

## المحاضرة 5 - الفقه - المستوى الرابع - د.منصور الغامدي - الخيار

### في البيع

منصور الغامدي

يرى راغبا في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم بتقنياته ومجالاته ومعه مطور ادواتنا في تقديم العلم الشرعي. اكااديمية زاد ينبوعها صافي الفقه الميسرة من الشرع دون تعصب لفلان بشري لنا زادنا كاذبين - [00:00:00](#)

بالعلم كالأزهار في البستان الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين اللهم بارك لنا في علومنا واعمالنا واعمالنا يا رب العالمين اللهم اجعلنا هداة مهتدين غير ضالين ولا مضلين - [00:00:40](#)

اما بعد اخواني واخواتي الكرام هذا هو الدرس الخامس من سلسلة دروس الفقه في المستوى الرابع من اكااديمية زاد اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الاكااديمية ان يبارك في القائمين عليها والعاملين فيها - [00:01:04](#)

ومعلميها وطلابها ومن استمع الى دروسها نسأل الله سبحانه وتعالى ان يجعل هذا العلم حجة لنا لا علينا اخواني واخواتي كنا قد استفتحن هذا المستوى بالحديث عن المعاملات المالية وتحدثنا عن اس المعاملات المالية الا وهو عقد البيع - [00:01:18](#)

وهو اكثر هذه العقود المالية حصولا بين الناس وقلنا ان الاصل فيه الحل والاباحة ثم تحدثنا عن عدد من انواع التحريمات التي ترد على عقد البيع هذه التحريمات ترد على عقد البيع فتمنعه - [00:01:38](#)

الان بعد ان استعرضنا عددا كبيرا من هذه التحريمات نريد ان ننبه الى مسألة قد يقول قائل من هذه التحريمات في واقع الامر انها كثيرة وذكرنا ربما عشر او اثني عشر تحريما - [00:01:54](#)

من التحريمات الواردة هذا يعني ان التحريمات صارت كثيرة وضيق على معاملات الناس. نقول في واقع الامر ان القول بان اصل الحل اصل البيع هو الحل والاباحة هذا هو التوسعة والاصل - [00:02:09](#)

هذه ضوابط شرعية تحريمية مانعة مبطللة لعقد البيع اذا وقعت لاجل مراعاة قضايا حرمها الشرع ابغ واهم من اصل اباحة البيت. فلذلك صارت هذه الموانع مانعة من اباحة البدن. نضرب مثلا - [00:02:30](#)

فمثلا التصرف تصرف اليتيم في ماله الصغير اليتيم في ماله لا شك انه هذا مظيع للمال فلذلك نجد ان التشريعات السماوية بل جميع القوانين الارضية تمنع هذا الصغير من التصرف في ماله - [00:02:53](#)

اذا يتصرف شخص عمره سنتين او ثلاث سنوات او ست سنوات ان يتصرف في ثروته مثلا التي ورثها عن احد والديه او عن والده لماذا منع هذا التصرف مراعاة لمصلحته - [00:03:12](#)

طيب هناك بعض التحريمات اتفقت عليها الشرائع السماوية وان لم تمنعها القوانين الارضية مثلا تحريم الربا التحايل على تحريم الربا ممنوع انطلاقا من تحريم الربا فلذلك القوانين الارضية التي تبيح الربا ولا تحرمه ولا تمنعه - [00:03:26](#)

سوف تبيح مثل هذه المعاملات ولكن المسلم الذي يلتزم امر الله سبحانه وتعالى بتحريم الربا ويعلم ان حكم الله سبحانه وتعالى في الاموال نافذ كما حكمه سبحانه وتعالى نافذ في الابدان والانس - [00:03:48](#)

فانه يلتزم هذا التحريم ويلتزم ما يترتب عليه من منع للمعاملات الصورية التي تكون موصلة لهذا التحريم طيب هل الاكثر هو اصل الحل والاباحة ام الضوابط المانعة والمحرمة. نقول اصل الحل والاباحة في واقع الامر - [00:04:04](#)

يرد على لا نقول انه عشر اباحات او اثني عشر اباحة لا بل يطبق على مليون او ملايين القضايا والاصول والمسائل فمثلا مثل بيع هذا

الكوب مثلا مباح ومثل هذه الطاولة مباح - 00:04:27

ومثل هذي السيارة مباح والكتاب والاجهزة وغيرها ولكن الاشياء التي منفعتها محرمة هي الممنوعة طيب من حيث الاشخاص

التعامل مع هذا الشخص مباح ومع هذا الشخص مباح ومع هذا الشخص مباح - 00:04:45

الا ان التعامل مع الصغير الذي لم يبلغ ممنوع طيب التعامل بالبيع الاجل؟ نقول هو مباح سواء بعث هذه السلعة بالاجل او تلك السلعة

بالاجل او ايا كان الاجل ولكن التعامل - 00:04:59

بالاجل في سلعة قد اشتريتها او ستشتريها بعد ذلك يوصل الى صورة العينة المحرمة فان هذا ممنوع اذا نلاحظ بواقع الامر ان اصل

الحل صوره لا تكاد تعد ولا تنتهي الى حصر بل هي ملايين الصور - 00:05:12

والايعان التي تقع والحوادث التي تقع بالملايين وليست ممنوعة الممنوع هو ما كان له سبب للتحريم والمنع طيب بعد ان انتهينا

من بيان جل او اكثر انواع التحريمات في عقد البيع - 00:05:33

نريد ان ننقل الى شيء من احكام البيع فمن احكام البيع مثلا ان البيع الاصل فيه هو اللزوم هذا الاصل فيه ماذا نعني بكلمة اللزوم

معناها انه حين ينعقد البيع - 00:05:52

فانه يكون لازما. تخيلوا معي لو ان شخص باع عقارا له بكم باعه؟ نفترض انه باعه مثلا مليون دولار هذا الارض ثم بعد ان انعقد هذا

العقد وجاء بعد عشر سنين مثلا - 00:06:16

او خمس سنين قال انا في واقع الامر اريد ان استرد هذا العقار واصلا هذا العقار كان ملكا لي وكان ملكا لوالدي وكان ملكا لجدي وكان

ملكاً لاجدادي فانا اريد ان استرجعه - 00:06:37

باعتبار انه اصلا العائلة مدى دهور وسنين كان مملوكا للعائلة ببساطة بماذا نرد عليه اقول انك قد بعته وعقد البيع لازم وليس من

حقك انك تطالب وتقول انه لابد اني استرد هذا العقار باعتبار ان اجدادي كانوا فيه - 00:06:55

اجدادك كانوا فيه نعم ولكنك قد بعته الان فانتقل الملك فكيف تسترد هذا العقار لا تسترده الا بشراء من مالكة يكون هذا المالك الان

الحالي راضيا في هذا البيع وتنطبق شروط البيئة عند ذلك تسترد هذا العقار من خلال - 00:07:16

شراء جديد لماذا لو قال لماذا؟ وانا كنت مالكا له سنينا عددا؟ نقول لان عقد البيع عقد لازم وش معنى لازم؟ معناها انها تنفذ

اثاره وتترتب عليه ويصبح - 00:07:35

اللزوم هو صفة البيع ركن شرط كأنه صفة من صفات البيع طيب هل هذا اللزوم البيع له استثناءات ترد عليه فتجعل هذا العقد غير

لازم؟ نقول نعم. هناك بعض الاستثناءات التي تجعل عقد البيع غير لازم - 00:07:55

اظرب لكم مثلا لهذه الاستثناءات الشرط وستتطرق ان شاء الله تعالى لهذه الاستثناءات بتفصيل الشرط لو قلت يا اخي الكريم انا

ابيعك هذا البيت عن المالك فيه انا مالك هذا العقار ومالك هذا البيت - 00:08:19

ابيعك هذا البيت مثلا او العقار بمليون دولار قال طيب عندك شروط؟ قال نعم عندي شرط وهو ان من حقي ان افسخ هذا البيع خلال

مثلا شهر طيب لماذا من حقي ان تفسخ هذا البيع؟ يقول المشتري - 00:08:35

من حقي ان افسخ هذا البيع خلال شهر او في المقابل يقول الباقي من حقي ان افسخ هذا البيع خلال شهر او خلال اسبوع او

اسبوعين او ثلاثة طيب ما غرضك ايها المشتري من هذا الشرط؟ قال غرضي حقيقة اني اريد - 00:09:01

اه مثلا اجرب البيت واشوف هل هو مناسب واتأكد منه بشكل اكثر وبشكل ادق طيب لما لا تجرب قبل عقد البيع قال يعني عقد البيع

انا شفت النظر الاجمالي ولكن حتى بعد عقد البيع اريد ان اتأكد بعد ان اجرب الشيء فعليا اريد ان اتأكد تأكد اضافي - 00:09:17

فهل يجوز هذا شرعا؟ نقول نعم يجوز المسلمون على شروطهم فما دام انه قد اشترط ان له الخيار بفسخ عقد البيع خلال مدة شهر

فهذا ما يسميه اهل الفقه يسمونه خيار الشرط - 00:09:38

طيب لاحظوا الان اللزوم هنا في هذه الصورة اختل قليلا نقول الاصل ان عقد البيع لازم ولكن في حق هذا المشتري الذي اشترط هذا

الشرط في حقه غير لازم لماذا - 00:09:54

لان له خلال مدة الشهر ان يرد ان يرد البيت الى صاحبه ويسترد ثمنه بماذا؟ بسبب شرطه اذا هذه الخيارات قيار الشرط هنا في هذه الحالة او بعض الخيارات الاخرى التي ستتطرق لها - [00:10:13](#)

ترد على اصل لزوم البيع نقول الاصل في البيع هو اللزوم. الا ان هذا اللزوم قد يرد عليه بعض العوارض التي تمنع اللزوم وتجعل لاحد العاقدين او لكليهما تجعل لهما الخيار وحق فسخ البيع - [00:10:29](#)

ما معنى الخيار وحق فسخ البيع؟ معناه ان يرد البائع الثمن الذي اخذه من المشتري وان يرد المشتري السلعة التي اخذها من البائع يرد ان يتراد كل طرف الى الاخر ويرجع كأن لم يكن بينهما - [00:10:52](#)

عقد اذا هذا هو معنى الخيار. ولعلنا نفسر اكثر في انواع الخيارات واشكالها ولكن بعد فاصل قصير ما اوثق العلاقة بين العلم والعمل. العلم شجرة والعمل ثمرة والعلم يهتف بالعمل - [00:11:06](#)

فان اجابه والا ارتحل قال النبي صلى الله عليه وسلم القرآن حجة لك او عليك اي تنتفع به ان تلوته وعملت به والا فهو حجة علي. وانما يراد العلم لاجل العمل - [00:11:36](#)

قال ابو الدرداء لا تكونوا بالعلم عالما حتى تكون به عاملا. وقد ذم الله تعالى من لا يعملون بالعلم فقال اتأمرون الناس بالبر وتابوا تنسون انفسكم وانتم تتلون الكتاب افلا تعقلون - [00:11:56](#)

وقال صلى الله عليه وسلم مثل العالم الذي يعلم الناس الخير وينسى نفسه كمثل السراج يضيء للناس ويحرق نفسه. والعلم النافع يورث خشية الله. قال تعالى يخشى الله من عباده العلماء - [00:12:20](#)

قال ابن مسعود ليس العلم بكثرة الرواية. ولكن العلم الخشية والخشية تثير العقل قال تعالى اي ان تقوى والله وسيلة الى حصول العلم. فمن صدق العلم بالعمل كان قدوة للمتعلمين. ومن خالف فعله قولا - [00:12:48](#)

كان من الممقوتين يا ايها الذين امنوا لم تقولون ما لا تفعلون. كبر مقتا عباد الله ان تقولوا ما لا تفعلون بشرى لنا زاد اكااديمية بالعلم كالازهار في البستان نعود اليكم بعد هذا الفاصل - [00:13:17](#)

وتتابع حديثنا معكم عن اصل اللزوم في عقد البيع والخيارات خيارات الفسخ الواردة فيه قلنا ان الاصل في عقد البيع هو اللزوم بمعنى انه لا يحق لاحد من العاقدين ان يفسخ العقد وان يرد ما قبض هذا الاصل - [00:13:50](#)

طيب الا ان هذا الاصل يرد عليه استثناء وهو ان يكون من حق العاقد الاول او العاقد الثاني من حق البائع او المشتري ان يفسخ البيع كيف يفسخ البيع؟ يعني ان ينقضه - [00:14:14](#)

وان يطلب من العاقد الاخر التراد هذا يرد الثمن الذي قبضه وهذا يرد السلعة التي قبضها طيب ما هي الاسباب التي يحق فيها لاحد الطرفين ان يبطل البيع او يفسخ البيع - [00:14:31](#)

بالمناسبة بطلان البيع غير فسخ البيت فسخ البيع معناها ان هذا البيع وقع صحيحا ثم بعد ذلك يفسخ. اما بطلان البيع ومعنى ذلك ان هذا الابطال ابطال شرعي والعقد لم يقع صحيحا من الاصل - [00:14:53](#)

طيب ولكن نحن قلنا هذه العبارة تجاوزا فمتى يكون من حق احد العاقدين ان يفسخ البيع وان يرد ما قبضه ويطلب اه الاخر ان يرد ما قومه. نقول ان هذا يثبت باسباب - [00:15:11](#)

السبب الاول ان يكون في المجلس الذي حصل فيه العقد ولم يتفرقا بعد هذا سبب اول موجب للخيار ليه العاقدين جميعا كأن خيار المجلس يسميه الفقهاء خيار المجلس وقد جاء في حديث النبي صلى الله عليه وسلم البيعان بالخيار ما لم يتفرقا - [00:15:25](#)

كأن خيار المجلس مهلة بسيطة جعلت بعد عقد البيع لاجل التروي الاخير فالان نفترض انك عرضت علي قلما للبيع اشتريت منك بعشرة فقلت اشتريت القلم هذا فاخذته ثم قلت مباشرة قلت - [00:15:51](#)

لا لا خلاص انا اريد ان ارد القلب لي الحق طيب لو اني ذهبت ثم رجعت بعد ساعة ولا بعد مدة من الوقت وقلت ابغى ارد القلم نقول لا خلاص انتهى حقي. الان ما هو من حقي اني ارد القلم الا اذا وافق الطرف الاخر - [00:16:11](#)

وصار هناك عقد بيع جديد او وافق على الاقالة وهو ابطال البيع الاول لاحظتم اذا كان خيار المجلس هذا كأنها مهلة تروي كأنها اشبه

ما نقول بالمهلة الاخيرة في العقد هذا - 00:16:30

انه لما تعاقدا العقد من حقه التفكير قبل العقد. طيب اذا جزم بالعقد نقول كذلك عندك مهلة انك تتراجع عن هذا العقد في فرصة مثلا اه وجودك في المجلس ووجود الطرف الاخر في المجلس - 00:16:43

اما اذا افتרכתما من المجلس خلاص انتهت الفرصة الاخيرة الممنوحة لكما لاجل التراجع عن هذا العقد اذا هذا الاول نسميه خيار المجلس البيعان بالخيار ما لم يتفرقا. طيب النوع الثاني من الاسباب - 00:16:59  
التي يحق فيها لاحد الطرفين ان يفسخ العقد اذا اشترط ذلك وهو ما يسميه الفقهاء اخيار الشرط كيف خيار الشرط يقول انا اشتريه منك بشرط اللي يلحق اني ارد عليك - 00:17:18

خلال مثلا شهر او شهرين او ان يقول البائع للمشتري انا بعثك هذه السلعة ترى بس بشرط ان لي الحق ان ترد لي سلعتي هذي خلال شهر. اذا رغبت اني افسخ البيع - 00:17:36  
او ان يقول البائع للمشتري. ترى انا بعثك السلعة هذي وترى لك الحق انك تردها لي اذا لم تجدها مناسبة ولا جيدة لك الحق انك تردها لي خلال اسبوع مثلا - 00:17:56

لاحظتم طيب اذا هذا يسمى يسمى خيار الشرط ما الذي اعطى احد العاقلين الحق في فسخ البيع وعدم لزومه في حقه انه يشترط ذلك طب هل يجوز ان يشترط هذا؟ نقول نعم - 00:18:08  
الاصل في البيوع الحل والاباحة. والله سبحانه وتعالى قال يا ايها الذين امنوا اوفوا بالعقود والنبي الكريم صلى الله عليه وسلم قال المسلمون على شروطهم فما دام انه تبايعنا بهذا الشرط اذا هذا الشرط لازم - 00:18:29

وهذا هو الاصل بالشروط الاصل في الشروط الصحة واللزوم ويجب الايفاء بها وهذا الاصل الا الشروط المحرمة هذي صورة محرمة تقع باطللة ولا تجوز كيف الشرط المحرم قلت يا اخي ترى شوف انا ابيعك السلعة هذي - 00:18:47  
بمئة وعشرة ريالات مؤجلة تدفعها لي بعد سنة هل هذا العقد صحيح؟ نقول عقد صحيح قال طيب شوف انا اشتري عليك انك تدفع لي بعد مئة بعد سنة مئة وعشرة - 00:19:08

ولكن ترى لو ما سددت بعد سنة وجيت بعدها لو تأخرت يوم ترى بزيد عليك عشرة ريال نقول هذا شرط محرم لماذا لانه شرط ربا والعياذ بالله. شرط ربا اظافه في العقد. العقد البيع صحيح - 00:19:19  
لكن هذا الشرط شرط ربوي ما يجوز اني اقول ترى بعثك هذي بسنة مئة وعشرة واذا تأخرت ترى بزيد عليك عشرة ريال ولا عشرين ريال ولا كذا ما يجوز هذا هو شرط الربا - 00:19:33

طيب لو قال يا اخي شوف اه انا ببيعك الى سنة مئة وعشرة ولكن ترى شوف لي الحق اشترط انه لي الحق انه خلال شهر او شهرين اني اهون من البيع هذا واني استرد سلعتي - 00:19:44  
يقول لا تحصل جائز ما في اشكال لاحظتم؟ هذا شرط جائز. لو قال يا اخي شوف انا اريد انك تسدد لي بعد سنة مئة وعشرة ولكن اشترط عليك انك تسدها لي مثلا - 00:19:59

في الحساب الفلاني او في البلد الفلاني او في المكان الفلاني نقول جائز ما في اشكال شرط هذا لا يؤدي الى الربا لكن لو قال مئة وعشرة بس بشرط انك تزيدها كل ما تتأخر - 00:20:12  
نقول هذا هو شرط الربا لاحظتم؟ اذا الشروط عندنا على انواع منها شروط مباحة وهو الاصل الاصل ان كل شروط الناس مباحة لو قال اشترط ان تكون المراسلات بينا من خلال الجوال الفلاني او من خلال المكالمة الفلانية او اشترط انك مثلا انا اشتريت منك السلعة هذي - 00:20:23

بشرط انك توصلها لي الى بيتي. لو واحد قال مثلا اشترى من محل لبيع الادوات المنزلية الكهربائية اشترى ثلاثة مثلا او اشترى مثلا غسالة ملابس وسيارته صغيرة لا تسعى هذا - 00:20:43  
فقال خلاص انا اشتريتها منكم بالف ريال مثلا بشرط ان توصلوها الى منزلي خلاص يلزمهم يوصلوها الى منزله هذا شرط لازم لاحظتم

ولا لا اذا صور الشروط في واقع الامر كثيرة جدا - 00:21:00

الانسان يشترط فاتورة يشترط توصيل يشترط تركيب قال اشتريت منكم مثلا هذي غرفة النوم بشرط انكم تركبونها هم يقولون لا احنا ما تركيب لا نقبل به حنا نسلمك اياها وانت تركبها - 00:21:18

اذا هذه الشروط الاصل فيها الحلوة اللي بقى. من الشروط التي تباح شرعا في العقود ان يشترط الخيار فيقول ترى لي الحق اني افسخ عقد البيع وارد سلعتك اليك لمدة - 00:21:32

اسبوع او اسبوعين او ثلاث اسابيع لاحظتم ولا لا فكانه احتاط في هذا الامر طيب لو قال الطرف الاخر؟ انا اوافق على هذا الشرط ولكن ترى ما ارد لك الثمن كامل - 00:21:46

وانما اخذ عليك مثلا نفترض انك اشتريت من عندي ملابس اه قيمتها مثلا مئة دولار فقلت يا اخي انا اشتريت ترى انه لي الحق اني اردتها خلال ثلاثة ايام. قال طيب ما في مانع انك تردها خلال ثلاثة ايام ولكن - 00:22:04

اذا رديتها خلال ثلاث ايام ما ارد لك مئة اه دولار او مئة ريال ارد لك فقط خمسة وتسعين فالان كأنه يقول هذا شرط جزاء لك على الرد هذا فانا اخصم عليه خمسة ريال او خمسة دولار. نقول هذا جائز - 00:22:20

طيب هذا شرط جزائي جائز ما يؤدي للربا ما في ربا لكن لو قال شوف انت تسددني بعد اسبوع مائة ريال الدين اللي عليك ولو تأخرت عليك شرط جزائي عشرة ريالات اضافية او عشرة دولارات نقول لا قف - 00:22:40

هذا شرط جزائي ربا محرم اذا نقول الشرط الجزائي اذا كان على عدم الوفاء بالدين ويؤدي للزيادة نقول هذا محرم لكن اذا كان الشرط الجزائي مقابل مثلا رد السلعة مقابل مثلا التركيب مقابل التوصيل مقابل هل نقول هذا جائز ما في اشكال - 00:22:58

قلت يا اخي شوف انا اريدك ان تركب غرفة النوم بشكل صحيح ولكن لو اخليت بتركيب غرفة النوم او اخليت بتركيب المطبخ او اخليت بتركيب المجلس ترى عليك شرط جزائي انك تدفع - 00:23:18

عشرة ريال مقابل في تقصيرك في التركيب الصحيح او عليك عشرة دولارات او عليك مئة دولار نقول هذا جائز ما في اشكال لماذا؟ لان الشرط الجزائي ارتبط بجودة العمل ارتبط بالرد كل هذا ان شاء الله تعالى من الشروط الجائزة - 00:23:30

بخلاف الشرط الجزائي الذي يترتب على عدم الوفاء في الاجل المحدد فان هذا شرط جزائي ربوي لا يصح شرعا فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد الفاصل عن اي شيء تبحث وفي اي شيء ترغب؟ وماذا تطلب؟ وما هي همتك في هذه الحياة؟ فالمسلم

يحب - 00:23:45

والمعالي ويسعى اليها. قال صلى الله عليه وسلم ان الله يحب معالي الاخلاق ويكره سفاسفها واعلم ان طلب العلم لا ينتهي بل هو

مستمر الى اخر العمر قيل للامام احمد وهو يحمل محبرا - 00:24:23

الى متى فقال مع المحبرة الى المقبرة ولا يعوق كبر السن عن طلب العلم. اذا توافرت الهمة فلا ان تموت طالبا للعلم خير من ان تموت قانعا بالجهل وذو الهمة في الطلب - 00:24:44

يهتم بجمع الفوائد وقراءة المطولات. قال ابو عبيد ربما كنت استفيد الفائدة من افواه الرجال. فاضعها في الكتاب فابيت ساهرا فرحا بتلك الفائدة. وقال الخطيب البغدادي قرأت على اسماعيل بن احمد - 00:25:03

صحيح البخاري جميعه في ثلاثة مجالس ومن المهم المداومة على طالب العلم فالقليل مع المداومة خير من الكثير مع الانقطاع قال عكرمة طلبت العلم اربعين سنة. وقال ابو العباس النحوي - 00:25:22

ما فقدت ابراهيم الحربي من مجلس لغة من خمسين سنة فاطرح عنك الكسل واحرص على دراسة العلم واحسان العمل قال تعالى ان الله لمع المحسنين بشرى لنا زادنا كاذبية بالعلم كالازهار في البستاني - 00:25:41

نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم عن الاسباب التي توجب الخيار ويحق فيها لاحد العاقدين ان يفسخ عقد البيع. وان كان عقد البيع قد ثبت وكان صحيح فقلنا ان اول الاسباب - 00:26:23

التراجع السريع اثناء المجلس هذا خيار مجلس طيب السبب الثاني الذي يحق فيه لاحد العاقدين ان يفسخ عقد البيع وان يشترط هذا



الامر في عقد البيع كأن يقول اشترى منك السيارة ولي الخيار - [00:26:43](#)

تري كذا لمدة اسبوع اسبوعين اني اردها لا مانع يقول ابجربها واثأكد منها احيانا بعض البائعين عشان يسوق سلعته انه يعني متأكد من جودتها يقول للمشتري اشتر هذه السلعة وانا متأكد انها بترطيك - [00:27:01](#)

واذا ما ارضتك او لم تكن جيدة او لاي سبب رغبت تري لك الحق انك تردّها وتأخذ اموالك بعض البائعين يقول هذا الكلام من باب التسويق لسلعته يقول لك الحق انك تردّها خلال اسبوع او خلال - [00:27:20](#)

يوم او خلال ثلاثة ايام ايا كان طيب لو قال البائع ليس لك الحق ان تستردّاه النقد ولكن لك حق الاستبدال فقط نقول هذا كذلك شرط صحيح والله سبحانه وتعالى قال يا ايها الذين امنوا افوا - [00:27:34](#)

او فوق العقود لو قال انه يخصم عليك مبلغ معين لا بأس ما ما اتفق عليه العاقدان في عقودهم فان الاصل فيه الاباحة والجواز طيب نريد ان ننقل بعد ذلك الى سبب ثالث موجب للخيار وهو العيب - [00:27:55](#)

لو قال المشتري الذي اشترى السلعة للبائع يا اخي انت بعثني السلعة وفيها عيب. اشتريت منك السيارة هذي ولكن انا اشتريت على انها جديدة وانها جيدة لكن ظهر بها ان فيها عيب - [00:28:13](#)

هل من حق المشتري ان يرد السيارة ليه البائع؟ نقول نعم اذا ما المراد بخيار الشرط سابقا؟ خيار الشرط انه هو مشروط هذا الاجل رغبته المطلقة فقط لكن اذا كان هناك عيب - [00:28:32](#)

فان هذا كذلك وجود العيب سبب يثبت للمشتري حق الخيار فيقول يا اخي تعب انت بعثني هذه السيارة معيبة وهذا العيب لم تخبرني به بالعقد كونك لم تخبرني به في العقد فهذا يثبت لي حق الرد. طيب لو اخبره به نقول خلاص - [00:28:48](#)

ما دام اخبرك لزم البيع. ما لك حق انك ترد لاجل العين لكن لك حق انك ترد لاجل خيار المجلس او خيار الشرط لكن لاجل العيب ما يحق لك اذا ما دام - [00:29:07](#)

قد بين لك العيب فانه لا يحق لك الرد به طيب هذا يقودنا الى مسألة وهي ان نقول للبائع الذي يبيع سلعة ايها البائع يجب عليك في بيعك ان تبين عيوب هذه السلعة ولا تغر المشتري - [00:29:20](#)

فاذا كنت تعلم هذا العيب مثلا اشتريت تريد اه تريد ان تبيع سيارتك مثلا مستعملة وان تعلم ان فيها مشكلة مثلا في الماكينة مثلا او فيها مشكلة في اه صوت مثلا هي تمشي السيارة او فيها مشكلة مثلا في اي قطعة من قطع السيارة انت تعلم هذا الامر - [00:29:39](#)

لا يجوز لك انك تغش المشتري وتخفي عنه هذا العيب بل تبيع هذه السلعة وتبين له هذا العيب والبيعان اذا صدقا وبيننا بورك لهما في بيعهما واذا كذب وكنتم محقت بركة بيعهما. كما جاء في الحديث الشريف عن النبي الكريم صلى الله عليه وسلم - [00:30:01](#)

طيب نفترض انه هذا البائع باع السلعة دون ان يبين العيب الذي فيها فما هو تصرف المشتري؟ نقول للمشتري تعال انت لك الحق اذا اردت رأيت ان العيب هذا بسيط ولا بأس فلك الحق انك - [00:30:28](#)

يعني تمضي البيع ولا ترد السلعة بالعين لو اردت رد السلعة فان لك حق الرد طيب هنا مسألة ثالثة لو قال لا خلاص انا ابغى امسك السلعة ولكن اريد الفرق - [00:30:46](#)

نفترض انه لو كان يعلم بهذا العيب مثلا اشترى السيارة هو بعشرة الاف دولار لو كان يعلم بهذا العيب اشتراها بتسعة الاف دولار باعتبار ان قيمة العيب هذا مثلا نفترض انه يؤثر في القيمة الف دولار مثلا - [00:31:03](#)

فقال نحن نقول للمشتري هذا لك الحق انك تمسك السلعة بدون مطالعة بشيء طيب هذا ما في مشكلة الحق الثاني لك الحق انك ترد السلعة تقول لا انا اصلا كنت اريد سيارة سليمة - [00:31:18](#)

وهذا العيب وان كان بالف دولار لكن اصلا انا لو علمت بالعيب هذا اصلا ما اشتريت السلعة اصلا كلها فانا من حقي اني ارد نقول هذا الحق لك طيب الخيار الثالث الذي نعطيهِ - [00:31:31](#)

لهذا المشتري بعض العلماء يقول ان له الخيار ان يطالب بالف دولار ويمضي البيع والظاهر والله تعالى اعلم ان نقول ان له الحق ان يطالب ولكن اذا وافق البائع اذا وافق البائع على رد الالف دولار - [00:31:43](#)

فانه يدفع اليه الالف دولار وفرض اذا ما وافق نقول انت بين امرين اما انك ترد السلعة واما انك تمضي البئر لكنك تطالب بالف دولار  
مثلا الفرق هذا وتلزم به - [00:32:00](#)

البائع وان لم يرضى نقول لا لا بد ان يرضى البائع بهذا الفرق. لا بد ان يرضى بهذا الفرق اذا وش صار عندنا الحق الان الذي يثبت  
للمشتري تقول حتى امضاء البيع - [00:32:17](#)

وحق رد السلعة وفسخ الباء اما اذا كان هناك يطالب بفرق لا بد ان يتوافق عليه الطرفان لابد ان يتوافق عليه الطرفان هذا هو ما  
يتعلق بخيار العيب. طيب هناك سبب - [00:32:31](#)

رابع يثبت به الخيار. ما هو السبب الرابع هذا خيار التدليس الخيار الذي يثبت بسبب التدريس لو ان المشتري لم يجد عيبا في السلعة  
ولكن كان يظن انها مثلا ماركتها هي الماركة الفلانية. كيف - [00:32:51](#)

نفترض ان هذا البائع لما باع هذه السلعة وضع عليها ماركة شهيرة تبين جودة هذه السلعة مثلا ووظعه عليها ماركة شهيرة فهذا  
الشخص يعني السلعة ما فيها عيب لكن بسببها وجود هذه المعركة هنا ظن انها - [00:33:13](#)

ذات جودة فلانية او انها بالشكل الفلاني او انها كذا يعني كأنه غرر به كأنه خدع فجاء يردها فلما جاء يردها قال له البائع يا اخي ما  
فيها عيب ماذا يقول المشتري؟ يقول نعم انا لا اردتها بسبب وجود العيب - [00:33:34](#)

ولكن بسبب وجود التدليس والتغدير منك بسبب وجود التدليس والتغدير منك. لاحظتم اذا هذا سبب من اسباب ثبوتي خيار الرد  
للمشتري. وهو وجود التدليس والتغدير من البائع. انا اضرب لكم مثال اخر للتدليس والتغدير - [00:33:51](#)

التغيير في في البيع اذا كان هناك نجس في البيع كيف؟ كان هناك مزاد على هذه السلعة فاتفق البائع مع بعض الاشخاص بطريقة  
خفية وسرية قال ارفعوا في السلعة وان لم انتم ترغبوا الشراء ارفعوا في السلع حتى - [00:34:16](#)

يعني تظهر جودة هذه السلعة انا اقول يثبت لهذا المشتري الذي اشترى السلعة بهذا الثمن نقول يهبط له الخيار له الحق انه يرد لماذا  
لانه دلس عليه وغرر به في هذا البئر - [00:34:35](#)

طيب سبب اخر موجب ويثبت حق الخيار للمشتري الا وهو الغبن. كيف الغبن؟ نفترض ان شخص اشترى سلعة قيمتها مثلا مئة  
اشتراها مثلا اه اربع مئة وخمس مئة او بالف مثلا - [00:34:50](#)

لانه جاهل بالسوق لا يحسن المماكسة فيثبت له الخيار لانه غبن غبنا فاحشا في هذه السلعة. طبعا الغبن احيانا يكون سبب ومثار  
للنزاع والخلاف بين الطرفين فلذلك احيانا هذا الخيار - [00:35:07](#)

خصوصا في الاحوال العادية التي لا يكون الشخص فيها مثلا مريضا او لا يكون هناك سبب من الاسباب الشرعية التي اثبتت خيار  
الغبن لو قال لا انا بس فقط كنت اظن ان السلعة سعرها كذا وهو بنت في هذا السعر نقول اذا مرد هذا للمحكمة - [00:35:23](#)

لكن الغبن يثبت باحوال مثلا مثل تلقي الركبان احوال ثبت فيها شرعا او مثلا الشخص الذي لا يحسن المماكسة في السوق لكن اذا كان  
شخص يحسن المماكسة ودع الغبن فنقول له اذهب الى المحكمة ليثبت لك حق - [00:35:40](#)

الرد بسبب الغضب لكن الغبن له علامات اذا كان هناك فارق كبير في السلعة بالسعر لكن لو كان الفارق بسيط معروف عند التجار لان  
التجار لا يمكن كلهم ان يبيعوا بنفس السعر - [00:35:55](#)

هذا يكون مرتفع بشي يسير وهذا اقل بشيء يسير وهذا له مزايا وهذا له مزايا وهكذا فهذا مقبول في السوق لكن الغبن معنى انه يغبن  
غبن فاحشا كانه يعني اه قد خدع بهذا السعر. فهنا يثبت له خيار الغبن - [00:36:06](#)

اذا كان هناك سبب من الاسباب المثبتة والموجبة له اذا نقول في الختام ان الاصل في عقد البيع هو اللزوم وقد يثبت الخيار  
للمتعاقدين او لاحد المتعاقدين بسبب من الاسباب - [00:36:24](#)

وذكرنا هذه الاسباب التي تثبت للعاقدين او لاحدهما خيار فسخ البيع. نقف عند هذا القدر وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله  
وصحبه اجمعين يأتيك ميسورا باي مكان زاد اكاديمية ينبوعها - [00:36:40](#)