

284972 - حكم تواطؤ العميل مع المورد على زيادة سعر السلعة في المراجعة ليحصل على سيولة

السؤال

لدي شقة تملك ، وعرضتها للبيع بسعر ٤٠٠ ألف ، وجاء لي عميل وأخبرني أنه سوف يأخذها عن طريق البنك ، والبنك قيمها بـ ٤٥٠ ألفا ، العميل الآن يرغب أن أحسب الشقة بقيمة ٤٥٠ التي قيمها البنك بها ، على أن أعطيه أنا الـ ٥٠ ألفا بعد إتمام البيع للبنك ، فهل علي شيء في ذلك ؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

لا يجوز في بيع المراجعة أن يتواطأ البائع الأصلي مع العميل على زيادة الثمن ليأخذ العميل الزائد؛ لأن ذلك يؤول إلى الربا. ووجه الربا: أن البنك يضع الربح على مجموع الثمن، فيؤول الأمر إلى أن العميل قد أخذ 50 ألفا على أن يردّها للبنك بزيادة. والإثم هنا على العميل، وعلى البائع الذي أعانته، وعلى موظف البنك إذا علم به.

جاء في الضوابط المستخلصة من قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد ص 18: " لا يجوز أن يتواطأ العميل مع البائع الأول (المورد) على زيادة سعر السلعة ، ليحصل العميل على سيولة زائدة عن قيمتها" انتهى.

وينظر للفائدة جواب السؤال رقم : (267870) ، وأيضا رقم : (265518) .

فالواجب عليك أن تمتنع عن ذلك، وينبغي أن تبين للبنك أنك راض ببيع الشقة بـ 400 ألف، والغالب أن العميل إذا علم منك رفض حيلته ، فإنه سيعود على البنك ليؤكد عليه شراء الشقة بـ 400 ألف؛ ليقبل عليه ما سيدفعه من ربح للبنك.

والله أعلم.