

دليل الطالب(66) / خيار الغبن والتدليس والعيب - إبراهيم رفيق

إبراهيم رفيق الطويل

غراس العلم لدراسة العلوم الشرعية. يقدم شرح دليل الطالب لنيل المطالب. للامام مرعي الكرم الحنبلي. مع الشيخ ابراهيم رفيق الطويل بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله الذي علم بالقلم. علم الانسان ما لم يعلم احمده سبحانه وتعالى. حمد الذاكرين الشاكرين. واصلي واسلم على المبعوث رحمة - 00:00:00

رحمة للعالمين ومحجة لسالكين نبينا وحبينا وقرة اعيننا محمد صلى الله عليه وعلى اله وصحبه وسلم تسليما كثيرا مباركا الى يوم الدين. حياكم الله احبائي الى مجلس جديد نعقده. في مدارس كتاب دليل الطالب لنيل المطالب مع الامام مرعي ابن يوسف الكرمي رحمة الله - 00:00:28

الله تعالى عليه على مذهب السادة الحنابلة رضوان الله عليهم بالمحاضرة السابقة احبائي تحدثنا عن خيار المجلس وخيار الشرط. شرعنا في باب الخيار وعرفنا ان مفهوم الخيار طلبوا اه احد المتعاقدين خير - 00:00:48
بالامرين بالنسبة له من امضاء العقد او فسخه. وعرفنا ان هذا الخيار يثبت عند اسباب محددة. يعني هو ليس لا بالتاكيد هو عنده اسباب محددة اذا لم توجد هذه الاسباب - 00:01:06

لا يوجد الخيار ويكون عقد البيع لازما لكلا الطرفين ويكون عقد البيع لازما لكلا الطرفين. تحدثنا باسهاد في المجلس السابق عن مفهوم خيار المجلس وخيار الشر واحكام هذا الخيار وهذا الخيار اليوم باذن الله نتقل الى بقية الخيارات ونبدأ بالخيار الثالث. الا وهو خيار الغبن. والغبن - 00:01:24

هو الانخداع هو الانخداع طيب ما هو هذا الخيار؟ قال الشيخ مرعي الثالث خيار الغبن وهو ان يبيع ما يساوي عشرة بثمانية او في المقابل يشتري ما يساوي ثمانية بعشرة. الشيخ مرعي اراد ان يوضح لك مفهوم خيار الغبن من خلال مثال - 00:01:48
وانا ساوضحه لا بتعريف ثم نفهم المثال الذي ذكره. فاكتبوا عندكم يا رعاكم الله. نقول باختصار وبعبارة سهلة خيار الغبن هو ان يخدع البائع المشتري في الثمن او يخدع المشتري البائع - 00:02:13

اذا خيار الغبن هو ان يخدع البائع المشتري او في العكس يخدع المشتري البائع جيد جيد ستقول لي يا شيخ ما هو ضابط الانخداع لما تقول الغبن هو ان يخدع البائع المشتري في الثمن - 00:02:36
او العكس يخدع المشتري البائع في الثمن ما هو ضابط الانخداع هل هناك ضابط شرعي محدد يحكم ان هذه الصورة هي انخداع وان تلك الصورة ليس فيها خداع في الحقيقة ضابط الانخداع - 00:02:57

هو العرف لعدم وجود ضابط شرعي محدد المجلس السابق ايضا تحدثنا عن مسألة ضابطها عرفي وهو التفرق بالابدان. وهذه قاعدة عامة تدرس في القواعد الفقهية ان شاء الله ندرسها معا. ان - 00:03:16
والاشياء التي لا يوجد لها ضابط شرعي محدد ولا ضابط لغوي محدد يرجع فيها الى العرف فقضية آآ الخداع الذي يصدر من البائع تجاه المشتري او من المشتري تجاه البائع. لا يوجد ضابط شرعي لها ولا لغوي وانما - 00:03:32

ردوا فيها الى اعراف الناس فالتجار اهل المعرفة والخبرة يعرفون متى هذا البائع خدع المشتري او متى المشتري خدع البائع تجار واهل الخبرة يعرفون ذلك فالتالي يكون المرجع اليهم. فهم اصحاب العرف. الان هو الشيخ مرعي ذكر مثالا فقال وهو ان - 00:03:50

بيع ما يساوي عشرة بماذا؟ بثمانية ان يبيع ما يساوي عشرة بثمانية او يشتري ما يساوي ثمانية بعشرة الان المثال الاول مثال على

بائع خدع اكتبوا فوقه المثال الاول هو مثال على باء - [00:04:10](#)

خدع البائع هو اللي خدع هذا البائع المسكين ما عنده خبرة بالاسعار في هذه البلدة جاء زبون جديد لها. ومعه سلع بده يبييعها مثلا مع هذا الجوال فهذا البائع مسكين لا يوجد عنده خبرة بالاسعار - [00:04:36](#)

دخل هذه البلدة لبييع هذا الجوال في هذه البلدة قيمته عشرة لكن البائع ما بعرف المسكين خدع فباعه بثمانية اه هنا واضح انه في مشتري يعني مصحح شوي كما يقولون جاء على هذا البائع. شافوا بائع جديد يعني - [00:04:56](#)

فقال ايها البائع كم تبيعني هذه السلعة والبائع قال والله ابيعها بثمانية وهيك مفكر الاسعار المشتري عرف انه هذا البائع غشيم قال ممتاز خلص اعطيني اياها بثمانية جيد فهذا البائع وقع في ماذا؟ في خدعة خلتنا نسميها. سواء خدعة مقصودة من المشتري او غير مقصودة بتهميش. انا بهمني انه هو كنفسه كبائع - [00:05:20](#)

وقع في غبن اللي هو بيسموه الغبن خدعة ان السلعة اللي بتسوى في هاي البلدة عشرة باعها باقل من ذلك بثمانية تمام طبعا راح

تقول لي شيخ يعني هو في فرق كبير بين العشرة والثمانية - [00:05:44](#)

راح اقول لك انا ربما اتفق معك انه لو الشيخ مرعي اتى بفارق اكبر قد يكون اه اوضح يعني لو هي عشرة وباعها بدينارين. يعني ربما يكون المثال اوضح. لانه بتقول بين العشرة والثمانية قد يكون الفرق محدود. فلا يسمى هذا انخداع - [00:05:59](#)

انت راح تسألني هل الفرق بين العشرة والثمانية هو انخداع عرفا؟ فرق بسيط عن العرف يعتبره خدعة فعلا راح نرجع للعرف ممكن العرف يقول وليس خدعة. لكن الشيخ مرعي هذا مثال احبائي وكما يقولون العقلاء لا يناقشون في الامثلة - [00:06:17](#)

لانه مرافقة توضيح الفكرة فلا تناقش كثيرا يعني هو يريد ان يقول لك ما هي سورة الخدعة؟ ان البائع المسكين ما عرف ان هذا الجوال يساوي عشرة فباعه بثمانية. حدث خدعة - [00:06:33](#)

الحالة الثانية او الصورة الثانية المعاكسة ان يحدث الانخداع من جهة المشتري. ان المشتري هو الذي يقع في الخدعة او الغبن. انه المشتري جاء ليشترى في سلعة. السلعة بتسوى ثمانية - [00:06:46](#)

البائع رأى هذا المشتري مسكين ما عنده خبرة بالمماكسة فقال له اسمع انا ببيعك هذه السلعة بعشرة. او خليني انا ازيد من عندي ابيعك اياها بعشرين. هيك كم قيمتها؟ ثمانية - [00:07:00](#)

فالبائع لما رأى هذا مشتري غشيم احنا في لغتنا العامية بنسميها ما عنده خبرة بالاسعار قال لماذا لا يعني اغش او اخدع او اغبن هذا المشتري فقال له اه ببيعك اياها بعشرين. المشتري ما عنده خبرة فكرها بعشرين فاشتراها بعشرين. اهنا من الذي غبن؟ المشتري. اذا هذه هي فكرة خيار الغبن. هو - [00:07:13](#)

وان البائع يخدع المشتري في الثمن او المشتري يخدع البائع في الثمن وضابط الانخداع كما قلنا العرف الان الحنابلة احبائي لما عندما يتكلمون عن خيار الغبن يتكلمون عنه في ثلاثة مسائل. في العادة افتح كتب الحنابلة جميعها - [00:07:34](#)

عندما يتكلمون عن خيار الغبن يتكلمون عن خيار الغبن في ثلاثة مسائل او في ثلاث مسائل. في ثلاث مسائل. الشيخ مرعي لم يتطرق لها لكن ارى من الضرورة ان يتطرق لها وقد تطرق لها ابن بلدان في اقصى المختصرات. لان هي الامثلة الشهيرة على اه خيار الغبن - [00:07:54](#)

اذا نقول هيك هيك عنون وعنون مسائل تيار الغبن مسائل خيار الغبن يعني الصور التي تصلح مثالا على خيار الغبن عند الفقهاء الحنابلة. واحد الصورة الاولى ما يسمى تلقي الركبان - [00:08:14](#)

الان جاء في الحديث ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تلقي الركبان جاء في الحديث حديث ابن عباس رضي الله تعالى عنه حديث الصحيح ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تلقي الركبان - [00:08:47](#)

ما معنى تلقي الركبة؟ بدي اعطيكم اياها بمثال عصري سهل باذن الله الان نحن في الاردن اهل بلدة اهل يعني دولة جاءنا تجار من العراق جاءنا تجار من العراق. هؤلاء التجار - [00:09:02](#)

جاءوا في قافلة في الزمن القديم كانت قوافل ممكن في الزمن الحديث ايضا تكون قافلة من السيارات فيسمون ركبان هؤلاء التجار

الذين اتوا من العراق الى الاردن يسمون ركبانا هؤلاء التجار الذين اتوا من العراق اتوا باقمشة وبضائع - [00:09:20](#)

كثيرة يريدون ان يبيعوها في الاردن. ممتاز؟ طيب فالان هم لا يعرفون اه قيم هذه البضائع في الاردن. هم يعرفوا قيم هذه البضائع التي اتوا بها في بلدهم العراق. لكن قيم هذه البضائع في الاردن لا يعرفونها - [00:09:39](#)

كانوا مساكين ما عندهم خبرة يعني هو المفروض الاصل انه التاجر اليوم يصحح. يعني قبل ما يدخل بلدة يعرف الاسعار فيها. لكن كما قلنا هؤلاء ركبنا معهم تجارة اتوا بها - [00:09:58](#)

الى الاردن يريدون ان يبيعوها. ولا يوجد بالتالي عندهم خبرة باسعار الاردن فلما نزلوا الى الاردن تلقاهم تجار الاردن هيك بصير عادة. تجار الاردن يستقبلوهم. تفضل يا فلان وحياكم الله وشو معكم بضائع - [00:10:11](#)

بدأوا يتكلمون معهم. فتجار الاردن عرفوا يعني ان هؤلاء الركبان الذين اتوا من العراق ما عندهم اي خبرة ما عندهم اي خبرة باسعار الاردن فبدأ تجار الاردن يشترون عملية الغبن لاحظوا يشترون هذه البضائع - [00:10:28](#)

من هؤلاء الركبان بقيمة او بديش اقول عفوا بثمان اقل من القيمة السوقية لانه عرفنا سابقا انه هناك فرق بين الثمن وبين القيمة الحقيقية فقيمة هذه البضائع مثلا الف التاجر من الاردن اشتروها بخمسائة - [00:10:48](#)

فدفعوا فيها ثمن اقل من القيمة قيمتها الف التاجر من الاردن عرفوا ان تجار العراق الركبان هؤلاء ما يعرفوا القيمة فاستغلوا الوضع وارادوا ان يحدثوا الغبن فاشتروا هذه البضائع منهم - [00:11:07](#)

بخمسائة فالثمن خمسمائة اقل من القيمة بكثير فهذا غبن وخداع يعرف التجار اه هذه صورة او صورة تلقي الركبان ان كما قلنا يأتي اناس تجار اه جدد الى هذه البلدة - [00:11:25](#)

ومعهم بضاعة ولكنهم لا يعرفون القيم في هذه البلدة. فيتلقاهم هذا هو تلقي الركبان. ان نذهب فنتلقاهم اتفضلوا نتلقاهم اهم وننظر فيما معهم من البضائع ثم لما عرفنا ان هؤلاء التجار الجدد الركبان لا يعرفون قيمها في بلدنا بخسنا فيها. فهي قيمتها الف نحن - [00:11:45](#)

غبناهم فاخذناها بخمسائة جيد وممكن ايضا تحدث صورة اخرى انه هؤلاء الركبان بعد ما باعونا البضائع حكوا لنا يا اهل الاردن شوفوا الصورة الاخرى ايضا. يا اهل الاردن نريد ان تزودونا ببضائع - [00:12:08](#)

نعود بها الى بلداننا نبيعها في العراق. احنا خلص بدنا نروح عالعراق. بدنا نشترى بضائع من الاردن نبيعها في العراق التجار هؤلاء الذين من الاردن لم يكتفوا لم يكتفوا بفعلتهم السابقة بل قالوا ايضا هذه فريسة جديدة - [00:12:27](#)

وعندما جاء او عندما طلب هؤلاء التجار آآ الذين اتوا من العراق عندما طلبوا بضائع اردنية يشترونها هم ويعودون بها الى بلدهم التجار الاردنيون استغلوه عرفوا ان التجار العراقيين ما يعرفوا ايضا اسعار بضائع الاردن - [00:12:43](#)

فاتي التجار الاردنيون الى بضائع اردنية قيمتها خمسمائة فقط لا تزيد على ذلك فباعوها للتجار العراقيين بخمسة الاف شوف الغبن الفاحش فالتجار العراقيين مساكين كانوا فكروا انه هاد السعر حقيقي. فقالوا ممتاز خد هاي خمسة الاف يلا واعطونا البضائع - [00:13:02](#)

وذهب العراقيون بتجارته بالبضائع الى بلادهم. الان نلاحظ ان التجار العراقيين تم غبنهم في البيع وتم غبنهم في الشراء يعني لما هم باعوا بضاعتهم للتجار الاردنيين. باعوا وغبنوا فاعطوا مبلغ ثمن اقل من القيمة الحقيقية. ولما - [00:13:23](#)

هم ايضا اشتروا بضاعة اردنية ليعودوا بها الى بلادهم غبنوا ايضا. فدفعوا ثمن اعلى من القيمة الحقيقية اه هذا اسمه تلقي الركبان الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم - [00:13:45](#)

فاذا جاء تجار الى البلد جدد لبيعوا ويشترى الاصل ان نكون صادقين معهم وان نبين لهم القيم ثم نعطيهم المجال للمماكسة. اما ان نضحك عليهم او ان نخدعهم عرفتم بهذه الحيل هذا؟ لا يجوز. فهذا اسمه تلقي الركبان. طيب - [00:13:58](#)

الان يا شيخ اذا حدث هذا الحدث يعني هناك اناس هدول التجار الاردنيين الذين غبنوا التجار العراقيين. فلما اشتروا منهم اشتروا بثمان اقل من القيمة ولما باعوههم باعوههم بثمان اعلى من القيمة. هل هذا العقد بما فيه هسا فيه مخالفة شرعية صح. لكن هل العقد

الان لما نقول صحيح ما اله علاقة انه في اثم اللي عملوه التجار الاردنيين حرام خلوه عجنب هذا. لكن هل العقد صحيح ولا مش

صحيح اه الفقهاء الحنابلة يقولون العقد صحيح - 00:14:42

العقد معهم صحيح لانه اركان العقد ثلاث وشروط العقد السبعة موجودة وانما حدث خداع في الثمن حدث خداع في الثمن فالعقد

صحيح من حيث الصحة صحيح وتترتب عليه اثاره هذا معنى انه صحيح. لكن - 00:14:57

هناك معصية؟ اه نعم هناك حرام ومعصية وهو الغبن الذي فعله التجار الاردنيون ممتاز. طب وبين الخيار يا شيخ؟ وبين الخيار؟ خيار

الغبن. اهنا الان بدنا نتكلم عن خيار الغبن - 00:15:19

هؤلاء التجار العراقيون اذا عرفوا انه تم غبنهم اي خداعهم في البيع والشراء لهم الحق شرعا ان يطالبوا بالفسخ. يرجعوا عالتجار

الاردنيين قول لهم تعالوا انتم خدعتمونا في شرائكم منا وفي بيعكم لنا - 00:15:32

فبالنسبة للشراء بدنا نفسخه وبالنسبة للبيع بدنا نفسحه برضه. رجعوا لنا بضاعتنا وخدوا هاي اموالكم وخدوا بضاعتكم التي

اعطيتمونا اياها بخمسة الاف واعطونا الخمسة الاف فالتجار العراقيون لهم الخيار في ان يفسخوا هذا العقد وهذا هو الخيار مش

الخيار - 00:15:52

اختيار خير الامرين من امضاء العقد او فسخه؟ اه هنا ما سبب ثبوت الخيار للعراقيين سبب ثبوت الخيار للعراقيين هو انخداع انهم

وقعوا في الغبن فالشريعة اعطتهم حق الخيار انكم بحق لكم ترجعوا للتجارة الاردنيين وتطالبوا بخيار - 00:16:16

الفسخ. بتقولوا بدنا نفسخ نبيع ونفسخ الشرا ونسترد بضاعتنا واموالنا وانتم خدوا بضاعتكم واموالكم والسلام عليكم هذا الخيار ثابت

لهم. فهذا هذه صورة خيار الغبن في مسألة تلقي الركبان. اذا الركبان - 00:16:35

آآ عرفوا اذا الركبان يعني التجار يعني نقصد بالركبان التجار الوافدين الجدد. هؤلاء الركبان متى عرفوا انهم خدعوا في البيع او في

الشراء نقول العقد صحيح لكن لهم الخيار شرعا. في ان يمضوا هذا العقد ممكن التجار العراقيين عرفوا انهم خدعوا قالوا بس خلاص

نمشيها المرة هاي - 00:16:54

ممكن فلهم الخيار اين ان يمضوا العقد ويتموه وبين ان يفسخوا. فهذا ما يسمى خيار الغبن في قضية تلقي الركبان. طبعا قضية

العراقيين مع اردني هذا مثال وانت طبق عليها اي مثال اخر مشابه لها. طيب نذهب للحالة الثانية من خيار الغبن - 00:17:19

وهي حالة النج النج طبعا النتش كلمة النتش في اصل اللغة كانوا يستعملونها في تنفير الطيور تنفير الطيور انك تخليها اه كلها تطير.

هذا يسمى نج كما يفعل مثلا الان اه اصحاب الحمام. لما يأتي على الحمام تبعه ويخليه يطير ويهيجه ويهيجه - 00:17:38

هذا يسمى نتشا في اللغة. لكن النتش انا هنا ساتكلم عنه بالمفهوم آآ الشرعي واذكر لكم تعريفه. المراد بالنش اكتبوا عنكم هو ان

يزيد فيما يباع من لا يريد شراء السلعة - 00:18:05

ان يزيد فيما يباع من لا يريد شراء السلعة. هذا مفهومه شرعا ان يزيد خليني اسهل عليكم من تعرف ان يزيد في السلعة بدي اسهل

اكثر واكثر ان يزيد في ثمن السلعة - 00:18:26

من لا يريد شراءها هيكل واضح صح؟ اسهل من التعريف الذي يعني يذكر بعض الحنابلة ان يزيد في ثمن السلعة من لا يريد شراءها.

جاء في الحديث الصحيح عن عبدالله بن عمر رضي الله تعالى عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن النجش. ما هو النجش؟ قال

- 00:18:51

قنابلته وان يزيد في ثمن السلعة شخص لا يريد ان يشتريها ما صورة هذا بائع مشتري بائع ومشتري عم بتفاوضوا على هذا الجوال

بتفاوضوا على سعره في اثناء هذه اللحظات اثناء لحظات المساومة - 00:19:17

جاء صديق للبائع اه لاحظوا دخل صديق للبائع على المحل فصديقي البائع قال للبائع لاحظوا الخدعة بس صديقي البائع اللي دخل هو

ما بده يشتري. ولاحظوا هاي كثير بتقع معنا والله احبائي. صديق البائع اللي دخل وما بده يشتري الجوال هو صديقه صاحبه. لكن

المشتري ما بعرف - 00:19:37

ان هذا الذي دخل هو صديقي البائع فالصديق الباع بده يخدم صاحبه فلما شاف المشتري والباقي عم بتفاوضوا على هذا الجوال البائع بقول له مية. المشتري بقول له ثمانين. لأ البائع بقول له ما بنزلش عن مية. المشتري - [00:20:00](#)

مصر عالثمانين صديقي البائع دخل وعمل حاله اه عمل صور تقمص شخصية انه وهو برضه بده يشتري فقال ايه هذا الجوال؟ والله ما شاء الله مرتب آآ والله انا الجوال هذا بعطيك فيه مية وعشرين ايها البائع - [00:20:16](#)

وانا المشتري انتخب كما يقولون مية وعشرين بذك تعطيه فيه. بقول والله ما شا الله مواصفاته ممتازة وهذا نادر في السوق وقرب يخلص. الان لاحظوا ايش عمل هذا الصديق البائع - [00:20:34](#)

زاد في ثمن السلعة وهو لا يريد الشراء حقيقة يعني هو دخل قال للبائع اسمع انا بعطيك فيه مية وعشرين الان هو صادق هو مش صادق. هو دخل وزاد في ثمن السلعة امام المشتري الحقيقي - [00:20:45](#)

حتى يقنع المشتري الحقيقي انه هاي السلعة غالية وبتسوى كثير. فالمشتري لما رأى هذا الوافد الجديد عن بعطي سعر عالي استحي قال والله شكلها سلعة محرزة. هذا معطي فيها مية وعشرين. خلص حرام ما بدي اغش البائع او اظلمه. قالوا خلص برفع سيارة خلص خذ فيها مية وعشرة - [00:21:01](#)

فالان المشتري هنا المشتري الحقيقي تم خداعه من خلال هذا الوافد الجديد انه هذا الوافد الجديد دخل وليس في نيته اصلا ان يشتري ويمكن ان يكون هذا الوافد الجديد متواطى مع البائع في بينهم تواطؤ واتفاق مسبق على هاي الحركات. ويمكن يعملها عفويا من دون ما يكون متواطى مع البائع - [00:21:26](#)

دخل ورفع في السعر فالمشتري الاول فكر والله انه هاي السلعة والله نفيسة. فالمسكين رفع فيها سعر عالي. قال خلص ما بديش حرام اضر البائع. بدي اعطيه فيها سعر عالي. مع انه هاي السلعة كلياتها بتسواش - [00:21:46](#)

مش سبعين دينار كلها بقول ما بتسوى سبعين دينار. فهنا تم العقد البيع. العقد البيع تم وهو عقد صحيح لاحظوا انه احنا اصلا قلنا كل الخيارات انما تكون في العقود الصحيحة هذه قاعدة عامة ذكرتها المجلس السابق. فالان عقد البيع صحيح. صاحب مشتري غبن انخدع - [00:21:58](#)

لكن في النهاية عقد البيع بنقول صحيح. ليش صحيح؟ لانه الصحة عندنا تتوقف على وجود الشروط وانتفاء الموانع وجود الشروط او خيلنا نقول وجود اركان العقد ووجود شروط العقد. ووجدت - [00:22:20](#)

فبالتالي العقد صحيح لكن متى عرفة؟ شوفوا هنا هنا يثبت الخيار. متى عرف المشتري انه غبن وخدع وان هذا الرجل الوافد الجديد هذا الرجل الثالث الذي تدخل والله هو زاد في السلعة اي في ثمنها وهو لا يريد شراءها حتى يخدعه. اذا عرف - [00:22:36](#)

مشتري هذا الفيلم وهذه القصة له الاحقية ان يرجع الى البائع ويقول له تفضل هاي جوالك خذه واعطيني المية وعشرة او المال الذي دفعت لك اياه لانكم دعمتموني بالنتش والنتش اخواني وهذا شيء وقعت فيه - [00:22:57](#)

يعني مسألة او يعني رأيت بعيني كثير ما يقع في بيع المزايدة اذهبوا الى سوق حرة اذهبوا الى السوق الحرة وايام اقامتي في المدينة في يوم من الايام يعني كنت اريد اشتري سيارة - [00:23:12](#)

حتى انتقل بها في المدينة النبوية على صاحبها افضل الصلاة واتم التسليم. وذهبت الى سوق المدينة وانا كما يقولون يعني لست خبيرا بالتجارة يعني والبيع والشراء لهذه الدرجة. عندي معلومات لكن على قدي زي ما يقولوا. فرأيت عجا عجابا والله - [00:23:27](#)

وهذا في مدينة النبي صلى الله عليه وسلم هناك رجل وظيفة ان يزايد على السيارات وهناك شخص لا يريد شراء السيارات فقط وظيفته ان يقوم بالنجش ان يزايد يعني يخرج رجل هيك في العادة عندهم يطلع رجل على السيارة. التي ستباع الان بالمزاد العلني - [00:23:43](#)

فيقول من يشتري فيكون هناك شرايين بيكون هناك ناس زباين ويقول رجل من الشرايين انا بشتري بحط فيها الف في رجل وظيفة النشر عافانا الله واياكم بقول لا انا بحط فيها ثلاثة الاف - [00:24:05](#)

طب انت بذك تشتري وهو في الحقيقة ما بده يشتري. هو يزايد في ثمن السلعة ولا يريد شراءها. هذا نجش وكثير للأسف في

المزايدات يحدث. فبيجي المشتري الحقيقي بقول لا طب انا بحط عشرة - [00:24:21](#)

بيجي تبع النجش بيقول انا بحط خمسطعش فالمشتري الحقيقي بقول معقول هادي بتسوى اكثر من هيك ؟ بسيدي حرام يرفع

وهذاك برفع الى ان تصفي السلعة عليه او السيارة عليه كانت بعشرين الف - [00:24:34](#)

وهي ربما كل قيمتها السوقية المستعملة. ما بتسوى سبع ثمان الاف. فلاحظوا احبائي كيف يحدث النجش كثيرا في حياة المسلمين.

وهذا فعل محرم لان العقد صحيح لكن هذا المشتري اذا عرف ان ذاك ناجش وانه خدع - [00:24:47](#)

فله الحق ان يعيد السلعة ويطلب بثمنه ان يفسخ البيع. جيد له خيار الفسخ. هذه صورة طيب. نرجع للصورة الثالثة الان منصور خيار

الغبنة اللي بيتكلم عنها الحنابلة سورة المس ترسل - [00:25:03](#)

المستهر من هو الشخص المسترسل؟ قالوا الشخص المسترسل هو الشخص الذي يجهل قيمة السلعة ولا يحسن المماكة يعني

المساومة المسترسل من يجهل القيمة زائد لا يحسن المماكة يعني المساومة الشخص الذي يجهل قيم السلع - [00:25:21](#)

و ما عنده اي خبرة بالمماكة بيعرفش يفاوض ويساوم ويرفع وينزل زي الناس الشاطرين في الكلام. هاد يسمى شخص مسترسل

شخص مسترسل فاذا جاء هذا الشخص المسترسل ليشترى او ليشترى هذا الجوال من البائع - [00:25:55](#)

فالبائع نظر فيه قال هذا الرجال شكله غشيم بلغتنا العامية مسترسل لا هو عارف سعره ولا هو بعرف يساوم فاراد هذا البائع ان

يخدعه فقال له اسمع ببيعك هذا الجوال بمية وعشرين - [00:26:12](#)

وهذا الجوال يعني لاحظ اعطاه ثمن مية وعشرين. مع انه القيمة الحقيقية سبعين دينار يعني جوال هيك تقول قيمته سبعين لكن

الثمان اللي طلبه البائع مية وخمسين فرضا او مية وعشرين - [00:26:26](#)

يعني في فرق كبير الان لو البائع زاد دينار الين ثلاث اربعة خمسة. هذا مش غبن في العرف لكن هاي القفزة يعني اكثر من ضعفه

قيمه سبعين انت بعته بمية وخمسين - [00:26:44](#)

هذا المشتري كما قلنا مسترسل مسكين لا عنده معرفة بالقيمة ولا يحسن المماكة. فكر انه مية وخمسين انه ما شاء الله سعر لقطة.

بعض الناس هيك بقولوا جدا فقال خلص خد هاي مية وخمسين توكلنا الله واعطيني الجوال. وذهب هذا المسترسل مسكين فرحا الى

بيته - [00:26:59](#)

فعندما وصل الى ابيه او الى اخيه قال له كم اشتريت الجوال؟ قال والله اعطاني مية وخمسين وهنا نال من الكلام ما نهال وقالوا

ارجع الى البائع وقل له خذ جوالك واعطني المئة وخمسين. هل يحق - [00:27:17](#)

للمسترسل ان يرجع الى البائع بعد ان عرف انه خدع في السلعة ويطالب بالفسخ نعم له ذلك الان هو البيع صحيح لكن المسترسل

شرعا يثبت له الخيار لانه خدع فنثبت له خيار - [00:27:32](#)

الغبن ثبت له خيار الغبن فله الاحقية انه يرجع ويعيد السلعة للبيع. طبعا هذا كما قلنا اذا كان هناك خد يعني خداع اذا كان هناك

خداع حقيقي وغبن حقيقي في السلع يعني مثل هذا الجوال مثل ما بنزيد عن ثمانين. وباعه اياه بمية وخمسين فهذا يعني غبن

حقيقي له فله الاحقية - [00:27:49](#)

ان يعود. لكن الشيخ آاه الحجاوي في الاقناع ينص على انه المسترسل اذا خدع لعجلته الشديدة وعدم تأنيه انه ليس له الخيار

لاحظوا هذا الاستثناء هذا استثناء. قال الشيخ الحجاوي في الاقناع وهو من اهم كتب المتأخرين عند الحنابلة. قال اذا المسترسل -

[00:28:10](#)

خدع بسبب عجلته. يعني هو لو اتأنى وسأل واستفسر كان ما خدع. لكنه انسان عجول متهور الباقي عطايا مية وخمسين قبل مباشرة

واخذ الجوال وروح هنا بنقول للمسترسل ليس لك خيار الغبن. لماذا؟ لانك انت انخدعت بسبب عجلتك - [00:28:36](#)

وكان بإمكانك انك تتروى وتتأنى وتسال اهل الخبرة عن الاسعار. بما انك تجهد القيم ولا تحسن المماكة. ليش تستعجل؟ مش الاصل

تتصل باهل الخبرة وتستفسر تمام الان اذا كان ما عنده مجال يعني هو قال لك انا ما استعجلت ما عندي اهل خبرة اسألهم وما بعرف

يعني ما في مجال الا ان اشترى اه سعيته بنرجع للاصل انه خيار الغبن ثابت اللي هو. طيب الان - [00:28:59](#)

اخواني يعني هناك قضية فقهية تتعلق بالمسترجل. وهو كيف نثبت اصلا انه هذا الشخص المشتري مسترجل كيف نثبت انه هذا الشخص المشتري مسترجل لانه ممكن المشتري لما روح عالييت اه مثلا بكون البائع - [00:29:22](#)

باعوا سلعة والمشتري دفع فيها. والمشتري ذهب للبيت وما عجباتوش السلعة كثير بده يغير رأيه جاء علينا وقال انا مسترجل انا مسترجل وهذا البيع خدعني اعطوني خيار الغبن بدي ارجع السلعة واخذ ثمنية - [00:29:42](#)

الان في الحقيقة لابد يثبت ابتداء انه مسترجل قبل ان نعطيه خيار الغبن. يعني انت اي مشتري بقول انا مسترجل يعني انا اجهل القيم ولا احسن المماكسة. من صدقه مباشرة وخلص بنقول له يلا خيار الغبن ثابت لك لأ. الحنابلة يقولون - [00:30:02](#)

المسترجل يثبت انه مسترجل يعني يعني انه يجهل القيمة ولا يحسن المماكسة اذا حلف يميننا لابد يحلف يمين بالله سبحانه وتعالى انه مسترجل يعني انه يجهل قيمة هذه السلعة ولا يحسن المماكسة - [00:30:20](#)

ولم تكذبه قرينه كمان. يعني لازم يحلف يمين بالله انه مسترجل ولا تكذب القرائن لانه ممكن المشتري يحلف يمين بالله لا كذب نسال الله العفو والعافية. بقول لك اقسم بالله انني مسترجل اجهل القيمة ونحسن المماكسة - [00:30:39](#)

لكن قرائن الاحوال تكذبه انه هذا المشتري تاجر اكيد في البلد حوت من الحيتان كما يقولون فانت ايها المشتري تاجر كبير وحوت من الحيتان وخبرتك كبيرة في التجارة في البلد - [00:30:55](#)

لما تحلف يمين بالله انك مسترجل لن نصدقك يعني قرائن الاحوال تكذبك فاذا المسترجل كيف يثبت انه مسترجل؟ قالوا ان يحلف يميننا بالله انه مسترجل ولا تكذبه قرائن الاحوال هذا هو الرأي المعتمد - [00:31:12](#)

عند الحنابلة. طبعاً هناك رأي اخر لاحد فقهاء الحنابلة اسمه ابن نصر الله يقول لا لا لا يثبت الاسترسال بمجرد اليمين. ابن نصر الله من الحنابلة قال لابد ده المسترجل ان يأتي ببينة يجيب شهود يجيب بينة ملموسة حتى نتأكد انه مسترجل. اذا لم يأتي بالبينة لا يثبت استرساله - [00:31:30](#)

حتى ولو اقسم اليمين. هذا رأي اخر لكن المعتمد في المذهب والرأي الاول. وهو ان المسترجل يكفي في اثبات استرساله ان يحلف يميننا بالله انه مسترجل يجهل القيمة ولا تكذبه القرائن. اه اذا ثبت انك مسترجل يلا تعال نشوف هل العقد فعلاً انت - [00:31:50](#)

انت فيه او لم تغبر. اذا ثبت انك غبنت بنعطيك خيار الغبن. اذا التاجر قالوا لا والله ما في غبن. يعني ربح معقول ربح التاجر في نهاية التاجر بده لكنه ربح معقول اذا لا يثبت خيار الغبن. فهذا كلام عن كيفية ثبوت ان هذا الشخص مسترجل او ليس بمسترجل - [00:32:10](#)

جيد اذا هذه الاحوال الثلاث او ما خلينا نقول المسائل الثلاث التي يتكلم عنها الحنابلة في خيار الغبن جيد الان احبائي قلنا خيار الغبن العقد فيه صحيح لكن الشخص المغبون له الخيار - [00:32:27](#)

يا اما يكمل العقد وخلص ما بده يفسخ واما ان يختار الفسخ. الان اذا هو قرر انه يمشي في العقد وما يفسخه ليس له ان يطالب اه الطرف الاخر بتعويض - [00:32:44](#)

اللي هو الارش حكيناها كتير هاي كلمة القرش يعني تعويض في خيار الغبن ما في اشي اسمه ارش اي تعويض. يعني انت ايها الذي غبنت خدعت انت في الخيار يا بترجع السلعة وبتوخذ ثمنك - [00:32:59](#)

يا اما بتمشي الامور وبتمضي في البيعة والسلام عليكم اذا اخترت ان تمضي في البيعة وتكمل العقد ما بدك تفسخ لا تيجي تطالبنا بتعويض والله انا بستمز في البيعة بس انا اطالب البائع ان يعوضني مقابل الخداع لا لا بنقول له ما في الك عرش - [00:33:14](#)

ما في الك قرش لذلك ايش قال الشيخ مرعي اه خيار الغبن وهو ان يبيع ذكر المثل. قال فيثبت الخيار. يعني من غبن يثبت له الخيار. ولا ارشى مع الامساك - [00:33:31](#)

ايش يعني ولا ارشى مع الامساك؟ يعني هذا الشخص المغبون المخدوع اذا اختار ان يمسك السلعة ولا يفسخ ما بده يفسخ بده يكمل في العقد ليس له ان يطالب بالارش. اكتبوا فوق الارش التعويض. انا حتى اسهل عليكم. واحنا ذكرنا تعريف الارش في المدارس السابقة. لكن اكتبوا الان يعني بالارش تعويض - [00:33:43](#)

فلا اطيل الكلام في هذا الموضوع. هيك بنتهي من خيار الغبن. ننتقل الى خيار جديد وهو خيار التدليس ايش قال الشيخ مرعي في خيار التدليس قال خيار التدليس وهو ان يدلس البائع على المشتري ما يزيد به الثمن - [00:34:03](#)

كتسرية اللبن في الدرع وتحمير الوجه وتسويد الشعر فيحرم ويثبت للمشتري الخيار حتى ولو حصل التدليس من البائع بلا قصد بناء التدليس احبائي هذه الكلمة مأخوذة من ايش؟ من الدنس - [00:34:26](#)

مأخوذة من الدنس وهو الظلمة وهو ايش؟ الظلمة التدليس مأخوذ من الدنس وهو الظلمة جيد او الظلام الدنس هو الظلام والدلة هي الظلمة خلينا نقول جيد. فاصل هذه الكلمة تنبئ عن انه في ظلمة - [00:34:41](#)

في عقد الليبيا صح استعمال كلمة التدليس هنا واصلها من الدنس او الدنس وهي الظلام يعني تنبئ انه هذا البياع في ضبابية في ظلمة وقعت. يعني هذا وجه المناسبة لكن الان هذا اذا مفهومها من حيث المعنى اللغوي هذا اصل التدليس - [00:35:00](#)

لكن خلينا نتكلم عن التدليس هنا في البيوع في المعنى الشرعي او الفقهي ما معنى التدليس؟ المراد بالتدليس اكتبوا هذا التعريف المختصر هو ان يفعل البائع بالمبيع شيئا يزيد به الثمن - [00:35:19](#)

ولو لم يكن عيبه ولو لم يكن يعني هناك عيب السلع اعيد التدليس هو ان يفعل يصنع البائع بالمبيع شيئا بحيث يزيد به ثمنه ولو لم يكن عيبا بالتدليس ان يفعل - [00:35:36](#)

البائع بالمبيع شيئا يزيد به ثمنه ولو لم تكن السلعة معيبة هكذا يعني ذكر السادة الحنابلة لكنني حتى اوضح الامور اكثر اريد ان ازيد شيئا في التعريف. حتى فقط يتضح الامر لكم - [00:36:04](#)

قالوا التدليس ان يفعل البيع بالمبيع شيئا بدنا نقول هنا بس اضيف عندي كلمة شيئا اكتبوا شيئا غير حقيقي او شيء غير واقعي يعني هذه العبارات اللي وجدتها انسب وستعرفون اكثر واكثر ماذا قصدت به هنا ان يفعل الباب المبيع شيء غير حقيقي او غير واقعي وقصده بهذا الفعل - [00:36:39](#)

اللي فعله في المبيع ان يزيد ثمن هذا المبيع حتى ولو لم تكن السلعة معيبة حتى ولو لم تكن السلعة معيبة اصلا بالمثال يتضح كل التعريف ان شاء الله الان - [00:37:07](#)

اخذ المثال الاول مثال تصرية اللبن بائع جمال عنده ناقة من هذه الناقة ما شاء الله عليها ما فيها اي عيوب لكن لبنها متوسط مثلها مثل اقراؤها اللبن الذي يخرج من ضلعها متوسط - [00:37:26](#)

اذا هذا البائع فعل بهذه الناقة اللي بده يبيعها فعل بها فعلا من اجل ان يزيد ثمنها عند المشتري لكن هذا الفعل اللي فعله فيها هو فعل غير حقيقي. يعني بدي اسميه فعل غير واقعي. ممكن بعضكم يعطيني تسمية افضل. لكن هذا - [00:37:42](#)

ما وجدت الى الان ان اسمي فعل غير حقيقي او لا يعبر عن الواقع عن الحقيقة هذه عبارة ادق نعم هذه ابر ادق فعل لا يعبر عن الواقع والحقيقة. هذا الذي اريد ان اصل اليه - [00:38:05](#)

ايش عمل هذا البائع ذهب الى ضرع هذه الناقة فقام بربطه حتى هذه الناقة لا ترضع ابناءها اللي في القطيع ويبقى اللبن يجتمع يجتمع في ضرعها. طب اذا انت ربطت ضرع الناقة - [00:38:18](#)

ماذا سيحدث مع كثرة اللبن مع اللبن سينتفخ سينتفخ سينتفخ ممتاز. اجا مش تاني جاء مشتري ونظر الى هذه الناقة هو مش منتبه انه البائع قام باغلاق الضلع بربطه حتى انتفخ. فالمشتري لما رأى هذه الناقة - [00:38:36](#)

ورأى ضرعها هكذا مليء ظن ان هذه الناقة لبون كثيرة اللبن فقال والله هذي شكلها لقطة فقال للبائع يا بائع كم تبغني هذه الناقة فالبائع قال له انت شايف ما شاء الله هذه الناقة لبون واللي فيها لبن كثير - [00:38:56](#)

فانا يعني هذه سعرها ليس مثل سعر غيرها. بدي ازيد في ثمنها شوي سامحني. لاحظوا تصرف كيف زاد في التمام هذي مثلها والله بتنباع بمية وخمسين دينار. والك يلا بمية واربعين - [00:39:13](#)

مية وخمسة طبعاً السعر غير حقيقي هناك. يعني خلينا نقول اه سبعة الاف دينار او ثمان الاف دينار. تمام؟ قال وابعك اياها بسبعة الاف دينار طيب المشتري قال والله مستاهلة والله ما شاء الله واضح انها لابوك طبعاً هو مشتري مش عارف الموضوع - [00:39:25](#)

المشتري اخذ هذه الناقاة وعاد بها الى بيته ثم فلما عاد بها الى بيته فك هذا الرباط عنها وحلبها اول مرة واكتشف انه هذا الرجل باقي غاشمه وانه هذه الناقاة مثلها مثل غيرها. وانه هذا اللبن - [00:39:40](#)

يعني انما اجتمع في ضرعها لان الضلع مربوط فعرف انه تم يعني خداعه. يعني فالتدليس فيه قرب من الغبن في بعض مسائله لكن التدليس ايش الميزة؟ ايش الفرق بين التدليس - [00:39:58](#)

الغبن انه في التدليس الخداع وقع من خلال فعل البائع ويمكن ترى لاحظوا ترى يمكن ان يقع التدليس كما قال لكم بدون قصد من البائع فلذلك التدليس يشبه الغبن في امور لكن هناك فروق. انه هنا في التدليس البائع قام بشيء في المبيع يعني عمل - [00:40:12](#)

المبيع هو تصرف لا يمثل الواقع والحقيقة فيه يعني الناقاة هاي واقعتها واقع اللبن فيها انه مثلا مثل غيرها. فلما البيع ربط ضرعها فاصبح ضرعها مليء باللبن. هل هذا انتفاع - [00:40:34](#)

الضرع يمثل الواقع والحقيقة لهذه النقلة وانما هي حال استثنائية بسبب ان ضرعها مربوط فالمشتري اشترى طبعاً البائع زاد في ثمنها بسبب انتفاخ الضلع. فالمشتري اشترى بناء على انه ضرعها ما شاء الله مليء. اذا هي لبون. فاكتشف عندما عاد الى البيت ان الامر طلع كلياته يعني خداع بخداع. ففي - [00:40:49](#)

هذه الحالة سنعرف ما حكم تصرية اللبن؟ انه هاي المسألة بحد ذاتها مسألة التصرية تسمى يعني الربط للضرع لها حكم خاص في الشريعة بينه النبي صلى الله عليه وسلم لكن انا بدي امثل حتى تفهموا ما معنى قضية التدليس. ما معنى ان يفعل البائع بالمبيع شيئاً - [00:41:10](#)

يزيد به ثمنه ولو لم تكن السلعة معيبة. يعني لاحظوا السلعة ابتداء اللي هي الناقاة ما كان فيها عيب ما كان فيها عيب امورها جيدة لكن ما فيها المواصفات العالية - [00:41:27](#)

البائع بده يوصلها للمواصفات العالية حتى يزيد بتمنها. فقام بعملية التصريح فاذا السلعة لم يكن فيها عيب طبعاً ممكن ان يكون السلعة فيها عيب؟ نعم ممكن فيمكن ان تكون هذه الناقاة لا فيها عيب - [00:41:44](#)

انه ما فيها الا لبن قليل جدا ها قد تكون اذا الناقاة ما فيها عيب لكن البائع عمل فيها عملاً حتى ارفع قيمتها وقد تكون لا قد تكون السلعة معيبة - [00:42:00](#)

قد تكون السلعة معيبة فقد تكون هذه الناقاة جدا جدا ضعيفة في اللبن عندها مشكلة صحية بتخلي لبنها ضعيف جدا فالبائع لما شاف هذه الناقاة تبعده تعبانة ولبنها محدود جدا - [00:42:15](#)

معيبة ضله يجمع في اللبن في ضرعها. قام بالتصرية وبقي يجمع اللبن يجمع اللبن برج شهرين ثلاث وهو يجمع اللبن. حتى انتفخ الدرع فجاء المشتري فظن انها لبون اشتراها على انها لابوه ثم اكتشف بعد ذلك انه هذا ليس الواقع والحقيقة. اه فاذا قد تكون السلعة معيبة - [00:42:30](#)

وبالبائع يتصرف هذا التصرف ليستر هذا العيب وقد تكون السلعة غير معيبة ولكن البائع يتصرف بهذا التصرف ليرفع من مواصفات سلعته. بعيد في عملية التدليس هناك احتمالان. الاحتمال الاول ان تكون السلعة معيبة. والبائع يتصرف بهذا التصرف الذي لا يمثل الواقع حتى - [00:42:52](#)

طول العيب الحالة الثانية ان تكون السلعة ليست معيبة لكن البائع يتصرف بهذا التصرف حتى يرفع من المواصفات فقط وفي كلا الحالتين الصورة الاولى او الثانية بالتأكيد سيرتفع الثمن. لكن هل ارتفاع الثمن هو يمثل الواقع والحقيقة؟ لا - [00:43:16](#)

بان التصرف لا يمثل الواقع والحقيقة لذلك دعوني اغير هنا مثلاً ما ذكرت فاقول التدليس ان يفعل البائع بالمبيع شيئاً لا يمثل الواقع من اجل ان يزيد به الثمن ولو لم تكن السلعة معيبة. ممكن تكون السلعة معيبة كما عرفناه. فيفعل هذا الفعل يستر العيب. ممكن تكون السلعة اصلاً مش معيبة. لكن يفعل هذا الفعل يرفع الموصف - [00:43:35](#)

طيب الان هذا هو يعني الحالة الغالبة في التدليس ان البائع هو الذي يتدخل بفعله فيفعل فعلاً في المبيع يزيد به الثمن. لكن احياناً في بعض الصور قد يحدث التدليس وهذه حالة - [00:44:04](#)

يعني خلي نقول استثنائية او قليلة لكنها تقع في بعض السور قد يحدث التدليس في السلعة من دون ان يقصد البائع قد يحدث تدليس في السلعة من دون ان يقصد البائع ذلك في الحقيقة - [00:44:22](#)

فالمشتري بيرفع الثمن اذا يعني بما انه هذا التدليس سيرتفع الثمن فالمشتري يشتري على الثمن العالي لانه ظن ان السلعة والله طفاها عالية فعاد الى بيته فاكشف الامر على خلاف ذلك. خليني اعطيكم مثال على هاي الحالة الاستثنائية. او بديش اسميها استثنائية. الحالة قليلة الورد. ان يكون التدليس من - [00:44:40](#)

صنع البائع. هذا مثال يذكره في الاماء عادة لانه جيد حتى تفهموا الفكرة الان آآ الان يعني خليني اقول هذا المثال الرجل يحب اه المرأة ذات الوجنة الحمراء الرجل يحب المرأة - [00:45:02](#)

والامة اللي وجنتها يعني حدودها حمراء جيد طيب فالان جاء مشتري لبائع يبيع اماء البائع عنده اماء فهذا المشتري اقترب من احدي الاماء ليشتريها بده يشوفها فهذه الامانة لما اقترب منها المشتري - [00:45:24](#)

احمرت وجنتها خجلا لاحظوا احمرت وجنتها خجلا بس البائع ما لوش علاقة يعني هو قال لها اخجلي لأ هو الباقي ما عرف هذه الامانة احمرت وجنتها وخجلت فصارت حمراء المشتري لما جاء اليها - [00:45:48](#)

فرأى ان حدودها حمراء قال والله هذه الامانة طاهر ان خطوطها حمراء وانا يعني هذه مواصفات عالية فانا اريدها الان الامانة ذات الخدود الحمراء خليني اقول مثلا سعرها اعلى من الامانة اه اللي حدودها ليست حمراء - [00:46:04](#)

الان هذه الامانة في وضعها الطبيعي في الحقيقة هي حدودها ليست حمراء لكن احمرت بسبب الخجل الان المشتري مسكين يعني ما انتبه على الموضوع انه هذا مجرد خجل. فظن ان هذه الامانة في وضعها الطبيعي حدودها حمراء - [00:46:23](#)

فاخذها بسعر عال اخذها بسعر عال على ان حدودها حمراء جاية هل البائع لاحظوا هو الذي احدث هذه الحمرة؟ لا بس ممكن يكون البائع استغل يعني البائع لاحظ انه الجارية صارت حدودها حمراء خجلان والله هذا الرجل انبسط ان الخدود - [00:46:39](#)

الحمراء قال خليني اذا استغل الشغلة رفع الثمن. هذا الذي يحدث. فالبايع رفع الثمن فقال له يلا بعطيه يعني ببيعك اياها بما انه اذا عجبك وشايف حدودها حمراء خلص ببيعك اياها. يعني اللي زيتها وانت بتعرف سعرها في السوق اه خمسمية. خلص انا ببيعك اياها باربعمية وخمسين. عاد هي لا حدودها حمراء ولا شي - [00:47:00](#)

خودها عادية وسعرها في السوق ما بيسواش اكثر من ميتين وخمسين. هو باعيها باربعمية وخمسين فالمشتري اخذها القمة مبسوط بها وعاد بها الى بيته فلما وصل الى البيت طب واذا هذه اين ذهبت حمرة الخدود - [00:47:20](#)

اكتشف انه هذه باقي خجلانة. ولذلك خودها كانت حمراء فاكشف انه بالتالي وقع في التدليس. دلس عليه فعاد الى البائع فقال للبائع اسمع ترانا اخذت هذه الامانة ان حدودها حمراء وانت بعطني اياها اربعمية وخمسين وانا ظننت هذه الخدود الحمراء اكتشفت انها ليست حمراء ولا شيء - [00:47:35](#)

البائع قال انا والله لم اعمل شيء انا لم اعمل شيء فيها هي حدودها احمرت وحدها وعادت آآ صافية وحدها. يعني انا لم اقم بتصرف في المبيع. لم اعمل شيء فيها. فبعتك يعني واستغلتي الوضع - [00:47:55](#)

الان حتى مع ذلك يثبت الخيار المشتري لانه المشتري انما اشترى بهذا الثمن بناء على صفة بين انه دلس عليه. صحيح التدليس لم يقع ابتداء ابتداء بان البائع فعل فعلا في المبيع. لكن في الواقع البائع استغل هذه الصفة - [00:48:09](#)

التي اللي هي غير واقعية استغلها ورفع بناء عليها الثمن والمشتري وقع في الجلسة. اذا عموما التدليس لم يفعل البائع بالمبيع شيئا لا يمثل الواقع يزيد به الثمن. ولو لم تكن السلعة معيبة. ثم اكتبوا وقد يقعوا ها - [00:48:28](#)

تدليس احيانا من دون قصد البائع ابتداء. يعني اللي هي الصورة للقدوة لكم اياها ان السلعة البائعة لا يفعل فيها شيء وانما تختلف صفتها آآ وترتفع اما احمرار وجه او بسبب برودة الجو او ما شابه ذلك. فالمشتري ينخدع بالسلعة. من دون ان - [00:48:46](#)

البائع هو الذي فعل فيها شيء. والبائع يستغل هذا الانخداع في رفع الثمن. اه هنا مشكلة البيئة خليني اقول هنا كانت مشكلة البائع. فالمشتري عاد بالسلعة فاكشف انها على خلاف الواقع فهنا يثبت له الخيار. بنقول له البيع صحيح طبعا اذا وقع تدليس البيع صحيح -

حتى لو يشيخ البائع آآ خدع حتى لو البائع خدع. يعني حتى المثال السابق مثال الناقة المصراء ترى البيع صحيح. لانه الاشكالية هنا ليست اشكالية هي في تحقق شروط العقد واران العقد - [00:49:24](#)

العقد توفرت شروطه وارانها. لكن وقع في ماذا؟ فيما في الانخداع الخداعي اللي حدث. او التدليس اللي حدث. فهنا التدليس اللي وقع يعني هو حق المشتري لاحظوا الشريعة. الان هو كعقد من حيث الشروط والاران - [00:49:37](#)

من حيث الشروط والاران توفرت جميع الشروط والاران. فحق الله واقع لكن هنا المشكلة صارت في حق المشتري انه دلس عليه. فبنقول للمشتري المشكلة صارت عندك. الان الكرة في ملعبك خلينا نقول باللغة المعاصرة - [00:49:54](#)

الك بدك تمشي البيع احنا بنمشيه شرعا ما عنا مشكلة. بدك تفسخ احنا برضه شرعيا بنعطيك حق الفسخ. لانه تم التدليس عليك اذا خيار التدليس قال وهو ان يدلس البائع على المشتري ما يزيد به الثمن. اللي هو ما ذكرته لكم ان يفعل البائع بالبيع شيئا لا يمثل

الواقع يزيد به ثمن السلعة. ولو لم تكن السلعة معي به - [00:50:09](#)

يعني اسبوعك عايز تلعب معيبة ولست معيبة. طيب قال ذكر المثال الاول كتسرية اللبن في الضلع. والمثال الثاني وتحمير الوجه ان تحميل الوجه كما قلنا يمكن انه الجارية تتحمر خدودها من دون ما البيع يدخل - [00:50:31](#)

وممكن العكس او الحالة الاخرى ممكن الباقي هو اللي تدخل وهذا هو العادي يعني البائع هو اللي بيتدخل. بقول لهذه الامة والله ضاعي شيء من المكياج على وجهك وعلى خدودك وخلي خدودك حمراء بالمكياج. خلي المشتري لما يشوفك يظن انه - [00:50:47](#)

انت خدودك حمراء بالوضع الطبيعي ثم اكتشف انه على خلاف ذلك. اه فاذا البائع هو الذي وضع او امر الجارية او الامة ان تضع شيء من الحمرة على خدودها او هنا صار البائع متدخل في البيع او المبيع وتصرف فيه تصرفا - [00:51:02](#)

قال وتسويد الشعر ممكن تكون الامة شعرها لونه ليس مرغوبا ممكن يكون شعرها لونه مثلا يعني مثال اصفر اقع وهذا عيب في

الاماء لاحظوا هنا معيبة. فالبائع بيقول والله هذه الامة - [00:51:19](#)

معيبة فيها عيب طيب كيف بدنا تنباع؟ خليني استر هذا العيب فقال لي هذه الامة اصبغي شعرك باللون الاسود اه انه الشعر الاسود مرغوب فالامة صبغت شعرها بالسواد اهو هنا البائع تصرف في المبيع تصرفا حتى يزيد به الثمن. يعني الامل اللي شعره اصفر فاقع

فاقع. هذه ربما لا تباع بعشرة دنانير - [00:51:37](#)

لكن اللي شعرها اسود تباع بسبعين دينار فبالتالي هنا هو طلب منها فعلا او تصرف في النبي تصرفا حتى يزيد به الثمن جيد هذه الامثلة التي ذكرها. سامحوني بدي ارجع لمثال التصريح اللي ذكرته لانه في احكام خاصة تتعلق به. مثال التصرية بالتحديد -

[00:52:01](#)

اذا البائع قام بتصرية الشاة اه او الناقة او الغنم او البقر اذا قام البائع بتصرية بهيمة الانعام هاي الثلاث اللي هي الناقة والبقرة والشاة اذا قام بتصرية الضرع. ايش يعني تصرية الضرع - [00:52:21](#)

يعني ربط الضلع حتى يزداد فيه اللبن فيكبر الضلع فيأتي المشتري فيظن ان هذه الشاة او البقرة او الناقة لبود فيشتريها بناء على هذه الصفة بثمان مرتفع ثم يكتشف بعد ذلك ان الامر على خلاف ذلك. الان هذه المسألة الها خصوصية في الحل الشرعي لان النبي

صلى الله عليه وسلم اعطانا حكمها. النبي - [00:52:46](#)

صلى الله عليه وسلم بين ان المشتري من الوقت الذي يعلم فيه انه خدع في هذه الناقة او بالبقرة او الشاة من الوقت الذي يعلم فيه انه خدع معه خيار لثلاثة ايام فقط - [00:53:11](#)

هذا حكم خاص اعيد هذا حكم خاص بهذه المسألة فقط. ولا يقاس عليها سائر صور التدليس. لا لا هذا خاص فقط بمسألة التصريح. لورود النص فيها. فالنبي صلى الله عليه وسلم - [00:53:25](#)

اعطاه ثلاثة ايام مش من يوم العقد لا لا مش من يوم عقد البيع. ثلاثة ايام من اليوم الذي علم فيه انه خدع. يعني انا ممكن اكون

اشتريت الناقة وتركته في الحظيرة يومين ثلاث. بعد يومين ثلاث طليت عليها. فاكشفت اني خدعت - [00:53:40](#)

من الوقت الذي علمت فيه اني خدعت معي ثلاثة ايام. شو اعمل فيها؟ هذه الثلاثة ايام معك فيها الخيار. خيار التدليس. اما انك

تحتفظ بالناقة اما انك تحتفظ بالناقة عندك - [00:54:03](#)

ولا تطالب البائع بالقرش. هنا ما في قرش لا تطالب البائع بالارش اللهم الا اذا اكتشف ان هناك عيب اصلا في الناقة ان هذه الناقة اصلا

ما فيهاش لبن فيها عيب - [00:54:22](#)

اذا اكتشف انه فيها عيب بتصير قضية اخرى بنروح على خيار العيب مش على خيار التدليس. لكن الصورة الاساسية انه فقط الخداع

انه هو جمع اللبن ليبين انه كثير واكتشفنا انها مش كثير لبنها زيتها وزى غيرها. فهي ما فيها - [00:54:39](#)

ده عيب ابدًا لكن البائع قام بالتصيرية ليرفع من الصفات فقط ففي هذه الحالة كما قلنا المشتري منذ ان علم انه خدع ودلس عليه مع

الخيار ثلاثة ايام. اما ان يمسه هذه - [00:54:53](#)

هذه البقرة او منها يقول خلاص انا مسامح بدي اياها وما بديش اي شي. اذا اما ان يمسه ويمضي البيع واما ان يفسخ البيع ما هو

عنده خيار او يفسخ البيع - [00:55:10](#)

لكن اذا قرر ان يفسخ البيع عليه ان يرد صاعا من تمر مقابل اللبن الذي قام بحلبه الان هو المشتري كيف سيعلم انه هذه الناقة تمت

تصريتها وانها ليست لبون - [00:55:21](#)

او ان هذه الشاة والبقرة ليست لهم. كيف بده يعرف؟ في العادة في العادة هيك بنقول في العادة ما بعرف الا لما يقوم بالحلب لما

يحب اول حلبة بستنى الحلبة الثانية بكتشف انه هذه الناقة مثلها مثل غيرها لا لابون ولا شيء. وضعها طبيعي - [00:55:44](#)

حينئذ بيععرف هذا الوضع الطبيعي ان يتم حلبها فيعرف بعد ذلك انها ليست لبون اه انت الان ايتها المشتري حلبتها صح؟ طيب بعد ما

حلبتها قررت انك ترجعها للبائع لانك اكتشفت انك دلس عليك - [00:56:01](#)

فالشرعية بتقول لك اذا بدك ترجعها للبائع بدك ترد معها صاع من تمر بالتحديد مقابل اللبن اللي حلبته مقابل اللبن اللي حلبته لانه انت

ما رجعت الناقة زي ما اخدتها. انت اخدتها وفيها لبن - [00:56:20](#)

بس رجعتها من دون ما يكون فيها لبن فانت بترجعها الك الحق ترجعها وتأخذ مالك لكن عندما تردها. عليك ان ترد معها صاعا من تمر.

لحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم. طبعًا ابن القيم له كلام - [00:56:36](#)

طويل في اعلام الموقعين لماذا الصاع من التمر وجه العدل فيها؟ لكن ما بدي اشغلكم الان في هذا الموضوع اذا ترد معها صاع من تمر

لكن في احوال استثنائية لا يحتاج ان يرد الصاع من التمر - [00:56:49](#)

قالوا ما هي الاحوال الاستثنائية؟ قالوا اذا عرف المشتري ان هذه الناقة او البقرة او الشاة تم تصريتها وانها مثلها مثل غيرها ليست

لبون. قبل ان يحلب ممكن اصحاب الخبرة اخواني - [00:57:04](#)

اصحاب خبرة هيك دقيقة اه يخبروا المشتري انه انت يا مشتري خدعت. لا تحلبها استنى لا تحلب هذه الناقة ليست لبون. هاي مثلها

مثل غيرها. وانما تم تصفيتها. والمشتري فعلا نظر هنا وهناك اكتشف فعلا انها تمت تصريتها. فقال ما بدي احلبها - [00:57:19](#)

بدي ارجعها للبائع زي ما هي فيها لبنها واطالب بالثمن اه اذا رد مشتري الناقة او الشاة او البقرة قبل ان يحلبها الى البائع وهنا البائع

ليس له ان يقول بدي صراع من تمر. ليه؟ لانه اللبن موجود. رجع لك اياه فيها اللبن - [00:57:37](#)

الحالة الثانية التي ليس للبائع ان يطالب بصاح من تمر قالوا اذا المشتري حلب اللبن وبقي اللبن على حاله لم يتغير. ما شاء الله هذا

المشتري صحي جدا. حلب اللبن من الناقة ولا بقرة ولا الشاة ووضعه في آآ علب - [00:57:53](#)

احافظة ووضعه في الثلاجة ثم اكتشف انه هذه الناقة او الشاة والبقرة لمثلها مثل غيرها وانه التصيرية هي التي سببت كثرة اللبن

فاراد ان يردها. فهنا يأتي المشتري فيرد الناقة ويذهب فيأتي باللبن الذي بقي على الحليب اللي هو الحلبو. الذي بقي على حاله يأتي

به ويسلمه للبائع. فيقول ها انت - [00:58:11](#)

استلمت ناقتك واستلمت الحليب الذي غررتني به واعطني مالي. ايضا هنا لا يحتاج ان يرد صاع من تمر لانه رجع الحليب اذا المشكلة

اذا قام المشتري بحلب الناقة او الشاة او البقرة - [00:58:35](#)

وذهب الحليب او تغير اه في هاي الحالة مجبر المشتري انه اذا بدك ترد الناقة والشاة والبقرة عليك ان ترد معها صاعا من تمر يعني هذا كلام حول هذه المسألة وكل هذا الخيار - [00:58:50](#)

بهذه المسألة خلال ثلاثة ايام فقط بعد ثلاثة ايام من يوم ما عرفتك بالمشكلة اه اذا مرت ثلاثة ايام منذ ان عرفت انك خضعت وانك وقعت في مشكلة اذا مرت ثلاثة ايام ولا - [00:59:07](#)

لم ترد الناقة ليس لك بعد ذلك ان تطالب بخيار التدليس. بخلاف الصور الاخرى الصور الاخرى كما سيأتي معنا ان شاء الله. الصور الاخرى من صور التدليس مثل احمرار الوجه واسوداد الشعر او تسويد الشعر. اي صورة تدليس اخرى - [00:59:20](#)

لأ الخيار يبقى مفتوح على التراخي الا اذا صدر من المشتري تصرف او عمل يدل على انه رضى. كما سيأتي معنا ان شاء الله. سابيين هذه الفكرة بعد قليل مع خيار - [00:59:39](#)

العيب الاصل ان خيار التدليس على التراخي خيار الغبن عيار الغبن وخيار التدليس وخيار العيب هذه الثلاث على التراخي. يعني تبقى ثابتة للمشتري على التراخي. ما الها مدة محددة يبقى ثابت ولو لسنة - [00:59:52](#)

بشرط انه لا يصدر من المشتري اي تصرف او استعمال يدل على انه قد رضى بالسلعة ويريد ان يتم البيع. اذا صدر منه اي تصرف او استعمال يدل على الرضا يسقط خياره - [01:00:09](#)

اذا لم يصدر ذلك منه يبقى خيار الغبن اللي هو ذكرناه قبل قليل بتلقى الركبان والمسترسل والنج. وخيار التدليس وخيار العيب الذي سيأتي. يبقى مفتوح معك ولو لسنوات. تصوروا لكن هذه المسألة بحد ذاتها اللي هي التصرية - [01:00:23](#)

هذه النبي صلى الله عليه وسلم حددها ان ثلاثة ايام. لا تسروا الابل والغنم. فمن ابتاعها بعد. فهو بخير النظرين بعد ان يحلبها. اما ان يمسكها واما ان يردها ويرد معها صاعا من تمر ويرد معها صاعا من تمر. طب هنا مسألة لو يا شيخ - [01:00:40](#)

آآ ما وجد صاع من تمر يعني كان هذا في بلد ما فش فيه صاع من تمر وكان هو قد حلب الناقة واستفاد من حليبها بس لما اراد ان يردها خلال الثلاث ايام ما وجد صاع من تمر او قالوا اذا لم يجد صاعا من تمر في بلده - [01:00:59](#)

خلص عليه ان يدفع قيمة الحليب عليه ان يدفع قيمة الحليب الذي حله بيد اذا من لم يجد تمرا يدفع القيمة قيمة ما تم حله جيد طيب اه اين وصلنا؟ اذا نحن تكلمنا الان عن خيار التدليس - [01:01:16](#)

عرفنا صورته وعرفنا احكامه بالجملة الان ايش قال الشيخ مرعي قائد الشيخ مرعي خيار التدليس وهو ان يدلس البائع على المشتري ما يزيد به الثمن. ثم ذكر الامثلة كتصرية اللبن في الضلع وعرفنا - [01:01:39](#)

طولة هذه المسألة بالتفصيل وتحميل الوجه للامة وتسويد الشعر للامة. فيحرم عموما خيار التدليس يحرم هيك بده يغلق في حرم اي التدليس الذي يحرم مش خيار التدليس لا الذي يحرم هو نفس عملية التدليس اللي فعلها البائع - [01:01:55](#)

قال ويثبت للمشتري الخيار فالباقي يا اخواني صحيح لكن المشتري يثبت له الخيار بين ان يمضي هذا العقد وبين ان يفسخه. قال ويثبت للمشتري الخيار حتى ولو حصل التدليس من البائع بلا قصد - [01:02:11](#)

لو حصل التدليس من البائع بلا قصد. ومثل لذلك ابن عوض بما ذكرته لكم كحمره وجه الجارية لخجل او لانها متعبة او ما شابه التدليس ليس لان البائع هو تصرف تصرفا في المبيع. لا امور قدرية - [01:02:29](#)

وقعت لي الجارية صار وجهها اه احمر تمام؟ فالبائع استغل ورا زاد الثمن. ففي هذه الحالة يثبت الخيار للمشتري جيد الخامس من الخيارات. خيار اه العيب. ما هو خيار العيب - [01:02:45](#)

الان خيار العيب احبائي له صورتان بناء على العيب نفسه ما هو العيب؟ العيب اني اتكلم انا عن العيب الان راح نرجع لخيار العيب لكن هو نتكلم عن العيب اللي سبب هذا الخيار - [01:03:01](#)

العيب اللي سبب وجود هذا الخيار. العيب اما نقص في المبيع نفسه ولو لم تنقص قيمته واما نقص يقع في قيمة المبيع اذا تنتقل للخيار الجديد العيب طيب اقول احبائي العيب - [01:03:15](#)

اما نقص في المبيع ولو لم تنقص القيمة قل نقص في قيمة المبيع اذا العيب هنا الذي نتكلم عنه هنا اما نقصان في ذات المبيع ولو لم

تنقص قيمته السوقية واما ان يكون نقص في القيمة - 01:03:44

ابداً بالصورة الاولى كيف يمكن ان ينقص المبيع ولا تنقص قيمته الان احبائي مثلاً اه ناقه. خلينا نقول ناقه ناقه هناك مشكلة في قدمها قدمها من الاسفل الخوف في مشكلة ما بتمشي عليه بشكل منيح - 01:04:15

الان هذه المشكلة اللي في قدمها لم تنقص قيمتها السوقية. حافظت على قيمتها السوقية يعني هي قيمتها بدون هاي المشكلة الف ومع هاي المشكلة الف قيمتها السوقية ثابتة لكن في النهاية هناك مشكلة في المبيع - 01:04:40

اذا المشتري اشترى هذه الناقه فاكشف فيها هذا العيب الذي في قدمها يثبت له خيار العيب حتى ولو لم تنقص قيمة المبيع يعني انا مشتري اشترى هذه الناقه وما انتبهت انه رجلها فيها مشكلة - 01:04:58

فلما ذهبت اخذتها والله بخمسة الف وذهبت بها الى بيتي. وانا راكبها اه في مشكلة يا جماعة نزلت اتطلعت والله طلعت هي مشكلة في رجلها فعاد المشتري لف وعاد الى البائع وقال اسمع ترى هذه الناقه فيها عيب رجلها فيها مشكلة - 01:05:18

البيعه قال اسمع ترى هذه المشكلة لا تنقص قيمتها. يعني روح اسأل في كل السوق الناقه مثل هذه وجود عيب فيها كهذا هل ينقص قيمتها ولا لا روح سد. راح يقول لك الكل ما بتنقص - 01:05:36

الباء المشتري له ان يقول للبائع تنقص قيمتها او لا تنقص هذا لا يهمني هذه السلعة هذا المبيع فيه عيب عيب فيه بذاته. وانا لا اريدها بذا العيب فليا الحق - 01:05:48

الخيار اريد ان افسخ واعطني. يحق ذلك للمشتري؟ نعم يحق لانه نقص في المبيع فيعتبر عيباً في النهاية وقد يكون النقص في القيمة انه هذه السلعة اشترتها المشتري واكتشف فيها عيباً - 01:06:03

وهذا العيب ليس مجرد عيب يعني في المبيع فقط ولا ينقص القيمة. لأ. هذا العيب الموجود في المبيع ينقص قيمته يعني قيمة هذه الناقه تأتي على هاي الناقه نكتب مرة اخرى - 01:06:17

هذه العرجل في الناقه تنقص قيمتها خمسين دينار يعني هي قيمتها مثلاً مية فرضاً من دون هذا العيب اذا صار فيا هذا العيب قيمتها السوقية بتصير خمسين فلاحظوا اه هنا العيب انقص القيمة ليس مجرد يعني عيب في السلعة وانتهى الامر. لأ هذا عيب - 01:06:31

ينقص القيمة. فالعيوب اذا على نوعين هناك عيب يكون مجرد نقص في المبيع لكنه لا ينقص القيمة السوقية. وهناك عيب ينقص القيمة السوقية للمبيع. ممتاز. طيب الان متى ثبت عيب في السلعة - 01:06:53

او في الثمن هي نفس الفكرة متى نقص ثبت عيب في السلعة او في الثمن من النوع الاول او من النوع الثاني فللطرف الاخر ان يطالب بالخيار يقول مثلاً انا بدي امضي العقد ويمكن يقول انا بدي افسخ - 01:07:12

الطرف الاخر ان يطالب بالخيار. لكن هنا في العيب في احكام في مسألة خيار العيب بالتحديد في احكام لانه رح يجي معنا موضوع الارش والتعويض كحل اللازمة سيأتي معنا هنا موضوع الارش كحل اللازمة. ايش صورتها - 01:07:29

خالد الشيخ ميرعي الخامس خيار العين فاذا وجد المشتري بما اشتراه يعني بالسلعة عيباً يجهله لكن ما معنى يجهله هسا انه المشتري لما جاء للبائع واشترى السلعة ويجهل وجود هذه العيب في السلعة - 01:07:45

انه طبيعياً عقلياً اذا كان المشتري ما بجهل وجود هذا العيب. يعني انا كبائع قلت للمشتري اسمع. انا بدي ابيعك هذه الناقه او هذه السيارة او هذا الكرسي او هذا الهاتف - 01:08:04

بس والله فيه عيب كذا وكذا لانه المشتري صار على بينة عرف بالعيب. فالمشتري قال مش مشكلة بشتره بهذا العيب. اه الان اذا انت مشتري اشترى وانت تعلم بالعيب ليس لك بعد ذلك ان تطالب بالخيار لانك دخلت في هذا العقد على وضوح. اخبرك بما فيها من

العيوب. فلا بد حتى يثبت خيار العيب - 01:08:14

المشتري جاهل بوجود العيب في السلع. ممتاز. اذا اذا وجد المشتري بما اشتراه عيباً يجهله وجوده سواء اكتبوا سواء كان البائع يجهل وجود العيب او يعلم. اه هاي نقطة انتبهوا لها - 01:08:35

الان احنا عرفنا انه المشتري لازم يكون يجهل وجود العيب طب البائع ايش حكمه؟ اه الباقي اخواني سواء كان يجهل وجود العيب

في سلعته او كان يعلم وجود العيب في سلعته هذا لا يؤثر. في ثبوت الخيانة للمشتري. انه ممكن احيانا البائع يكون فعلا ترى هو مش عارف انه فيها عيب - [01:08:53](#)

لا يعلم ان السيارة فيها مشكلة او لا يعلم انه الشاة فيها مشكلة. فهو باعها ويظن انه ما في مشكلة المشتري اخذها فلاحظ وجود العيب فلما عاد المشتري للبائع قال اسمع ايها البائع ترى هذه الناقة او السيارة او الكرسي فيه عيب اي انظر هنا - [01:09:15](#)

فالبائع فعليا هو صادق ولا يعلم وجود هذا العيب لا يعلم وجود هذا العيب هل يثبت الخيار للمشتري؟ نعم يثبت الخيار للمشتري حتى ولو كان البائع لا يعلم وجود العيب. فالخيار للمشتري اذا وجد عيبا - [01:09:35](#)

يثبت سواء كان البائع يعلم بوجود العيب واخفاه عن المشتري او كان لا يعلم وجود العيب اساسا فهذا حق للمشتري. وكذلك الامر بالعكس الثمن اذا اخذ البائع الثمن وكان فيه عيب - [01:09:51](#)

فله ان يردده للمشتري. سواء المشتري كان يعلم وجود عيب فيه او كان لا يعلم. فالقضية صحيح بمثله عالمشتري عادة لكن البائع ما حكمه نفس الشيء. طيب نعود فنقول فاذا وجد المشتري بما اشتراه عيبا يجهله - [01:10:07](#)

خير المشتري خير المشتري بينه رد المبيع بنمائه المتصل طبعاً قمت متصل ومنفصل صار فيها خبرة عنكم. ايش هو منا ماء المتصل. واش هو منا ماء المنفصل فالمشتري عليه ان يرد السلعة - [01:10:23](#)

بنمائها المتصل وعليه اي على المشتري هو نفسه اجرة الرد ويرجع بالثمن كاملاً وبوخذ ثمنه كاملاً من البائع. والخيار الآخر وبين امساكه واخذ الارش واخذ القرش هنا اكتبوا انتهت المسألة - [01:10:42](#)

الان هو يريد ان يخبرك ما الذي يحدث في خيار العيب الذي يحدث اخواني في خيار العيب هو الان هو سيمثل على ان العيب وقع في السلعة نكمل المشتري مخير - [01:11:00](#)

المشتري مخيم. مخير بين ايش بين وهذا هو الخيار ان يرد السلعة على البائع اه الان خلونا نتفق مع بعض لما العقد الصحيح عرفنا ان السلعة تنتقل للمشتري والثمن ينتقل للبائع - [01:11:23](#)

وفي محاضرة البارحة عرفنا انه بمجرد انتقال السلعة للمشتري اصبحت ملكاً للمشتري وبمجرد انتقال الثمن للبائع اصبحت ملكاً. الثمن للبائع زي خيار المجلس وخيار الشرط. حكينا مبارح ممتاز. الان المشتري اشترى هذه السلعة - [01:11:45](#)

المعيبة وهو مش عارف انها معيبة. وعاد بها الى منزله. الان هي الان في هذا الوقت ملكه لانه عقد البيع في النهاية صحيح عقد البيع صحيح لكن السلعة فيها عيب المشتري لا يعلمه بعد - [01:12:03](#)

فالسلعة الان في ملكه جيد. بما انه السلعة في ملكه اذا عليه ضمانها وله نماؤها المنفصل. زي ما قلنا البارح بالضبط عليه ضمانها. يعني بما انها في ملكه اذا له عليه ضمانها الكامل. يده عليها هي الضمان. ضمان كامل الها - [01:12:15](#)

وضامن لها كاملاً له يعني باختصار هي سلعته وفي المقابل له نماؤها له نماؤها اين ماء النماء المنفصل اللي هي مثال الشا وولدها. واما النماء المتصل فهذا يبقى متصلاً بالسلعة - [01:12:38](#)

فاذا اراد المشتري ان يرد السلعة عليه ان يرد النماء المتصل. كالسمنة التي حدثت في الشاة وفي الناقة مثلاً. يعني انا مشتري اشترت ناقة وهذه الناقة زي ما حكينا في رجلها عوج. وانا كمشتري مش عارف - [01:12:57](#)

اخذت هذه الناقة وما شاء الله هذه الناقة جلست عندي اسبوع وما شاء الله سمنة صارت سميكة وانا بطعميها و بطعميها بدي اياها تصير ما شاء الله ممتازة بعد اسبوع اكتشف المشتري ها اكتشف وجود العيب - [01:13:15](#)

فقرر ان يرد الناقة. الان الناقة زادت عند المشتري وبفضل الله ثم بفضل المشتري انه المشتري طعماها الان المشتري لما بده يرجع ويرد السلعة لانه اكتشف فيها عيب يرد الناقة - [01:13:31](#)

عليه ان يرد الناقة وبده يرد معها النماء المتصل يعني ما بقدر المشتري يحكي للبائع اسمع ترى هذه الناقة سممت عندي. بدي اياك تعوضني. لا لا ان ماء المتصل بنقول له هذا ليس لك. خلص - [01:13:45](#)

بما انك ترد السلعة تردها وترد النماء المتصل وليس لك تعويض عنه اما النماء المنفصل يعني فرضا بدنا نفرض انه هذه الناقه آآ ذهبت الى هذا المشتري وهذا المشتري ركزوا وهذا المشتري - [01:13:58](#)

عنده فحل فهذا الفحل وطى هذه الناقه وهذه الناقه بعد والله كم شهر انجبت فلاحظوا الحمل كله وقع عند المشتري لان هناك يعني مسألة بس ما بدي اشكلها عليكم الان. خلينا فيما نحن فيه - [01:14:16](#)

الناقه حملت عند من عند المشتري بفحل من عنده وانجبت هاي الناقه صار عندها ولد ما شاء الله هون الان هذا الولد اسمه نماء منفصل انه هو منفصل عن امه - [01:14:34](#)

شيء منفصل بما انه السلعة اللي هي الناقه كانت في ملك المشتري فالنماء المنفصل هو له لانه كانت عليه ضمانها فله نماؤها فله نماؤها المنفصل فاذا بعد سنة نفرض بعد سنة اكتشف المشتري ان البائع - [01:14:48](#)

قد خبا عليه عين في هاي النقبة بعد سنة ممكن يكون فلبعد سنة المشتري رد هذه الناقه على البائع اراد ان يرد السلعة فالبائع قال له اسمع بدك ترد السلعة بدي والله الولد اللي نتج عنك. المشتري بقول له ايش علاقتك في هذا البلد؟ هذا نماء منفصل لي - [01:15:10](#)

ليس لك علاقة به انت فقط خذ سلعتك واعطني المال. فلذلك يقول الحنابلة المشتري مخير بين ان يرد السلعة ويورد معها النماء المتصل هذا الذي يلزمه ان يرده كالسمنة. واما المنفصل فهذا حق للبشر تشتري. لا يطالب به. جميل؟ طيب - [01:15:28](#)

ثم اعطاك الشيخ مرعي حكم انه اذا اراد المشتري ان يرد السلعة فعملية او اجرة ردها للبائع اذا احتاجت لاجرة بتكون على المشتري. لانه انت يا مشتري انت اللي بدك تفسخ - [01:15:49](#)

فعملية ارجاعك للسلعة اذا احتاجت اه اجرة مثلا بده يرد الناقه للبائع يعني عملية الناقه حتى ترجعها للبائع بدك تجيب ربما شاحنة ضخمة وتخرج الناقه عليها او ان الناقه تصعد عليها ويغلق عليها وهذه الشاحنة الضخمة هي التي تنقل الجمل وترد للبائع - [01:16:04](#)

الان صاحب الشاحنة بده اجرة هو لا ينقل الناقه مجانا اه ممن سيأخذ الاجرة؟ اجرة نقل الناقه وردها الى البائع. هل سيأخذها من البائع كون العيب كان عنده؟ ام سيأخذها من المشتري؟ الحنابل يقولون - [01:16:27](#)

الاجرة على المشتري لانه هو الذي قرر الفسخ هو صاحب القرار فهو الذي يتحمل الاجرة. لذلك قال وعليه اجرة الرد الان رد المشتري السلعة ونماؤها المتصل للبائع ويأخذ من البائع الثمن كامل. هذا هو الحالة الاولى ان يرد السلع ويرد مع النماء المتصل ويأخذ الثمن - [01:16:41](#)

طيب اه الخيار الثاني ان يفسخ لأ احنا عرفنا هاي الحالة الاولى ان يفسخ الامور. عملية رد السلعة هي الفسخ الخيار الثاني ان يمسك السلعة يعني يقول انا ما بدي افسخ خلص بدي امشي البيع لكن بدي تعويض - [01:17:04](#)

ايوة ان يمسك السلعة. طبعا ممكن يسامح بالتعويض هو حر لكن الشرع يثبت له حق التعويض ان يمسك السلعة ويطالب البائع بالارش اللي هو التعويض ويطالب البائع بالارش. ما هو الارش احبائي؟ ذكرنا سابقا ان الارش هو الفرق - [01:17:28](#)

بين قيمة السلعة وهي سليمة من العيوب وبين قيمة السلع السوقية وفيها ذلك العيب النسبة ها النسبة بين قيمة السلعة صحيحة وبين قيمتها معيبة بهذا العيب. هذه النسبة تسمى ارش - [01:17:52](#)

بنظر في هذه النسبة ونزلها على ماذا؟ على الثمن الذي وقع عليه البيع فنعرف قيمة التعويض من خلال هذه النسبة شو معنى هذا الكلام يا شيخ؟ خلينا نطبق سهل جدا - [01:18:14](#)

الارش اكتبوا عندكم هو النسبة بين قيمة السلعة صحيحة الارشخونا طبعا لانه الارش قد يختلف تعريفه باختلاف الاماكن لكن هنا اكتبوا النسبة بين قيمة السلعة ولاحظوا اني استخدم القيمة والقيمة غير الثمن - [01:18:29](#)

نسبة بين قيمة السلعة الصحيحة وبين قيمتها معيبة بهذا العيب خليني اطبق لكم مثال على قضية هذه الناقه. هذه الناقه التي مثلت عليها. هذه الناقه العرجاء الان بنيجي بنحكي طبقهن احسن اوسع - [01:18:46](#)

اه الناقه السليمة من العيوب تماما هذه النار. هيك بنحكي هذه الناقه لو كانت سليمة من كل العيوب كم سعرها؟ كم قيمتها كم القيمة

السوقية لها خمسة الاف دينار. ممتاز - 01:19:03

طيب هذه الناقة نفسها نفسها لم كانت عرجاء فيها الان هذا العيب ما قيمتها وفيها هذا العيب؟ هذا العرج في قدمها قال والله اه بتنزل قيمتها بتصير اه اربعة الاف - 01:19:23

او خلبني امثل لكم حتى اسهل عليكم اكثر بتصير الفين وخمسمية اه بنقول اه ما هي النسبة بين الخمسة الاف؟ وهي قيمتها صحيحة؟ وبين الالفين وخمسمية وهي قيمتها معيبة قل لي والله النسبة بينهم النص - 01:19:42
يعني قيمتها بتنزل للنصف مع هذا العيب ممكن مع عيب اخر تنزل للثلث ممكن مع عيب اخر تنزل لاقل من ذلك بحسب العيب. بهذا العيب نزلت للنصف. فقيمتها صحيحة من هذا العيب ومن كل الاشئ. ومن كل العيوب يعني خمسة الاف - 01:20:06
قيمتها معيبة بهذا العيب الفين وخمسمائة كم النسبة بين الخمسة الاف والالفين وخمسمئة؟ تقول النسبة نصف اه الان بنروح على الثمن لانه ركزوا ممكن البائع ها عرفنا سابقا انه الثمن ليس هو القيمة. القيمة هي قيمة السلعة في السوق. الثمن هو ما طلبه البائع من - 01:20:23

الكريم ممكن ان البائع يطلب من المشتري ثمن مساويا للقيمة. ممكن يطلب البائع ثمن اعلى من القيمة. وممكن يطلب ثمن اقل من القيمة فبالتالي هنا بدنا نرجع للعقد نفسه بنقول تعال يا بائع ومشتاق - 01:20:49
كم بعت هذه الناقة المعيبة لهذا المشتري فقال والله يا شيخ اني انا بعثوا اياها اه على انها اربعة الاف اها ركزوا البائع باع هذه الناقة المعيبة للمشتري بكم باربعة - 01:21:04
الف طبعا هي قيمتها السوقية كم كلها الفين وخمسمية عبعضا لكن البائع مثلا بده يعني يخدم هالمشتري ممكن يكون البيعة طبعا بعرف بوجود العيب ممكن ما يكون بعرف بهمنيش. المهم ان البائعة - 01:21:29
في الواقع الموجود عندي الان. باع هذا المشتري ناقة معيبة باربعة الاف دينار. هذا هو الثمن ممتاز فالان بنيجي بنحكي للمشتري. انت يا مشتري اشتريت هذه الناقة على انها سليمة من العيوب ها اشتريتها بناء على سليمة من العيوب باربعة الاف - 01:21:44
لكن الواقع اكتشفنا انه انت اشتريت ناقة فيها العيب هذا العيب العرج اشتريت ناقة معيبة باربعة الاف جيد فنأتي فنقول قيمة هذه الناقة هي بنحكي قيمة هذه الناقة معيبة الفين وخمسمائة - 01:22:07
وقيمتها صحيحة خمسة الاف والنسبة بين قيمتها معيبة وبين قيمتها صحيحة نصف صح انت الان كمشتري اشتريتها على انها سليمة يعني الاصل انها خمسة الاف جيد انت اشتريتها على انها سليمة بس انت ما دفعت يعني تلاحظوا انه هو اشترها سليمة والثمن اللي دفعه اربع تالاف يعني البائع خادمه - 01:22:23

بس الباب ممكن يكون ضاحك عليه. يعني هي قيمتها صحيحة خمسة الاف البائع باعه اياها على انها صحيحة بثمن اربعة الاف فالمشتري اذا قال والله البائع خادمي. والله هاي الناقة صحيحة خمسة الاف - 01:22:48
هو الثمن اللي طلبه اربعة الاف الثمن اقل من القيمة. اذا انا ربحان. فمشتري ربحان ومبسوط. اكتشف بعدين انها معيبة. فبده الان يرجع فالان نقول يا بترد السلعة وبترد يا انك بتمسك. اذا بدك تمسك السلعة وتخليها عندك تطالب بالارش. فلما اجينا نحسب الارش اولنا نظرنا في القيمة لها - 01:23:05

القيمة السوقية خمسة الاف القيمة المائبة بالفين وخمسمائة. بنيجي على الثمن اكتشفنا انه الثمن اللي طلبه البائع من المشتري هو اربعة الاف. بنيجي بنقول ممتاز اربعة الاف انت ماخذها يا مشتري على انها صحيحة - 01:23:24
طيب اكتشفنا انها معيبة النسبة بين قيمتها صحيحة ومعيبة نص. هذه النسبة هي التي نخصمها من الاربعة الاف فالاربعة الاف اخصم نصها بتصير الفين الفين ها الالفين هذا مقدار الارش التعويض الذي سيدفعه البائع للمشتري. اللي هو النسبة - 01:23:39
هذا هو مقدار التعويض الذي سيدفعه البائع للمشتري الان المشتري زي ما قلت لك قرر ان يمسك السلعة وهو بده الناقة ما بده يرجعها. بس بده التعويض التعويض راح يكون الفين دينار - 01:24:06
الفين دينار. كيف حسبنا الالفين؟ ليش الفين؟ بالطريقة التي قلتها لكم تأتي على القيمة اولاً. اكتبوا انتم قبل الخطوات. نبحت اولاً عن

القيمة. قيمة السلعة الصحيحة وقيمتها معيبة ننظر الفرق بين القيمتين بنسبته. نص ربع ثلث. وهنا كانت النص - [01:24:20](#) ممتاز بنحافظ عليها بنحطها على جنب. بنيجي للثمن الذي تم عليه الشراء. الشراء تم على ان السلعة صحيحة بثمن معين كان الثمن عندنا في المسألة اربعة الاف اكتشفنا ان السلعة معيبة بالعيب - [01:24:40](#)

الذي ذكرناه هنا فمخصم من الاربعة الاف النسبة اللي هي النصف. ايش نصل اربعة الاف؟ الفين فبتكون الالفين هو الارشو التعويض الذي سيدفعه البائع للمشتري ممتاز فهمنا كيف نحسب القرش يا رعاكم الله - [01:24:57](#)

جيد اذا المشتري المخير بين ان يرد السلعة ويرد معها النماء المتصل ويأخذ ثمنه وبين ان يمسك السلعة ويطالب البائع بالارش التعويض على الطريقة التي ذكرتها لكم. ممتاز ثم قال - [01:25:14](#)

اذا لاحظوا هذا هو الخيار اه الوحيد اللي فيه ارش مرمعنا انه خيار المجلس خيار الشرط اه خيار الغبن خيار التدليس اذا المشتري بده يمضي العقد ويمسك السلعة ما بده يفسخ ما فش اله قرش - [01:25:42](#)

الارش يثبت لاحظوا في خيار العيب جيد اذا ويأخذ الاجر ثم قال ويتعين الارش مع تلف المبيع عند المشتري الان اخواني المشتري اشترى سلعة من البائع جيد ولم ولا يعرف ان فيها عيب - [01:25:59](#)

عاد بالسلعة الى بيته عاد بالسلعة الى بيته ثم اه اراد ان يركبها او يتصرف بها او ما شابه ذلك. سبحانه الله هذه السلعة وقعت من يده وتلفت او هذه الناقه - [01:26:17](#)

خلينا نمثل عنفس هالناقه هاي مثلنا عليها طول اليوم. هذه الناقه تلفت في يده. الان لاحظوا المشتري اشترى الناقه وهو لا يعرف ان فيها عيب وهو عائد بها الى بيته وهو في بيته - [01:26:36](#)

هذه الناقه ماتت لان هي ماتت في ملك المشتري المهم المشتري هو ينظر في هذه الناقه وهو ميت لاحظ انه في في رجلها عيب هذا مثال تقريبي لاحظ انه في في رجلها عيب - [01:26:51](#)

اه فاكشف اذا انه البائع باعه هذه الناقه وفيها عيب من دون ان يخبره فهنا المشتري ما فش اشي يستطيع ان يرد للبائع. يعني ان يرد السلعة للبائع ذهب هذا الخيار. لان السلعة ماتت - [01:27:08](#)

فالخيار الاول خيار رد السلعة انتهى. لان الناقه تلفت وماتت. السلعة ذهبت لكن ماذا يحق للمشتري يحق للمشتري ان يطالب البائع بالارش والتعويض اذا في حالة تلف السلعة ها في حالة تلف السلعة في يد المشتري - [01:27:26](#)

ثم عرف انه فيها عيب ومشكلة الان خيار ان يرد السلعة ذهب لانه السلعة تلفت في يد المشتري لكن للمشتري ها للمشتري الخيار في ان يطالب البائع بالارش. يرجع البائع بقول له تعال. انا الناقه تلفت عندي صح خالص - [01:27:49](#)

صعب ارجعها لكن انتهت نياه وفيه العيب. تطلع عرجلها ففعلا ثبت انه البائع كان عنده هذا العيب فهنا للمشتري ان يطالب البائع بالارش. بالطريقة التي تم حسابها. هذه الناقه قيمتها صحيحة كم؟ قيمتها معي بكم؟ نحسب النسبة بينهما - [01:28:08](#)

ثم ننظر في الثمن الذي تم عليه التعاقد نخصم من هذا الثمن هذه النسبة وانتهى الامر له اذا ان يطالب بالاجر. لذلك قال فان تلف المبيع عند المشتري يتعين الارش او العكس قال يتعين الارش ما اعتنف المبيع عند المشتري. الان كلمة تلف اخواني - [01:28:26](#)

بدي اياكم تعلقوا عليها. اكتبوا قد يكون التلف تنف حقيقي وهو ان السلعة تفسد وتهلك عند المشتريين وقد يكون التلف يسمى التلف الحكمي بشأن تلف الحكمي اختلف الحكم صورته انه المشتري - [01:28:44](#)

لما رجع بالسلعة على بيته وهب هذه السلعة لزوجته او لابنه او لعمه او لصديقه تصرف بالسلعة باختصار اي تصرف من هبة او غيرها من التصرفات. تصرف اخرج السلعة عن ملكه - [01:29:02](#)

هيك بس بدك تكتب تصرف المشتري في السلعة تصرفا اخرج السلعة عن ملكه انه في تصرفات ما بتخرج السلعة عن ملكه مثلا انه يكون استأجر اجرها لان الاجارة ما بتخرج السلعة عن ملكك. لكن عموما تصرف المشتري في السلعة تصرفا اخرج السلعة عن ملكه - [01:29:20](#)

فالسلعة الان في حكم التالف طبعاً هي ما تلفت واقعيًا. لكن في حكم التالف لانها انتقلت الى يد اخرى. فمثلاً زي ما قلنا هو وهب هذه

السلعة لصاحبه وصاحبه قابيلها وصارت ملكي الان لصاحبه - 01:29:43

الان صاحبه وهو ييقلب في هالسلعة هاي في هالناقة ولا في هالجوال اكتشف انه في عيب فقال للمشتري قال يا فلان ترى انت وهبتني شا ولا ناقة ولا جوال فيه عيب كذا وكذا - 01:30:00

المشتري قال مستحيل ما كان. قال له ايه والله فيه حق يعني وفيه هذا العيب فاجى المشتري فلاحظ انه في هذا العيب وتأكد المشتري ان هذا العيب كان موجودا عند البائع الاول - 01:30:16

ده الباقي فهنا المشتري سلعة تلفت عنده يسمى هذا تلف حكمي انه تصرف فيها تصرفا اخرجها عن ملكه بل اخرجها عن ملكه. هذا تلف حكمي لكن له الحق في ان يعود للبائع لان البائع في النهاية هو اغر في السعر. وباعوا اياها على انها صحيحة بهذا السعر. له ان يعود للبائع ويطالب بالارش فقط - 01:30:29

بما ان السلعة قد خرجت عن ملكك ايتها المشتري. اذا اذا تلفت السلعة عند المشتري تلفا حقيقيا بانهاء فسدت او تصرف فيها تصرفا اخرجها عن ملكه. وهذا تلف حكمي. في هذه الحالة المشتري له خيار واحد. له الخيار ان يطالب بالارش والتعويض - 01:30:53
ان يطالب بالارش والتعويض طيب لكن انظر ايش قال قال ما لم يحضر استثناء في هاي المسألة قال ما لم يكن البائع علم بالعيب وكتمه تدليس على المشتري. فيحرم هذا الفعل اكيد من البائع - 01:31:13

ويذهب على البائع ويرجع المشتري بجميع ما دفعه له ويرجع المشتري بجميع ما دفعه له اه الان احنا عرفنا انه اذا تلفت السلعة عند المشتري تلفا حقيقيا او حكميا فالخيار الوحيد له ان يطالب البائع بالقرش ما عنده خيار رد السلعة - 01:31:32
لكن استثنى الحنابلة صورة. قالوا اذا كان البائع لان السلعة تلفت عند المشتري. هيك الصورة. السلعة تلفت عند المشتري تلفا حقيقيا وحكميا واكتشفنا ان البائع كان يعلم مسبقا بوجود العيب - 01:31:57

لكنه كتمه وخدع المشتري تدليس عليه. فهنا البائع فعل فعلا حراما ونعاقبه ونعززه على هذا الحرام بحيث نقول للمشتري لك الحق في ان تسترد كل المال ها الذي دفعته للبائع - 01:32:12
والبائع طب بقول وين سلعتي؟ بنقول تلفت سلعتك وليس لك الحق في شيء عقابا اليك فهذا فيه نوع من العقوبات والتعزيرات. كانها شكل من اشكال العقوبة المالية او التعزير المالي على ما فعلوا. يعني انت كبائع - 01:32:33

غشيت المشتري والسلعة تلفت عند المشتري وفيها هذا العيب الان المشتري الاصل عرفنا انه ليس له الا ان يطالب بالارش لكن متى اكتشفنا انه البائع كان يعلم بالعيب وكتمه ودل سعد المشتري؟ فهنا نقول للبائع سنعاقبك - 01:32:49
فالمشتري له الحق ان يسترد كل ماله يعني نرجع للحالة الاولى يأخذ كل الثمن بقول انا ما بدى بدى اخذ كل ثمن. له الحق ان يأخذ كل ثمنه. طب البائع بيقول اذا بدك تفسخ اعطيني سلعتي - 01:33:08

اه هنا بنقول سبعة تكليفات وذهبت عليك وليس لك ان تأخذ شيء مقابلها لا معاقبة على ما فعلت. فهذا استثناء من هذه المسألة. كيف انه يعاقب وللمشتري ان يعود بجميع ما له - 01:33:21
طيب ثم قال وخيار العيب على التراخي لا يسقط الا ان وجد من المشتري ما يدل على رضاه كتصرفه او استعماله يعني للسلعة لغير تجربة. الان هذه قاعدة عامة اخواني - 01:33:36

خيار الغبن هذه ليست خاصة بخيار العيب. لا هذه للخيارات الثلاث نقول خيار الغبن والتدليس والعيب هذه الثلاثة هذه على التراخي. ايش يعني على التراخي يعني تبقى ثابتة لصاحبها ولو لسنوات - 01:33:49
فاذا انا اشتريت سلعة وغبت او جلس علي او اكتشفت فيها عيب ليه الخيار وهذا الخيار مستمر على التراخي ما في شيء يوقفه. شف خيار المجلس متى بينتهي بالافراد. خيار الشرط متى ينتهي بانتهاء المدة المعلومة. لكن خيار الغبن والتدليس والعيب ما - 01:34:15

في له نهاية. عدد اهي مستمر يبقى مستمر الا اذا ها قال الا اذا وجد من المشتري ما يدل على رضاه انه رضي بالسلعة على ما هي عليه. اذا ووجد من المشتري ما يدل على انه رضي بالسلعة على حالها هنا يسقط خالص خيار الغبن والتدليس والعيب. خالص الزلعة

مسكها وبده يمشي الحال - 01:34:37

طب ايش يعني كيف يعني يظهر منا المشتري انه رضي بالسلعة على حالها؟ قالوا كتصرفه المراد بالتصرف هنا التعاقد ان انه المشتري يعقد على هذه السلعة عقد جديد مع شخص - 01:35:01

فاذا عقد المشتري على السلعة عقدا جديدا مع شخص بعد ان ثبت له خيار الغبن والتدليس والعيب يعني بعد ما عرف انه غبن او عرف انه دلس عليه او عرف بالعيب. ما هو لازم يعرف - 01:35:19

اذا عرف المشتري انه غبن وانه جلس عليه وانه وقع في اشترى سلعة معيبة. وثبت له الخيار في هذه الحالة هو تصرف بالسلعة فعقد عليها عقدا هذا معنى تصرف عقد عليها عقد مثلا باعها لشخص اخر وهبها لشخص اخر آآ وقفها عمل فيها تصرف من التصرفات. نقول هذا التصرف يدل ايها المشتري على انك رضيت فيها - 01:35:39

فيسقط خيارك خالص يسقط خيار الغبن والتدليس والعين. ما في الك اي خيار او انه استعملها لغير تجربة. وهنا نلاحظ انه جعل الاستعمال غير التصرف. احيانا التصرف في بعض السياقات يدخل فيه الاستعمال. لآ - 01:36:06

هنا فصل وجعل التصرف المراد به انشاء العقود والاستعمال للاستعمال الشخصي. او انه المشتري اذا بعد ان ثبت له الخيار استعمال السلعة استعمالا شخصيا لغير تجربة لانه احنا عرفنا في الدرس السابق - 01:36:21

ان استعمال المشتري للسلعة استعمال تجربة هذا لا يسقط الخيارات حقه يجربها لكن اذا استعملها لغير التجربة خالص الاستعمال الشخصية فهذا ايضا يدل على انه رضي بالغبن والتدليس والعيب الذي وقع فيه - 01:36:37

اذا ركزوا متى علم المشتري هذا في حال انه علم انه غبن او دلس عليه او عيب او ان السلعة معيبة. ومع ذلك تصرفا تصرفا عليها عقدا مع شخص اخر او استعملها لغير التجربة. اذا تصرف او استعملها هذا يدل على رضاه فيسقط الخيار. اذا لم يتصرف -

01:36:53

تصرفا ولم يستعملها لغير تجربة يعني لم يصدر منه ما يدل على رضاه فهنا يبقى خيار الغبن والتدليس والعيب ساري المفعول ثم قال لا يفتخر الفسخ ولا يفتقر الفسخ في الى حضور البائع ولا الى حكم الحاكم. هذي مثلها مثل خيار شرط كما ذكرنا المجلس السابق. اه

وكذلك مثلا - 01:37:13

الخيار المجلسي بشكل عام الفسخ. هذه الفسخ في كل الخيارات هذه السابقة اللي تعلمنا عنها كل الخيارات التي تحدثنا عنها سابقا واليوم لا تحتاج الى حتى يتم الفسخ لا الى حضور الطرف الاخر - 01:37:33

ولا الى حكم الحاكم. يعني ما نحتاج نروح على قاضي ونتحاكم. لآ من ثبت له خيار الغبن تدليس والعيب له ان يفسخ مباشرة حتى ولو لم يحضر والطرف الاخر حتى ولو لم يذهبوا الى حاكم ليحكم. هذا لا يحتاج اليه - 01:37:47

ثم قال ركزوا والمبيع بعد الفسخ امانة بيد المشتري. الان ركزوا في هاي الفكرة لاني ساعدل كلمة قلتها البارحة. يعني كانت تحتاج مني الى دقة اكبر الان بشكل عام سنعرف ان شاء الله من خلال دراستنا لابواب المعاملات - 01:38:02

انه يد الانسان على الشيء الذي تحت يده لما يكون اشي تحت ايدي يعني انا بتصرف فيه اما ان تكون يدي عليه هي الضمان واما ان تكون يدي عليه يد امان - 01:38:22

اجم سميك يد الانسان على ما يوجد عنده خيلنا نقول اشي عندك موجود في البيت يدك عليه اما ان تكون يد ضمان واما ان تكون يد تسمى يد امان يد الضمان معناها انك تضمن - 01:38:35

هذا الشيء مطلقا يعني هذا الشيء بضمانك مطلقا بحيث اذا تلف ثم تعلق به حقل الغير فانت تضمنه مطلقا شو يعني تضمنه مطلقا؟ يعني سواء تلف بتعد او تفريط منك - 01:39:01

او بدون تعد او تفريط. هذه هي التي تسمى يد الضمان. يد الضمان ان يضمن الانسان ما تحت يده اذا تلف مطلقا سواء تلف بتعد او تفريط منه او من دون تعدي او تفريط منه - 01:39:28

يدي الامام ان يضمن ما تحت يده اذا تالفة بتعد او تفريط فقط ممتاز اذا اعترف بتعد او تفريط فقط. اذا يد الانسان على الشيء يد

الانسان على الشيء مثل هذا الكرسي عندي - 01:39:44

يد الانسان على الشيء اما ان تكون يد ضمان واما ان تكون يد امان وهذا من الاحكام المهمة جدا لانها منتشرة ومتشعبة في الفروع الفقهية في المعاملات ما معنى لما يقول لك فقهيا يده على الشيء الضمان؟ خلاص احفظ اذا قل يده على شيء الضمان يعني انه يضمنه مطلقا اذا تلف - 01:40:10

سواء تلف بتعد او تفريط او بدون تعد او تفريط لما يقول لك في كتب الفقه انه يد فلان عن الشيء يد امان اه يد امان معناته انه هو في يده امانة. هيك يعني يد امان. انه في يده امانة - 01:40:32

فلا يضمنه الا اذا كان تلفه بتعد او تفريط طبعاً هذي ان شاء الله رح تولد توجد امثلتها منتشرة كما قلنا في الفروع الفقهية اه وبين التعديل اللي بدي اعدله على كلمة قلتها البارحة - 01:40:45

البارحة يا اخوان اذا بتذكروا وانا بتكلم عن خيار المجلس وخيار الشرط قلنا في اثناء مدة خيار المجلس وخيار الشرط اذا بتذكروا ايش حكيت حكيت اه ان السلعة اثناء مدة الخيارين بتكون للمشتري - 01:40:58

هيك رسمناها حتى والتمن يكون ملك للبائع قلت البارحة انه في اثناء مدة خيار المجلس وخيار الشرط يكون ملك السلعة للمشتري وملك الثمن للبائع وقلت طب ماذا ينبني على ان السلعة في اثناء مدة الخيار ملكا للمشتري - 01:41:15

انه ضامن لها وانه له نماؤها المنفصل. هيك رسمناها بالضبط. هيك حكينا. لما حكيت ان المشتري ضامن لها كتبت هيك وهيك زدت. قلت المشتري ضامن لها اذا تلفت بتعد او تفريط - 01:41:33

لكن في الحقيقة لا الاصل ان اقول المشتري ضامن لها اذا تلفت مطلقا سواء كلفت بتعد او تفريط او بدون تعد او تفريط. هذه هو التعديل. لان انا قلت البارحة انه المشتري يده عليها هي الضمان - 01:41:52

ويد الضمان معناته انه المشتري هذه السلعة في ضمانه مطلقا. يعني هو ضامن لها فيما يتعلق بامور للشخص الاخر. يده عليها هي الضمان يضمنها سواء تلفت بتعد او تفريط او بدون تعد او تفريط - 01:42:09

ففي خيار الشرط مثلاً اه خيار الشرط للبائع. البائع اله خيار الشرط عشرة ايام المشتري الان السلعة عنده. نفرض انه هاي هي الصورة انه بس خيار شرط لبائع عشرة ايام. والمشتري السلعة عنده. اه السلعة عند المشتري اذا هو يملكها - 01:42:28

كا يملكها خلال مدة الخيار. مش هيك اتفقنا؟ قلنا ما معنى يملكها؟ او ماذا يترتب على ملكه لها؟ انه يدعو عليها هي الضمان هي في ضمانه مطلقا وانه له نماءها المنفصل. الان هذا الضمان متى يظهر اثره؟ يظهر اثره اذا تلفت هذه السلعة - 01:42:44

عند المشتري والبائع خلال مدة خيار الشرط طلبها وقال بدي افسخ وهنا البائع خلال مدة خيار الشب قال مشتري انا بدي افسخ رجال السلعة فالمشتري قال والله السلعة تلفت اه بنقول تعال للمشتري - 01:43:04

انت يدك على السلعة يد ايش؟ يا الضمان ولا امان ونقول يدك عليها هي الضمان لان السلعة كانت في ملكك هيدك عليها هي الضمان. فانت تضمناها للبائع انت الان ستضمنها للبائع - 01:43:21

مطلقا. ما فيش مجال تقول لي والله تلفت يا شيخ والله من دون تعدي وتفریط بنقول انتم بما ان يدك يد عليها الضمان عليك ان تردها للبائع سواء تلفت بتعد او تفريط او بدون تعد او تفريط - 01:43:38

هذا هو طبيعة يد الضمان جيد فبدي اياكم بس تكتبوا يعني هي بس هذه الزيادة البسيطة. انك تقولوا يدعو عليها هي الضمان فيضمنها اذا تلفت مطلقا بتعد او تفريط او بدون تعد وتفریط - 01:43:48

هذا تعديل بسيط الان ايش قصة هذا الموضوع ليش جنباه الان معنا اليوم؟ الان ايش قال الشيخ مرعي هنا؟ قال والمبيع بعد الفسخ امانة بيد المشتري الان هنا الشيخ مرعي بطينا قاعدة عامة - 01:44:01

الشيخ مرعي يعطينا قاعدة عامة تتعلق بالفسوخ وهي ان المبيع بعد الفسخ يعني بعد قرار الفسخ يد المشتري عليه يد امان وليست ضمان. اختلفت الامور اذا ثبت الخيار اذا ثبت - 01:44:18

الخيار اي خيار من الخيارات اذا ثبت وصاحب الخيار قرر الفسخ قال انا بدي افسخ اي خيار من الخيارات التي ذكرناها. متى ثبتت

وصاحب الخيار قرر الفسخ ما بده يكمش بده يفسخ - [01:44:47](#)

الان السلعة الان في يد المشتري والتمن في يد البائع ايادي المشتري بعد الفسخ. الان اذا هو اذا صار فسخ ركزوا اذا اتفقوا على الفسخ وصار فسخ آآ طبعا ما فيش داعي يتفقوا يعني هو زي ما حكينا انه صاحب الخيار بده يفسخ خلص. اذا صار فسخ للعقد - [01:45:07](#)

خلص خرجت السلعة عن ملك المشتري وخرج الثمن عن ملك البائع بمجرد ما انه صاحب الخيار يقرر الفسخ السلعة تخرج عن ملك المشتري والتمن يخرج عن ملك البائع لانه خلاص الان في طور الرد - [01:45:27](#)

بمجرد ما يحدث الفسخ وتخرج السلعة عن ملك المشتري ويخرج الثمن عن ملك البائع تصبح السلعة عند المشتري الان يد عليها يد امان. لانه هي ليست ملكه وانما هي امانة عنده فقط تنتظر الاعادة - [01:45:45](#)

ويد البائع على الثمن يد امان ايضا. يعني الثمن ما عاد ملكه. خلص العقد فسخ وخرج عن ملكه وانما هو الان في طور الرد باخذ بستنوا عملية الرد فبما انه يد المشتري ستصبح يد امان معناتها ان هذه السلعة لو تلفت بعد الفسخ في يد المشتري فانه لا يضمنها الا -

[01:46:00](#)

الا اذا تلفت بتعد او تفريط هذا حكم يد الامان. وكذلك الثمن اذا تلف بيد البائع بعد الفسخ يد علي يد امان فلا يضمنه الا اذا تعدى بتعد الا اذا آآ هلك بتعد او تفريط - [01:46:20](#)

لاحظوا الاحكام الدقيقة انه قبل ما يتم الفسخ في كل الخيارات التي ذكرناها السلعة كانت ملك للمشتري والتمن كان ملك للبائع افي خيار الغبن والاسترساء في خيار الغبن والتدليس والعيب والمجلس والشرط قبل ما يختار احد الاطراف الفسخ - [01:46:37](#)

السلعة كانت ملك للمشتري والتمن ملك للبائع. فكانت يده عليه هي الضمان. يضمنها مطلقا لكن اذا قرر صاحب الخيار الفسخ هنا انتهت ملكية المشتري للسلعة وانتهت ملكية البائع للتمن. فتنحول يده من يد ضمان الى اشي اسمه يد امان. وبالتالي يد - [01:46:57](#)

لا يضمن المشتري السلعة الا اذا تلفت بتعد او تفريط ولا يضمن البائع الثمن الا اذا تلف بتعد او تفريط لذلك قال والمبيع بعد فسخه امانة ايده يد امانة اكتبوا. وارسموا هذه الفرق بين يدي الامانة والضمان هذا مهم جدا. ثم - [01:47:16](#)

قال وان اختلفا عند من حدث العيب مع الاحتمال ولا بينة فقول المشتري بيمينه الان اخواني هذي مسألة جديدة. قال ان اختلفا عند من حدث العيب. يعني الان المشتري اخذ هذه الناقاة وعاد بها الى منزله - [01:47:32](#)

مثال الناقاة الان لما عاد الى منزله انتبه انه هناك عرج في في قدم الناقاة فهذا عيب فرجع للبائع وقال ايها البائع ترى انت بعثني هذه الناقاة واكتشفت انا انه فيها عيب فيها عرجة - [01:47:51](#)

البائع قال مستحيل هذا العيب لم يحدث عندي انت وانت مروح بهذه الناقاة في طريق العودة ضربتها بشيء عملت فيها شيء فالعيب حدث عندك وليس عندي قديم المشتري صرخ قال بل هو عندك انا ما عملت فيها اي شيء وبدأ الصراخ من الطرفين - [01:48:09](#)

البائع يقول العيب لم يحدث عندي حدث عندك والمشتري يقول العيب لم يحدث عندي بل حدث عندك. كل واحد يقول العيب يلقي العيب على الآخر قال ان اختلفا عند من حدث العيب - [01:48:29](#)

مع الاحتمال. كلمة مع الاحتمال ضعوا تحتها خط انه فيه احتمالية فعلا لصدق البائع. وفي احتمالية لصدق المشتري. وفعلا ممكن يكون المشتري هو عائد بالسلعة ضربها بحائط او بشجرة فخرجت الناقاة بسبب ذلك - [01:48:41](#)

ففي احتمال لصدقية البائع انه العيب لم يحدث عنده وانما عند المشتري. وفي احتمال لصدقية المشتري انه العيب قديم حدث عند البائع طبعا اذا كان البيع حدث عند البائع قديما يسمى هذا العيب القديم. واذا ثبت ان العيب حدث عند المشتري هذا يسمى العيب

الحادث. المهم ان اختلفا عند من حدث العيب - [01:48:56](#)

المشتري يقول عند البائع والبائع يقول عند المشتري. وفي احتمال لصدق البائع واحتمال لصدق المشتري ولا بينة ما في بينة لطرف من الاطراف. لا المشتري جاب بينة. اذا المشتري جاب بينة شهود - [01:49:15](#)

انعم به واكرم قال الثبات بالبينة. او اذا البائع جاء ببينة واثبت انه العيب حادث مش عنده كان برضو انعم بي واكرم. فمن اتى بالبينة قبلت بينته لكن المشكلة اذا كل واحد - [01:49:31](#)

قال العيب عند الآخر ولا بينة ل أحد ولا بينة يعني لاحدهما طب هل هنا قول مين سنأخذ طبعا قوله ولا بينة اكتبوا او اتى كلاهما بالبينة اكتبوا ولا بينة او احتمال اخر او اتى كلاهما بالبينة. ممكن يكون ولا واحد عنده بينة - [01:49:44](#)

وممكن يكون الاثنين اتوا ببينة. المشتري جاي بشهود والباء جاء بالشهود ولا تورطنا اذا الورطة تكون سواء ما في بينة لاحدهما او هناك بينة لكليهما لانه خلص هذي بينة وهذي بينة فتتساقطان - [01:50:05](#)

فماذا يحدث في هذه الحالة؟ اذا ان اختلفا عند من حدث العيب مع الاحتمال. ولا بينة فهنا عند السادة الحنابلة. وهذا ذكره عثمان النجدي على انه من مفردات المذهب يعني هنا الحنابلة يخالفون جمهور اهل العلم - [01:50:20](#)

يقول الحنابلة القول قول المشتري بيمينه القول قول المشتري بيمينه بس اضيفوا قيد بشرط الا يكون السلعة قد خرجت عن يد المشتري الى غيره القول يعتبر خلاص قول المشتري بيمينه - [01:50:36](#)

اذا اختلفوا عند من حدث ولا بينة او كان هناك بينة للطرفين. فالقاضي يقول القول قول المشتري بيمينه. هيك القضاء بحكم. احلف ايها المشتري يميننا بالله ان العيب ما ما حدث عندك وانه حدث عند هذا البائع العيب قديم - [01:50:58](#)

فيحلف المشتري بالله فيحلف المشتري نعم بالله سبحانه وتعالى وبقبل قوله باليمين فنقول خلاص بما انك حلفت بالله بينك وبين ربنا. نوخذ ظاهر امرك فنعتبر العيب قديم وللمشتري خيار الرد. خلاص ثبت له خيار العلم. لكن هناك كما قلنا قيد وهو انه يقبل قول المشتري بيمينه بشرط - [01:51:14](#)

ان السلعة ما تكون طلعت عن ايديك عن تصرفك. لانه ممكن يكون المشتري اعطى السلعة والله لصاحبه ممكن يكون مثلا اعطى السيارة لصاحبه يروح فيها مشوار فانت ايها المشتري لما تحلف يمين بالله انه العيب ما حدث عندك - [01:51:37](#)

نقول لك انتظر. السلعة طلعت من ايديك ولا ما طلعت؟ اذا قال والله طلعت راحت يعني انا وديتها عالسيارة مع صاحبي لف فيها او ودي فيها زوجته على الطيبة او ما شابه ذلك بتقول له لا وقف. بما انه انت - [01:51:52](#)

اعترفت انه السلعة خرجت عن يدك ولو لبرهة يعني قصيرة يعني مع صاحب او مع ولد او ما شابه ذلك. اذا يمكن يكون العيب حدث في السلعة وهي مع صديقك وانت لا تدري فعلى اي شيء تحلف - [01:52:05](#)

ممكن تكون يعني السلعة غابت عنك باختصار في زمن من الازمان بما ان السلعة غابت عنك في زمن من الازمان اذا وقمت يعني معطيتها لغيرك بالتالي يمكن ان يكون العيب حدث عند غيرك وانت لم تعرف بذلك. فليس لك اذا في هذه الحالة ان تحلف يمين بالله انه العيب ما حدث عندك - [01:52:20](#)

ده البائع او انه عند الباء ليس لك ذلك وانما بنعطيك هذي الاحقية اذا انت اثبت ان السلعة لم تخرج من يدك فبنقول لك اذا احذف يمينك بالله انه العيب ما حدث عندك وحدث عند البائع ويثبت لك خيار العين - [01:52:40](#)

طيب اما اذا لم يحتمل الا قول احدهما قال قبل بلا يمين اه احنا قلنا ان اختلف عند من حدث العيب مع الاحتمال يعني في احتمالية لصدق البائع في احتمالية زبط المشتري وما في بينة وهناك بينة لكليهما يقبل قول المشتري بيمينه. اذا لم تخرج السلعة عن يده - [01:52:57](#)

لكن اذا مكانش في هناك احتمال لصدقك للطرفين بل ثبت بالقطع انه احدهما صادق والآخر كاذب ما في احتمال لصدق كليهما بل ثبت بالقطع ان احدهما صادق والآخر كاذب اه حينئذ سنتبع - [01:53:16](#)

ما ثبت بالقطع واليقين اذا سقط الاحتمال لا يمكن ان نقبل كلا القولين بل نقبل ما اثبته الواقع. لذلك قال وان لم يحتمل الا قول احدهما قبل قول من يصدقه الواقع. قبل قوله - [01:53:35](#)

بان العيب لم يحدث عنده من دون الحاجة الى ان يقسم يميننا ما صورة هذا احبابي في هذه القضية يقولون مثلا اعطيك مثال على قضية العيب الان اه المشتري اشترى عبد من البائع - [01:53:52](#)

او خليني اعطيك مثال على شاه بما انه شي عملي يعني اكثر اشترش المشتري من البائع وعاد بهذه الشاة الى بيته والشام مكثت عنده اسبوع كامل اسبوعين فجأة المشتري يعود بالشاة - [01:54:08](#)

الى البائع ويقول له انظر ايها البائع هذه الشاة مجروحة وانت لم تخبرني بهذا العيب ممتاز عرفتوا شو صار بعد اسبوع من شراؤه؟
المشتري مسك هذه الشاة ورجعها للبائع و يقول له هاي فيها عيب مجروحة - [01:54:28](#)
وآ انت لم تخبرني بهذا العيب البائع قال يعني هذا العيب لم يحدث عندي. هذا الجرح عندك حدث خلال هذا الاسبوع الان نظرنا اجا
اختلفوا الاثنين وتصارخوا وراحوا عالقاضي القاضي نظر في الشام - [01:54:44](#)
فاذا جرح الشاة طري جدا او ما زال يخرج دم اه جرح الشاة بما انه طري جدا وما زال يخرج دم هذا دليل واقعي حقيقي انه هذه
الشاة جرحت عند المشتري. لانه الشاة مش راح تجلس اسبوع كامل - [01:55:01](#)
وجرح هطري يعني انت اشتريتها قبل اسبوعين قد يقول مثلا قبل اسبوعين حتى يكون مثال واقعي اكثر قبل اسبوعين قبل شهر
واخذتها لبيتك مش راح يجوز الجرح عند في شهر او اسبوعين وهو يبعث دما - [01:55:19](#)
طراوة الجرح وكونه يبعث دما هذا دليل على انه جرح جديد واقعي على ان الجرح جديد فبالتالي الصادق هنا هو البائع ان العيب
ليس قديما عنده بل العيب حدث عند المشتري. فيصدق البائع في ان العيب لم يحدث عنده ولا يحتاج الى يمين اصلا - [01:55:34](#)
طيب؟ طيب نؤخذ مثال بالعكس الان نفرض انه المش بائع البائع باع عبدا خلينا هون نرجع للعبد. البائع باع عبدا او امة باع امة
للمشتري المشتري ذهب بها الى بيته - [01:55:54](#)
بعد اسبوع المشتري بكتشف انه هذه الامة لها اصبع سادس لها اصبع سادس في يدها وهذا عيب في الايماء انه تكون امة الى ست
اصابع بدل خمسة هذا شيء تكرهه النفوس فهذا عيب في عرف الناس وفي عرف التجار - [01:56:15](#)
فالمشتري مسك هادي الامة ورجع فيها عالبائع قال للباء اسمع انتبهت لهاي الامة وانا ما انتبهت انه في الها اصبع سادس وهذا عيب
بدي ارد فالبائع قال لا هذا العيب حدث عندك - [01:56:36](#)
المشتري قال له يا عمي كيف اصبع السادس طلع عندي خلال الاسبوع؟ هذا مع خلقتها كيف يعني نشأ عندي هذا العيب؟ كيف يكون
حادثا عندي؟ بعد عقد البيع؟ مستحيل فذهب الاثنان الى القضاء فالحق بالأكيد سيحكم ان قول المشتري هو الحقيقة - [01:56:51](#)
انه لا يمكن الاصبع السادس يعني في العادة في طوائع الناس انه ينبت يعني وهي كبيرة وهي يعني ما شاء الله صار عمرها عشرين
خمس وعشرين سنة. هذا جاء معها في الخلقة - [01:57:07](#)
فهنا يحكم القاضي بان المشتري قوله هو الحقيقي ان لعيب قديم. ان هذه الجارية من يوم يوم او في هذا الاصبع السادس. ولا يمكن
ان يكون حدث عند المشتري فيقبل - [01:57:18](#)
المشتري من دون يمين. فهذا معنى قوله وان لم يحتمل يعني اذا ما كان هناك احتمال ان يكون كلاهما صادق بل مية بالمية واحد
صادق وواحد كاذب. سيقبل قول الصادق - [01:57:28](#)
من دون الحاجة الى يمينه تماما طبعا انا كل ما اقول سانهي اليوم باب الخيار يجد انه يزحف بي طيب لا اصيل عليكم اكثر من ذلك
يعني الوقت استدركنا ساعتين تماما اسأل الله العظيم رب العرش العظيم ان ينفعنا بما سمعنا وان يجعله حجة لنا لا حجة -
[01:57:39](#)
علينا وصلى الله على سيدنا محمد وعلى اله وصحبه وسلم - [01:57:59](#)