

484982 – هل يجوز تقديم عرض سعر للمعدات أعلى من الثمن الذي ستشتري به؟

السؤال

هل هذه المعاملة جائزة: نحن نقدم خدمات تركيب محطة تنقية مياه. يتصل بنا العملاء ويخبروننا بمشكلاتهم ووفقا لذلك نطلب المعدات المحددة وفقا لحاجتهم من مورّد موثوق به بجودة مضمونة ، ثم نقوم بتثبيت المعدات المشتراة والتأكد من أنها تعمل ، كما نقدم ضمانا لمدة عام مع ذلك. إذا طلب العميل عرض أسعار ، فإننا ندرج رسوم المعدات أكثر من السعر الذي اشترينا به كل مُنتَج لكننا أضفنا قيمة إليه. هل يعتبر هذا حلالا بشرط ألا نبيع المنتج فحسب ، بل نقدم بالفعل خدمة باستخدام تلك المعدات؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

إذا طلب العميل عرض أسعار، فلا حرج أن تضعوا سعر المعدات أعلى مما اشتريتموها به، فتقدّمون ذلك على أنه السعر الذي تبيعون به المعدات، أو السعر الشامل للمعدات وتركيبها، ولستم وكلاء عن العميل حتى يلزمكم ذكر السعر الذي اشتريتم به، بل أنتم بائعون، وللبائع أن يبيع السلعة بالسعر الذي يراه مناسباً . وما يتم بينكم وبين العميل إنما هي مساومة على البيع لا عقد بيع، والبيع إنما يتم وقت الحضور للتركيب ومعاينة المعدات. ويجوز أن يتم عقدان منفصلان: بيع المعدات مع الربح فيها، وإجارة على تركيبها بأجرة معلومة. ويجوز أن يحضر العميل المعدات، وتتفقون على تركيبها بأجرة معلومة. فهذه ثلاث صور جائزة:

1- البيع مع التركيب بعقد واحد شامل.

2- البيع والإجارة المنفصلان.

3- الإجارة على التركيب فقط.

والله أعلم