

281553 - Die Voraussetzungen für die Erlaubnis des Kaufs eines Autos in Ratenzahlungen bei einer Bank

Frage

Ich arbeite in einer öffentlichen Institution, die einen Vertrag zwischen der As-Salam Bank und einem Autoverkaufsunternehmen abgeschlossen hat. Die Bank bietet uns ihre Dienstleistungen an, indem wir 30% bezahlen und den Restwert des Autos über fünf Jahre aufteilen, wobei jedes Jahr ein Prozentsatz von 5% des Autopreises hinzukommt. Meine Frage ist: Ist dieser Deal erlaubt oder nicht? Und wird diese Transaktion als erleichterter Verkauf in Ratenzahlung bezeichnet?

Detaillierte Antwort

Es gibt keine Bedenken gegen den Verkauf des Autos durch die Bank auf die genannte Weise, unter drei Bedingungen:

Erstens:

Die Bank sollte das Auto besitzen und es vom Unternehmen vor dem Verkauf an den Mitarbeiter erhalten, da es nicht erlaubt ist, etwas zu verkaufen, was man nicht besitzt. An-Nasai (4613), Abu Dawud (3503) und At-Tirmidhi (1232) überlieferten, über Hakim Ibn Hizam, der den Propheten -Allahs Segen und Frieden auf ihm- fragte: „O Gesandter Allahs, zu mir kommt ein Mann und sagt, dass ich etwas verkaufen soll, das ich nicht habe. Soll ich es ihm verkaufen und es dann für ihn im Markt kaufen? Er sagte: „Verkaufe nicht, was du nicht besitzt.“ Diesen Hadith hat Al-Albani im „Sahih An-Nasai“ als authentisch eingestuft.

In einer anderen Überlieferung sagte er: „Wenn du Verkaufsware kaufst, dann verkaufe es nicht, bis du es erhalten hast.“ Überliefert von Ahmad (15316), An-Nasai (4613) und Al-Albani erklärte ihn für authentisch in „Sahih Al-Jami“ (342).

Zweitens:

Die Gewinne der Ratenzahlung dürfen nicht losgelöst vom Preis festgelegt werden. Es darf also nicht gesagt werden, dass beispielsweise jedes Jahr 5% als zusätzliche Gebühr für die Ratenzahlung hinzugefügt werden. Dies würde die Transaktion dem Riba ähnlich machen.

Das Islamische Fiqh-Komitee hat in Bezug auf den Verkauf auf Ratenzahlung festgestellt:

„Es ist islamisch-gesehen nicht zulässig, im Verkauf mit Aufschub separate Gewinne zu vereinbaren, die vom aktuellen Preis getrennt sind und an die Laufzeit gebunden sind, unabhängig davon, ob die Vertragsparteien sich auf einen Prozentsatz der Gebühr einigen oder sie an den aktuellen Zinssatz binden.“ Aus „Majallah Majma' al-Fiqh“ (6/193).

Drittens:

Der Vertrag sollte keine Strafe für verspätete Zahlungen enthalten, da dies als Zins betrachtet wird.

Das oben erwähnten Beschluss des Fiqh-Komitees steht: „Erstens: Es ist islamisch-gesehen zulässig, den aufgeschobenen Preis höher als den aktuellen (Bar-)Preis zu machen. Es ist auch zulässig, den Preis sowohl bar als auch in Raten für einen festgelegten Zeitraum anzugeben. Der Verkauf ist jedoch nicht gültig, es sei denn, die Vertragsparteien stimmen entweder dem Bar- oder dem Ratenpreis eindeutig zu. Wenn der Verkauf jedoch zwischen Bargeld und Aufschub schwankt, ohne dass eine eindeutige Festlegung auf einen bestimmten Preis erfolgt, ist er islamisch gesehen nicht zulässig ...

Drittens: Wenn der verschuldete Käufer die Ratenzahlungen über den festgelegten Zeitpunkt hinaus verzögert, ist es nicht zulässig, ihn mit einer zuvor vereinbarten oder ohne Bedingung auferlegten Erhöhung der Schulden zu belasten, da dies ein verbotener Zins ist.“

Das gilt, wenn die Bank das Auto vom Unternehmen kauft und es dann an den Mitarbeiter verkauft.

Wenn jedoch die Rolle der Bank nur auf Finanzierung beschränkt ist, indem sie den Preis bar an das Unternehmen zahlt und ihn dann vom Mitarbeiter in Ratenzahlung mit dieser

zusätzlichen Gebühr erhält, handelt es sich um Zinsen. In diesem Fall gewährt die Bank dem Mitarbeiter einen Kredit für den Autopreis und vereinbart eine Ratenzahlung mit einer zusätzlichen Gebühr, was nach dem Konsens der Gelehrten als Zinsen betrachtet wird.

Und Allah weiß es am besten.