約したが、あとで後悔。高額になることもあり、内容をよく確認しじっくりと検討し決めましょう。



「付帯工事は今回特別サービス」と言っていたが…。

販売員の口約束はトラブルのもと。契約する場合は約束の内容が契約書に記載されているか、必ず確認しましょう。



「壁にひびがある。直ぐに工事しないと雨漏りが大変」と言われたが…。

雨漏りの原因は外から見てもすぐに判りません。不安な場合は専門家や相談機関に相談しましょう。

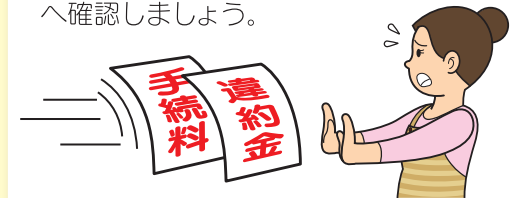


悪質業者には要注意!



「保険で自己負担なく修理できる」と言われたが…。

高額な保険申請手続料を請求されたり、解約する場合に高額な違約金を請求されることも。保険のことは保険会社や相談機関へ確認しましょう。



住宅リフォームの契約をする前に、再度確認して下さい。

1 相見積書をとって要検討

通常、工事を急ぐ必要はありません。他社から見積書をとって比較検討することも一つの方法です。

2 専門家の意見を聞く

補強等大規模の修繕等は専門家の意見を聞くことも大事。家族や友人、知人、相談機関などにも相談しましょう。

3 よく読み、よく確認

契約書や見積書はよく読むこと。販売員の約束事、自ら依頼したこと、事業者の相談窓口等の記載事項を確認しましょう。

4 クーリングオフは強い味方

訪問販売にはクーリングオフ制度がありますのでご安心下さい。契約書等を貰ってから8日間は無条件で契約が解除できます。詳細は裏面へ。