

• الدرس الخامس والأربعون | تتمّة باب الخيار | إِبْرَاهِيمُ رَفِيقٌ |

إبراهيم رفيق الطويل

نسعى الى طلب العلوم وفهمها حتى تضئء بشمسها ارواحنا للدين الدنيا جمعنا امرنا كي لا يضل عن الحضارة. ركبنا بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله الذي علم بالقلم. علم الانسان ما لم يعلم احمده سبحانه وبحمده الذاكرين الشاكرين. واصلي واسلم على الملوك رحمة

- 00:00:00

العالمين سيدنا وقرة نبينا محمد وعلى اله وصحبه وسلم تسليما كثيرا مباركا الى يوم الدين. انتهينا ايها الاحبة من ثلاثة فصول من كتاب البيوت الفصل الاول تكلمنا فيه عن تعريف البيع وعرفنا ان اركان البيع ثلاثة ما هي؟ العاقدان والمعقود عليه والصيغة وعرفت -

00:00:30

ان صيغة تنقسم الى صيغة قولية والى صيغة فعلية وهي المعاطاءة. ثم بينا بعد ذلك شروط البيع. لاحظ المصطلح شروط البيع وشروط سبعة تعود اما الى شرط في العاقد او الى شرط في المعقود عليه. فقلنا من شروط البيع التراضي بينهما الشرط - 00:00:50

ان يكونا جائزة التصرف. الشرط الثالث ان تكون العين او ان يكون المبيع والتمن مالا وهو ما فيه منفعة مباحة هذا الشرط الرابع ان يكون مالكا للعين ان يكون الذي يريد ان يعطي العين مالكا لها او مأذونا له في التصرف او مأذونا له - 00:01:10

في التصرف فيها الشرط الخامس قلنا ان يكون مقدورا على تسليمه المبيع والتمن الشرط السادس قلنا ان يكون المبيع معلوما.

صحيح؟ قلنا كيف يعلم المبيع؟ برؤية. للمشتري. اما بالرؤية يراه امامه واما بالصفة. يقول البائع - 00:01:30

المشتري هذا اركز عليه لاننا سنبنى عليها كلامنا الان. الطريقة الثانية بالصفة يقول البائع للمشتري ابيعك جوال صفته كذا وكذا. الجوال غير موجود في مجلس العقد فطريقة اذن العلم بالمبيع اما بالرؤية المباشرة ويراه الان في مجلس العقد واما بالصفة ان يصفه

له جوال صفته كذا وكذا - 00:01:50

هذه الهيئة يقول نعم اريد هذا الجوال بهذه الصفة. جيد. الشرط السابع العلم التمن. الشرط السادس علم المبيع. الشرط السابع العلم التمن. وطريقة علم الثمانية نفسها طريقة العلم بالمبيع اما بالرؤية واما بالصفة. جيد. بعد ذلك انتقلنا بدأنا في الدرس الماضي تكلمنا

عن - 00:02:10

وسائل تفريق الصفقة. فقلنا متى تفرق الصفقة؟ الان في ثلاثة هناك ثلاث صور. ذكر منها ابن بلدان الصورة الاولى اذا باع جميع ما يملك بعضه اذا باع مشاعا بينه وبين غيره من غير اذنه. طبعا هذه مراجعة سريعة تحتاج ان يكون الطالب - 00:02:30

معنا الدرس السابق. النوع الثاني من مسائل تفريق الصفقة ما هي؟ ان يملك شيئا ان يبيع شيئا يملكه وشيء لا يملكه وقلنا ما معنى تفريق الصفقة طيب في النهاية؟ الصورة الاولى والثانية؟ ان نصح البيع في ماذا؟ في الجزء الذي يملكه واما في الجزء -

00:02:50

الذي باعه وهو لا يملكه فان للمشتري اه في النهاية طبعا لا نصح البيع في الجزء الذي لا يملكه هي المشكلة للخيار في النهاية. اما ان يمضي الصفقة على التفريق ويرضى بما قسمه الله عز وجل له. واما ان يرد كل الصفقة. يقول اعطني ثمنية انا ما ادري. لكن هذا

بشرط كما قلنا ان يكون المشتري - 00:03:10

خطأ الصفقة وان الصفقة وقعت على شيئين شيء يجوز بيعه وشيء لا يجوز بيعه. ثم بعد ذلك بعد مساء تفريق الصفقة انتقلنا هذا الكلام عن البيوع المنهي عنها مثل البيع عند النداء الثاني من يوم الجمعة وذكرنا كذلك بيع العصير او العنب لمن يتخذه خمرا وذكرنا

بيع - 00:03:30

في الفتنة وبين المسألة الرابعة بيع العبد المسلم للكافر الا في سورة واحدة تجوزناها اذا كان يعتقد على هذا الكافر. ثم ختمنا بذكر مسألة حكم للبيع على بيع اخيك والشراء على شرائه وقلنا هذا يحرم ولا يصح ولكن بالضابط الذي ذكرناه ان سورة المسألة عند الحنابلة في اثناء خيار المجلس - [00:03:50](#)

الشرط وختمناه كذلك المسألة الثالثة السوم على صوم الاخ قلنا هذا يحرم ولكنه لا يبطل العقد لان النهي يتعلق بالصوم وليس بالعقد نفسه. بعد ذلك انتقلنا الى الفصل الثاني فقلنا الفصل الثاني ما عنوانه كان ايها الاحبة؟ الشروط في البيع. قلنا ما فرق بين شروط - [00:04:10](#)

البيع بين الشروط في البيع. ايوه شروط البيع التي ذكرناها في الفصل الاول هذه من الشارع من الله سبحانه وتعالى لا يصح للعقد الا بها. الشروط في البيع لا هذه شروط من قبل المتعاقدين. يلزم احدهما الاخر بشيء زائد على المبيع. يقول اريده مثلا ان توصله الى - [00:04:30](#)

اريد اه ان تقطعه اريد ان تكسره. او اريد مثلا يقول للبائع اريد ضامنا راهنا رهنا وما شابه ذلك. فبيننا ان الشروط في البيع التي يفرضها احد المتعاقدين على كم نوع؟ على ثلاثة انواع. هناك شروط صحيحة - [00:04:50](#) والشروط الصحيحة قسمناها الى كم نوع؟ ثلاثة شروط هي مقتضى العقد. وقلنا هذه لا فائدة من اشتراطها. كأن يشترط البائع انتقال الثمن له. لا فائدة من اشتراطهم والعقد كذا. النوع الثاني من الشروط الصحيحة شروط لمصلحة العقد. لمصلحة العقد - [00:05:10](#) طبعاً لاحد الطرفين كأن يشترط البائع رهنا كما قلنا يقول للمشتري انت تريد الثمن مؤجل اريد رهن او اريد ضامن تأتي بشخص يضمنك او يكفلك هذا شرط يحق للبيع ان يشترطه. من الشروط لمصلحة العقد بالنسبة للمشتري مثلا ان يقود المشتري يريد الثمن مؤجل ادفعه مؤجلة لا اريد ادفعه الان. هذه تسمى شروط - [00:05:30](#)

لمصلحة العقد. النوع الثاني من الشروط الصحيحة. شروط زائدة. شروط زائدة على العقد تعود لمنفعة احد عاقلين شروط زائدة تعود الى منفعة احد العاقلين وليس الى مصلحة العقد. وهذا الفرق بين الثاني والثالث ان الثالث شرط زائد لمصلحة - [00:05:50](#) المشتري او البائع وليس يعود الى مصلحة العقد بحد ذاته. مثاله قلنا مثلا ان يشترط البائع على المشتري ان يسكن شهرا يقول للبائع المشتري قال اصبعتك هذه الدار ولكن اشترط ان اسكنها شهرا قبل ان اسلمها له ذلك. او المشتري يقول للبائع اشترط عليك - [00:06:10](#)

ان تحمل لي هذه السلعة الى منزلي له ذلك. لكن قلنا في هذا النوع الثالث والآخر هناك شروط ما هي؟ اول ان يكون الشرط الذي اشترطه احدهما معلوما. يقول الباعد المشتري ابيعك الدار مقابل اني اسكنها مدة ولا - [00:06:30](#) يحدد لا يصلح لانه هكذا يقع الخلاف. طيب يكون معلوما وان يكون يتعلق بماذا؟ بالمبيع نفسه. يعود الى المبيع فلا يصح ان يقول البائع للمشتري يعني بعثك هذه الدار مقابل ان تسكنني في فندق من الفنادق في عمان. لا لانه انت تطلب شرط هنا - [00:06:50](#) لا يتعلق بماذا؟ بنفس المبيع. اما تطلب تسكن في نفس الدار التي بعثتها؟ ماشي ما عندنا اشكال. الشرط الثالث والآخر الذي يتعلق بهذا الا يجمع بين شرطين. فالبائع نقول له لك اه مجال بشرط واحد نعطيك فرصة واحدة. لا يجوز لك ان تشرط اكثر من شرط. لماذا - [00:07:10](#)

لان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن شرطين في بيع. كذلك المشتري المشتري لا يجوز ان يشترط على البائع ان يحمل السلعة وان يفصلها له يفعل فيها شيء لا معك شرط واحد تشرطه على البائع. لان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن شرطين في بيع. هذا فيما يتعلق بالشروط الصحيحة. بعد ذلك انتقلنا - [00:07:30](#)

الشروط الفاشلة فقلنا الشروط الفاسدة على نوعين شرط فاسد يبطل العقد وشرط فاسد لا يبطل العقد. ذكرنا امثلة الشروط التي تبطل العقد. المثال الاول قلنا ما هو؟ ان يشترط البائع او الطرف الاخر عقدا اخر مع - [00:07:50](#) اخذ الذي يجريه. مثال ذلك قلنا يقول البائع للمشتري ابيعك هذا الجوال بشرط ان تقرضني الف دينار. هنا اشترط مع عقد البيع اخر شرط هذا لا يصح. ويبطل العقد. هذا يبطل جميع العملية البيع. او ابيعك هذا الجوال بشرط ان تؤجرني بيتك - [00:08:10](#)

لا يصح لابد يكون عقد واحد اما اذا اجرى عقدين من دون اشتراط من دون ان ينص على نفذ الاشتراط بان يقول البائع هذا الجوال وابيعك هذه الكأس بمئة دينار مثلا هذا يصح. من دون صيغة الاشتراط يصح. اما اذا كان بصيغة الاشتراط لا يصح. لماذا - [00:08:30](#) ده؟ لان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيعتين. شرط هديك المسألة السابقة. لان النبي نهى عن بيعتين في بيعة والحنابلة فهموا هذه المسألة بهذه الصورة. ان يبيع بعقده ان ينشأ عقدا. ويشترط معه عقد اخر. فهذا بيعته في بيعة - [00:08:50](#)

عن النبي صلى الله عليه وسلم. هذا النوع الاول من الشروط الفاسدة التي تبطل العقد. النوع الثاني الذي ذكرناه. ايوا التعليق ان يقول ابيعك هذه السلعة اذا جاء محمد او ابيعك هذه السلعة ان اتيتني بكذا. اذا علق البيع على صيغة الشرط المستقبل - [00:09:10](#) بطل البيع ما يجوز. البيع يكون منجزا حالا خلاص ابيع اشتري. اما ان جاء فلان وان ذهب فلان هذا يبطل العقد. هذا مثلا الشروط الفاسدة التي تبطل العقد. هناك شروط فاسدة لا تبطل العقد. قلنا ما هي؟ النقدة. مش الناقصة. يعني ضابطها العام - [00:09:30](#) ان يشترط احد المتعاقدين شرطا يخالف مقتضى العقد. مثال ذلك ان يقول البائع للمشتري ابيعك هذا الجوال. مقابل بشرط عفوا اي الا تبيعه لشخص اخر. هذا ليس للبائع انت ايش علاقتك؟ انا اريد اشتري الجوال. بيت وكسرت طحنته هذا يعود لي. صحيح -

[00:09:49](#)

فلا يجوز للبائع ان يشترط على المشتري والله ان يتصرف تصرفا معيناً في السلعة. لانه السلعة اذا انتقلت الى المشتري انتهت علاقة البائع بها. كذلك لا يجوز للمشتري ان يشترط على البائع قال يقول اشتري منك البضاعة. لكن اذا ذهبت الى السوق وماذا فقدت معي ولا خسرت فيها اردها - [00:10:09](#)

لا لا يجوز له ان يشترط ذلك. قال له خلاص الباءة باعك وهذا رزق الله. انت اذهب الى هذه البضاعة اصبحت بيدك. بعها ربحت خسرت ايش علاقة البائع فيها؟ فلا يصح لك ان تشترط على البائع اني اذا خسرت في السلعة والله ارد عليك - [00:10:29](#) واذا ما مشت في السوق كما يقولون الان اردها عليك لا يصح. ولكن لا يبطل العقد نقول لحاله الشرط فاسد. هذا فيما يتعلق بالشروط الفاسدة. بعد لذلك انتقلنا الى الفصل الثالث. طبعاً نحن الاشياء دائماً نراجع لكن انا عارف ان المادة جديدة. الاخوة نعم. الفرق بين الصورة الثانية - [00:10:43](#)

ايش هو؟ اه نعم العقد صحيح لكن نقول الشرط ملغي. يعني لا نقول انه والله عقد البيع باطل لا العقد صحيح لكن الشرط لا عبء به ملغي. طيب بعد ذلك الفصل الثاني. الفصل الثاني تكلمنا فيه عن ماذا؟ عن الخيارات المتاحة في عقد البيع. وفي الحقيقة هي ليست - [00:11:03](#)

فقط مختصة بعقد البيع بعقد البيع بل بغيره تفضل دكتور. السلام ورحمة الله. الان ايها الاحبة الخيار سبعة اقسام. الخيار المتاحة للعاقدين اقسام وانواع. النوع الاول تكلمنا عن خيار المجلس. قلنا ما سورة خيار المجلس؟ انعقد انا والشيخ عبدالرحمن على سلعة - [00:11:23](#)

الان تم العقد ممتاز لكن قبل ان ان نتفرق من مجلسنا لكل واحد منا الفسخ لنا الحق نفسك انا عقدت انا واياه وقبل ان نتفرق قلت له يا شيخ عبدالرحمن ترى انا غيرت رأيي ما اريد اشتري السلعة ما دمنا اذا ما زلنا في المجلس لم نتفرق بابداننا - [00:11:43](#) فلنا ان نفسخ اذا تفرقنا بابداننا وانتهى وذهب كل واحد الى حال سبيله انتهى الامر واصبح العقد لازماً ملزماً لا يجوز الفسخ الا بالتراضي من البائع. اما اذا اثناء المجلس يعني مثلاً انا والشيخ عبد الرحمن عقدنا على هذا الجوال. قالت للشيخ عبد الرحمن قبل ان نتفرق - [00:12:03](#)

نفسخ لها الشيخ عبد الرحمن قال لا عقدنا لا لا ليس له الحق عبد الرحمن. لي الحق ان افسخ قبل ان نتفرق بابداننا ما زال العقد جائزاً يمكن لكل شخص ان يفسخ اجباراً على الآخر. اذا تفرقنا بابداننا لا يمكن الفسخ الا بالتراضي بيننا. طيب هذا فيما يتعلق بخيار المجلس. الخيار الثاني كان - [00:12:23](#)

خيار الشرط قلنا خيار الشرط ما هو؟ ان انشئ عقداً مع رجل او مع شخص واشترط اقول اريد اه فترة مدة معلومة اسبوع اسبوعين شهر. استخير استشير افعل فيها. بعد ذلك اما ان امضي البيع واما ان ارده اليك. يجوز - [00:12:43](#)

ذلك يجوز ولا يوجد عندنا مدة محددة هذا يسمى خيار الشرط اشترط البائع او المشتري او كلاهما اشترط ما في مشكلة لنفسه الخيار مدة اسبوع شهر شهرين لكن المهم ان نحدد المدة. بحيث كما قلنا اذا اراد ان يرد له الحق في ذلك. اذا انتهت المدة - [00:13:03](#) لم يرد المشتري السلعة خلاص اصبح العقد لازما لا يستطيع ان يلزم البائع بالرجوع اليه. هذا كما قلنا خيار الشرط وعرفنا سورة الحيلة فيه متى لا يصح حيلة؟ طيب ننتقل قلنا خيار الغبن حتى نراجع سريعا نحن فقط مراجعة ايها الاحبة نحن لا ندرس نحن الان نراجع ما اخذناه في الدرس الماضي - [00:13:23](#)

النوع الثالث قلنا خيار الغبن ما هو؟ الخداع. فقلنا خيار الغبن ان ينخدع الانسان. وقلنا صور الخداع التي تبيح عند حنابلة للمشتري ان يرد السلع على البائع ما هي؟ ثلاثة صور. ثلاث صور هي التي تبيح للمشتري ان يرد صلة على البائع - [00:13:43](#) الصورة الاولى النج. والنج صورته كما قلنا في اه المزايدة. في المزايدة يقول من من يزيد من يزيد؟ يكون الباء متفق مع شخص. يقول يا فلان قال مئة ان تقل مئتين وتقاتل اثنين تقل اربع مئة. اذا قال خمس مئة انتقل ست مئة. حتى تبقى ترفع. الذي يرفع لا يريد يشتري - [00:14:03](#)

فقط ان يرفع في السلعة فاذا شخص كما قلنا مسكين جاء على المزاد ان البائع صادق يرفع مياه الشخص قدامه يرفع مئتين قال ثلاث مئة قال هناك اربع مئة قال خمس - [00:14:23](#) خلص الباقي يعطي هناك اشارة اذا قال ست مئة وقف انت في النج. الان اشتراها بست مئة عاد الى صديقه قال له كم اشتريت؟ هذي قال والله بست مئة. قال ما تسوى ست مئة هذي كيف - [00:14:33](#)

قال والله وجدت انسان يرفع معي وانا ارفع وهو يرفع انا ارفع وهو يرفع. قال خذعوك. هذا نشوان هذا حقيقة رأيت. كنت في المدينة المنورة. في الاسواق اشترى سيارة يعني واضح النش امامك البائع يتفق مع مجموعة كاملة كانوا امامه يقول يعني يلا هذي سيارة نمدح على خمسة الاف - [00:14:43](#)

وهناك موظف ينتقل معه على جميع السيارات يرفع في الجميع. يعني ورأيت عند السجارة الاولى يقول ستة سبعة. انتهينا من السيارة الاولى. راقبنا السيارة الثانية هو نفس يأتي يقول يرفع بالسعر ستة سبعة. هذا في الحقيقة اشكال. لا يجوز يحرم النبي سماه خداع للناس. فاذا عرف المشتري بالمزاد انه خدع له ان يرجع السلعة - [00:15:03](#)

الباع وبأخذ ثمنه. يقول انت خدعتني حاط موظف يرفع السعر. هذي الصورة الاولى من صور الغبن. الصورة الثانية كما قلنا هي تلقي الركبان. تلقي الركبان هذا كان قديما الان يعني ممكن صورته قلت ان يذهب الانسان الى تخوم البلدة ينتظر التجار الذين يقدمون من بلدان اخرى او الى المطار. ينتظر التجار الذين يأتون ببضاعة - [00:15:23](#)

الان التجار الذين يأتون ببضاعة من بلدان اخرى في العادة في كثير من الاحيان يقول لا يعرفون سعر هذه السلعة في سوق هذا البلد الذي اتوا اليه. فهو يذهب على تخوم البلدة ياخذ منهم السلع ويشترىها بسعر ماذا؟ بخس. هم لا يعرفون السعر. يظنون ان هذا الرجل صادق. هؤلاء التجار مثلا - [00:15:43](#)

باعوا السلعة لشخص في المطار. نزلوا الى سوق هذا البلد. رأوا ان السلعة سعرها مرتفع. ليس بهذا السعر الذي اشترى به الرجل الذي تلقاهم. لهم الخيار ان يعودوا على هذا الرجل الذي خدعهم يقولوا له ترى انت شريته بسعر بخس هذه في السوق عندكم اغلى بكثير مما اشترت به. فالنبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تليق الركبان - [00:16:03](#)

هؤلاء لهم الحق ان يعودوا على هذا الذي خدعهم. الصورة الثالثة من صور هذه الصور الثلاث هذه الصور الغبن عندنا في المذهب. المسترسل المسترسل ايها الاحبة يقول انه الشخص الجاهل بالاسعار والذي لا يحسن المماكسة الذي ويسهل خداعه. شخص يجهل باسعار السلع وضعيف العقل لا يحسن المماكسة - [00:16:23](#)

والحوار مع التجار ولا يعرف يعني كما قلنا اسعار السلع في السوق وهذا يسمونه بيع المسترسل على على حاله على نيته كما يقولون فالان هذا مسترسل ما ذهب الى السوق اشترى بضاعة حاول ان يعرف كم سعرها وجد تماما التجار عادة ما يكونون شبكة كاملة. فما - [00:16:43](#)

فاخذ سلعة واشتراها ذهب الى صديقه قال كم اشتريتها؟ قال بالف. قال له صديقي ما تسوى مئة. خدعوك. اه في هذه الحالة نعم اذا ثبت الخداع لهذا المسترسل المسكين ان يعود على الباء يقول ترى انت خدعتني. لذلك طبعا اشترطنا في الجميع انظروا الخيار الغابض يخرج عن العادة. يعني احيانا التاجر - [00:17:03](#)

يكون ذكيا يماكس يزيد السعر حتى يربح اكثر. اذا كان ضمن المعقول لا نثبت خيار الغبن. لكن اذا كان ضمن شيء يعني خيالي سلعة بمئة تباع يضحك فيها على شخص بالف يعني عشرة اضعاف السعر هذا لا هذا لا يصح ويجوز لصاحب الذي خدع ان يعود قال - [00:17:23](#)

الا بسورة واحدة قالوا لا الاستعجال لا يثبت خيار الغبن اذا استعجل الانسان. يعني شخص بإمكانه ان يستفسر عن سعر السلعة ويعود الى اصدقائه ويسأل اهل الخبرة هو استعجل ذهب الى سلعة مباشرة اخذها من دون ان يستفسر. لا في هذه الحالة نقول ليس لك الخيار حتى لو غبت. لماذا؟ لانه كان بإمكانك ان - [00:17:43](#)

اسأل وان تستفسر وانت تستعني وان تعود الى هذه الخبرة. فمن كان مستعجلا لم يستأن ولم يفكر قبل ان يشتري في هذه الحالة نعاقبه ونلزمه بماذا البضاعة. طيب هذا هي ميدال الغيار الغم. النوع الرابع خيار التدليس. هذا النوع الرابع من انواع الخيار. خيار التدليس ما هو ايها الاحبة؟ البائع - [00:18:03](#)

يدلس السلعة على المشتري حتى يوهمه ان لها صفات احسن بكثير مما هي عليه. مثال ذلك ذكرنا مثالها ذكرهم التصرية ما معنى التصرية؟ هذا قديما كان عندهم البائع يكون عنده ناقة ولا يكون عنده شاة يبقي اللبن فيها ايام. يعني اذا بقي اللبن من دون ان يحلم - [00:18:23](#)

في الدرع ينتفخ فيأتي المشتري ينظر ما شاء الله ويقول هذه ما قلبون وهذه الشقلبون كثيرة اللبن. يأتي بها الى منزله يحلبها بعد اذا انخدع اكتشف ان البائع ليست لبون وانما البائع هو الذي ترك اللبن في الضلع ايام حتى يوهمه دلس عليه ان - [00:18:43](#)

هذه شناقة وهذه الشاة لبون. فاذا اكتشف المشتري ذلك له ان يعود بماذا؟ بالناقة او بالشاة على البائع لكن يرد من تمر مقابل اللبن الذي حلبه. مثال اخر على التدليس تسويد شعر جارية. وهذا كما قلنا من يعني من امثلة الاماء. مثلا تأتي بمثال معاصر - [00:19:03](#) حقيقي للسيارات. لو ان كما قلنا الان البولش الدهان هذا غير حقيقي. باقي عنده سيارة مضروبة دهنها بوليش. حتى يوهم المشتري ان هذه السيدة جديدة لا يوجد فيها ضربات. المشتري ذهب الى المغسلة يغسل السيارة غسلة غسلتين ولا الدهان كله سقط. اكتشف ان البائع وضع دهان - [00:19:23](#)

فعاد هذا البائع قال لا انت هذا تدليس انت خدعتني. نعم في هذه الحالة للمشتري الحق في ان يرد السلعة على البائع. طيب الخيار الخامس قلنا خيار العيب. خيار العيب قلنا ما معنى خيار العيب؟ ان يجد المشتري في السلعة ماذا؟ عيبا. طبعا اي - [00:19:43](#) ايها الاحبة كل خيار انا اقول السهولة ان تفكر ان الامر يتعلق ان المشتري هو الذي خدع في الغبن في التدليس في العيب في المجلس الشرط لكن في الحقيقة هذا الامر يتعلق بالمشتري وفي البائع. يمكن البائع هو الذي يخدع في الثمن. يمكن البائع هو الذي يدلس عليه في الثمن. يكون الثمن مغشوش - [00:20:03](#)

لكن البائع هو الذي يشترط خيار الشرط او المجلس. يمكن البائع هو الذي يأخذ ثمننا معيبا. يكون الثمن نفسه فيه عيب. فانتبهوا انا الان اطبق على البائع والمشتري الشروط ليست فقط لحق المشتري بل هي كذلك في حق البائع. لكن بصورها في حق المشتري اسهل. لذلك انا اطبق على المشتري. وهبنا - [00:20:23](#)

الخامس لا هادا خد لك خيار وغبني عيب وتدليس على التراخي ما لم يوجد. قلت الافضل في الترتيب ان يؤخرها ابن بلدان. و بده يعطي ضابط عام. انه خيار الغبن والتدليس والعيب. انت غير مجبر ان ترد السلعة - [00:20:43](#)

مباشرة اذا اكتشفت فيها عيبا او اكتشفت فيها او اكتشفت تدليسا او اكتشفت انك قبلت يجوز ان تترها ما لم يظهر منك ماذا؟ دليل على انك رضيت بالسلعة على حالها. اذا ظهرت منك امارة تدل على انك رضيت بالسلعة على حالها انتهى حقك في خيار الغبن او بالتدليس او بالعيب. اما - [00:21:03](#)

نحن مباشرة اذا وجدت العيب نقول معك اربعة وعشرين ساعة ترددها والله ما رديت انتهى امر لا ليس بصحيح. لك الحق حتى لو استمر الامر الى شهر. لكن المهم ان لا يوجد منك دليل الرضا. وامثلة دليل الرضا قلنا ماذا؟ يعني الشخص ولد سيارة مغشوشة خضع فيها وذهب فيها الى العقبة وذهب الى الصوت وجرش واربد. لا انت الان - [00:21:23](#)

السيارة يعني واضح انك رضيت بالسيارة. فاذا وجد منك دليل رضا بالسلعة انتهى الخيار. الغبن والتدليس والعيب. اذا لم يوجد دليل رضاه فان الخيار يبقى لك على التراخي الا في سورة واحدة ما هي؟ التسرية. في مسألة المصراء الابل والناقة معك الخيار مدة ثلاثة ايام للنص - [00:21:43](#)

يعني احيانا ايها الاحبة الفقهاء يقعدون قاعدة. ثم بعد ذلك يجدون نصا يخالفها في جزئية. فلا ينقضون القاعدة من اصلها وانما يستثنون هذه المسألة خصوصا النص الشرعي اما الاصل تبقى القاعدة على عمومها. بسم الله. المهم خيار العيب هو الخيار الخامس - [00:22:03](#)

وخيار العيب قلنا ان يجد المشتري في السلعة ماذا؟ عيبا ينقص قيمة السلعة حتى ولو لم ينقص عينها احيانا كما قلنا بعض الضربات مثلا يقول لك مش ضربة. السيارة لو اشتريتها من الوكالة وركبتها. مشوار - [00:22:23](#) واحد كم ينقص من قيمتها؟ ينقص صحيح في عرف التجار ينقص. مع انه ما حدث فيها شيء يعني ما في يعني بقول لك واحد شيخ مشوار واحد بس رحت فيها - [00:22:43](#)

ليكان خلص بعرف التجار بتنقص قيمتها. فاذا البائع باع مشتر جديد. لان واحد جرب السيارة المهم تنقص قيمتها. المهم جاء باعه هذي السيارة ولم يخبره ان هذه السيارة خرجت في مشوار وانها فتحت. الان هي كسيارة ماشية ما نقصت عجل او ان نتلف منها عضو - [00:22:53](#)

لكن في عرف التجار نقصت قيمتها فاذا البائع باع المشتري هذه السيارة على انها وكادة على انها وكالة وهي بالحقيقة ليست وكالة لانها استخدمت في هذه الحالة والمشتري عرف بذلك. له الحق ان يعود على الباءة يقول ترى انت غششتني. هذه - [00:23:13](#) قيمتها نقصت صحيح ما فيها عيب ادواتها سليمة لكنها في عرف التجار نقصت لانها استخدمت. فهذا عيب. يعني لا تظن ان العيب هو مجرد ان تكون هناك كسر في السلعة او انه فيها عيب ظاهر او شي مشين بمجرد ان تنقص قيمة السلعة في عرف التجار هذا يعتبر عيب حتى ولو لم تنقص - [00:23:30](#)

العين جيد؟ شيخ؟ نعم. يترتب عليه اثم اللي في هاي الحالة؟ اه طبعا اذا كنت انت تعلم ولم تخبر الشخص المشتري بهذا الامر انت غششتنه. مع انها ما نقصت من اه - [00:23:50](#)

نعم ما نقصت من عينها لكن انت تاجر وتعرف في عرف التجار ان هذه السلعة لا تباع بهذه القيمة. هذا غش الان عرف التجار متبع ان تلتزم به ولا توهم الشخص بخلاف ما هو عليه. لانك انت اوهمته ان السيارة وكالة. انا ارغب بالسيارة وكالة. يا اخي انا مشتري ما اريد سيارة استخدمت ولو للحظة. هذا حقي - [00:24:00](#)

جيد. وكذلك النوع الثاني من العيوب. اذا قلنا العيب اما ينقص القيمة او ينقص ماذا؟ العين. ولو لم ينقص القيمة. يعني انظروا عيوب تنقص القيمة ولا تنقص العين. كما قلنا في هذه السيارة. وهناك عيوب لا تنقص العين ولا تنقص القيمة. صحيح؟ مثلا - [00:24:20](#) تشتري شيء سلعة فيها شيء يعني مثلا جهاز ذهب او قطعة ذهبت هذه القطعة يقول التجار لا تنقص قيمة هذه السلعة حتى لو ذهب لكن انت كمشتري تريدوها. ماشي هي السلعة فقدت هذه القطعة. هذه القطعة لا لو فقدت قيمة السلعة تبقى كما هي عند - [00:24:40](#) التجار لكن انا كمشتري اليس من حقي ان تكون هذه القطعة موجودة؟ وانت كبائع الاصل تخبرني ان هذه القطعة مفقودة فاذا وجدت نقص في العين حتى ولو لم القيمة كذلك هذا عيب. فالعيب اما ان يكون نقصا في القيمة حتى ولو لم تنقص العين. واما ان يكون نقصا في العين حتى ولو لم تنقص القيمة - [00:25:00](#)

ويمكن ان يكون نقص في العين والقيمة وهو الاكثر. وهو الاكثر انه نقص العين بسبب نقصا في القيمة. ففي هذه الحالة ايها الاحبة صور الان المشتري السلعة ما زالت عند المشتري. اطلع فيها على عيب والسلعة قائمة عنده. ما زالت موجودة عنده. الان - [00:25:20](#)

او عرفة بالعيب له ان يردده الى ماذا؟ له ان يرد هذه السلعة له ان يرد هذه السلعة الى من؟ الى البائع ويأخذ ماذا؟ الثمن. هذا الخيار الاول له. وله ماذا - [00:25:40](#)

وله لا ان يبقي السلعة عنده ويأخذ من البائع قرش مقابل النقص الذي حدث في السلعة. يعني المشتري مخير اما ان ترد البائع وتأخذ الثمن واما ان تبقي الصلة عندك وتطلب من البائع ماذا؟ ارشى وقلنا كيف يحسب الارش ايها الاحبة؟ ما تعريف - [00:26:00](#)
العرش اه الفرق بين ماذا؟ لارش صحيحة ومعيدة. اه قسط ما بين قيمتها صحيحة ومعيبة بالنسبة الى ماذا؟ الى الثمن. وقلنا كيف حساب ذلك كما قلنا هذا الجوال ايها الاحبة اولا فرقنا بين مصطلحين مهمين بين قيمة السلعة و ثمن السلعة ما الفرق بين القيمة وال ثمن؟ القيمة - [00:26:20](#)

كم قيمتها عند التجار؟ هذي كم؟ في غرفة التجار كم تسوى؟ الثمن هو الذي دفعته انت ايها المشتري للبائع البائع قد يبيعك السلعة باكثر من قيمة مماكسة هو ذكي. بعكس سلعة باكثر من قيمتها. قد يبيعك اياها ب ثمن اقل من قيمتها. فال ثمن غير القيمة. طيب هذا الجوال قيمته كما قلنا - [00:26:50](#)

مثلا قيمته عشرة دنانير ممتاز وجدنا فيه عيبا هذا العيب في عيب في عرف التجار ينقص قيمته الى ثمانية دنانير. الان ما الفرق بين قيمته صحيحا ومعيبا كنسبة رياضية؟ الخمس. صح الديناران الذي هو في الحقيقة كم؟ الخمس انه قيمته صحيحة - [00:27:10](#)
قيمة معايير ثمانية اذا الفرق كم هو؟ الخمس. ممتاز. الان المشتري يأتي للمشتري نقول انت كم اشتريت هذا الجوال؟ يقول اشتريته اوهمني انه صحيح اشتريته بعشرين دينارا. نقول تنقص من الثمن النسبة الخمس. فكم يرد البائع للمشتري ارشا اذا طلب المشتري الارش؟ اربعة دنانير لانه خمسة وعشرين اربعة - [00:27:31](#)

كذا. اشتراه بثلاثين احسنت خمسة وثلاثين. وعلى ذلك فاذا هكذا نحسب الارش الذي سيدفعه البائع الى المشتري بحسب كما قلنا قسط ما بين قيمتها صحيحة وقيمتها معيبة نرده الى الثمن. هكذا يحسب الارش. طيب. الان ايها الاحبة - [00:27:58](#)
اذا السلعة التي فيها المشتري عيبا خرجت عليها سيارة دعستها وتلفت. هل نقول للمشتري سهل امرك انتهت امورك السلعة تلفت عندك ولا له الحق ان يطالب البائع بالعرش. الان يرد السلعة للبائع مش ممكن. لانه - [00:28:20](#)

السلعة تلفت عنده. لكن لو الحق ايها الاحبة ان يطالب البائع بماذا؟ بالارش. يقول ترى السلعة تلفت. لكن انت صاير تلفت عندي. لن اردها لك انتهى لكن اريد منك ارش العيب الذي كان فيها له الحق في ذلك. هذا اذا كانت سلعة نيفة. الصورة الثالثة اذا حلت بالسلعة عيب جديد - [00:28:40](#)

هادي الصورة الثالثة. الصورة الثالثة ان يأخذ مشتري السلعة وجد فيها عيبا من عند البائع. والسلعة عند المشتري حدث فيها عيب اخر الان كيف نحل هذه الاشكالية بين البيع والمشتري؟ في هذه الحالة ايها الاحبة المشتري مخير نقول ترد السلعة للبائع - [00:29:00](#)
وتأخذ الثمن ولكن ستدفع للبائع ماذا؟ الارش. لكن الارش الذي يدفعه المشتري للبائع لن يرد الى الثمن على القيمة مباشرة احسنت ما في ما في ثمن الان فنقول كم قيمتها صحيحة؟ عشرة كم قيمتها بالعيب الذي حدث عند المشتري الذي حدث عند المشتري - [00:29:20](#)

ثمانية اذا ترد ايها الاحبة كم يرد؟ يرد فقط دينارين لا نردها الى الثمن لانه لا يوجد ثمن الان المشتري هو الذي سيدفع الى الباء. اذا الصورة الاولى يرد المشتري السلعة الى البائع يأخذ ثمنه ولكنه سيدفع عرش النقص. حل اخر هل هناك حل اخر؟ نعم. الحل الاخر ان - [00:29:40](#)

المشتري يرضى بماذا؟ بالسلعة ويطلب من البائع ياخذ ارشاد السلعة تعيبت عندي. اعطني ارش العيب الذي كان عندك من نسبة الى الثمن وانتهى الامر. اذا هذه السور الثلاث بالمسألة. الان نتقل طبعا اكملنا ذكر ما وان اختلف - [00:30:00](#)
عندما الحدث لا اريد ان اطويه حتى نحاول نسير شوي اليوم قليلا. آآ الخيار السادس خيار تقبيل الثمن. قلنا ما سوى الخيار تقبيل الثمن ايها الاحبة؟ خيار تقدير الثمن هذا الخيار السادس يثبت في انواع معينة من البيوع. هذه البيوع التي تكون بشرط اخبار الثمن. هناك بيوع ايها الاحبة - [00:30:20](#)

يجوز للمشتري والبائع ان يتفقا عليها. وهي البيع بشرط الاخبار بالثمن. ما معنى الاخبار بالثمن قلنا؟ ان يخبر البائع اشترى بالثمن الذي اشترى به البائع السلعة. وهذه البيوع اربعة قلنا تولية مرابحة مواضعة - [00:30:40](#)

مشاركة سريعا التولية ما هي معناها ان يقول البائع للمشتري هذه السلعة اشتريتها بمائة دينار ابيعها لك بمئة دينار هذا يسمى تورية بيع البائع المشتري السلعة بنفس الثمن الذي اشترها به البائع. المرابحة يقول البائع المشتري ابيعك هذه السلعة اشتريتها خبره بالسعر لذلك سمي - [00:31:00](#)

اشتريتها بمئة دينار ابيعها لك بمئة دينار وربح دينار على كل عشرة دنانير. هذه مرابحة. او العكس. انا اشتريتها بمئة دينار ابيعها بمئة دينار واضع دينارا مقابل عشر دنانير. كم سيصفي السعر؟ تسعين. تسعين احسنتم. المشاركة - [00:31:20](#)

يقول البائع للمشتري انا هاد اشتريتها بماذا؟ بمئة دينار. اه خبره بالثمن. تشاركني في نصفها بخمسين دينار تدفع مقابلها خمسين دينار مقابل النصف. ونصبح انا واياك شراكة في السلعة هذا يسمى مشاركة. المشترك بين جميع هذه البيوع ان البائع لابد وان يصدق المشتري في ماذا؟ بالسعر او الثمن الذي اشترى - [00:31:40](#)

وبه ماذا؟ السلعة. لذلك سمي تخدير الثمن. يخبر البائع المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة. قلنا ما طب متى يثبت الخيار في هذه البيوع؟ متى يثبت الخيار المشتري؟ يثبت الخيار في حالة ان البائع لم يخبر المشتري - [00:32:00](#)

الثمن الحقيقي الذي اشترى به السلعة. قام بالتلبيس عليه والخداع. وهذا له عدة صور. الصورة الاولى ان يخبره انه اشترى السلعة بثمانين وفي الحقيقة هذا الثمن الذي اخبر به اكبر من الثمن الحقيقي الذي اشترى به يقول اسمع انا شريت هذه السلعة بمئة دينار يلا ابيعها مرابحة لك - [00:32:20](#)

بمئة دينار وزيادة دينار على كل عشرة. وفي الحقيقة رجع المشتري اكتشف انه الباعة ما شراها بمئة دينار. اشترها بثمانين دينار. ها هنا خدعه. ما اخبره بالسعر الحقيقي الذي اشترى به. في هذه الحالة ماذا يثبت له؟ قلنا ابن غلبان خالف المذهب لم ينص على المذهب. صححنا طريقة ابن غلبان. ماذا يفوت له؟ هل يثبت - [00:32:40](#)

خيار المشتري لا ابن بلدين قد بده الخيار لكن عملها بالحنابلة ليس له الخيار وانما نقول للمشتري خذها بالسائر الحقيقي الذي اشترى بها البائع واسقط الربح الذي هو مقابل الزيادة. هو الان ماذا قال له؟ اشترت بمائة دينار واطلب منك ربح دينار مقابل ماذا - [00:33:00](#)

كل عشر دنانير. اكتشفنا انه اشترها بثمانين دينار. فنقول للمشتري ليس لك الخيار. لكن خذها بثمانين دينار. وهناك ربح كان مقابل عشرين دينار صحيح لانه هو كل عشرة سيعطي عليها ربح دينار. فالان هناك ديناران سيسقط عليك كذلك من الربح فسقط العشرون وسقط كذلك ربح العشرين - [00:33:20](#)

دينارين اودي الديناران. طيب. هذا فيما يتعلق لو بانا اكثر من صور الخداع ان يقول البائع للمشتري انا اشتريتها بمئة دينار. حقيقة ماشي هو اشترها بمئة دينار لكن اشترها بمئة دينار مؤجلة. الان انتم تعلمون ايها الاحبة فرق بين السعر الحال والسعر - [00:33:40](#)

فانا عندما اقول للمشتري والله خرجت السلعة علي هذه والله خرجت علي بمئة دينار. ولم ابين انها بمئة دينار مؤجلة. المشتري سيظن انها ماذا؟ حاله هذا هو الاصل. صحيح؟ فانت عندما لم تخبر المشتري بالصفة التي كانت عليها المئة دينار ومئة دينار مؤجلة. هذا خداع. يجب عليك تقول انا اشتريتها بمئة دينار - [00:34:00](#)

مؤجلة. حتى المشتري يعرف انه لو اشترها حالها السعر سيكون اقل. صحيح؟ فاذا قال له البائع انا اشتريته بمئة دينار ولم يبين انها كانت مئة دينار في هذه الحالة ماذا يقود الحنابلة؟ هل يثبت الخيار للمشتري؟ ابن بلبان اثبت له الخيار وهذا خلاف المذهب كذلك في الصورة الثانية. ماذا نقول - [00:34:20](#)

المجتهد يقول لا خيار لك لكن خذها بمئة دينار بالطريقة التي اخبرك بها ولكن بالاجل هو اخذها بالاجل مئة مثلا باجل ستة اشهر نقول خذها ايها المشتري بمئة دينار لاجل ستة اشهر مثله. عرفت حتى نساوي بينهما ولا نثبت الخيار. طيب - [00:34:40](#)

الصورة الثالثة اشترها ممن لا تقبل شهادته له. ما سورة ايها الاحبة؟ يقول الماء عن المشتري. والله يا شيخ خرجت علي هذه السلع

بمئة دينار لكن البائع عندما رجعنا للارشيف وجدنا انه اشترى هذه السلعة من ابيه او من ابنه او من زوجته - [00:35:00](#)

اذا اشترى من ابيه فانه يمكن ان يزيد له في ماذا؟ في الثمن. يقول خذ قديش تبي ثمانين خذ هاي مئة. او من ابنه يريد ان يساعد ابنه. يقول كم تبيعني يا ابني هذه - [00:35:20](#)

يقولوا بتسعين قل له هذه مئة. الان صحيح. البائع يقول اشتريت بمئة نعم اشتريتها بمئة. لكن في الحقيقة هي مئة نتيجة محابة منه لاقاربه لزوجته لابيه لابنه. ففي هذه الحالة ايها الاحبة وعبر عنها بمن لا تقبل شهادته له. ويقصد بهذا التعبير كما قلنا - [00:35:30](#) من لا تقبل شهادته له اصله وفرعه وزوجته. او زوجها ان كانت هي انثى. ففي هذه الحالة يجب على البائع ان يقول للمشتري اشتريته بمئة دينار من ابي. او من او من ابني او من زوجتي حتى يعرف المشتري ويدرك انه نعم قد يكون - [00:35:50](#)

هناك جزء من المحابة. اما اذا قال مئة دينار وسكت لا يصح. وفي هذه الحالة ماذا نفعل؟ اه هنا نثبت الخيار هنا نوافق ابن بلبان في الصورة الثالثة والرابعة والخامسة نعم كلام ابن بلبان صحيح هذا المذهب يثبت الخيانة المشتري اما ان يرد السلعة للبائع يقول لا اريدها لا مرابحة ولا - [00:36:10](#)

مواضعة ولا تولية ولا مشاركة. خذ سلعتك ورد دمك. او يرضى بما قسمه الله عز وجل. هذا الخيار طيب او باكثر من ثمانية حيلة. لاحظوا هي لعب الفقه كم له فروع وكم له صور. لان الصور التي يحدثها الناس في حياتهم كثيرة - [00:36:30](#) وكل سورة لا بد للفقهاء ان يجدوا لها حكما لا يوجد عندنا مسألة لا يوجد لها حكم. لاحظوا نحن كل هذا مراجعة للدرس السابق. طيب او باكثر من ثمانية حيلة ما صورتها؟ يخبره يقول ترى يا شيخ انا اشتريتها بعشرة دنانير. راجعنا الارشيف. هاي المشكلة انه -

[00:36:50](#)

البائع لا يريد ان يخبر بالحقيقة. راجعنا الارشيف. ماذا وجدنا؟ وجدنا هذا الباع ايها الاحبة كانه يريد من شخص دين عشرة دنانير فرضا. وهو يعلم انه وهذا الرجال ما راح يرد لا هو العشرة دنانير. هذا هو يطلب طيب ذهب هذا الرجال الذي يطلب منه عشرة دنانير عنده محل فيه بضاعة - [00:37:10](#)

الى محله قال اسمع اخذ منك هذه السلعة مثلا هذا الجوال مقابل العشرة دنانير التي اريدها منك. لاني اعلم انك لن عشر دنانير خلص اخذ هذه السلعة مقابل العشر الدنانير لكن عندما اتينا العرف التجار هذه السلعة التي اخذها في الحقيقة قيمتها ست دنانير -

[00:37:30](#)

لكن هو تسامحا ويريد يفتك. قال له خلاص هات السلعة هذه مقابل عشرة دنانير. الان كنظرة نعم نستطيع ان نقول هذه السلعة اخذها مقابل ماذا؟ عشر دنانير فثمنها خرج عليه ماذا؟ عشر الدنانير لكنها في الواقع كم قيمتها؟ ستة صحيح - [00:37:50](#)

فاذا جاء الان هذا البيان لشخص جديد قالوا ترى يا شيخ والله خرج هذا الجوال علي بعشرة دنانير. الان هو في المعنى العام صادق لكن فيه نوع خداع. لانه في الحقيقة - [00:38:10](#)

هي لم تخرج عليك عشرة دنانير كراس مال انت دفعته. انت اخذت هذه السلعة مقابل دينك. صحيح؟ وتسامحت حتى تخلص من الدين وتأخذ شيئا من هذا الانسان الذي تعرف انه لا يرد فاخذت هذه السلعة مقابل عشرة دنانير لكنها في الحقيقة كم قيمتها؟ ست دنانير فانت عليك ان تخبر تقول انا اخذت عشر - [00:38:20](#)

مقابل ديني. انا صدقت انت المشتري؟ المشتري اذا لم تصدق ولم تخبره بالصفة له الخيار. يقول لك لا يا عمي انت ترى تخدعني. انت اخذت مقابل دينك ما اخذتها بقيمتها الحقيقية. كذلك السورة الاخيرة من صور الخداع في تكبير الثمن اه باع بعضه بقسطه. باع بعضه بقسطه مثال - [00:38:40](#)

ايها الاحبة مثلا عندنا كم جوال هنا عندنا ثلاث انواع جوال. لو ان هذه الجوالا كلها جمعت في كرتونة واحدة. كرتونة واحدة وقال لك شخص خلاص خذ هذه الجوالا جميعها بمئة دينار. مثلا عندنا عشرون جوالا قال لك البائع خذها جاءه شخص يريد ان يشتريها بالجملة - [00:39:00](#)

فقال له صاحب بيع الجملة خذ هذه الكرتونة فيها عشرين جوال مختلفة الانواع فخذها بمئة. الان هذا الشخص اخذ هذه الكرتونة

فيها عشرون جوالا. طبعا جوالاات مختلفة الانواع اخذها بالجملة كم؟ بمئة دينار. الان - 00:39:20

عندما جاء ليبيع جوالا منها. الان جاء بها الى محله اراد ان يبيعه بالتفريق على المشتريين. فجاء مشتري قال تريد ان تبيعني اياها تولية ولا مريحة ولا مواضعة. فقال له والله يا شيخ انه هذا الجوال خرج علي بعشرين دينارا. او كم هو؟ يعني احنا قلنا مئة دينار جملة - 00:39:39

فيها كم جوال؟ فيها عشرون جوال اذا خمسة صحيح؟ اذا يقول يا شيخ خرج علي هذا الجوال بخمسة دنانير. طيب قال المشتري هذا الجوال؟ قال والله يا شيخ هذا الجوال ايضا خرج علي بخمسة دنانير. قالوا هذا الجوال طب ما هو مستحيل كل الجوالاات وهذي انواع مختلفة. هذا نوع متطور هذا نوع متخلف. اذا هناك تفاوت في السلعة - 00:39:59

هذا البيع ماذا فعل في الحقيقة؟ واخذ كرتونة فيها عشرة جوال واخذها جملة بمئة دينار. ففرق المئة دينار بالتساوي على الجوالاات وهذا في خداع صحيح لان هناك جوال قيمته ربما دينار. وهناك جوال منها قيمته مفرق عشرون دينار وحده ولا خمسون دينارا.

فعندما توزع انت - 00:40:19

مبلغا كاملا على جوالاات مختلفة الانواع لا توزعه بالتساوي. عليك ان توزعه بالقيمة الحقيقية. فاذا قلت للمشتري انت اخذت بخمسة وهذا بخمسة وهذا بخمسة. بناء على انك وزعت المئة دينار على العشرين جوال بالتساوي هذا فيه خداع. لكن متى يصح هذا؟ لا يكون فيه خداع - 00:40:40

اذا كان النوع واحد يعني اذا كان كله سامسونج بصفة كذا بنوع معينة ومحددة فعلا لما تقول اخذت عشرين جوال من نوع واحد تقسمها التقسيم بالتساوي. هذا ما فيه خداع. لكن متى يكون الخداع كما قلنا؟ اذا كانت الاشكال مختلفة. مثلا ممكن تشتري كتب.

كرتونة كتب كاملة فيها اقصى - 00:41:00

مقتصرات واحياء علوم الدين ومجموع الفتاوى. اخذت جميعها بكم؟ بالف دينار مثلا. الان لا يصح انك توزع الالف دينار على كل مجلد مجلد. لانه مجلد اكسر المختصرات ليست كقيمة مجلد من احياء علوم الدين هذا قيمته اكثر. فلا يصح التوزيع بالتساوي. فاذا اخبرت المشتري والله خرج علي بخمسة دنانير وهذا - 00:41:20

خمسة وهذا بخمسة لانك اشتريتها جملة بعشرين ووزعتها بالتساوي هذا فيه خداع. عليك ان تخبره بالحقيقة فان لم تخبره بالحقيقة يثبت لك او يثبت للمشتري الخيار هذي صور اه الخداع في خيار في تخبير الثمن. اه الخيار السابع والاخير خيار الاختلاف المتبايعين.

خيار الاختلاف المتبايع - 00:41:40

اختلاف المتبايعين اه عديدة. ذكر منها اولها اختلافهما في قدر الثمن او اجرة اذا كان عقد ايجارة. اذا اختلف المتباين عن البيع والمشتري البيع انا بعته بمائة دينار. المشتري قال لا انا اشتريت بثمانين. ايش نحل القضية هذي؟ انها نذهب الى القاضي. القاضي

يبدأ بالبائع وجوبا - 00:42:00

فيقول له احلف ما اخذتها بكذا وانما اخذتها بكذا. ثم يقول للمشتري بعد ذلك هذا الترتيب عند الحنابلة دقيق لابد بهذه الصفة. ثم يقول المشتري احلف ما اشتريتها بكذا وانما اشتريتها بكذا بعد ان يحلف الشخصان الطرفان اذا لم يرضى كل واحد منهما بقول الآخر

ينفسر - 00:42:20

العقد نرد السلعة الى البائع ونرد الثمن ان كان قبول الى ماذا؟ الى المشتري او ان لم يكن قبض ارتحنا ابتداء. طيب الان طب لو كانت السلعة تالفة مثلا المشتري اخذ سلعة من البائع. نعم. لسه مش عارف - 00:42:40

جيد كما قلت لك اذا كان هناك تقابل اخذ مثلا ممكن يكون البائع قبض عشرين دينار. وهو الخلاف بينهم في ماذا؟ هل هي بمئة؟ ولا

بكم؟ بثمانين. الان البيع يشتري يقول بثمانين - 00:43:00

والباء يقول بكم؟ بمئة. ولم يرضى كل واحد ما بقول اخر. نقول للمشتري رد السلعة الى البائع وخذ الجزء من الثمن الذي دفعته الى اذاك ردها الى نفسك بهذه الصورة. او يكون مشتريات ابتداء. اما نعم ابتداء يكون احدهما دفع الثمن كاملا وهو في يد الآخر. اذا هم

متفقان نوعا ما هذا الامر - 00:43:20

فالكلام في هذه الصورة ان يكون دفع له جزء من الثمن الكل متفق على ان هذا جزء من الثمن. لكن الخلاف هل هي بمئة ولا ثمانين وهو دفع مثلا عشرين او ثلاثين - [00:43:40](#)

واضح الامر اضمن. في هذه الحالة يرد الثلاثين يرجعها الى المشتري. التي هي جزء الثمن ويقول للمشتري رد السلعة الى البائع. وفض الامر تماما لا يريد لا ثمانين ولا مئة لانكما لم تتفقا على شيء. فهذا هو المقصود. طيب اذا كانت السلعة تالفة عند المشتري ايش رأيكم؟
الان - [00:43:50](#)

مشتري اخذ سلعة. تلفت عنده واختلف هو والبائع على الثمن. يقول يعني هو ما زال لم يقبض البائع الثمن. فجاء ليقبضه وقال للبائع لا انت اشتريتها بمني بمائة المشتري قال لا انا اشتريتها بثمانين. السلعة تارفة الان ما الحل؟ الان نجري العملية القضائية على حالتها
يحلف الباعي يحلف - [00:44:10](#)

مشتري واذا كان البائع قبض جزءا من الثمن يرده على المشتري والمشتري عليه ماذا يفعل؟ اه ان يرد السلعة تلفت ان يرد مثلها ان كانت مثلية للبائع او قيمتها ان كانت مقومة. هناك سلعة لها مثل في السوق ترد بمثلها. وان لم يكن لها مثل كانت مقومة - [00:44:30](#)
ترد بماذا؟ بقيمتها؟ لا اترفت عند المشتري. اما انتلفت عند البيع ارتحنا جزاه الله خير. طبعا سامحوني هو ايقاع سريع لانه ماذا؟
مراجعة. لانه الدرس الماضي نحن فصلنا وجلسنا لكن المراجعة مهمة في البداية لاني اعلم ان كثير - [00:44:50](#)

الابواب لم تمر على اغلبكم ولا على اكثركم. طيب اه صور الاختلاف الاخرى قد يختلفا ليس في الثمن. قد يختلفا في اجر او شرط يقول المشتري للبيع ان اشتريت اشترطت عليك شرط ان تكون بست اشهر. لا البائع قال انا اشتريتها حالا. انت اشتريتها مني عفوا حالا. ليس - [00:45:10](#)

بالاجل. الان يقبل قول من؟ المشتري يقول انا اشتريت مؤجل البائع يقول لا انت اشتريت حالا. ما هو الاصل؟ انها حالة فمن ادعى انه اشتراه مؤجلة هو الذي عليه ماذا؟ ان الدليل او البيئة قضائيا فالقول قول الناقل للاجل. كذلك لو - [00:45:30](#)
مشترة لو ادعى احدهما انه اشترط شرطا. البائع قال لا انا اشترطت عليك ايها المشتري كذا وكذا. او المشتري يقول لا انا اشترطت كذا وكذا فالاصل عدم الشرط القول دائما قولنا في الشرط ومن ادعى الشرط هو الذي عليه ان يثبت لذلك قالوا وان اختلفا في -
[00:45:50](#)

او شرط ونحوه فالقول قول من؟ النا في. نافي الاجل هو الذي يؤخذ قوله. نافي الشرط هو الذي يؤخذ قوله لانه هو الاصل. من ادعى خلاف الاصل نطلب منه البيئة. طيب ان اختلف سور ثالث منصور الاختلاف. ان اختلفا في عين المبيع او في قدره يقول المشتري انا اشتريت - [00:46:10](#)

هذا الجوال يقول البائع لا ترى انت اشتريت هذا الجوال. لا انا اشتريت هذا لا انا اشتريت هذا القول قول من؟ قول البائع حتى يثبت المش لان البائع هو صاحب - [00:46:30](#)

سلعة. كذلك لو اختلفا في القدر مش في العين. يقول انا اشتريت من مئة رطل. يقول البائع لا انت اشتريت ثمانين المشتري لا مئة ثمانين خلاف حدث في القدر. القول قول من؟ البائع لانه هو صاحب السلعة هو الذي سيهرب. سنخسر من السلعة. فالقول قول -
[00:46:40](#)

حتى يثبت المشتري خلاف ذلك. طيب الصورة الاخيرة التي وقفنا عندها اه من صور الخلاف قال ويثبت هنا الاعمدة الا في درس اليوم ويثبت اي الخيار. ماذا يقصد الخيار؟ للخلفي في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته. ما سورة هذه المسألة - [00:47:00](#)

ذكرنا ايها الاحبة شرط البيع السادس ان يكون المبيع معلوما. ليس كذلك؟ كيف يعلم؟ اما بالرؤية او بالصفة قلنا ما معنى الصفة؟ يقول البائع للمشتري ابيعك هذا الجو ما هو موجود. يقول اللي باع للمشتري ابيع الجوال صفته كذا وكذا - [00:47:20](#)

غرفة نوم مسافتها كذا وكذا. هذا يسمى بيع بماذا؟ بالصفة لانه السلعة غير موجودة. وصف له السلعة بالتحديد الدقيق. الان عندما جاء وقت تسليم السلعة المشتري يقول للبيع هذه ليست الصفات التي اخبرتني بها هناك صفات كثيرة اخبرتني بها عند العقد الان -
[00:47:40](#)

لا اجدها الان لا اجدتها. طيب ماذا نقول في هذه الحالة؟ ماذا نفعل في هذه الحالة؟ الحالة الان القول قول من قول المشتري ولا

البائع؟ المشتري يقول هناك صفات مفقودة. لاحظوا نحن الان نتكلم عن - [00:48:00](#)

الشرط في السلعة ولا ليس شرط؟ وانما البائع وصف سلعة والمشتري اشتراها على هذه الصفة؟ هنا ستختلف عليكم القضية. الشيخ

خالد انا سافصلها لاني اعلم حدود اللبس. فرق ايها الاحبة بين مسألتين. ان يشترط المشتري - [00:48:22](#)

في السلعة. يقول البائع انا اريد سلعة. هذه السلعة اريد فيها زيادة كذا عم تضيف عليها المحول الفلاني. تزيد فيها الصفة الفلانية. هذا

اسمه ماذا؟ شرط صفة المشتري اشترط على البائع ان يضع في السلعة صفات معينة او ان تكون بصفات معينة هذه مسألة. وهناك

مسألة هي الاولى التي تكلمنا عنها. لا ليس - [00:48:42](#)

اشترى هو الذي اشترط صفات لا البائع قال للمشتري انا عندي سلعة صفتها كذا وكذا وكذا تريد تشتريها المشتري؟ قال نعم اريد

اشتريها المسألة الاولى تسمى البيع بالصفة. والمسألة الثانية تسمى البيع بشرط الصفة. فاذا هناك - [00:49:02](#)

بيع بالصفة. ما صورته؟ ان البائع هو الذي يقول للمشتري السلعة غير حاضرة في المجلس يقول للمشتري ابيعك سلعة صفتها كذا وكذا

وكذا تشتري المشتري؟ قال نعم اقبل. عندما جاءوا - [00:49:22](#)

بالسلعة للمشتري يقول لم اجد الصفات التي اخبرتها عنها في السلعة. لا اجد الصفات. الان القول قول من؟ هنا. القول قول المشتري

بيمينه لا تخطأ لا تخطأ بين هذه المسألة وبين مسألة الشرط. لو كانت شرط صفة نعم والقول قول نافذ. نافذ ثقة لان ديك شرط -

[00:49:42](#)

اما هذه لا هنا القول قول المشتري بيمينه. طب المشتري حلف باليمين الباء لم يأتي بيينة اخذنا كل بيمينه الان سيثبت الخيار

المشتري ما هو الخيار؟ اما ان يرد السلعة او يمسكها - [00:50:02](#)

بدون ارش في هذه السورة ما في ارش. يا ترضاه بها على حالها يا انك ماذا؟ تردها وتأخذ ثمنها الحالة الثانية البيع بشرط الصفة. قلنا

ما صورتها؟ لا هنا ليس البائع هو الذي اقبل - [00:50:22](#)

المشتري بالصفات لا المشتري هو الذي طلب صفات معينة في استدعاء قال للبائع وفر لي هذه الصفات. الان عندما جاء وقت ضابط

لم يجد المشتري هذه الصفة فقال انا اشترطت عليك كذا. فالبائع قال لا فاشترط علي هذه الصفة. القول قول من؟ اه هنا القول -

[00:50:42](#)

قول البائع لانه هو النافي للشرط. لانه هو النافي للشرط. ففرقتم ايها الاحبة بين السورتين ايش الفرق بين الاولى والثانية بس اه هون

من وين وصلوا لحد نعم؟ المشتري لو انه الشرط اه وقع يعني. ونفذ البارح. كيف الشرط وقع ولا في البارح؟ يعني مش شرط -

[00:51:02](#)

اشترت صفة معينة ما اجا تصور الناس البائعة احسنت النون الاصلي انه ما اشترط المشتري وين حقه؟ هو مش حقه راح مهو انا في

النهاية امور قضائية. القاضي يقول يا عمي الاصل قول من؟ قول من ينفي الشر. نعم قول رباعي بيمين. عليك الباء تحلف. اذا

المشتري جاء - [00:51:22](#)

بينة بعدلين؟ قال نعم والله نشهد ان فلان الفلاني امامنا اشترط هذه الصفة نعم نأخذ قوله وجاء بالبينة. ما جاء بالبينة قول البائع في

الامور القضائية واي شك في النهاية تريد تصلح عنه لا تستطيع ان تقول وين راح حق فلان؟ لانه فلان الذي تقول وين راح حقه؟ يمكن

ان يكون كالفهم. صحيح ولا لا؟ فاحنا كيف بدنا نعرف الامور قضائية - [00:51:42](#)

قضائيا نحن نعتمد الظاهر نقول النافذة الاصل معه يعرف. من يدعي خلاف الاصل ايدي بيينة. لذلك انت كانسان عاقل شهد جيب

شهود. حتى يشهد وانك اشترت هذه الصفة. اذا كان الامر يهكم كثيرا. جيد؟ اذا البيع بشرط الصفة او قول - [00:52:02](#)

قول البائع طيب الان ايها الاحبة المشتري جاء بشهود ابشر يا شيخ جاء بشهود بسبب ان فعلا اشترت صفات والباقي اخلف لم يوف

بها. الان يثبت الخيار لمن؟ للمشتري. للمشتري. اما ان يرد واما - [00:52:22](#)

يمسك وهنا له الارش. في هذه الحالة له ان يطالب بالارش. يمسك ويقول انا صفة وانت ما وفيت بهذه الصفة اعطني ارش هذه

الصفة. فنقول هذه السلعة تقوم بهذه الصفة - 00:52:42

بقيمة كذا وبفقدتها بقيمة كذا بيعطي المشتري القرش مقابل الفرق بينهما. اذا ما جاء بالشهود. اذا ما جاء مش القول البائع نشترى ونشترى لا خيار له. يعني يلزم يلزم نعم ما انت ما اتيت انك يعني ما ثبتنا ثبت لنا ان البائع هو الصادق الان. وان اشتره - 00:53:02
عقد ملزم للجميع ما اتيت انت بشهود العقد لازم عليه. انت قصرت في الاشهاد. اذا هذا في ما يتعلق. الان المسألة التي تكلم عنها طبعاً الشيخ نعم؟ الان الاثم انا بينك وبين الله - 00:53:22

يعني الكاذب منهما اثم عند الله لكن الامور القضائية لا يمكن نعرف ما في البواطن. الناس تفهم مش انه قاعد قاعدة دنيوية. احسنت. هي قاعدة دنيوية على الظاهر لان القضاء يكون على الظاهر - 00:53:42

القضاء يكون على الظاهر حتى الحنابلة يقولون لا يجوز للقاضي ان يقضي بعلمه. يعني حتى لو القاضي يعرف ان احدهما كذاب ليس له ان بعلمه. لا يعتمد علمه خالص القضاء على الظاهر. القول قول النافع انت ربما هو يعلم ان المشتري صادق القاضي. لكن لا يقضي بعلمه عند - 00:54:02

الحنابلة. هي مسألة خلافية طبعاً. لكن يعني حتى اؤكد كلام الشيخ انه القضاء على الظاهر. انه لو سمحنا للقضاة انه كل قاضي يحكم بعلمه عاد شوف شو راح سربينا حتى لو كان مثلاً اه انا عارف وحنف يمين كذب. اه بعرف الحق معه - 00:54:22
وزارة الحق معه في القضاء اه يعني شف النبي صلى الله عليه وسلم يقول من حلف على يمين صبر يقتطع بها مال امرئ مسلم وفيها فاجر لقي الله وهو عليه غضبان. لذلك في كثير من الاحاديث جاءت في قضية اليمين في باب القضاء. يعني احاديث وصلت الى حد التواتر. انه من حلف يعني حتى الشريعة - 00:54:42

اه تقوي الوازع الديني عند المكلف. انه ممكن انت تحلف وتأخذ حق الاخر ما في مشكلة. لكن النبي صلى الله عليه وسلم يقول فمن قطعت له من حق اخيه فانما اقطع له قطعة من النار يعني انت بدك تدبر حالك. حلفت يمين واخذت حق ابوك خذ في الدنيا. لكن هي ايام وانفاس معدودة. ثم - 00:55:02

يوم القيامة تصلى بها في نار جهنم هذه القضية ايها الاحبة ما هي مستاهلة في الحقيقة. ما هي مستاهلة شيء من الحياة الدنيا تحلف عليه كذا يوبخك في نار جهنم والعياذ بالله تصطلي به من اجل سيارة ولا من اجل مية الف ولا ميتين الف. ايش هو؟ اذا اكل - 00:55:22

اذا اتى المشتري بالشهود لا الخيار اما ان يرد خالص نقول لك الخيار اما ان يرد السلعة للبائع ويأخذ ثمنه اما ان يمسك السلعة عنده ويقول للبائع قضائياً نلزم البائع بان يدفع له الارش مقابل فقد هذه الصفة. نقول هذه السلعة مع هذه الصفة - 00:55:42
اعلى ادفع له ارش النقص هذا هو المقصود. طيب فقولنا ويثبت الخيار للخلف في الصفة هو يقصد ايها الاحبة الحالة الاولى ابن بلدان هنا يقصد ماذا؟ الحالة الاولى بالصفة يعني الباعي اخبر بصفة وعندما جاء ليسلمها والمشتري وجدها على خلاف ما اخبر به البائع - 00:56:02

فهنا يثبت الخيار والقول قول المشتري المشتري بيمينه. قال وتغير ما تقدمت رؤيته. هذه المسألة بيع الصفة في مسألة اخرى شبيهة بها قريبة منها وهي ماذا؟ انه المشتري قبل عقد البيع رأى سلعة عند ما يرى هذا الجوال ودخل - 00:56:22
في قلبه واحبه. الان دخل جواب البائع مع البائع في الطريق. الان الجوال خلاص ذهب. وهو مع البائع في الطريق قالوا اسمع ترى انا رأيت عندك جوال في المحل فلسفته كده وكده والله يا شيخ حبيت هذا الجوال. اريد منك ان تشتريه. جيد الان قال له ابشر. خالص تم العقد الان اجري العقد وهما في الطريق - 00:56:42

كما جاء وقت التسليم المشتري نظرة في الجوال وجد انه صفته تغيرت عما رآها عليه في ماذا؟ في المحل تغير عن الصفة وراءها على صفة والان تغيرت صفته. صحيح؟ وهذا هذا لا يسمى بيع بالصفة. لا هو الان رأى السلعة. المشتري رأى السلعة الذي يريد - 00:57:02

ولكنه اجري العقد قبل ان يستلمه. وعندما جاء وقت الاستلام وجد صفته متغيرة عما هي عليه. الان كذلك هنا القول قول المشتري

بيمينك انه يقول والله هذه السلعة تغيرت. ونثبت له الخيار. اما ان يرد واما ان يمस्क من دون عرش. فهذه المسألة - 00:57:22

المسألة الاولى مثل مسألة الخلف في الصفة. لا هنا ما في ارش. هاي دي نفس القضية من دون ارش. طيب اليوم ما قطعنا شي. اذن

العشاء. طيب نعتبرها مراجعة. اليوم ان شاء الله لعل وعسى المعلومات - 00:57:42

تتخمر كما يقولون لعل وعسى الاخوان ينزلون الحلقات حتى الشباب يتابعوا معنا. نسأل الله الاعانة وصلى الله على سيدنا محمد

وعلى اله وصحبه وسلم - 00:58:02