183100 - Einige Angelegenheiten zu den Urteilen des Maklers und Handelsvermittlers

Frage

Was ist das Urteil über die Annahme einer Maklerprovision von beiden Parteien oder von einer Partei ohne das Wissen der anderen?

Detaillierte Antwort

Alles Lob gebührt Allah..

Erstens:

Das Honorar für die Maklertätigkeit und Vermittlung darf vom Verkäufer oder Käufer oder von beiden entgegengenommen werden, je nach Vereinbarung oder gängiger Praxis. Dies ist auch die Meinung der Malikiten. Wenn es keine Vereinbarung oder Praxis gibt, liegt sie (d.h. die Gebühr) laut ihnen beim Verkäufer.

Dr. 'Abdur Rahman Ibn Salih Al-Atram - möge Allah ihn bewahren - sagte: „Wenn es keine Vereinbarung oder gängige Praxis gibt, ist das Offensichtliche, dass gesagt wird: Die Gebühr obliegt demjenigen, der den Makler von den beiden eingeschaltet hat. Wenn der Verkäufer den Makler für den Verkauf eingeschaltet hat, ist die Gebühr bei ihm, und wenn der Käufer ihn eingeschaltet hat, trägt er die Gebühr. Wenn beide den Makler eingeschaltet haben, wird sie (d.h. die Gebühr) zwischen ihnen aufgeteilt." Ende des Zitats, entnommen aus: „Al-Wasatah At-Tijariyyah", S. 382.

Siehe auch: „Hashiyah Ad-Dasuqi" (3/129).

In den „Fatawa des Ständigen Komitees" (13/129) heißt es: „Es gibt viel Diskussion über den Betrag der Provision, die der Makler erhält. Manchmal sind es 2,5 Prozent und manchmal 5

Prozent. Wie hoch ist die islam-rechtlich zulässige Provision, oder richtet sich diese nach der Vereinbarung zwischen dem Verkäufer und dem Makler?"

Die Antwort: „Wenn eine Vereinbarung zwischen dem Makler, dem Verkäufer und dem Käufer getroffen wurde, dass der Makler eine bestimmte Provision entweder vom Käufer, vom Verkäufer oder von beiden gemeinsam erhält, ist dies erlaubt. Es gibt keine festgelegte Provision in einem bestimmten (Prozentsatz), sondern es gilt, was durch Vereinbarung und Einverständnis festgelegt wurde. Es muss jedoch im Rahmen der üblichen Praxis der Menschen bleiben, damit der Makler für seine Vermittlung und seine Bemühungen bei der Abwicklung des Verkaufs zwischen Verkäufer und Käufer einen angemessenen Lohn erhält, ohne dem Verkäufer oder Käufer durch eine übermäßige Erhöhung Schaden zuzufügen."

Bakr Abu Zaid... Salih Al-Fawzan... 'Abdul-'Aziz Al Ash-Shaikh... 'Abdul-'Aziz Ibn 'Abdillah Ibn Baz.

Zweitens:

Wenn der Makler für eine der Vertragsparteien arbeitet, ist es ihm nicht erlaubt, mit der anderen Partei eine Erhöhung oder Senkung des Preises abzusprechen. Dies gilt als Betrug und Verrat am Vertrauen, insbesondere wenn der Makler den Vertrag abwickelt, denn in diesem Fall handelt er als Vertreter und ein Vertreter ist vertrauenswürdig. Der Gewinn gehört seinem Auftraggeber.

In „Matalib Uli An-Nuha" (3/132) heißt es: „(Ein Geschenk des Verkäufers an den Vertreter), der von ihm gekauft hat, (ist wie eine Reduktion) des Preises und wird dem Vertrag zugerechnet, (weil sie dem Auftraggeber gehört)."

Wenn sich seine Rolle lediglich darauf beschränkt, den Verkäufer oder Käufer zu vermitteln - ohne den Vertrag (abzuschließen) - und ihm kein bestimmter Preis vorgegeben wurde, sondern er beauftragt wurde, den besten Preis zu finden - beim Verkauf oder Kauf -, dann wäre es Betrug und Vertrauensbruch, wenn er mit einer anderen Partei zusammenarbeitet als der, die ihn beauftragt hat.

Einige Rechtsgelehrte (arab. Fuqaha) qualifizieren die Tätigkeit des Maklers allgemein als eine

bezahlte Stellvertretung (d.h. Agentur). Siehe: „Al-Wasata Al-Tijariya" von Dr. 'Abdur Rahman bin Salih Al-Atram, S. 115.

Drittens:

Wenn der Makler für eine der Vertragsparteien gegen eine bestimmte Provision arbeitet, ist er nicht verpflichtet, die andere Partei darüber zu informieren, selbst wenn die Provision zum Preis hinzugefügt wird, es sei denn, es liegt eine übermäßige Erhöhung vor, die zu einem unfairen Nachteil führt; in diesem Fall wäre es aus diesem Grund nicht erlaubt.

Wenn der Verkäufer sagt: Verkaufe dies für hundert, und du bekommst davon zehn, und der Marktpreis der Ware beträgt neunzig, ist der Makler nicht verpflichtet, den Käufer über die Provision zu informieren, solange der Käufer mit dem Preis einverstanden ist und es keine Täuschung oder Irreführung gibt.

Eine Gruppe von Rechtsgelehrten hat festgelegt, dass die Maklergebühr zu den Kosten gehört, die zum Preis bei einem Murabaha-Verkauf hinzugefügt werden, der auf Ehrlichkeit in der Preisangabe basiert. Umso mehr sollte sie zum Preis in Verkäufen mit Verhandlungen hinzugefügt werden, bei denen keine Offenlegung des ursprünglichen Preises erforderlich ist.

Al-Kasani sagte, als er über den Murabaha-Verkauf sprach: „Es ist nichts Falsches daran, die Kosten für den Wäscher, Färber, Schneider, Makler, Viehtreiber sowie die Miete und den Unterhalt von Sklaven, ihr Essen und ihre Kleidung und das, was sie unbedingt benötigen, gemäß dem Üblichen, und das Futter für die Tiere dem Kapital hinzuzufügen. Der Verkauf kann sowohl als Murabaha- als auch als Tawliya-Verkauf auf Grundlage des gesamten Betrages erfolgen, da es unter den Händlern üblich ist, diese Ausgaben dem Kapital zuzuschlagen und sie als Teil davon zu betrachten." Ende des Zitats, entnommen aus „Bada'i' As-Sana'i'" (5/223).

Shaikh Khalid Al-Mushayqih - möge Allah ihn bewahren - wurde gefragt: „Ich habe ein Büro in einem der Länder des Ostens, das als Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer fungiert. Ein Käufer kommt aus irgendeinem Land, und ich helfe ihm beim Kauf und Versand, wofür eine vereinbarte Provision anfällt. Ist diese Provision erlaubt oder verboten? Was, wenn ich nach

Abschluss des Vertrags und der Zustimmung des Käufers eine Provision von der Fabrik erhalte, aber ohne das Wissen des Käufers? - Möge Allah Sie belohnen."

Er antwortete: „Alles Lob gebührt Allah und Frieden und Segen seien auf dem Gesandten Allahs. Um fortzufahren: Die Provision, die du erhältst, ist ein Makler- und Vermittlungshonorar, und dieses Honorar ist grundsätzlich erlaubt, gemäß der Aussage Allahs, mächtig und majestätisch ist Er: „O die ihr glaubt, haltet die Abmachungen! (...)" (Al-Maida:1) und ebenso die Aussage Allahs - mächtig und majestätisch ist Er: „Doch hat Allah Verkaufen erlaubt und Zinsnehmen verboten." (Al-Baqara:275). Außerdem, aufgrund der Aussage des Propheten, Allahs Segen und Frieden auf ihm: „Die Muslime sollen sich an ihre Abmachungen halten." Überliefert von At-Tirmidhi (1352) und Abu Dawud (3594) und anderen, im Hadith von Amr Ibn Auf Al-Murani, möge Allah mit ihm zufrieden sein. Es sei denn, es beinhaltet einen religiösen Verstoß, wie zum Beispiel das Brechen von Gesetzen des Landes oder Regelungen zwischen den Vertragsparteien, dem Verkäufer und dem Käufer usw. Wichtig ist, dass es keine Regelung gibt, die von den Vertragsparteien oder den Bräuchen des Landes abweicht, (zum Beispiel), dass es ihm nicht erlaubt ist, eine Provision vom Hersteller zu erhalten, wenn man bereits eine vom Käufer erhält. Wenn nichts davon zutrifft, ist dies grundsätzlich erlaubt." Ende des Zitats, entnommen aus: „Fatawa Al-Islam Al-Yaum."

Es sollte eine Ausnahme gemacht werden, wenn dem Käufer oder Vertragspartner durch die übermäßige Provisionsforderung des Maklers oder seine Einflussnahme auf den Vertrag zum eigenen Vorteil ein Schaden entsteht.

Shaikh Muhammad bin Muhammad Al-Mukhtar Ash-Shanqiti - möge Allah ihn bewahren - wurde gefragt: „Jemand wollte ein Grundstück für hundert verkaufen, da sagte ihm ein anderer: Ich werde es dir für Hundertzwanzig verkaufen und dem Käufer mitteilen, dass der Grundstückseigentümer Hundertzwanzig möchte. Der Verkauf wurde abgeschlossen, der Verkäufer erhielt hundert, und der andere nahm zwanzig sowie seinen Anteil vom Käufer. Ist das erlaubt? Möge Allah Sie belohnen.'"

Er antwortete: „Diese Frage umfasst mehrere Aspekte. Erstens: Wenn der wahre Eigentümer des Grundstücks dir sagt, du sollst es für hundert verkaufen, dann solltest du die Rechte deiner

muslimischen Brüder berücksichtigen, besonders wenn du feststellst, dass sie diese Grundstücke benötigen oder dass die Personen, die von dir kaufen wollen, finanziell bedürftig sind. Dir obliegt es, Allah zu fürchten, dies ist ein Ratschlag für die Allgemeinheit der Muslime. Deshalb musst du Allah fürchten, denn dies ist Teil der Aufrichtigkeit gegenüber den Muslimen im Allgemeinen. Es sollte nicht sein, dass eine Person übermäßig gierig und habgierig ist, ohne die Rechte und Bedürfnisse ihrer Brüder zu berücksichtigen. Wenn jemand anderes dasselbe mit ihm tun würde, würde er damit nicht zufrieden sein. Der Muslim wünscht seinen Brüdern das, was er sich selbst wünscht, und verabscheut für seine Brüder das, was er für sich selbst verabscheut. Daher sollte man nicht übermäßig profitgierig sein, wenn es möglich ist, zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen.

Bis er sagte: Und es ist besser, Allah in Bezug auf seine Brüder zu fürchten und seine eigenen Gewinne nicht auf Kosten des Marktes zu maximieren. Ende des Zitats, entnommen aus: Sharh Zad Al-Mustaqni'".

Es wäre auch gut, wenn man Folgendes ausnimmt: Wenn der Käufer ein Freund oder Verwandter ist, der dem Makler Vertrauen entgegenbringt. Falls er nichts von der Maklerprovision weiß und der Makler ihm die Ware lobt und anbietet, wäre das eine Täuschung für ihn.

Dr. Salah As-Sawi wurde gefragt: „Ich habe einen Geldbetrag als Provision erhalten, ohne dass der Käufer darüber informiert war. Ist das verboten oder erlaubt?"

Er antwortete: „Die grundsätzliche Regel für die Provision eines Maklers ist die Erlaubnis, wenn die Transaktion, bei deren Abschluss er vermittelt, rechtmäßig ist. Doch (die Antwort) auf deine Frage hängt von den Umständen ab. Wenn der Käufer von dir erwartet, diese Arbeit freiwillig ohne Entgelt zu leisten, aufgrund einer früheren Beziehung oder Freundschaft, dann solltest du diese Provision, die der Käufer nicht erwartet, nicht annehmen. Wenn dies jedoch nicht der Fall ist, bleibt es bei der allgemeinen Erlaubtheit. Und Allah - Erhaben ist Er - weiß es besser." Ende des Zitats.

Und Allah weiß es am besten.