

388485 - حكم تبيع المفاول من وراء المواء اللى يشترىها للعميل عند تشطيب شقته

السؤال

عندي شركة ديكور محدودة، أتعامل مع العميل كالتالى: أرفع مقاسات المكان، وأصممه، وأقوم بالتنفيذ والإشراف، وتسليم العميل، يأتيني العميل ويطلب تكلفة، وأنا مثلا علي مساحة ١٠٠ متر أقول له التكلفة للمتر ٢٥٠٠ مثلا، وأشرح له قيمة هذه التكلفة في بنود مفصلة، ونكتبها في العقد بالتكلفة الإجمالية للمكان، وبالبنود، مثلا بند السيراميك ٥٠ ألف جنيه، وبند الدهانات ٤٠ ألف جنيه، وهكذا، والعميل يوافق، وتوقع على العقد، والشركة في الأخير تأخذ ١٠٪ على مجمل التشطيب، بشرط أنه لا يتجاوز الرقم الإجمالي الذى العميل وقع عليه في العقد. سؤالي: أنا حاليا أستطيع أن أشتري السيراميك ب 45 ألفا بدلا من 50 ألف جنيه؛ لعلاقتنا الطيبة مع تجار الجملة فنحصل على نسبة خصم، فهل الفرق بين السعيرين حلال لنا أم حرام، أم لا يجوز إذا كان العميل قد وافق على سعر 50 ألف؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

أولا:

لا يجوز العمل في الإشراف على تشطيب الشقق مقابل نسبة من التكلفة النهائية، ويجب أن يكون مبلغا مقطوعا معلوما من البدء، لا يتوقف على ما سيتكلفه العميل من مواد وأجرة عمال.

وقد سبق بيان ذلك في جواب السؤال رقم:(296338).

ثانيا:

إذا قام مهندس الديكور بإحضار المواد لصالح العميل، فلا يجوز أن يربح شيئا منها دون علمه؛ لأنه وكيل عنه.

قال في "مطالب أولي النهى" (3/132): "(وهبة بائع لوكيل) اشترى منه، (كنقص) من الثمن، فتلحق بالعقد (لأنها لموكله) انتهى.

وينظر: جواب السؤال رقم:(36573).

لكن إن تم الاتفاق على أن مهندس الديكور يقوم بتشطيب الشقة مقابل مبلغ معين، بحيث يكون منه العمل والمواد، فهذا عقد استصناع، ولا يُسأل عن ثمن المواد ولا كميتها، ولا ربحه منها، وإنما يطلب منه تحقيق التشطيب على الصفة المتفق عليها، إذا أمكن ضبط الصفات المقصودة في التشطيب، من الخامات، والمواصفات، وكل شيء يتعلق به قصد صاحب



الشقة، بما يزيل النزاع بين الطرفين.

والله أعلم.