

訪問買い取り活動の注意点

近年、貴金属等を中心に訪問購入に関するトラブルが急増したために、特定商取引に関する法律の一部を改正する法律が平成25年2月21日に施行、訪問購入にかかる規制が導入されました。

買い取り訪問のビジネスを行うにあたり、おさえておくべき規制やルールについて理解し、ルールに沿った活動を行うようにしましょう。

今回の法律改正で、訪問による購入についても、事業者の書面交付義務やクーリング・オフの適用などの規制が設けられました。法律の主な改正点は、次のとおりです。

1. 不招請勧誘の禁止

いわゆる、飛び込み訪問買取の禁止です。貴金属類等の押し買いを防止するため、招かれ、たのまれていないのに訪問して物品を売って欲しいと勧誘する行為は禁止されています。ただし、事前に電話によるアポイントを取り、訪問の承諾を受けた後に訪問して物品を購入することは認められています。

また、「無料で査定します」という触れ込みで訪問して買取の勧誘をすることも「不招請勧誘の禁止」に該当します。

依頼者が承諾したのは「査定のみ」であり、「買い取り」を目的とする訪問は承諾していないとみなされる為です。

もちろん、訪問のアポイントを取る際に「査定後に契約の勧誘をしてもよい」という承諾があれば、訪問時の勧誘も可能です。

消費者から査定に関してのみ訪問要請を受けた場合も、査定を超えた勧誘行為は禁止となります。

また、しつこい勧誘や、買い取る物品の種類を明示しないで勧誘することも禁止となります。

※事業者が突然自宅に訪問して勧誘をすることは、不招請勧誘にあたり禁止行為となります。

また、一度取引を断った消費者への再勧誘は禁止されています。

2. 書面の交付

事業者の連絡先及び物品の種類や特徴、購入価格、引渡しの拒絶やクーリング・オフ制度について記載された書面を交付が必要となります。

※事業者は訪問購入にかかる契約をする際、事業者の連絡先やクーリング・オフ制度など法定記載事項を記載した書面を交付しなければなりません。

3. 引渡しの拒絶

売主は、クーリング・オフ期間中（2.の書面を受け取ってから8日以内）は物品の引渡しを拒むことができます。

また、事業者は迷惑を覚えさせるような方法で引渡しをさせること等も禁止されています。

※クーリング・オフ期間中に事業者が第三者に物品を引き渡す場合、第三者にクーリング・オフの対象物品であることなどを書面で通知しなければなりません。また元々の売主である消費者に、第三者への引渡しに関する事項を通知しなければなりません。

4. クーリング・オフ

売主は、クーリング・オフ制度により、2.の書面を受け取ってから8日間は無条件で契約の解除が可能です。

また、クーリング・オフ期間中に、事業者が物品を第三者に引き渡してしまった場合、第三者への引渡しに関する情報が事業者から通知されます。

消費者から事業者に対して売買契約を締結することを請求した場合、訪問購入の規制は適用されない場合があります。（再勧誘の禁止等、一部規制はかかります）

ただし、単に査定をしてほしいと呼んだだけでは売買契約締結を請求したとはいえません。

また、査定を超えた勧誘行為は禁止となります。

以下の物品と取引態様は訪問購入の規制の対象になりません。

【訪問購入の規制の対象とならない物品】

- 自動車（2輪のものを除く）
- 本、CDやDVD、ゲームソフト類
- 家具
- 有価証券
- 家電（携行が容易なものを除く）

※訪問購入の規制の対象とならない物品の具体例はこちら（消費者庁のサイト）

http://www.caa.go.jp/trade/pdf/130220legal_9.pdf

【訪問購入の規制の対象とならない取引態様】

- ☐ 消費者自ら自宅での契約締結等を請求した場合
- ☐ いわゆる御用聞き取引の場合
- ☐ いわゆる常連取引の場合
- ☐ 転居に伴う売却の場合

※ただし再勧誘の禁止等、一部規制はかかります。