

أخسر المختصرات | معهد ملكة | المجلس الثامن والعشرون

إبراهيم رفيق الطويل

غراس العلم طريقك نحو علم شرعي راسخ. بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه كما يحب ربنا ويرضى واصلي واسلم على النبي المصطفى صلاة تترى وعلى اله وصحبه ومن نهجه اقتفى. اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا -

00:00:03

ارزقنا علما نافعا يا ارحم الراحمين. اللهم اعنا على طلب العلم وتحصيله والانشغال به والعكوف على موائده ولا تدعنا اللهم من ضعيفي الهمم تسعفهم همهم واعماقها طاقتهم للجلوس امام المصنفات والكتب وتحريرها والنظر فيها وتقليبها - 00:00:25
ان هذا من العجز والكسل الذي نعوذ بالله سبحانه وتعالى منه اللهم اسألك همة على تحصيل العلوم النافعة وعلى العمل بها انك ولي ذلك والقادر عليه ايها الكرام وصلنا في اقصى المختصرات - 00:00:47

موضوع متعلق بالخيار واظن اننا تكلمنا عن الخيار مرتين الماضي كان مراجعة لانواع الخيار ولكننا تكلمنا فقط عن خمسة من انواع الخيار. خيار المجلس الغبن الذي يخرج عن العادة كانت هذه الخمسة - 00:01:01

اليوم نكمل باقي انواع الخيار الموجودة. في عقد البيت اقرأ يا شيخ عمر بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله اللهم اغفر لنا ولشيخنا وللمصنف وللسامعين. وانصر عبادك المستضعفين. قال رحمه الله تعالى. نعم. وخيار تخبير ثمن - 00:01:23
متى بانت؟ وخيار تخبير ثمن. وهذا له صور ايها الكرام البيع على دربين له صورتان البيع من حيث طريقة انشاؤه هناك بيع مساومة وهناك بيع تخبير ثمن المساومة هذا هو الاكثر حقيقة انك تذهب الى البائع - 00:01:43

تشتري منه البضاعة دون ان تطلب منه ان يخبرك الثمن الذي هو اشترى به السلعة تمام هذا اسمه بيع مساومة اعود انزل الى سوق اشترى سيارة اريد اشترى طيارة اريد اشترى اي سلعة من السلع - 00:02:06
اقول لك بتبيعي ايه بقول لك والله انا ابيعك اياها مثلا هذه السيارة بعشرين الف من هنا اسام اربعطعش لا هكذا نبدا مساومة خلص تسعتاش هل طالبت ان يكشف لي السعر الذي هو اشترى به - 00:02:24

هل طالبت البائع ان يخبرني بالسعر الذي هو اشترى به السلعة وانما خلص هو عرض علي ثمن معين ماكسته وساوته عليه قبلت ولا ما قبلت خلاص قبلت ومشيت. هذا اسمه بيع ايش - 00:02:39
وما هو اكثر البائع هكذا انت لا تطالب البائع بان يكشف لك السعر الذي هو اشترى به او الثمن الذي هو اشترى به السنة النوع الثاني من البيوع اسمه بيع تخبير الثمن - 00:02:56

اسمه ايش اسمه تخبير الثمن. ما معنى تخبير الثمن يا شيخ؟ انه البائع يخبر المشتري بكم هو اشترى السلعة وللأسف كثير من بياعينا هنا يحلف الايمان الكاذبة. للأسف انت كم طلعت عليك؟ - 00:03:11
والله يا شيخ طلعت علي عشر دنائير عليه اربع دنائير خمس دنائير الحل في الكاذب يكثر في البيع والشراء نسأل الله العافية. والنبي عليه الصلاة والسلام حذر من ذلك تخبير الثمن ان المشتري يعني حتى انت تكتب تعريف له. تخبير الثمن ان المشتري - 00:03:31

يطلب من البائع ان يخبره في كم هو اشترى السلعة او كم طلعت السلعة عليه في لغتنا العامية بنسُميها هذا الخيار الذي نحن فيه الان ومتعلق بهذا النوع من البيوع - 00:03:52

مش ببيع المساومة لبيع الثمن. يعني اذا كان انت شريت السلعة مساومة عادي طبيعي هذا الخيار ما لكش علاقة فيه خلص بتحطه عجنب هذا الخيار انا احتاج اتعرف صوره اذا اردت ان اشترى السلعة من البائع - 00:04:10

بطريقة تخبير الثمن نخبرني كم الثمن. طيب تخبير الثمن البيع عن طريق تخبير الثمن له صور الصورة الاولى سورة التولية. والتولية ان يقول المشتري للبائع ساشترى منك السلعة في نفس الثمن اللي انت اشتريتها فيه من البائع قبلي - [00:04:31](#)

يقول المشتري للبائع ساشترى السلعة بنفس الثمن اللي انت اشتريتها فيه من البائع قبلك واحد اسمه ايش ؟ تولية بقول له انت يا ايها البائع كم طلعت عليك السلعة ؟ والله انا طلعت علي عشرة - [00:04:56](#)

بقول له خلص انا بشتريها بعشرة اللي بدوش يربح البائع تمام هذا اذا البائع وافق ممكن يوافق احيانا بتكون بعض السلع كاسلة واحد بقول معقول في بائع ؟ يقبل ان يبيع السلعة - [00:05:10](#)

بنفس السعر اللي هو اشتراها فينا وتصبح السلعة كاسرة ذهب موزتها ذهبت يرجو رجاء ان يجد شخص يشتريها منه بقول لك انا بعطيك اياها بنفس السعر اللي انا اشتريته فيه. انا بعشرة بعطيك اياها بعشرة - [00:05:24](#)

ممتاز هذا النوع الاول من بيوع تخدير الثمن. اللي يسموه بيع ايش التولية اذا بيع التولية نفس السعر اللي اشترى فيه البائع يبيع فيه المشتري الحالة الثانية بيع المرابحة انتبهوا مشي المرابحة البنكية. لأ المراد المرابحة هنا - [00:05:39](#)

ان البائع يقول للمشتري انا السلعة طلعت علي بعشرة وراح اربح منك دينارين المشتري بقول له موافق. بقول له خبرني المشتري خبرني كم طلعت عليه ؟ انا طلعت علي بعشرة وبدي اياك تربحنا عليها كم ؟ - [00:05:58](#)

متفقين هم من البداية انه سعرها عشرة انه في دينارين على العشرة. نسبة دينارين عليها. طيب هناك بيع عكس المرابحة المواضعة يقول للمشتري انا طلعت علي بعشرة دنانير وبدي ابيعك اياها بثمانية. روح - [00:06:18](#)

طب ليش بثمانين يكون زي ما قلت لك السلعة كاسدة حداث راضي يشتريها. هو يترجى بعض الباعة احيانا يترجى المشتري خذها حتى لو بمخصر منها ما تضلها عندي في المحل - [00:06:42](#)

هاد اسمه بيع ايش ؟ مواضعة. اذا بيع المرابحة ان يخبر برأس ويضع ربح عكسه ان يخبر برأس المال ويضع وينزل خسارة عندك تولية ؟ ومواضع مراد طيب تولية ومرابحة ومواضعة - [00:06:56](#)

طبعا هناك نوع رابع يذكرونه يسموه الشركة تمام وهو الشركة الشركة المراد فيها انا اقول لك الشيخ عدنان هاي السيارة اشتريتها بتخبرك بسعر اشتريتها بعشر تالاف ايه رأيك تدخل شراكة معي فيها ؟ - [00:07:21](#)

ادفع خمسة ادخلي خلص بدخل معك شراكة فيها انت بتعطيني خمسة ما بتسير السيارة بيني وبينك ندافع منها خمسة وانت دافع منها خمسة. هذا النوع الرابع واسمه ايش ؟ شراكة - [00:07:41](#)

نلاحظ انه ما هو المشترك بين التولية والشراكة والمواضعة والمرابحة ما هو نقطة الاشتراك انه البائع يجب ان يخبر المشتري بالثمن طلعت علي كذا ببيعك بنفس السعر. في المرابحة بزيد شوي في المواضعة بنزل شوي. في المشاركة بتدخل معي - [00:07:54](#)

هذا اسمه بيوع تخبير الثمن مش ضروري نسمع حسب ما يتفقوا يمكن يقول لك اه ادفع ثلاثين بالمية منه عشرين بالمية على حسب الاتفاق تمام ؟ حتى لو ادفع ستين بالمية عادي ما عندي مشكلة - [00:08:14](#)

هاي ماخذها ولا هاي ما عودة شراكة ما بتزبط لانها هاي مبنية على تخبرك في رأس المال واطلب منك انك تدخل معي بان تدفع جزءا منه تدفع جزء من رأس المال اللي طلعت عليه السلعة فيه - [00:08:35](#)

تدخل معي شراكة. تفضل ممكن هذا الموضوع الربع كم يملك ؟ هذا على حسب اتفاقهم يتعلق بماذا بحسب اتفاقهم. تمام ؟ طيب قال وخيار تخبير ثمن. فمتى بان اكثر ؟ هو ممكن ابيعك جزء من السلعة بس بمبلغ - [00:08:49](#)

مثلا خمسة الاف اعتبر حالك مالك ثلاثة ارباعها معنديش مشكل انا ببيعك هي حصة انا ببيعك اياها. بالثمن الذي تدخل معي فيها شراكة. طيب الان اذا الثمن هو له اربع صور تولية مرابحة مواضعة ومشاركة - [00:09:17](#)

الان ما هو الخيار الذي يدخل في هذا النوع من البيوت ؟ قال قال فمتى بان اكثر ؟ اولا فمتى بان اكثر فخرهم سريعا قال فمتى بان اكثر او انه اشتراه مؤجلا او ممن لا تقبل شهادته له او باكثر من ثمنه حيلة او باع بعضه بقسطه ولم يبين ذلك - [00:09:39](#)

لمشتري الخيار. اه. ولم يبين ذلك هاي تتعلق بالصور الخمس فما تابعننا اكثر او انه اشتراه مؤجلا او ممن لا تقبل شهادته له. او باعه

باكتر من ثمنه حيلة او باع بعضه بقسطه. وفي كل هذه الصور لم يبين - 00:10:00

المشتري الخيار. دعونا نبدأ بها صورة صورة فمتى بان اكثر الصورة الاولى من صور الخيار هذه الجملة وقع خلاف كبير بين شراح الاقصر فيها لماذا وقع الخلاف يتعلق فمتى بان اكثر - 00:10:15

كان اله فاعل صح؟ فعل ماضي هناك فاعل ما هو الفاعل اين الفاعل ما هو الفاعل هنا؟ اين الفاعل في الجملة ضمير مستتر صح؟
التقدير هو ايش ؟ تعود على ايش - 00:10:37

هنا هنا البقع على الخلاف. ارجع للصفحة لا لا وخيار تخبري بان هو اكثر الضمير هو له احتمالان اما ان يعود على التخدير واما ان يعود على الثمن وهنا تحير الشراح ماذا قصد ابن غلبان - 00:10:58

القصة فمتى بان هو؟ يعني فمتى بان التخبير اكثر ولا الضمير يعود على الثمن والمقصود فمتى بان الثمن اكثر انه هاي مسألة وهي مسألة مختلفة تماما. كيف؟ في الحالة الاولى - 00:11:21

اذا قلنا المراد فمتى بان التخبير اكثر شو معناها؟ انه البائع قال للمشتري طلعت علي السلعة بعشر دنانير هيك خبروا ولكن ظهر لنا بعد ذلك بالبيانات وبالقرائن انه مش صادق - 00:11:39

انه السلعة طلعت عالبائع كان ثمان دنانير واكتشفنا اذا ان ايش ان التخدير اكثر من الواقع اذا كان معناها التخبير ابو مرجع الضمير على التخبير ماذا ستكون صورة المسألة فمتى بان التخبير اكثر؟ يعني اذا ظهر بالبيانات ان التخبير الذي اخبر به البائع بالمشتري -

00:12:01

خبر المشتري. كم طلعت السلعة عليه البائع قال عشرة كان لنا التخبير وبالتفتيش انه مش عشرة ان في الواقع هي طلعت عليه ثمانية وهو اخبر اما كذا او سهوا يعني في احسن احواله - 00:12:27

طب هنا ماذا يوجد ما هو الحل اذا بان ان التخبير الذي اخبر به البائع المشتري اكثر من الواقع ظاهر كلام الاقصر انه المشتري الخيار انه يفسخ خلص انت ضحكت علي وما اعطيتني المعلومة - 00:12:45

بدي ارجع السلعة وبين انه ماذا؟ وبين انه يمضي ولكن اذا كان عفوا في ربح لانه الان سيمشي على الاغلب. الاغلب انه البيع بده يربح. فرح نختار حنختار من الصور صورة ماذا؟ المراجعة الان - 00:13:05

فاذا باد التخبير اكثر والان لما باعك اياها باعك اياها على انه ايش مثلا عشر دنانير وزيادة دنانيرين مقابل العشرة. صح؟ عشر دنانير وزيادة دنانيرين مقابل العشرة اكتشفنا انه هي مش عشرة - 00:13:24

اكتشفنا انه هي ايش ثمانية هنا المشتري منقول له تعال يا مشتري. انت الان عندك الخيار الان كلام الاقصر اذا كان هذا مقصده فمتى بان التخبير اكثر يكون الاقصر خالف المذهب - 00:13:42

الاقصى خالف المذهب ظاهر كلام الاقصى خلص بانت تخبير واكثر نحكي للمشتري يا يعني يا بتخلي السلعة عندك وبتسامح البائع يا انك بترجع السلعة وبتؤخذ ثمنك وانتهينا هذا هو ظاهر كلامه. لما قال في الاخير - 00:13:55

مشتري الخيار. الخيار في ايش الامضاء او الفسخ طيب لكن المذهب حقيقة في هذه المسألة ليس كما ذكر الاخير فمتى بان التخبير اكثر المشتري ليس له الخيار المشتري نقوله انت ليس لك الخيار. وليش الي انا طب يا شيخ الرجل ضحك علي ما اعطاني السعر -

00:14:13

نزل من الربح الذي فرضه على العشرة بالنسبة نقصان العشرة. يعني العشرة اصبحت ثمانية العشرة حط لها ربح كم؟ دنانيرين صار الثمانية عاد المعادلة استطلاع يعني اذا هو الان كم - 00:14:43

مراجعة وعشر دنانير اخبارك صح؟ فرض عليها ربح دنانيرين طب الان اكتشفنا انه هاي المعلومة غلط انه هو طلعت عليه ثمان دنانير هون رح نعمل معادلة بتعرف معادلة الرياضية ثمانية ضرب اثنين - 00:15:07

عشرة صح بطلع النسبة دينار بنقول له مشتري شوف اذا ما لك الخيار لك انك ايش قل له انت ربحت قيمة دنانيرين الان لازم تربح مني فقط دينار وستين بدك ترجع لي اربعين قرش - 00:15:26

يرجعها جبرا عنه هذا اذا كان الضمير مرجعه على ماذا؟ على التخدير. اذا اذا كان مرجع الضمير في متى بان التخبير اكثر اذا كان مرجع الضمير على التخبير نكتب صاحب الاقصر خالف المعتمد من المذهب - [00:15:44](#)

ومشى على قول اخر. هذا طبعا مش خالف المعتمد يعني مشى على طول من عنده لا هو مشى على القول الاخر في المذهب هنا في خيار للمشتري والمعتمد انه ما في خيار. وانما مباشرة المشتري بحكي للبائع - [00:16:00](#)

رجعني رجع لي بناء على النسبة المئوية الاربعين قرش بس هو ملزم بالسلعة. طيب الطريقة الثانية هي اللي شرع عليها اذن الشيخ الاطعمي في الحواشي السابقات هو قال لا مش هذا المقصد. الان الشيخ عبدالعزيز العبدان محقق الاقصى - [00:16:14](#)

مشى على الطريق اللي قلنا انه مرجع الضمير على التخدير شيخ احمد مشى ان مرجع الضمير على الثمن هذا احتمال متى بان اكثر يعني فيما تبان الثمن اكثر الان راح تختلف الصورة تماما. ايش يعني فما تابعنا الثمن واكثر؟ - [00:16:31](#)

يا حرام البائع هو اللي مسكين قال لك والله يا شيخ طلعت علي بعشرة باعك اياها وربح منك دينارين. بناء على انها كم عليه طلعت عشرة بعد يومين البائع وهو قاعد بقلب الدفتر - [00:16:49](#)

عشرة علي طلعت بخمس طعش مين اللي يعني سقط في يديه؟ وعشرة ربحت منه دينارين على انها فقط عشرة طبعا الان انضريت كبائع اكتشفت ان الثمن اكثر مما اخبرت عكسها تماما - [00:17:03](#)

عكس الصورة هاي تماما الصورة الاولى الفهم الاول اللي اخبره اكثر من الثمن الثاني العكس اخبر بما هو اقل من الثمن الحقيقي الاول اخبر باكثر من الثمن الحقيقي الفهم الثاني - [00:17:22](#)

اخبّر بما هو اقل من الثمن الحقيقي كل وحدة بالتان الها صورة. اذا اخبر البائع بما هو اقل من الثمن الحقيقي سهو من البيع لانه اكيد البيع مش راح يعتمد - [00:17:41](#)

هو ما راح يعتمد يخبرك باقل من الثمن الحقيقي الا ان يكون نسي. مش نسي انه الثمن الحقيقي اكثر مما اخبر به في هذه الحالة طبعا اولاه هل نقبل ان يعود البائع على المشتري مباشرة. يقول له يا ابو فلان - [00:17:52](#)

انا خبرتك انها عشرة وطلعت خمسطعش سنشتري مطلوب منه يصدق. اه والله حقك يفضل هاي كمان ربح شوي؟ لأ المشتري سيطالب البائع بالبينة اي باع ممكن يلف ويدور. صح ولا لا - [00:18:10](#)

المنطق انه نقول للبائع تعال فقلت انها عشرة اليوم غيرت رأيك وصارت خمسطعش بدك تأتي ببينة على انه فعلا هي خمسطعش. قعد بروح بجيب لك كشف حساب او شيء معين او بتواصل مع الشركة - [00:18:24](#)

بده يدبر حاله ايه ده البائع اثبت فعلا بالبينة انه السعر الحقيقي خمسطعش ان هو تخبيره الاول كان خطأ في هذه الحالة نعم بكون كلامي الاقصر صحيح. هنا فلمشتري الخيار - [00:18:39](#)

انا كمشتري انا اشتريتها على انها عشرة انك تربح مني دينارين والان طلعت ايش سعرها؟ خمسطعش الان صار مطلوب مني دفع مختلف انا الان كمشتري. فهون انا ما بلزم المشتري انه يستمر في هاي الصفقة - [00:18:58](#)

وقل له الك. الخيار يا مشتري يا اما بتقبل الثمن الجديد اللي ظهر بالبينة صحته. وبالتالي راح يزيد الربح بنفس المعادلة هاي نفس الطريقة هاي تماما يا اما خلص بترجع السلعة للبائع وخذ ثمنك والسلام عليكم - [00:19:14](#)

ممتاز فإذا فمتى بان اكثر لو سألك سائل هل خالف فيها ابن بلدان المذهب في تفصيل حسب المراد اذا كان اعاد الضمير على التخبير قد خالف المذهب وان عاد الضمير على الثمن فلم يخالف المذهب - [00:19:30](#)

فهمتم اخواني الصورة الثانية من صور الخيار في مسألة التخبير. قال قال او انه اشتراه مؤجلا بسم الله لو انه اشتراه مؤجلا هنا يعني الكل متفق انه هو خالف المذهب. في هاي المسألة اذا خالف المذهب بالاتفاق - [00:19:49](#)

في مسألة ماذا؟ او انه اشتراه مؤجلة. الان اخواني سؤال علمي اقتصادي سوقي هل سعر السلعة الحال يختلف عن سعرها المؤجل الان هاي الكاسة انا اشتريتها حال. هل سعرها سيكون نفس سعرها لو اشتريتها بثمان مؤجل؟ - [00:20:09](#)

واللي في العادة بيختلف بخلاف يعني البائع بقول لك اسمع انا هاي بعطيك اذا بتدفع كاش خمسة مع التقسيط او بعد خمس تشهر رح

ارفع السعر مقابل صبرت عليك رح ابيعك اياها بعشرة - [00:20:31](#)

طيب الان مشتري جاء على البائع قال له انا بدي اعمل انا واياك بيع تخبير ثمن مش بيع مساومة. خبرني كم طلعت عليك البائع قال له والله طلعت علي صاحبي عشرة - [00:20:47](#)

فعليا هي طلعت عليه عشرة لانه هو البائع اشتراها ومؤجرة ولو ان البائع كان اشتراها بثمان طلعت عالا فكم بخمسة الان هو ما اخبر المشتري بالتفصيل في نوع لف ودوران. وقال للمشتري طلعت علي بعشرة - [00:21:02](#)

المشتري صدقه هو مبدئيا صادق ولا مش صادق؟ هو صادق بس ما كمل التفصيل طلعت عليك بعشرة لانك اشتريتها مؤجلة هاي لازم خبرت فيها مشتري لازم تخبره. لانه المجتمع بقول لك لا انا ابيع اشتريها بعشرة وانا بقدر اشتريها بخمسة؟ - [00:21:23](#)

المشكلة ممكن يقول لك عليك بعشرة بس ليش طلعت عليك ابو عشرة؟ انك شاريها بثمان مؤجل وانها انشرت بثمان كاش. طلعت بخمسة بنشتري هنا انخدع ظن ان سعرها عشرة وهي فعليا سعرها المؤجل عشرة مش سعرها الكاش - [00:21:42](#)

خمس دنانير وهذا فرق واضح وبالتالي اذا بان للمشتري ان البائع كتم عنه هذه المعلومة لم يخبر انها مؤجلة انه هذا الثمن مؤجل. هو البائع صادق انها عشرة وايش كتم؟ - [00:22:01](#)

كتم التأجيل متى عرف المشتري بهذا المقلب؟ بعد ما اشترى السلعة وروح جا له واحد قال له ترا اسمع يا افلام هاي مستحيل تسوى كاش عشرة هاي كلها بعضها خمسة - [00:22:20](#)

رجع على الباقي قال له اسمع ترى انا سألت اهل الاختصاص وقالوا ان سعره خمسة. كيف انت شريتها بعشرة؟ يعني تونونت انا صراحة انا اشتريت عشرة مؤجلة اني اخدتها عالتقسيط - [00:22:31](#)

اه هيك اختلف الكلام هكذا اقترف الكلام. هنا ماذا يحق للمشتري المذهبية المشتري له الخيار في الفسخ؟ لأ هنا المشتري له ان يلزم البائع بان يدفع له العشر مؤجلة قال له اذا ما الكش انك تطالبني بالعشرة الان ادفع لك اياها رجع لي اياها - [00:22:44](#)

رجع لي العشرة انا ملزم اني ادفع لك العشرة خساير عشرة انت كم كان الاجل حتى دفعت عشرة؟ قال له والله اعطاني خمس اشهر اجا انا بعطيك اياها بعد خمس اشهر - [00:23:06](#)

نلزم البائع بان يعطي للمشتري نفس الاجل اللي هو اخذه لما اشتراها ليس للمشتري حق الفسخ عند الحنابلة في الرواية المعتمدة لكن له ان يطالب البائع بماذا بان يعطيه نفس التأجيل اللي اخذه البائع لما حضرته اشترى ممن قبله - [00:23:21](#)

واضح هذا هو المذهب واما كلام ابن غلبان ان له الخيار المشتري. هذا ليس مذهبا وانما قول اخر في المذهب محاضرة سريعة الان البيع صحيح راح يقول له بدي امشي بنفس الاجل اللي انت مشيت فيه - [00:23:41](#)

والله انت كنت مثلا تدفع كل شهر دينارين انا رح اصير ادفع لك كل شهر دينارين انت دفعتها مرة وحدة بعد خمس تشهر انا بطلع لك اياها بعد خمس تشهر مرة وحدة. نفس الاجل بتفاصيله اللي انت اخدتها - [00:24:00](#)

انا بدي اخذ نفس التفاصيل بده يرجعه حتى لو استلم تعال يا بائع جبرا عنك بدك ترجع الثمن وبدي اصير اعطيك مؤجل بنفس الاجر اللي انت اخدته سواء تقسيط كل شهر دينارين - [00:24:13](#)

بعد خمس تشهر دفعة واحدة المشتري يطالب بذلك نفس المدة ونفس الثمن. طيب ثالثا اذا هنا اكتب خالف الاقصر المذهب لانه اعطاه الخيار والمذهب لا خيار للمشتري في الفسخ وانما له ان يطالب بماذا؟ باعطائه نفس الاجل. ثالثا قال او ممن لا تقبل شهادته له -

[00:24:30](#)

الصورة الثالثة صورة تخبير الثمن البائع قال للمشتري هذه الكأس طلعت علي بعشر دنانير المشتري اشتراها بعشرة وصدق وعاد للمنزل في المنزل قالوا يا اخي هاي الكاسة انت من وين شاريها - [00:24:56](#)

من ابني وقف شوي الان الانسان الطبيعي عادة ما يحابي ابنه او آآ والد انسان بعز عليه من اقاربه هذا ضابطه كل من لا تقبل شهادتك له امام القضاء كل شخص - [00:25:20](#)

لا تقبل شهادتك له امام القضاء لقربته منك الان امام القضاء بنعرف في باب الاقضية اه لا تقبل شهادة الاب لابنه ولا شهادة الابن لابييه.

صحيح كل شخص لا تقبل شهادتك له - 00:25:47

لما بينكما من المودة والنسب والقربة. حتى هنا اريد ان اشوف اذا وسع الشيخ الدائرة الزوجة وعامودي النسب قصورا وفروعا وكل هؤلاء المعروف المعتاد ان الانسان يحابيه للبيع يعني انا - 00:26:03

لما اشتريت من ابني قل له يا ابا تعال كيف بدك تبيعني هاي الكاسة يا ابا بعشر دنانير عادة الاب ما بساوم ابنه لانه بحبه صح ؟ وكان بيع ثاني ربما هذا الاب ند تفريجه - 00:26:25

كيف بعشرة وكذا نزل ثمانية وسبعة. بس لانه بحب ابنه عشر ما ناقشش ابنه قال له خذ العشرة كذلك مثلا لو كانت زوجتك بباعة الله يورجيك تمام؟ هاي السرعة والله انا ببيعها كذا وكذا. انت بتقدر تحكي معها؟ بتقول لها لا انا بدي اشتريها باقل من هيك. بتعطي زوجتك وانت بتضحك بديش تعطيها اكثر كمان. طيب - 00:26:40

المهم الاصل هذي التفاصيل انت خبرت بها المشتري ان المشتري عرف الان اه. ليش طلع سعرها عشرة؟ لانه حضرتك شاريتها من ابنك او من زوجتك وما ساومت فشيء طبيعي انها طلعت عليك غالية - 00:27:02

لو انت شريته من السوق الطبيعي من اناس ما بتعرفهم ما راح ترضى تدفع فيها حتدفع فيها سبعة او ستة هنا المشتري عاد الى البائع فعرف انه الثمن هو البائع صادق - 00:27:20

انها عشرة وين ايش كتب البائع؟ هنا المربط الفرس. ماذا كتم البائع لم يخبر المشتري انه هو اشتراها بعشرة من ابنه او زوجته او ابيه انه لو اخبره راح يفهم انه هذا اشتراها بعشرة من ابنه - 00:27:35

وابيه لانه ما فاصل بس مباشرة حبا لهم في نوع من المحابة صحيح المشتري بقول لك لا انا سامحني ما بشتريش منك بشتريها من شخص اخر تواصل وساوم تطلع علي بسبعة - 00:27:56

علي بستة وهنا نعم هنا الاخير مع المذهب فعلا المشتري له الخيار بعد ما عرفت انه انت حضرتك شاريتها من عمودي نسبك وممن عموما لا تقبل شهادتك له. اذا انا لي الخيار. يا اما برجع لك السلعة واعطيني الثمن ما بدي اكمل - 00:28:12

هو انا خالص برضه ولكن لا اطالبك باي تعويض المشتري يا برضى يا اما برجع السلعة وبيوخذ ايش الثمن فهو بالخيار. تفضل اذا كان او طى من السوق الذي يظهر لي اقول الذي يظهر لي انها انتهت. القضية - 00:28:32

ان الانسان يحابي اقاربه في الزيادة اذا ثبت ثبت انه هو نزل اكثر لانه والده او لانه زوجه ما عاد هناك عذر حقيقة للمشتري انه يفسخ ما هي قضية منطقية. انا ليش اعطيت المشتري حق الفسخ - 00:29:03

لانه هنا في محابة انه هذا اعطى لابنه اكثر من ثمنها الحقيقي بده يساعده واعطى لزوجته اكثر من ثمنها بده يساعدها. فاذا ظهر لي انه مش معطيها اكثر بالقل زي ما انت تفضلت - 00:29:21

وبناء على ايش بده يعترض على البائع؟ بده يعكس ويشكر البائع ويقبل رأسه. وجزاك الله خير انك الثمن اللي اشتريت فيه اقل من الثمن اللي في السوق لأ على الخمسة لان هو عالتخبير انا سألتك ما ليش دخل بسعر السوق انت كم اشتريتها؟ - 00:29:35

النقطة اللي بعدها قال او باكثر من ثمنه حيلة الصورة الرابعة او باكثر من ثمنه طيب الان هذه لها عدة صور لكن انا ساذكر المثال ذكر الشيخ ابن عثيمين واعتقد انه من - 00:30:00

اوضح الامثلة التي يمكن ان تقال في هذا الباب لو ان البائع اخبر المشتري بثمان احنا بائع تخبير ثمن البائع اخبر المشتري بالثمان. ما عنا مشكلة لكن اكتشفنا انه هذا الثمن - 00:30:28

البائع دفعه ليتخلص من ورطة ما انها صور ممكن انت لحالك تعطيني صورة اخرى عادي مين سوبريا اللي ذكره الشيخ ابن عثيمين رحمة الله عليه انه انا بكون بدي من عثمان - 00:30:41

مية دينار عثمان ما هو راضي يسدها. يا عثمان سد النية ما هو راضي يسدها طولت طولت الامور الان انا بدي اخلص من الموضوع. اجت على معه. قلت له عثمان انت ايش بتبيع ؟ شو عندك محل ؟ - 00:30:57

والله انا عندي محل اه زهور وورود ولا عندي ببيع الجوانات او ما شابه ذلك عند عثمان بقول له اسمع. اعطيني او ما عندي مكتبة مثلا

شرعية. ببيع كتب. باجي على عثمان - 00:31:09

كله خلص اخذ انا شرح منتهى الايرادات المية دينار. السلام عليكم انه عثمان يرجع لي قلت له اعطيني منتهى الايرادات بكم؟ المية دينار اللي بده اياها منا. خلص انت واصل لك مية دينار - 00:31:21

وانا هيني اخدت الكتاب ممتاز رحت اخدت الكتاب اجت عالشيخ عمر يخبرني كم ثمنه؟ مية دينار هونا انا كتمت التفصيل هو مش ثمن حقيقي المية دينار هو دين انا بدي اياه من عثمان. وعثمان مللني مش راضي يسد الدين - 00:31:35

واضطريت اني ايش اخذ منه كتاب وسلعة وخلص قلت له هذا الكتاب اعتبر المية دينار اللي بدي اياها منك ثمن انه فعليا لو انني اشتريت المنتهى بدون هذه العملية عادي لو نزلت مكتبة طبيعية - 00:31:57

وانتهى الايرادات منتهى الايرادات بثمانين دينار انا خلاص يأسست من موضوع المية. وحكيت وبديش اطلع من القضية صفر على الاقل اكثر من عثمان شغلة. قلت له خلص بهالمية اعطيني منتهى الايرادات. لكن هل هذا هو الثمن الحقيقي للمنتهى؟ لا. ثمنه في

السوق من ثمانين فقط - 00:32:12

لكن انا اشتريته بمية لانه الظرف اللي انحطيت فيه دخلت المكتبة وشفيت كتاب مفيدين الى منتهى الايرادات. قلت له هات منتهى الايرادات منتهى الايرادات. ومقابل المية وانا خلصت. لما رحت على عمر - 00:32:32

بالتفصيل شيخ عمر ثمنها مية صادق معك هي مئة في هذا التصور انه كنت بدي دين من عثمان وما سدني اياه فاخذت الكتاب مقابل المية حاب تشتري مني؟ هاي الطريقة. هيك انا بكون صدقته - 00:32:49

اما ادي مباشرة اقول لعمر لو دفعت مية بدون ما اعطيه هذا التفصيل حقيقة في نوع من ايش الخداع والغش له في نوع من الخداع والغش لعمر. فعمر انا ما خبرته انه القصة. قلت له مية دفع لي مية واعطاني ربح شوي او ما اعطانيش ربح تولية مشاركة المهم -

00:33:06

اه بعد فترة رجع لي قال لي شيخ انا شفت الكتاب قل والله يا شيخ عمر اكون صادق معك اعطيته التفصيل عمر اله الخيار شرعا بعد ما عرف التفصيل. واني انا كتمت عنه الموضوع كله - 00:33:28

الخيار انه يرجع لي الكتاب يا شيخ اعطيني المية انت لم تخبرني بكامل الحقيقة فهمتوا يا اخواني؟ طب وين الحيلة هون الحيلة هون الحيلة

هون الحيلة اللي هي بيني وبين عثمان انه انا بدي اتحيل على عثمان - 00:33:44

عثمان مش راضي يرجع يا عثمان ويا عثمان فالحيلة انه ايش؟ اشتريت منه ايش كتاب؟ قلت له بمية دينار بعد يومين قلت له اسمع مش بدك مني مية دينار؟ المية اللي بدي اياها منك - 00:34:00

هي المية دينار تمام؟ يعني ربما حتى انا من اول ما حكيتش لعثمان التفصيل يعني المهم انا باختصار اخذت من عثمان حيلة سلعة مقابل اني ما اشعر انه عثمان خدعني وما رجع لي المية - 00:34:14

لكن المشكلة انه لما اخبر الآخرين لازم اعطيهم هذه التفاصيل اظن فينا صور اخرى ايضا. امثلة تطبيقات اخرى في الواقع اعطيني مثال اخر مثلا ممكن يكون فيه حيلة متكامل هاذ مش اصير انا اكمله معك. تفضل - 00:34:27

يعني ممكن هذي للاسف شيكات او الاوراق يعني اعرف انه هو ببيع بتخدير الثمن حكي لمثلا هو مثال للآخر انه اشترى من غلامه مثلا ممكن يكون الك اه سوبر ماركت وحاط انت في شغل معين - 00:34:53

تقول للشغيلة اللي انت حاطه في السوبر ماركت تعال بدي اشتري منك السلعة هاي بس ارفع سعرها شوي فبكون رفع السعر خلى الشغل تاعه يرفع عليه سعر يلا بدي اشتريها منك يكون السلعة بتسوى ثمانين بحكي للشغل بيعني اياها بمية - 00:35:12

وفعلا الشغل مكتوب له اه طاقة او ورقة او وصل انه اشتراها مني بمية. فبصيرها الان بروح عالشيخ عمر بقول له ها انا شريتها بمية اذا ما شرتها بمية لانها هي مية. انت كنت متفق مع الشغل في مكان معين انه يرفع السعر - 00:35:30

يرفع السعر والا لو انها ما في اتفاق وتواطؤ بينك وبين البائع الاول ما طلع هذا مية. احيانا قضية تعرفوا بعض السلع انت كبيع جملة توخذ مثلا عشر اه شرنكات عصير - 00:35:46

يجيك اضافة عليهم ايش؟ بونص كم صح ولا لا الان انت شو بتعمل انت عارف انه بيجيك العرض هيك عشر شرنكات عصير.

بخمسين دينار زائد مجانا الان ايوه فالان عشر شرنكات - 00:36:08

خمسين زائد اثنين مجانا انت هذا العرض اللي ماخده البائع لما يصير يخبر عن سير الاشرنك الان خمسين خمسين تقسيم عشرة اذا

كم سعره خمسة بس هل فعليا وشعبوا خمسة؟ - 00:36:35

لأ لان هم مش عشر شرنكات امي كم اطعشر هيك العرض وبيش بحكي للناس يا جماعة والله انا اشتريت عشر شرنكات بخمسين ما

بحكي لهم صحن له بونص عليهم ايش؟ - 00:36:52

انه انت فعليا الخمسين ما بتتقسم الان على هذا العرض خمسين ما بتتقسم على عشرة لازم تتقسم على كم؟ عالطعش الا لما تتقسم

على اطعش ينزل سعر كل واحد. يعني خمسين تقسيم عشرة - 00:37:06

خمس. بس خمسين تقسيم اطعش اربعة وشوي انت بالتالي هذا هذي اكثر صورة بتصير طبعاً. كثير هاي بتصير اكثر من الصورة

اللي حكاها الشيخ ابن عثيمين عادة محلات الجملة بيجي بتفق مع واحد عكمية وهاك بقول له بزيادة عليها يلا بعطيك كمان

كرتونتين بعطيك ثلاث كراتين - 00:37:22

هو لما يبيع بالتخدير ما بحكي للناس انه ايش؟ انه انا صح يا خمسين على عشرة هيك العرض. هيك انت متفق مع هذاك يعني في

اضافة اجت عليها. انت فعليا هي مش خمسين لازم على عشرة - 00:37:44

هي خمسين على اتناش انت ما اعطيت هذا التفصيل. انت شف انت ابتداء ما كذبت لما قلت له انا والله بطلع علي الشرنك بخمسة

انت ما كذبت يعني كذبة صريحة لانه العرض هيك - 00:37:57

ثلاثة بخمس دنائير بطلع لك واحد مجاناً. مش هيك بتلاقي العروض انت فين يا بني ثلاثة بخمس دنائير بنفس اشي. عشرة بخمسين.

انا صادق معك انا ما كذبت شف انت ما كذبت مية بالمية بس انت ايش - 00:38:11

ما اعطيت كامل الحقيقة ماشي انت صح اخدت عشرة وخمسين لكن في اثنين زيادة هاد نعم احنا ما عنا مشكلة بهذا لو انه انت بيع

مساومة مش تخبيب. انت لو بيع مساومة وانت حر - 00:38:27

اصلاً قايل لك تخبر بالثمن خلص قول له انا ما بدي اخبر بالثمن هذا سعره هيك في السوق ولو مش انت في بيع وفي بيع تخبير هذا

كله عبايع التخبير ما بزم. بيع المساومة العادي اللي انا بدخلش عالباع بقول له انت كم طلعت عليه. خلصني اياها والسلام عليكم ما

الا علاقة أسأل - 00:38:46

هذي مشكلة في بيع التخبير لازم تعطيط تفاصيل الدقيقة. هيك عدالة الاسلام تعطيني التفاصيل انه انت اشتريت خمسين خمسين

دينار عشرة زائد زيادة لانه انت خلص راح تبيع الشنطة بخمسة حتى زيادة. راح تروح تبيعهم بخمسة يعني - 00:39:03

تمام؟ هنا اذا اكتشف المشتري هذه الحيل سواء في مثال مع عثمان او مثال العصور متى اكتشف المشتري الحين الخيار يقول للبائع

علاء خذ سلعتك رجع لي الثمن او انك خلص تمضي وتقول قدر الله - 00:39:23

وما شاء فعل. الصورة الاخيرة ما هي قال او باع بعضه بقسطه او باع بعضه بقسطه طبعاً بقيد راح نزيده ولم يكن المبيع من

المبيعات من السلع المتماثلة المتساوية. خليني افهمك كيف - 00:39:41

الان انت بتروح على مثلاً محل ثلاجة مع غسالة. اه كم؟ انت مثلاً بذك تتزوج يا شيخ رحت عمحل قهوة تشتري هيك اثاث المنزل

ببيعك الغسالة والثلاجة اه باربعمية دينار - 00:40:03

ممتاز وانت مروح في الطريق حكي معك صاحبك والله يا فلان انا ترى بدور غفسانة صار له فترة. قال له اه ابشر. انا هسا قبل شوي

شاري غسالة مع ثلاجة. قال له صاحبه خبرني بالله قديش طلعت عليك؟ ها؟ طلب منه ان يخبره بالثمن - 00:40:22

قال له خلص الغسالة ميتين والثلاجة بميتين الغسالة بميتين والثلاجة بميتين فهذا الرجل المشتري فكر انه هيك فعلاً هي بميتين

الثلاجة بميتين تمام اه فقال له خلص يلا بشتري الغسالة منك بميتين وبروحك عليها عشرين دينار - 00:40:39

بعد ما روح المشتري واخذ الغسالة على الدار سأل هاي الغسالة بتسواش ميتين الغسالة مية وخمسين دينار. كيف نوعك اياها بميتين

؟ قال والله يا شيخ هو حكي لنا طلعت عليه بميتين - 00:41:02

فرجع راجع صاحب قل له يا اخي مش انت خبرتني انه طلعت عليك ميتين قل له اقول لك ساكون صادق معك؟ انا فعليا انا اشتريت الغسالة مع الثلاجة مع بعض - 00:41:15

كل التورته وطلع علي اربعمية. انا حببت اقسامهم ميتين هون ميتين هون هو فعليا يعني مش كذب صريح. انا بقدرش اتهمه انه كذب صريح بس فيها ايش من تبعته القسط الذي انت اخترته. يعني انت الشركة لما باعتك باعتك ثلاجة وغسالة - 00:41:25

بعرض كامل اربع مئة بس انت كمشتى انت الان بدك تروح تباع للناس بتخبير الثمن ما بزيط انه انت تقسم الثمن على كيفك لازم تخبرني انه انا ساقسم الثمن. عهاي ميتين وهاي ميتين. بدك تخبر المشتري بهذا التفصيل - 00:41:47

اما المشتري ما يعرف هاظا التفصيل بقول له بعدين نكتشف بقول لك انت خدعتني يعني انه هاي الاربعمية انت مقسمها على مزاجك. لانه هي فعليا بجوز طلعت الغسالة بمية وخمسين - 00:42:04

الثلاجة هي الاغلى لما اجيت انا بدي اشتري منك انت ما شا الله عليك خليتهم قد بعض. وبيعيني الغسالة بميتين وطلبت مني ربح ما صدقتني من حيث التفاصيل ما صدقتني - 00:42:17

من حيث العموم اه انا فاهم. بتقول له طب يا شيخ انا الي الخيار اوزع الاربعمية زي ما بدي سألك الخيار لو هو مش طالب منك اما اذا هو طالب تخبير الثمن - 00:42:29

اعطيك تفاصيل وانا طلعت علي الغسالة مع الثلاجة اربعمية انا بدي احسب لك اياه ميتين اذا هو رضي المشتري بهاظا العرض ما عنا مشكلة اما ما يكون هو مدرك تماما - 00:42:42

هذه هذه نوع من الحيلة يعني بس هو سموها او باع بعضه بقسطه انا لا اعتقد انها تخرج كثيرا عن في اكثر من ثمانين حيلة لكن هذا الكلام متى يكون مشكل؟ - 00:42:57

لما تكون السلع بطبيعتها ايش؟ مختلفة يعني غسالة مع ثلاجة اما لو انا اشتريت سيارتين هيونداي الفين واربعطعش نفس الموديل نفس كل الامور تمام بثلاثين الف ممتاز ولما حكم عايش شب صاحبي قال لي والله بدور عسيارة قال له اه والله انا هينيش هسا

اشتريت سيارتين بثلاثين - 00:43:14

يلا بيعك يعني قديش طلعت عليك الوحدة؟ قال له خمسطعش اعتبرها هسا هون فش غش. ليه ما هي سلع متساوية الان الان طالعة من المصنع؟ رح تكون وحدة ستطعش ووحدة اربعطعش ما هي نفس الموديل نفس السلعة. نفس السيارة نفس المواصفات. فالثمن

سيوزع بالتساوي مية بالمية. فهو لما قسم الثمن - 00:43:37

بالتساوي وما غش ولم يضحك من هذا الواقع ان الثمن بالنسبة للسلع المتساوية يقسم بالتساوي. المشكلة في السلع غير المتساوية غسالة مع ثلاجة سيارة فوكس مع سيارة هيونداي. لأ هاي سلعة وهاي سلعة بالتالي اكيد السعر يختلف - 00:43:56

فبالتالي او باع بعضه بقسطه نقول هذا في السلاح غير المتساوية. اما السلع المتساوية انت لك ان توزع الثمن عليها بالتساوي لان هذا هو المنطق السوي اصلا في البيوت فإذا عرفنا - 00:44:14

تخبير الثمن طلع حفلة شو هو تخبير الثمن ايش الفرق بين هاد النوع من البيع وبيع المساومة؟ ثم عرفنا متى يثبت الخيار في تخبير الثمن في مسألة فما تابعنا اكثر - 00:44:30

او انه اشتراه مؤجلا او ممن لا تقبل شهادته له او باكثر من ثمنه حيلة او باع بعضه بقسطه عرفنا هاي هي خمسة. في وحدة خالف فيها المذهب ايش هي؟ - 00:44:44

الثانية اللي اشتراها مؤجلا. قلنا الصواب انه لا خيار فيها على المذهب واما الاولى عن احد التأويلين قال في المذهب على التأويل لم يخالف. والثالثة الاخيرة ووافق المذهب ولا اشكال في الكلام - 00:44:55

النقطة التي بعدها. اه سريعا ايميل لا لا ما بنفع. ما بنفع نعم يعمل اقالة بفسخوا البيع بعدين برجعوا يعملوا اما بهذه البيعة نفسها انتهت هلاً بدناش نوزع شيخ الاسئلة حتى ما - 00:45:09

وخيار قال وخيار لاختلاف المتبايعين الخيار السابع والاخير هنا هنا يعني كخيار لكن انا ساذكر انه في واحد ثامن ذكره ضمنيا الخيار السابع قال وخيار الاختلاف المتبايعين قال فان قال فاذا اختلفا في قدر ثمن او اجرة او بينة او لهما حلف بائع ما بعته الاختلاف بين المتبايعين هنا عادة ما - [00:45:33](#)

الحنابلة في قدر الثمن بقدر ثمن السلعة واذا كان عقد ايجار الخلاف في ماذا؟ في الاجرة. يعني ذكر الاجرة هون استطرادا بس لانها نفس المبدأ ان اختلف البائع والمشتري في قدر الثمن - [00:46:02](#)

او في قدر اجرة البيت ولا بينة لواحد منهما هناك بينة لكليهما ايش نعمل هنا؟ لاحظ طبعا هذا الكلام اخواني ان اختلف في قدر الثمن نكتب تعليق قبل ان يقبض البائع الثمن - [00:46:20](#)

هذا الكلام قبل ان يقبض البائع الثمن والمؤجر الاجرة الان انا بعته كالسيارة شيخ حمزة قبل ما تسلمني الثمن او انني مثلا قلت لك خلص سددي الثمن غدا جاء الغد - [00:46:39](#)

شيخ حمزة قال لي تفضل هذه خمسة انت تعرف والله انها خمسة الاف انت قلت لي البارح هذا الذي اتفقنا عليه ستة دفعت اصواتنا. انا بقول ستة وهو بقول خمسة - [00:46:58](#)

الان اختلفنا وهو بعد لم يسلمني الثمن هو لو سلمنا الثمن ستة لو سلمني الثمن ستة هو يعني انت فين انت سلمت الثمن كيف اتناقش بعدين تمام؟ ان انت مسلم الثمن للبائع ستة. بعدين جاي ترفع قضية للقاضي تقول يا استاذ قاضي ترى هو الثمن اه - [00:47:12](#)
آ خمسة بس دفعت طب انت لبش دفعت ستة؟ يقول لك القاضي الكلام قبل ان يقبض البائع الثمن انا حمزة جاي يدفع قال لي تفضل هي خمسة قلت له لا انا ستة ارتفعت اصواتنا فذهبنا الى القاضي - [00:47:32](#)

القاضي عند الحنابلة ماذا سيفعل؟ اذا كان القاضي حنبلي ماذا سيفعل الخطوة الاولى ان يطالب بالبينات في شهود يا جماعة انا جبت شهود الشيخ حمزة جاب شهوده اذا انا عندي بينة وعنده بينة. اذا القاضي يصفر العداد. يقول لك هذا عنده بينة وهذا عنده بينة. او - [00:47:48](#)

انا ما عندي بينة وحمزة ما عنده بينة فعلنا هذا العقد بدون وجود شهود. وهذا هو الاكثر. لا انا عندي بينة كبائع عندك بينة كمشتري؟ ما الاجراء الان عند عدم وجود البينات او عند وجود بينات لك لا الطرفين؟ قال اولاً يكون هنا خطوات دقيقة بالتفصيل - [00:48:06](#)
اولاً يبدأ البائع بالحلف وليس المشتري لان البائع جانب اقوى هو صاحب السلع وهو الذي يعرف ثمنها يبدأ البائع اذا بدأ المشتري ترى ما يجوز. ما يصح القضاء. لازم يبدأ البائع - [00:48:23](#)

يحذف البائع ابتداء ولا بد وجوباً وجوباً ان ينفي مما يثبت ثم اثبات فيقول البائع والله ما بعته بخمسة وانما بعته بستة بعدين المايك ينتقل للمشتري المشتري يحلف بنفس الشيء النفي ثم بالاثبات - [00:48:39](#)

والله ما اشتريته بستة وانما اشتريته بخمسة كل واحد يحلف بما يعتقد شخص منهم اذا احدث شخصين تنازل اثنين حلفا اذا في واحد منهم تنازل لصاحبه خلص وقف الله المؤمنين - [00:49:06](#)

اذا اثنين بقوا مصرين على موقفهم قال ولكل الفسخ ان لم يرضى بقول اخر انا اذا ما رضيت بكلام المشتري بفسخ اذا المشتري مارد بكلامي بحلفه بفسخ كل واحد فينا له حق - [00:49:26](#)

الفسخ ان لم يرضى يعني ويتنازل الى قول الاخر اه المشكلة اذا صار تلف في السلعة احنا مختلفين في الثمن صحيح؟ لكن السلعة وصحيح حمزة اخذ السيارة معاه واليوم جاي يدفع الثمن واختلفنا - [00:49:42](#)

السيارة ما زالت موجودة صحيح؟ بقدر بعد الحلف حمزة يرجع لي السيارة وانا اقول له خلص. السلام عليكم. انا مش راضي بالثمن اللي بدك تدفعه ويذهب هو في حل طريقه - [00:50:03](#)

لكن المشكلة لو حمزة اخذ السيارة لا سمح الله صار فيها حادث اليوم الثاني وهو جاي يدفع لي الثمن حنا وياك اقترفنا في الزمن الان نحن نتحالف بعد تلف السلعة - [00:50:14](#)

ماذا قال ابن غلبان وبعد تلف اذا كانت السلعة تالفة وقد اختلف في الثمن يتحالفان واذا لم يرضى كل واحد منهما بقول اخر يفسخ

بده يفسخ المشتري بده يرجع اه السلعة للبائع - 00:50:32

فيغرم المشتري القيمة اليوم اشترى خالص ثمنك خليه في جيبتك ما بدنا اياك تدفع لانه السلعة تلفت عندك للمشتري ايش؟ للبائع القيمة وهذه المسألة كما قلت لكم قنابل لم يسيروا فيها على قاعدة الضمان - 00:50:50

القاعدة في الضمانات ما هو المثلي يضمن بمثله يضمن بايش؟ بالقيمة بهاي المسألة المشتري يطالب بدفع القيمة مطلقا سواء كان الذي اتلف من المثليات يعني من المثليات يعني سلعة لها مثل في السوق بقدر يجيب مثلها. او كانت من المتقومات التي لا مثل لها -

00:51:10

هنا هذه حالة استثنائية قال ففيها الحنابلة القاعدة قاعدة انه في الضمان ان الشيء المثلي الذي له مثل في السوق انك ترد مثله الشيء

المائل ومثل في السوق ترد قيمته - 00:51:33

هنا مباشرة قالوا يضمن بالقيمة فقط حتى لو كان له مثل في السوق لا يطالب المشتري يجيب المثل لا بس تدفع القيمة. نيجي نقول

السيارة اللي تلفت عندك يا شيخ حمزة - 00:51:49

كم قيمتها السوقية والله بنشوف قيمتها السوقية عند التجار بخمس تالاف قال لا انا بدي مثلها سامحنا هنا ما في مثلها هنا لا يطالب

المشتري الا بماذا بالقيمة فقط هنا بدي رد - 00:52:02

يرد الارض ثم قال قال وان اختلفا في اجل او شرط ونحوه وقول ناف اذا الخلاف الاول بينهما كان خلاف في ايش المشايخ؟ الثمن او

الاجرة نفس اشي ترى لموضوع الاجرة في باب الاجارة - 00:52:26

فجرتك انا السيارة او كذا لسا ما دفعت اجت تدفع الاجرة قلت لك لا انا بكذا انت قلت لا بكذا نعمل نفس ما عملنا في باب البيع. طيب

اختلف البائع والمشتري ليس في الثمن - 00:52:45

انما اختلفوا في الاجل. فقال البائع انا بعثك اياها بخمس تالاف حالا تدفعها المشترك قال لا يا قاضي اشتريتها بخمس تالاف مؤجلة

شهرين بقول البيع حل والمشتري بقول البيع ايش - 00:52:59

يا اجل انا ما قلت لك رح ادفع لك كاش في اجل ولا ما في اجل في الثمن؟ القول قول من قول ناف الذي ينفي الاجل. لماذا احد

قواعد القضاء - 00:53:18

معه الاصل هو الذي يحلف على خلاف الاصل يطالب بالبينة زي ما قلت لكم عم بتقول لي ان اختلف في الاجل اولا يطالب كل واحد

بالبينة هنا الحنابل بيعطوك النتيجة النهائية - 00:53:33

بدك تعرف انه في ترتيب هرمي بقول عندك بينة عندك بينة اي واحد يقيم البينة خلص البينة الأدلة اذا لم يأتي بالبينة كلاهما لم يأتي

بالبينة او وجدت البينة لكليهما - 00:53:54

هنا بنقول يا عمي ما في بينة لا لواحد منكما. او البينة موجودة لكليتما. فعندئذ نقول من هو النافي المتمسك بالاصل هو الذي ينفي

عادة عندئذ سنقبل قول البائع بيمينه - 00:54:12

لو فرضا فرضا كان المشتري هو اللي بقول البيع كاش البائع بقول مؤجل كانت هذي مش الصورة المعتادة. سنقول قول المشتري

بيمينه. فالعبرة اذا هنا بقول من ينفي الاجل نعم - 00:54:33

نعم فقول ناف لابد ان يحلف لابد وان يحلف هنا ماذا قال اضاف عندك بهذا القيد والاصل قوله بيمين بس انا هنا ادور يعني اذا كان

الشيخ الأصل انه نعم - 00:54:50

طيب ابوا احسنت هو ذكر هيفش حتى يكون عندك. قال في رقم اربعة يقدم قول فلان. وكل ما قلنا فيه يقدم قول فلان فانما يكون

مع يمينه كذلك او شرط وان اختلف في شرط - 00:55:30

يعني المشتري انا اشتريتها بشرط ان اه تشحنها للمنزل عندي بعض الشروط الذي يصح اجتنأظه. مش اخذنا الشروط الصحيحة الذي

يصح للمشتري اشتراطا واشترطت عليك انك تغسلها. تغسل لي السيارة. اشترت منك السيارة بشرط انك تغسلها. او تشحنها

واشترت غرفة النوم بشرط انك - 00:55:53

بطريقة معينة وترتيبها او تشحن. المهم البائع قال لا والله انت ما اشترط علي شيء اقترف واحد بقول انا اشترطت بقول انت ما

اشترط القول قول من اولا نطالب بالبينات - [00:56:16](#)

ما لم تأتي البينات لو جاءت لكريهما عندئذ فالقول قول من ينفي الشرط لانه هذا الاصل وجود الشرط او عدم وجوده؟ ناصر عدم وجود الشرط ومن يدعي الشرط هو المطالب. فاذا لم يستطع فأتى الى من ينفي الشرط احلف انه ما في شرط. اقسم بالله انه لا

شرط في البيع - [00:56:31](#)

يمشي قوله اذا وان اختلفا في اجل او شرط ونحوه وقول ناف ونحوي هنا مثلا كالرهن الباقي عقار بعثك بس على انه يكون في رهن.

المشتري قال لا احنا ما اتفقنا على الرهن في - [00:56:52](#)

فالقول قول من ينفي الرهن ان الاصل في البيوع عدم الرهن حتى يثبت ذلك. طيب المسألة الثالثة قال او عين مبيع او قدره فقول

بائع اما اذا اختلفوا في عين المبيع - [00:57:10](#)

قدره يعني كميته هنا القول قول البائع بيمينه الا ان ياتي المشتري بالبين. ما معنى هذا؟ صحيح المشتري تعاقد مع البائع على كاسة

معينة ولما جا يستلمها قالوا البائع تفضل هذه الكاسة - [00:57:28](#)

انا اشتريت هذي الكاسة انا وياك اتفقنا عاي الكاسة يقول لا على هادي اذن في عين المبيع ما هو الشيء الذي اشتراه المشتري البائع

يقول انا يا قاضي بعث هذي - [00:57:56](#)

المشتري يقول لا يا قاضي انا اشتريت هذي اختلفوا في عين السلعة المبيعة هل هي هذي يا والي معه الاصل يعني من هو الذي جانبه

اقوى هنا من الذي جانبه اقوى - [00:58:12](#)

البائع يقول هو الذي يعرف سلعة ويعرف البضاعة اللي عنده سيخرجها من عنده. القول قوله الا ان يأتي المشتري لذلك هنا قال اذا

اختلفوا في عين المبيع هل هي هذه السلعة او هذه السلعة؟ هذه السيارة او هذه السيارة فاحنا نقول انت يا مشتري - [00:58:26](#)

بيينة الا فالقول قول البائع في تحديد عين السلعة المبيعة او قدرها ممكن يكون مثلا المشتري يقول انا يا قاضي اشتريت خمسة لتر

لبن يقول له لا انت اشتريت مني لتر انا بقى - [00:58:45](#)

في القدر المشتري يقول خمسة لتر لبن البائع يقول مترين القول قول من ايضا للبائع القول قول البائع حتى يأتي المشتري بيينة

انه اشترى خمسة وليس اثنين اذا اذا اختلفوا في عين المبيع ما هو؟ هل هو هذا او هذا؟ او اختلفوا في مقداره. يعني هم اتفقوا على

عينه - [00:59:01](#)

بس اختلفوا في المقدار يعني احنا هذا اللبن صح كم سأعطيك من؟ خمسة لتر ولا اثنين لتر البيع بالقرآن يبيعوا اثنين المشتري بقول

لأ خمسة وهنا القول قول البائع حتى يأتي المشتري بماذا - [00:59:26](#)

هذا اخواني مسائل مهمة اساسية بتسمعون ان شاء الله خلاقات الناس سوق في التجارة يا فلان وكذا وانا احلف. انت بده يكون

عندك اساس تقدر تحكي فيه مع الناس يا فلان ترى انتم مختلفين - [00:59:39](#)

بينكم في عين السلعة اللي في قدرها ولا في وجود شرط ولا في وجود اجل ولا في قدر الثمن. كل شيء اله حكمه هيك بتقدر تحكي

انت بين الناس. غير كذا ما تدخلش في الفقه. اذا انتهى - [00:59:51](#)

تحفظ هذه القواعد في القضاء ما بصير تروح تحكم بين اثنين او عك تحكم بين اثنين وانت ما بتعرف هذه القواعد من الذي يقبل

قوله هنا ومن الذي يقبل قوله الباب الممكن مفتوح - [01:00:05](#)

انت في القضاء بتشوف مين اللي جانب واقوى يعني باب الممكن مفتوح في كل الاحياء لكن انا في القضاء اعتمد على ماذا على من

الذي جانبه اقوى؟ اللي عارف سلعته والسلعة عنده - [01:00:30](#)

واقوى شوية قوله اقوى شوي من اللي جاي من برة تمام بس البائع هو ادرى الناس يعني شيخ البياعين عادة بيعجروا وكل يوم عنده

جرد كل يوم عنده بعرف هاي البضاعة يعني الاصل انه هو مسؤول عن بضائعه ومهتم بها اكثر من الغرب اللي جايبين من برا -

[01:00:45](#)

وبس جاي يوخذ شغلة وهو طيار بسموها لزبون الطيار. انا انا عايش في المحل وعارف ببيع بالعكس يعني سامع البيع هو قاعد بشتغل عاللابتوب وكذا وبحكي معك يكون عينه خايف اكثر من منك - [01:01:07](#)

البائع لازم يعني اكثر انتباهها. الان ممكن يكون في سهو منه نعم ممكن لا يمكن. بس احنا مين اللي اكثر ايمانا مين اللي جانب واقوى؟ هي فقط هيك القضاء. مين اللي جانب اقوى؟ بتكون اليمين عنده. مين الجانب اضعف؟ - [01:01:21](#)

تمام فضلا انه برضه يعني في هناك علل اخرى انه اصلا اه السلعة في يده سلعة هنا في يده الاصل هو ايضا جانبه اقوى من هذه الجهة بعض الاحيان بتكون السلعة في يده - [01:01:37](#)

يعني لسا في المحل لسا المشتري ما اخدهاش هذا ايضا يقوي الجانب من هذه. وغير ذلك من الامور اللي ممكن ترجع فيها فقط قوله بيمينه. نعم. سريعا اذا غير مش مذكرة هون هذي خليها بعدين - [01:01:50](#)

من هنا مسألة المرة ذكرتها. ما تجيبني في اقتراحات هنا في هذه المسائل المذكورة ما بدي اشتت الشباب لاني انا حريص الدرس الماضي خليني بعدي. لانه انا بحب ابقى السلسلة الفكرية عندي متواصلة. كمل - [01:02:12](#)

يذكر الخيار الاخير. الان هذا الخيار الاخير لم يسميه خيارا لم يسمي خيارا لكنه هو الخيار رقم ثمانية فعليا في المنتهى. ما هو؟ قال قال ويثبت للخلف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته - [01:02:28](#)

ويثبت عن الخيار لاحظ هو ما عده من انواع لكن الحقيقة هو ثامن يثبت للخلف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته خلينا نرجع للدروس الماضية ما معنى الخلف في الصفة - [01:02:43](#)

كلمة الخلف في الصفة تحتل معنيين بدي ارجع انا واياكم من شروط البيع البيع سبعة اول درس للمعاملة وكان منها ان يكون المبيع معلوما صحيح؟ يا طارق كيف يكون المبيع معلوم؟ عندنا وسيلة بايش - [01:03:03](#)

برؤية او ايش او صفة يمكن ضبطه صحيح هكذا يعلم النبي انا بعثك بعثك المبيع بالصفة وليس بالرؤية قلت لك على الفيسبوك او على كذا موديل كذا كذا مواصفاتها - [01:03:28](#)

طاولة عرضها طولها متر عارض متر. انت اشتريتها بناء على الصفة ثم جاء موعد وجدت ان تختلف عن المواصفات بها هذا اسمه خلف الصفة يعني انت يكتفي الخلف هنا عدم الوفاء - [01:03:54](#)

انت لم تفي بالصفة انت كنت عارضها عالسوشيال ميديا مواصفات معينة ولما سلمتها ما كانت المواصفات كما هي معروضة في هذه الحالة في هذه الحالة مشتري مخير حافظ على السلعة - [01:04:18](#)

والامضاء مجانا وبين انه ايه يرد السلعة ويقول للبائع انا اريده هذا هو الخيار اما تمسك مجانا بدون تعويض ما في قرش او انه لكن في هناك صورة اخرى للخلف - [01:04:40](#)

ما هي انا اكون كمشتري رح نروح على الفصل الثاني اللي درسناه انا اشتراط صفة زائدة من الشروط الصحيحة احدهما صفة ارجعوا ناموا الشروط في البيع ضربان صحيح. كشرط رهن وضامن وتأجيل ثمن - [01:05:02](#)

قلت لكم زيدو حكيت لكم زيدو او اشتراه صفة في السلعة بتختلف عن الصورة الاولى مين اللي وصف السلعة؟ هو بس حاط معاييرها. ولما سلمني اياها سلمني اياها ما فيها المعايير - [01:05:26](#)

الثانية لا الباقي حاط معايير لكن انا كمشتري قلت له اسمع بس بدي اياها تكون كذا وكذا. لونها ابيض من انا اشتريت زائدة على ما ذكره البائع البائع قال لي ابشر بجيب لك اياها لونها ابيض - [01:05:43](#)

لما اجي موعد التسليم جاب لي اياها لونها اسود ما هو ايضا هذا خلف الصفة لكن اي نوع من الخلف؟ هل هو في الصفة التي ذكرها او في الصفة التي انا اضعفتها - [01:06:02](#)

انا في الصفة التي انا اضعفتها في هذه الحالة بخلاف الموضوع. هنا لك الحق في ان تمسك السلعة وتطالب بالارش تفسخ العقد من هنا في فرق بين اي الصورة والصورة السابقة. هنا اذا امسكت السلعة لك ان تطالب بالارش - [01:06:15](#)

الفرق بين قيمتها دون الصفة قيمتها مع الصفة اما في الصورة الاولى ما في الاولى بتمسكها بترجع السرعة وتوخذ ثمنك والله يسهل

عليك اذا قوله يثبت للخلف في الصفة اكتب الخلف الصفة له صورتان - [01:06:35](#)

الاولى ان البائع وصف السلعة لما سلمها لم يفي بالصفات التي وصف بها وهنا المشتري مخير بين ان يرد او يمسك مجانا الحالة الثانية ان البائع انا المشتري اشترطت زيادة - [01:06:58](#)

ولم يفي البائع بالشروط التي انا طلبتها هنا المشتري مخير بين ان او يمسك مع العرش ثم قال وتغير ما تقدمت رؤيته ايضا تغير ما تقدمت رؤيته احنا قلنا يا اخواني - [01:07:16](#)

الرؤية احنا قلنا نرجع لمسألة في شروط البيع لابد ان يكون المبيع معلوما طارق الان حتى يكون عندهم اما برؤية ما تكلمنا عن الرؤية قلنا الرؤية لها طريقتان رؤية في مجلس العقد - [01:07:36](#)

رؤيا قبله بوقت لا تتغير فيه السلعة عادة اذا انا رأيت السلعة يا عيني قبل مجلس العقيد قبل ما نيجي نوقع مع البنك اليوم توقع العقد مع البنك السلعة مرة اخرى. اه ولا مختلفة - [01:07:53](#)

وقعت العقيد بنك اعطاني السلعة واللي هي مختلفة هذه ليس كما رأيتها اول مرة فيها كذا وكذا اذا ثبت فعلا كلامي مختلفة عما في هذه الحالة المشتري له الخيار الامساك مجانا - [01:08:16](#)

ترجعها وتأخذ فهي مثلها مثل ايش في الصفة بمفهومها الاول هي مثلها مثل في الصفة في صورتها الاولى. ان البائع وصفها ولما سلمها سلمها على غير المواصفات الامساك مجانا. هاي نفس الاشئ - [01:08:39](#)

اذا تغير ما تقدمت رؤيته اما ان ارد واخذ الثمن او اني امسك مجانا هذا هو الخيار الثامن هو خيار الخلف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته. على لا لا حتى لان حتى لو كان فقط رغبة داخلية - [01:09:00](#)

حتى لو كانت هذه الصفة لا تؤثر على القيمة بدي اياها بيضا انت ايش علاقته؟ انا احب الابيض لا احب الاسود هو لم يوفي حتى لو كان اختلاف الصفة لا يؤثر في القيمة ليلحق في الخيار - [01:09:34](#)

كيف ماذا انت قصدك اشترطت انها تكون ماذا على صفة معينة نعم فهمت عليك ان قصدك اذا كان نفس السعر ما في فرق بينها هنا يعني من باب الاجتهاد. الحقيقة لم اجد من نص على هذا. اذا كان لا يوجد اي فرق - [01:09:54](#)

بهذه الصفة وبدون هذه الصفة لا يوجد اي فرق ما في ارش كان الفرق في القيمة ما في قرش الارش سيظهر اذا كانت فعلا يعني هي عادة الصفات اللي انت بتضيفها بتزيد سعر السيارة - [01:10:26](#)

انا ذكرت مثال السيارة البيضاء. وانت فعلا ذهبت بنا لمسألة جميلة يعني اذا كانت هي مع اضافة الصفة ولا بدونها نفس الشئ اضفت هذه الصفة ولا ما اضفتها لن يؤثر ابدأ على سعرها - [01:10:42](#)

هنا الاصل ما في قرش يعني انك تمسك مجانا انا عارف الاسئلة كثير لكن قال رحمه الله ومن اشترى مكيانا ونحوه لزم بالعقد ولم يصح تصرفه فيه قبل قبضه. هذا الفصل حقيقة مهم وخطير - [01:10:54](#)

الببوع خاصة فهم الببوع البنكية المعاصرة هذا الفصل متعلق ايها الكرام بقضية ما هو القبض ما هو القبض للسلاح؟ كيف يكون القبض وهل كل السلع يشترط فيها القبض؟ وهل يجوز التصرف المشتري في السلع قبل ان تقبض؟ هذا فصل القبض. تمام؟ الاحكام المتعلقة بايش؟ بالقبض - [01:11:17](#)

الان عندنا ستة انواع وذكر واحد ركب من الباقي معكم عندنا السلع التي تباع بي عندنا السلع التي تباع بي عندنا السلع التي تباع بالعدد عندنا السلع التي تباع وعندنا السلع التي تباع - [01:11:39](#)

عند الاسئلة التي تباع برؤية متقدمة ماذا يقول الحنابلة اذا كانت السلعة اللي اشتريتها واحدة من هذه الانواع الست سلعة انت اشتريتها بالكيل. طبيعتها توكل انت اشتريتها بالكيل ايش هو - [01:12:08](#)

وحدة حجم يعني الرز والحبوب وما شابه ذلك او الوزن زي اللحوم وما شابه ذلك اللي بتنحط عالميزان او سلع بطبيعتها بتنشرها بالعدد الاقلام. والله بدي اصلا عشرين قلم بتنشرب العدد - [01:12:33](#)

عشرين سيارة بدي خمس راس غنم او تنباع بالذراع زي الاقمشة بدي خمس امتار بدي سبع امتار ثمن امتار او بيعت بالصفة وليس

بالرؤية كانت طريقة شراءك لها زي ما حكينا قبل شوي بايش - 01:12:52

الصفة بيع البائع باعك اياه من السوشال ميديا شفتها صفة ما شفتها بعينها شفتها لكن قابل العقد برؤية متقدمة على المجلس الان

هذه الانواع الست اذا قمت اذا انت يا ايها المشتري - 01:13:09

اشترت سلعة في واحد من هذه الانواع الست لا يجوز لك ان تتصرف فيها بيعي هبة او رهن او اي تصرف مالي حتى تقبضها كيف

راح اخبطها؟ هاي المسألة الثانية - 01:13:26

احنا بدنا نرسخ المسألة الاولى اذا شريت سلعة واحدة من هذه الطرق خلص انتهى العقد انا اشترت من البائع شيء بالكيل اتفقنا

خلاص كذا وربما حتى انه ممكن اكون سلمته الثمن - 01:13:45

بس ضايل ايش قبضني السلعة ولا احنا خلص عملنا العقد واتفقنا وبجوز انا كمان سلمته الثمن او الثمن بالتقسيط. المهم العقد تم

اموره طيبة هل انا كمشتري يجوز لي ان اتصرف - 01:14:01

بيع هذه السلعة او تأجيرها او رهنها او او هبتها قبل ان اقبضها ما اشترت به هذه الطريقة بواحدة من هذه الطرق لا يصح بيعه حتى

تقبض. اعطيكم امثلة من الواقع - 01:14:18

دخل على الفيسبوك مايكات معينة من هادي المايكات وعجبتة وكذا وشاف المواصفات وقال خلص ودفع احنا حكينا اشترى عالفيس

والسوشال ميديا بدك تدفع حتى يكون عقد صعب دافعيهم قالوا له ان شاء الله توصلك بعد يومين - 01:14:36

لسه ما وصلت عصام هل اشترى بطريقة من هذه الطرق ايش؟ الصفة بهاي الطريقة الخامسة عصام قبل ما توصل السلع حكى مع

الشيخ عمر. قال له يا شيخ عمر - 01:15:00

انا اشترت مايكات كذا وكذا عروض من النوعية الفخمة وصلتك يا عصام؟ لأ بصيف الطريق بدي ابيعك اياها يا شيخ عمر. الشيخ

عمر قال له ماشي امشي. قديش بتكتبيني ياه؟ قال له كذا وكذا واتفقوا - 01:15:16

هل اللي عمله عصام صحيح ولا غير صحيح عصام عم بيع المايكات قبل ان يقبضها بيع المايكات قبل انه ايش اقبضها وانت يا

عصام كيف اشترت؟ انا اشترت بواحد من هاي الطرق - 01:15:28

نعم اشترت بالصفة اذا ما بحق لك تباع المايكات قبل ما يوصل عبيتك نيجي الان عمسألة متكررة جدا في واقعنا المعاصر البنك

الاسلامي وبيعه للسيارات قبل ان يقبضها اسلامي او البنوك الاسلامية عموما جمعية الاسلام الاردني يعني - 01:15:47

البنوك الاسلامية عموما انه كثير من الناس بتشكي. بقول لك يا شيخ انا رحت اشترت سيارة المنطقة الحرة في الاردن. صح؟ بروح

بشترى سيارة من المنطقة الحرة او بشترى سيارة من السوق المفتوح - 01:16:09

بدي اروح عالبنك. البنك الان بنيجي بنقول لك تعال تعال حدد لي هاي السيارة قبل ما تجيب لي سيرة البنك خليني اعرف انت كيف

ناوي تشتري السيارة السيارة الان تنشرب الكيلة - 01:16:25

بشترى سيارات الوزن بالجهان تحطه ما حداث يحطها طيب بالعدد ممكن اذا انت بتاجر سيارات او حاب تشتري سيارتين الوضع

الطبيعي للمواطن الاردني المعتقد سيارة واحدة. هو رايح يشتري سيارة. فاذا هو مش شاري بالعدد - 01:16:42

رزمة سيارة. شاري سيارة واحدة طيب اذا مش بالعدد. بالذراع السيارات مش بالمر بتنشر طب بالصفة ركز معاي. هون ركزوا قل له

تعال انت شيء سيارة بالصفة مواصفات واللي انا شفته بعينك - 01:17:00

طريقتين واحد يقول لك لا انا رحت عالحره شفت السيارة بعيني رحت عالحره اتفقت هذا شفت السيارة هاي هاي بعيني اه تمام الان

اذا شفت السيارة بعينك اذا انت مش بالصفة - 01:17:20

انت مش بالصفة طيب الحل الاخير اللي هو ايش رؤية متقدمة. والله برؤية متقدمة على مجلس العقد ممكن ممكن ان تشتريتها

برؤية متقدمة على مجلس العقد اذا قال لك لا انا اشترت السيارة - 01:17:40

نفس المكان تعاقدنا عليها بقول له اذا شو بصير انا هسا افهمك يصير انا بروح بجيب مندوب البنك انت بتعرف انت بتقدم عرض سعر

للبنك انا في سيارة كذا وكذا وكذا - 01:17:58

يجي معك مندوب البنك. يجي معك مندوب البنك الاسلامي لك وين السيارة اللي بدك اياها؟ اشر له عليها بعين يقول لك ممتاز خلص احنا وافقين عليها هي بعينها يجي البنك يشتري السيارة من التاجر - [01:18:15](#)

بعمل عقد معه التاجر الان ركز معاي في هاي الجزئية للاخوان هذا واقعنا المعاصر بصير البنك بعد ما كتب العقد مع التاجر يبييعني انا الان السيارة قبل ما يقبضها هي ست انواع ما بصير تبيعها قبل ما تقبضها - [01:18:30](#)

غيرها بصير تبيعها قبل ما تقبضها. ما انا بقول لكم السيارة الان قدام موظف البنك الان الان اثناء مجلس العقد قتل البائع انا قلت لكم كنت في المنطقة الحرة حجزت السيارة قلت له خليها - [01:18:54](#)

رحت على البنك الاسلامي جبت مندوب البنك تعال معاي عالمطقة الحرة تعال معاي عند هادا الزلعة اللي في قدم محن بقول مش من المنطقة الحرة من معرض يا عمي جبت الموظف قلت له شايف السيارة؟ قال لي اه خلص بدك اياها نعم اتفقنا - [01:19:08](#)

البنك الاسلامي موظف كتب عقد مع التاجر السيارة ملك لمين؟ البنك الان هل حتى يصح للبنك انه يبييعني اياها لازم البنك يقبضها بطريقة القبض الان شو طريقة قبض السيارات راح تيجي معنا بس لازم البنك يكون يحصل عنده قبض - [01:19:25](#)

يستطيع على قواعد الحنابل ان يبييعك لبنك السيارة انا بهمني بمجلس العقد هي لم تبع لا بالصفة ولا برؤية متقدمة. هي الان موجودة جملنا واحنا بنتعاقد الان البنك هنا يستطيع ان يبييعك اياها ولو لم يقبضها - [01:19:44](#)

يستطيع ان يبييعك قواعد الحنابلة يستطيع ان يبييعك اياها ولو لم يقبضها من هنا لا يشترط القبض. البنك مش مشروط انه يقبضها ويحملها معاه على البنك هناك لازم يعمل معنا لا لا هو خلص - [01:20:08](#)

ما دامت السلعة موجودة بعينها عند العقد عند الحنابلة يجوز للبنك ان يبييعك قبل ان يقبض اما ركز معي اما اذا كان السيارة تم شرائها بالصفة المتقدمة بالصفة اللي على موقع معين - [01:20:23](#)

ما شفتها بعينك او شفتها لكن شفتها برؤية متقدمة على مجلس العقد ولما صار مجلس العقد بين البنك انا بهمني العقد اللي بين البنك والتاجر مسار العقد بين البنك والتاجر ما كانتش موجودة - [01:20:46](#)

اه هون اه السيارة ما كانت موجودة. بهاي الحالة. لا هنا البنك ما بصير يبييعك اياها حتى يقبضها بالسنتي الحنابلة كل الفقهاء كل المذاهب اذا ما بزبط اقول لك انه هل البنك هنا اصاب او اخطأ - [01:21:06](#)

يبييعك اياها قبل ما يقبضها حتى تحكي لي الكل تفاصيل بعض الناس خلص يعني وما اخذ الموضوع انه شاييل وكل شي صح وكل شي غلط. لا في احيانا صح وفي احيانا غلط - [01:21:22](#)

ده المندوب البنك راح معك عمل العقد والسيارة موجودة تمام بصير البنك يبييعك قبل ما يقبضها هو. بصير البنك يبييعك اياها. قبل ما يقبضها البنك اذا السيارة تم شرائها بالصفة مش انها تم رؤيتها - [01:21:33](#)

برؤية متقدمة على مجلس العقد. طبعا انا اقصد هنا مجلس العقد اللي بين البنك حرة في هذه الحالة البنك لا يجوز ان يبييعك السيارة حتى ايش اقبضها البنك. طب كيف بده يقبضها بنيجي هسا - [01:21:50](#)

كلش انقبضوا على حسب طبيعة السلعة لازم ايش يقبضها كيف يكون بنيجي عليها واضح مشايخنا اذا ماذا قال هنا؟ نرجع ومن اشترى مكينا ونحوه الان ونحوه عرفنا ايش بدخل في تحت مفهوم ماذا - [01:22:07](#)

ونحوه موجود معدود مزروع موصوف او برؤية متقدمة. طيب لازم بالعقد اصبح العقد لازم الان انت اشتريت طبعا لازم بالعقد هذا بدنا نفرض انه بعد انتهاء الخيارات. يعني نفرض انه انتهى خيار المجلس - [01:22:27](#)

انه ما فيش خيار. صرنا حدا طلب خيار اذا انتهت الخيار المجلس وما فش خيار شرط اصلا ما حدا طلبه. خلص اصبح العقد ايش فقط عملية ماذا القبض اذا اذا القبض - [01:22:50](#)

ليس به يصح العقد لازما العقد يصح ملزم حتى ولو لم تقبض بعد وقال لك لازم بالعقد وليس بالقبض هو لماذا يقول لازم بالعقد؟ لماذا قال بالعقد يقول لك البيع يلزم بالعقد وليس بالقبض - [01:23:06](#)

انت تعمل عقد ما دام خيار مجلس موجود خلصنا خيار مجلس لازم طبعا ما عملت خيار شرط وتفرقنا عن المجلس في ابداننا

تحول البيع من جائز لازم طبعاً يا شيخ لسا ما قبضتها. بنقول حتى لو لم تقبضها - [01:23:24](#)

انه احنا الان بكفينا ان يتم قبض احد لازم قبض احد العروض. انت ممكن سلمت الثمن ليش ما قبضت السلعة؟ عدم قبضك للسلعة لا يعني ان البيع مش لازم لا - [01:23:47](#)

العقد عرفنا هل بيصير لازم عالاقل تسليم احد الان دفعت له الثمن بس قال لك اه تعال بكرة استلم مش هيك عادة في الشركات الكبيرة شركات الاثاث انت بتروح تدفع - [01:24:01](#)

عالكاش. بيحي بقول لك بكرة بنشحن لك اياه كلياته بهاي الطريقة انت دفعت خلص وطلعت من المحل ما قبضت لسا السلعة. لازم العقل خلص لازم بالعقد ما بتقولوا والله لسا مش لازم يا شيخ حتى اقبض لا - [01:24:26](#)

ملتزمة بالعقد وليس بالقبض بعدك انه النقطة الثانية ما هي؟ كونه لازم بالعقد هذا يعني انه الان حتى قبل القبض يا ملك المشتري هادا بهمك كلمة ان ملك للمشتري حتى قبل ان يقبضها حتى نطبق قاعدة ايش - [01:24:44](#)

ما دامت ملك للمشتري ففرضا ففرضا قبل ان تقبض مثلاً اشتريت غنم قبل ما يقبضني اياها الغنم ولدت اوعك تلمس المولود هادا الي انت ما قبضتني اياها بس هي العقد لازم - [01:25:03](#)

وهذا حقي. انت ما قبضتني بس خلال مدة العقد الى التقبض مدة العقد الى ان يحصل التقبض خلال هاي المدة. هي ملك لمن؟ لازم نعرف ملك لمن اي شيء سينتج منها خلال هاي المدة - [01:25:20](#)

وميلك للمشتري الناقة انجبت البقرة خلفت. الحليب اللي نزل. كل هذا اوعى البائع يقرب عليه. هذا حقي ثم قالوا ولم يصح تصرفه فيه قبل قبضه هذه الستة لا يصح ان تتصرف فيها. مشان التصرف بيع - [01:25:37](#)

تعمل لي عليها عقد بيع تروح مأجر لي اياها تروح راهن لي اياها. تروح مهديها لواحد ما بصير كله باطل قبل قبض سريعاً لا لا العقد هنا ايجاب وقبول نعم - [01:25:57](#)

الكتابة هاي مجرد توثيق ما الها علاقة في العقد لا عبرة بها العبارة بما تم التعاقد عليه. اما الكتابة هاي مجرد اجراءات قانونية اليوم دائرة الاراضي لدائرة السير او ما شابه ذلك. طيب السؤال الان بعد ما فهمنا هاي الفكرة - [01:26:16](#)

نأتي كيف يحصل القبض كيف يحصل القبر؟ قال ويحصل اه بس دقيقة. في هناك مسألة ذكرتها قضية شيء مكين او شيء موزون او معدود او مزروع هاي الاربعة اشتريتها بغير - [01:26:32](#)

الوزن والعدد والذرع وانما بما يسمى في الفقه الاسلامي اذا حدث فيكم سمع المصطلح بالجزاف ما هو الجزاف وان تأتي الى سلعة بطبيعتها مكيئة او موزونة او معدودة او مزروعة سيبك من - [01:26:56](#)

عليها عند البيع موجودة عامل له البيع كومة قمح القمع عادة كيف بينباع بالكي انا رحت دخلت على البائع وجدته عامل له ايش؟ كومة قمح مع هاي الكومة اياها على حالها بارضها - [01:27:14](#)

مية دينار. قال له خذها بمية دينار انا شايفها طبعاً لازم اكون شايفها انا شايف الكومة اسمها الصوبة امام عيني تبيني اياها مية قال لي خذها ابو شاي بسموه هذا بيع المشاير اللي سمعته - [01:27:35](#)

خلص خذها مشايلة تمام هذا بيعملوا كثير محلات الخضرة وكذا كاملة زي ما هي تمام زي حوالات الاوائل احياناً لا بقعد يعمل لي كبير ولا بقعد يعمل لي وزن. ولا بقعد يعمل لي عدد وهو اصلاً هذا جائز يا شيخ نعم - [01:27:51](#)

ليش هاظاً جائز؟ مع انه انا ما كلتها انه هنا اعتمدنا على ماذا البصر انا خلص انا راضي فيها انا راضي فيها انا شايفك كلها وانا راضي فيها فش اشي بلزمتك في الشريعة انه لازم توزنها. او لازم تقيها. رأيتها بعيني وانا راضي بهاي الكومة قد ما تطلع. واتفقت انا والبيع

على - [01:28:05](#)

ما فيش مشكلة اسمه بيع الجزاف اذا شريت شيء من المكيئات او الموزونات او المعدودات او المزروعات زي معك ابو فضة مثلاً

اخذت بالجزواف حاوية حاوية اواعي. جاي من الصين داخلية عن طريق الجمارك وتسمع هاي الحاوية كلها اعطوني اياها - [01:28:28](#)

واعطيت لصاحبها خد لي خمس تالاف والله يسهل عليه انا لا رحت عملت ذراع ولا قست شو فيها قماش. انا اخذت الحاوية جزافاً

بكل ما فيها بشرط انك تكون ايش - [01:28:48](#)

خالص انا فتحتها وشايفها. عرفت شو عموما بضاعتها. قلت له انا بشيلها هذا اسمه بيع جوزاف فمن اشترى شيئا مكينا او موزونا او معدودا او مزروعا بطبيعته. لكن لم يشتريه بمعياره الشرعي - [01:28:59](#)

وانما اشتراه جزافا في هذه الحالة يجوز ان تتصرف فيه قبل ان الامور فانا حاويت الملابس تستطيع اني ابيعها قبل ما اقبضها مقاومة القمح هذه اللي اشتريتها مش بالكيل. اشتريتها جزافا - [01:29:17](#)

استطيع ان ابيعها قبل ان اقبضها ليه ؟ لانه انت خلص انت شاريها جزاف. انت مش شاريها بالكيل والوزن والعدد والذرات. ما اشتريتها بهذه الطريقة فيجوز اني ابيع يا شيخ او اجرها او اهبها او ارهانها - [01:29:38](#)

قبل ما اقبضها؟ نعم اذا اكتب الا اذا اشترى هذه الاربعة بايش جزافا ما بربط رح يجي معنا بدناش نستعجل. المسألة جاية لا يجوز ان تشتري المكبر بالوزن الا اذا ادموا تساويهما في المعيار الشديد. هاي جاي المسألة ان شاء الله - [01:29:54](#)

حتى حتى ما بصير تشتري مكيب بوزن الصورة مرة اخرى هادي ايش علاقتنا فيها؟ شو المشكلة؟ ايش علاقتي في هذا القبر يعني ايش علاقتي انك الان اشتريته بالدنانير الموزون شو علاقتي - [01:30:16](#)

ايش علاقة بمسألة القبض وعدم القبض؟ انت اشتريت ماكين شيع موزون يعني بدأنا تشتريه بالكيل اشتريته بالوزن. هاظا راح يجي عليه ما انا بقول لك يا شيخ نعم راح نعرف احنا لا يجوز اصلا - [01:30:44](#)

ما راح يجي معا الا بمعياره الشرعي. استنى شوي كيف يحصل القبض قال ويحصل قبض ما بيع بكيل ونحوه بذلك. مع حضور مشتر او نائبه ووعاؤه كهيده. الان كيف يحصل القبض - [01:31:07](#)

في هذه الامور الستة مش قلنا لا تصح ان تتصرف بها قبل ان تقبضها. كيف يحصل القبض مسألة عموما هي عرفية ولذلك ستجدون حتى المذاهب تختلف في ضابط القبض. القبض يقترب بحسب طبيعة السلعة. صح ولا لا - [01:31:30](#)

يعني لما بدي ابيع ارض كيف بدي اقبضها؟ بدي احمل الارض عظهري؟ لما بدي ابيع السيارة كيف بدي اقبضها؟ طب لما بدي ابيع فواكه بدي ابيع طاولة اكيد كل قبض - [01:31:48](#)

سيختلف حسب طبيعة السلعة فقالوا اذا كانت السلعة تباع في معيارها الشرعي من المكينات كيف يكون قبضها بالكيل حضور المشتري او نائب المشتري يعني انا اشتريت منك عشرين قمح صاع نص ساعة مثل مالكان عشرين صاع قمح - [01:31:59](#)

كيف يكون القبض القبض يحصل. ركز هاي العمال عليه احكام كثير القبض يحصل بمجرد ان يكيلها امام عيني المشتري او نائب المشتري حط لي اياها في كيس انا قبضت بمجرد ما يكيلها امامك - [01:32:26](#)

اصبحت قابضا واصبح يجوز لك ان تبيعها وتهبها وتتصرف مش لازم عند الحنابلة انك تنقلها على بيتك في خلاف شديد الشافعي لازم النقل للبيوت لمهلك. لأ عند الحنابلة انا اشتريت الكيل - [01:32:50](#)

بين لي اياها امامي. بمجرد ما كيلها امامي انا اعتبر ايش قابض بالتالي خلص باستطيع اني ابيعها انا لسة يا شيخ ما طلعتش من عند البياع نعم انا لسة في محله. يا فلان ترى هيني اشتريت عشرين كيلو بدي ابيعك اياها - [01:33:10](#)

بعض الفقهاء بقول لا ما بصير تبيعها حتى ايش انقلها لمهلك هذا رأيي وقوي حقيقة لكن الحنابلة مش هذا مذهبه بمجرد ولو لم تخرج من السوبر ماركت بمجرد اذا كانت مثلا مما يباع بالوزن زي اللحم - [01:33:28](#)

اللحم بمجرد انك توزن تباع اللحمة الان. قبل ما تخرج من المحل اذا كان شيع يباع بالعدد بمجرد انك عدت يعني مثلا واحد راح على المنطقة الحرة سيارات ذهب الى المنطقة الحرة اشترى خمس سيارات - [01:33:46](#)

نوعية اه هونداي حديثة يجيبها على عمان هل يجوز ان يبيعها يعني هو الان في المنطقة الحرة اشترى خمس سيارات ارضها عدها خلص تم ما عدهم واحد الان اشترى خمس سيارات اذا هذي مش بالكيل والوزن هاي بالعدد - [01:34:06](#)

واحد اثنين ثلاثة اربعة خمسة. عدوا له اياهم. هاي قالوا له هاي هي سيارتك تم عدها قبضها جاءت بيعة الان هو في الحرة قبل ما ينقلهم على معرض في عمان - [01:34:24](#)

اعتبر انه خلصنا الخيار. بس حتى لو كان في خيار شو المشكلة؟ خيار المجلس قصدك اذكار خيار المجلس احنا نعتبر خلصنا خيار المجلس. تجاوزنا هاي النقطة تمام او قد يكون البائع نفسه اسقط خيار المجلس اله يعني هاي الها سهلة نخلص منها -

[01:34:37](#)

طيب نفس الاشى الاقمشة تم زرعها انا اشتريت خمسة متر انا عندي البياح اجا واحد قال لي بيعني اياهم انا قبضتها مجرد ما تم

فرعها بالنسبة للماكينات موزونات والمعدودات والمزروعات - [01:35:02](#)

التي تباع بهذه الطرق الاربع يكفي ان يتم حسابها عند البائع مجرد ما يتم كيلها او وزنها او عددها او ذرعها انت تعتبر قابض لها فلك ان

تتصرف فيها يا ما شئت - [01:35:20](#)

ولا يشترط انك تنقلها لا لمستودعاتك ولا لمحلاتك عند الحنابلة واضح ما بيع بكيل ونحوه ونحوه يعني موجود معدود مزروع معدود.

اه مكيل موجود معدود مزروع فقط هذا المرضي مع حضوري مشتري بس لازم يكون المشتري حاضر اكيد هو يتم توزيع او نائب

المشتري وكيلي - [01:35:35](#)

انا عندي شركة عندي موظفين مندوبية ووعاؤه كيده يعني مش شرط انه يحط لك اياهم في يدك حتى لو حطهم في ادعاءك حتى لو

حط لك اياهم في دبة سيارتك حتى لو حط لك اياهم - [01:35:55](#)

قديما كانوا يحطونها في الايدي يعني في يدك حتى في وعاء في شنتة في حقيبة في بيؤدي نفس الغرض يعني مش لازم توضع في

اليد اما اذا كانت السلعة مثلا بطبيعتها صبرة - [01:36:09](#)

زي ما حكينا اللي هي ايش قمح تهمة حديد اه بدك اياه شعير كومة كذا اه احنا اصلا احنا الصغرى اتفقنا ما شراهاش بالكيل الكيل

حكى اخونا حاوية ملابس من حاويات الملابس او حاوية من حاويات الاثاث. او حاوية من حاويات القمح او الشعير - [01:36:26](#)

مش بالكيل ولا بالوزن ولا بالعدد ولا بالذراع الصبرا هذي اللي اشترت جزافا كيف يكون قبضها اصلا كنا يصح التصرف فيها قبل

قبضها وانا بدي اقبضها كيف يكون قبضها؟ هذي لا يكون قبضها الا بنقلها من مكانه - [01:36:56](#)

بتنقلها من البياح لمستودعاتك لمحلاتك. هكذا تعتبر انت قابض وكذلك قال وكل شيء من قول كل شيء قال وصبرة ومنقول كل شيء

من قول لم بيع بطريقة من الطرق الاربع - [01:37:15](#)

كل شيء بطبيعته من قل اكتب كل شيء من قول لم يتم بيعه بطريقة من الطرق الاربع بالكيل والوزن والعدد والذرع كيف يكون قبضه

اما ما كان منقولاً باحدى هاي الطرق - [01:37:32](#)

هذا لازم خلاص لازم او يوزن او يعدى او يضرب المنقولات التي تم بيعها بغير الكيل والوزن والعدد والذرع هذه قبضها يكون بنقلها.

فالسيرة نرجع للسيرة من البنك البنك الاسلامي الان باعني السيرة صحيح؟ - [01:37:53](#)

الان اذا انا اشتريت سيارة وحدة هذه لا مكيئة ولا موزونة ولا معدودة ولا مزروعة صح؟ باعتبارها سلعة معينة في هذه الحالة احنا كنا

اصلا بسير البنك يبيعني اياها قبل ما ايش - [01:38:16](#)

قبل اه ما يقبضها البنك نفسه اذا كانت حاضرة في مجلس العقد واذا كانت مش حاضرة بمجلس العقد ما بصير يبيعني اياها حتى

ايش حتى يقبضها كيف البنديق الان هذي نقطة فيها نقاش كبير اليوم - [01:38:34](#)

يا شيخ البنك معك يا ناس لما عمل عقد ما كانتش السيارة موجودة اذا ما بصير البنك يبيعني اياها حتى يقبضها. لانه هو اشتراها

بالصفة او ايش الرؤية المتقدمة وهذا هو الاكثر حقيقة - [01:38:52](#)

البنك لما يتعاقد مع المنطقة الحرة مع التاجر ما بكونش ممكن الموظف شاف السيارة يعني خلص عالصفة الموجودة قدامه عالكتالوج

او على رؤية المتقدمة منك طب الان اذا البنك ما بصير يبيعني اياها حتى يقبضها - [01:39:09](#)

كيف سيقبضها ايش ينقلها ولذلك احنا دائما نقول للاخوة لما يتعاملوا على البنك لازم البنك اذا ما انت بين خيارين يا انه مندوب

البنك بتساعد معك بطلع بشوف السلعة. خلص بشوف السلعة ومباشرة بعمل العقد مع الحرة. ربحك - [01:39:26](#)

هو بصير يبيعك اياه قبل ما يقبضها ومش راح ندخل في دوامة انه يا بنك ونقول للسيارة لحتى نوفر حقوق الشرعية لأ انا هيك

ارتحت انت يا بنك بتقدر تبيعني اياها قبل ما تقبضها. والاصل البنك يتفهم هاي القضية انه انت هيك ريحت حالك كبنك - [01:39:50](#)
ريحت العميل تمام؟ انه هو اصلا انت كمان بتبيعه اياها قبل ما تقبضها هو بروح بقبضها لحاله. من المنطقة الحرة اما اذا انت كموظف
بنك ما تعاونت معاي وعملت العقد بالطريقة هذه - [01:40:06](#)

بالصفة او بالرؤية المتقدمة لازم تقبضها كيف بدي اقبضها يا شيخ انتم عندكم كحنابلة؟ بدك تنقلها قال في نقل لازم تنقل قالوا بنتفق
بعدين بنكون مثلا البنك اله فرع بالمنطقة الحرة وهيك ممكن يريح حاله البنك - [01:40:20](#)

ممكن البنك الاسلامي هاي منطقة القبض عندي ببجوا بنقولوها من عند في المنطقة الحرة ده فرع البنك الاسلامي هناك انا في
اعتقادي هذا نقدي ماشي بس انت ما بدكش بعض الناس يعني مش تطلع السيارة برا حتى بيقولش خلص. تنقل يعني يكون في نقل
حقيقي للسلعة - [01:40:41](#)

تمام؟ تنقل من مكانها مش بعيد عنك نص كيلو على باب المنطقة الحرة توضع هناك ثم يأتي البنك ويتعاقد معك خلصنا الامور سهلة.
بس هي بعض الناس بده يعرف بوابة المذهب. الحنابلة عندنا بالنقل. ليش؟ لانه في بعض المذاهب الفقهية - [01:41:08](#)
يقولون اه سيارات قبضها بتسليم المفتاح في خلاف الان احنا عنا كحنابلة زي هيك السيارة انباعت سيارة وحدة قبضها يكون بايش
النقل في بعض المذاهب المعاصرة حتى اخواني مشايخنا المعاصرين بقول لك السيارة قبضها بايش؟ بالتخيرية. والتخيرية تكون
بايش؟ هي صورة طريق - [01:41:28](#)

تسليم المفتاح خلصنا اذا البنك الاسلامي تسلم المفتاح على رأي هؤلاء قبضها بقدر ابيعك اياه في ارضها هو قبضها هذي وتسليم
المفتاح عند الحنابلة ما بكفي تسليمهم عند الحنابلة لابد ان يتم - [01:41:50](#)

الى خارج الارض والى خارج مكان البيع لذلك تذهب الى اقرب مكان موجود يمكن البنك يعني يكون حاط له في مكتب يكون حاط له
في كذا بتتفاهم مع البنك المنطقة. واضح مشايخنا؟ بس اسمحوالي لانه لازم اخلص وما يتناولوا - [01:42:06](#)
تناوله بعض اه السلع طبيعتها انها تكون بماذا للتناول يعني التناول باليد قبضها يكون بالتناول باليد. زي ايش عنا في العرف؟ طبيعتها
تناول باليد يعني ممكن نقول يعني ممكن الكتاب لو واحد اشترى كتاب واحد - [01:42:22](#)

التناوب لان الكتاب ليس مكبلا ولا موزونا ولا معدودا ولا اشترت مثلا هذا الكتاب من المكتبة كيف يكون اه يعني قبضي له ناولني
الكتاب انتهي مش محتاج اني اوديه لمكتبة بيت يعني. هو مش شيء ضخم. لاحظ ان الاشياء المنقولة التي نقل هي الاشياء التي
ب طبيعتها فيها - [01:42:48](#)

يعني لا تتناول باليد لم يقل بنقل هو الذي يظهر لانه لا يتكلم عن اشياء طبيعتها في العرف في العرف انه خلص باليد تتناول وينتهي
الموضوع اذا كانت سلع بطبيعتها - [01:43:10](#)

في العرف بيتناولها في يدك هذا يكفي فيها التناول. ما دامت طبعها ليست مكيلة ولا موزونة ولا معدودة ولا مزروعة اخيرا التخلية
قال وغيره غير ذلك التخلية. وهذه التخلية اين يستعملها الحنابلة - [01:43:25](#)

السلع التي لا تقبل النقيب هاي عمارة عمارة مش راح نقولها ولا راح تتناولها بايدك يا عمارة خمس طوابق هذي كيف قالوا بالتخلية
يعني ايش يعني التخلية ان يخلي بينك وبين الدخول اليها - [01:43:42](#)

اذا كان في مفتاح يسلمك اياه. خلص هنا عندنا تسليم المفتاح الداخلية ان يعطيك المفتاح الذي به تفتح الباب - [01:43:59](#)
انك تدخل عليها. اذا كانت عمارة او عقار يسمح لك انك تدخل عليه. بمجرد ما يعطيك المفتاح الذي به تفتح الباب

وفعليا كأنه خلاها هكذا يكون القبر في هذه الامور. اذا اكتب وغيره يقصد هنا غير المنقولات غير المنقولات من العقارات من الاشجار
مثلا بعثك اشجار مش بالعدد اه لانه بعثك اياها بالعدد الاصل ان يتم عدّها - [01:44:18](#)

مثلا مزرعة واحد يشتري مزرعة بروحش بعث شجراتها يعني بوخذها ايش هاي المزرعة خمس دونمات بالله عليها فبيتم تسليم
الاشجار كيف يتم تسليمها؟ الداخلية قالوا بينك وبين الوصول او مثلا بيتك شجرة واحدة حتى يكون المثل اكثر ضبطا - [01:44:41](#)
انا بعثك شجرة واحدة فقط شجرة واحدة حببت ما عليها من الثمار. كيف يكون تسليم الشجرة التخلية بينك وبينها اذا قلعت قتلته

من الارض اكيد مش راح تنقلها لانه والله عندك مزرعة ثانية حاب تنقل اليها ممكن بطرق. لكن بشكل عام اذا انت بدك تخليها في

مكانها - [01:45:02](#)

هنا يكون قبض هذه الشجرة الواحدة من خلال التخريبية بينك وبينها. فاذا عقارات اراضي هذي كلها وسيلة بس خليني انهي هذا الباب والاقالة فسخ للنادر. اخيرا يعني ها هنا يعني هيك احنا بنكون انتهينا من الفكرة الاساسية في عقد البيع مع هاي الفكرة - [01:45:24](#)

عكس البيع هو انشاء لعقد البيع الاقالة هدم خلص هيك انت البيع بناء والاقالة هدم الاقالة ما هي بيع لازم انتهى وفرغ منه احد

الطرفين ندم صحيح شرعا واصبح ملزم ما في خيار خلص انتهينا - [01:45:46](#)

كل الخيارات بعد مدة احد الطرفين ندم عليه هو حاب انه يفسخه عاد المشتري مثلا الى البائع وقال له ترى اخوي انا عارف انه العقد

انه انت ما غشيت ولا كذا - [01:46:12](#)

والله المصاري اللي اعطيتك اياها محتاجها بسبب من الاسباب البائع وافق قال له خلاص برجع لك الثمن. وانت رجع لي السلعة هنا

الاقالة هي عقد جديد ولا فسخ؟ عند الحنابلة في المعتمد البعض الفقهاء بيعتبرها عقد جديد - [01:46:28](#)

عند الحنابلة هي ايش تسخن اعتبرها عقد اعتبر ان كان المشتري عاد باع السلعة للبائع والبائع دفع ثمن للمشتري انه بيع جديد اما

الحنابلة لا يعتبرونه ايش عقد يعتبرونه ايش - [01:46:53](#)

ولو ان شخصا قال اقسام بالله انني لن اعقد عقدا اليوم فذهبوا عمل اقالة هل هو حنفي يمينه هو ما عمل عطف هو عمل ايش

وبالتالي قضية ان الاقالة فسخ مهم طبعا ولها شروط - [01:47:12](#)

اذكر لابد يعني ان تكون الاقالة شروط وضوابط بمثل الثمن الاول فلا تصح باقل ولا باكثر. يعني ارجع للمشتري نفس الثمن ما بصير انا

استغل ممكن البياع بقول اسمع انا بعمل اقالة - [01:47:30](#)

راح انقص من الثمن. لا ما بزبط الاقالة يجب فيها ان يعود كل الثمن الى المشتري وتعود كل السلع الى البائع لا يوجد انصاف حلول

فيها لا ترجع نص الثمن ولا ربع الثمن. او ارجع نص المثلث او ربع المثلث - [01:47:47](#)

ترجع السلعة كاملة انا برجع لك الثمن كان غير كده لا يصح. اذا قال ان يكون مثل الثمن فلا تصح باقل او اكثر منه ثانيا لا يكون

المسمم اللي هو السلعة تالفة ما في اقالة - [01:48:05](#)

ان السلعة تلفت انتهت ان تكون بنفس جنس الثمن الذي وقع عليه العقد. فلا تصح لغير الان اه مثلا اشتريت منك ممكن يكون الثمن

اللي دفعت لك اياه قمح خلاص لما اجي ارجع لك ارجع لك شعير - [01:48:24](#)

مش دايم فلو. احيانا ممكن يكون الثمن قمح شعير قديما كانت هيك هذه المقايضة نظام المقايضة القديم البياع الان بده يرجع

البياع بيقول له اسمع عن القمح ما راح ارجع لك اياه برجع لك مكان الشعير. لا ما بزبط - [01:48:44](#)

دفعت لك قمح كمان بدك ترجع لي قمح بنفس المعيار فاذا الاقالة فسخ وما حكمها؟ سنة قال النبي صلى الله عليه وسلم من اقال

مسلم ببعته قال الله عثرا كيف يحث الانسان البياع على الاخلاق - [01:48:59](#)

هاظا جاي ياكل مشتري ندمان انت الان صاحب امرك احنا ما بنلزمك بيع ملزم لكن جاءك نادم الاسلام حفز عليها لان ناس يعني عادة

يتشاحون في مثل هذه القضايا من اقال مسلما ببعته - [01:49:19](#)

نهاية المجلس يصلي اللهم على نبينا محمد وعلى اله غراس العلم طريقك نحو علم شرعي راسخ - [01:49:36](#)