

07 - خيار البيع بتخبير الثمن بخلاف الواقع - خيار الخلف في قدر الثمن - خيار الخلف في الصفة - عثمان الخميس

عثمان الخميس

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته مساكم الله بالخير جميعا حياكم الله وبياكم واهلا وسهلا بكم في هذا المجلس من مجالس العلم التي اسأل الله تبارك وتعالى ان يجعلها في ميزان حسناتنا اجمعين - [00:00:01](#)

وتذكر دائما ان نحسن نياتنا وان نخلصها لله تبارك وتعالى. وان نتذكر قول النبي صلى الله عليه وسلم من سلك طريقا يلتمس فيه علما سهل الله له به طريقا الى الجنة - [00:00:14](#)

نحن في ليلة الخميس ليلة الرابع عشر الربيع الثاني سنة ست واربعين واربع مئة والف من هجرة نبيه محمد صلى الله عليه وسلم موافق ليلة السابع عشر الشهر العاشر لسنة اربع وعشرين والفين ميلاد المسيح عليه السلام - [00:00:29](#)

في ضاحية الصديق في مسجدي خالد الياقوت رحمه الله ومع اه تعليق على تلخيص مختصر المقنع للشيخ عبد الوهاب بن عبدالرحمن الفارس المتوفى سنة ثلاث واربع مئة والف من الهجرة - [00:00:46](#)

رحمه الله تبارك وتعالى. ونحن مع كتاب البيوع واعمال المجلس السبعين من هذا الكتاب وما زلنا مع آآ الخيار في البيع وصلنا اظن الى السادس في خيار العيب المتبايعين في العيد - [00:01:03](#)

نعم بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين. والصلاة والسلام على رسوله الامين وعلى اله وصحبه اجمعين. قال رحمه الله فصل اختلاف وان اختلف عند من حدث العيب عن اهتمام ولا بينة. فقول مشترك بيمينه. فيحلف على البنت ان لم يكن - [00:01:28](#)

وان لم يكتمل الا قبل احدهما قبل بلا يمين ويقبل الغوط بئنه ان المبيع البعيد فقلوه نعم طبيعي جدا تقع الخلافات بين الناس خاصة في المعاملات في البيوع والشراء الايجار والرهن ضمان وغير ذلك من الامور التي يتعاطاها الناس اما عدم توثيق آآ - [00:01:48](#)

اه هذه العقود او يعني خيانة بعضهم او نسيان بعضهم او ما شابه ذلك من الامور فاذا اختلف المتبايعين عند من وقع العيب هل عند البائع او عند المشتري؟ قال ان اختلفا عند من حدث العيب مع الاحتمال ولا بينة - [00:02:29](#)

لان مع الاحتمال يعني يحتمل انه عند البائع يحتمل انه عند المشتري ولا بينة اي ولا واحد منهما عنده بينة. يعني دليل يؤكد ان العيب وقع عند الآخر. قال فقول مشتر - [00:02:51](#)

تميمه قال يعني يحلف المشتري انه لم يقع عنده العيب. فيحلف على البت لم يخرج من يده ان لم يخرج من يده ان لم يبعه فاذا باعه او اهداه او اه رهنه او كذا لا ما يصلح له. من تصرف فيه. لكن اذا كان ما زال في يده فيحلف ان - [00:03:07](#)

اين لم يقع عنده؟ وان لم يحتمل الا قول احدهما قبل بلا يمين. يعني اذا كان هناك علامات ظاهرة انه قول المشتبه والصحيح او قول البائع هو الصحيح ما يحتاج اليمين - [00:03:32](#)

يقول ويقبل قول البائع بيمينه ان المبيع آآ المعيب ليس المردود. يعني اذا قال البائع ليس هذا الذي بعته يعني اتى بسيارة معيبة فقال باعني هذه السيارة وهي معيبة يقول لا ما بعتك هذه السيارة انا السيارة اللي بعتكها اخرى غير هذه التي جئت بها - [00:03:48](#)

بالكمبيوتر قال كمبيوتر معيب قال مو هذا الكمبيوتر الذي بعتك اياه انا بعتك جهازا اخر ليس هذا الجهاز يقول وقول مشتر بيمينه يعني المشتري اذا حلف بيمينه لماذا طلبنا منه اليمين - [00:04:10](#)

طبعا لان الاصل انه غير مبيع غير معيب. هذا الاصل خلاصة انك شريت شيئا نظيفا. لو كان معيبا كان ظهر والا اصل انك اخترته

والاصل انك رأيته. فالاصل عدم العيب. فيحتاج الى يميني - 00:04:29

المشتري او يفسخ العيب لكن المشكلة اذا كان فيه عيب فهنا احدهما سيتحمل الخسارة فان كانت بينة عند احدهما قبلت هذه البينة.

ان لم تكن بينة فيتحالفان. يحلف هذا اذا حلف احدهما ونكل الآخر - 00:04:44

فالذي حلف يأخذ وليس معنى هذا ان الذي حلف يأخذ انه هو الذي على الحق هذا عند الله. الله اعلم من الكاذب فيهما او المخطئ ان

امتنع عن الحلف لم يحلف هذا ولم يحلف هذا فالاصل عدم العيب - 00:05:04

الاصل عدم العيب والاصل انه اشتراه سليما وانه فحصه ورآه وما شابه ذلك من الامور. قال اكمل وين اشترى؟ ومن اشترى متاعا

فوجده خيرا مما اشتراه فعليه رده. العكس صحيح - 00:05:21

العكس صحيح لو باعك آآ شيئا متاعا آآ ووجدته افضل مما وصفه لك يعني شريته منه برخص وهو غالي الثمن. فمن باب ان المسلم

يحب لآخيه ما يحب لنفسه يجب عليه ان يرده ويقول - 00:05:39

هذه بضاعتك تعادل اكثر من الذي اشتريته ان ينصح له يردها عليه ويقول انا اشتريت منك هذا الجهاز مثلا آآ بخمس مئة دينار ثم

تبين لي ان هذا الجهاز فيه صفات - 00:05:58

تسوى اكثر من خمس مئة دينار فيجب عليه ان يرده عليه ويقول ويتقي الله ويقول له جهازك هذا يعادل مثلا سبع مئة او ثمان مئة او

ما شابه ذلك فيرد فيرده عليه كما انه اذا كان يعني اخذ معيبا يريد حقه كذلك اذا اخذ اكثر من - 00:06:17

حقه كذلك عليه ان يرده الى صاحبه. نعم احسن الله اليك. قال المؤلف رحمه الله السادس خيار في البيع بتخيير الثمن بخلاف الواقع.

وله اربع صور الاولى التولية تعريفها هي البيع برأس المال. عندك بتخيير الثمن ها - 00:06:36

بتخيير الثمن. تخييرها؟ بتخيير بتخيير بالباء بتخيير من الاخبار يعني يخبره بخلاف الحق يكذب عليه تخيير الثمن يعني يخبره

بخلاف الواقع. هذا المقصود. نعم السادس خيار في البيع بتخيير الثمن بخلاف الواقع. وله اربع سور - 00:06:58

الاولى التولية تعريفها هي البيع برأس المال. مثاله كقول البائع وليت كالمبيع برأس ماله. او بعثك بما اشتريته به او بعثك وهو الثمن

المكتوب عليه. وليتك يا ليتك مثاله كقول البائع وليتك المبيع برأس ماله. او بعثك بما اشتريته به - 00:07:27

او بعثك برقمه وهو الثمن المكتوب المكتوب عليه الثانية الشركة تعريفها هي بيع بعضه بقسطه من الثمن. مثاله كقوله اشركتك في

ثلثه او رבעه. واشركتك فقط ينصرف الى نصفه الثالثة المراجعة. تعريفها هي بيع بثمانه وربح معلوم - 00:07:51

وان قال على ان اربح في كل عشرة درهما كره الرابعة المواضعة. تعريفها هي بيعه برأس ماله وخسران معلوم. مثاله كقوله بعثك

برأس ماله ووضيعة عشرة ولا بد في جميعها من معرفة المشتري والبائع رأس المال. نعم - 00:08:15

هذا نوع من الخيار في البيع بالتخيير الثمن بخلاف الواقع يعني فيه تدليس فيه كذب في تدليس وفيه كذب. فهنا يخير المشتري انه

يرجع بالبيعة. لماذا؟ لانه لم يخبر بالواقع. وانما اخبر بخلاف الواقع - 00:08:37

وذكر له اربعة امثلة التولية وبيع المراجعة وبيع النقيصة او الوضیعة وبيع الشركة هذه اربعة انواع بيع التولية يعني يقول له انا

الساعة هذي معناها كثيرها يجوز ما في مشكلة - 00:08:58

يقول هذه الساعة اطلعت علي باربع مئة وببيعك اياها براس مالها هذا تولية هذا بيع تولية يعني يخبره انه سيبيعها برأس ماله يعني

لا غالب ولا مغلوب لا رابح ولا - 00:09:25

خسران هذا بيع تولية. فك الفك يعني تاخذها برأس مالها. هذا نوع من البيع يسمى التولية النوع الثاني بيع المراجعة المراجعة ان

يقول له هذه الساعة اشتريتها باربع مئة وصلتني باربع مئة مع الجمارك مع التوصيل مع المهم باربع مئة وربح - 00:09:43

مية وخمسين دينار. ابيعها باربع مئة وخمسين. يعني يخبره بكم اشتراه؟ يخبره كم؟ ربحه فيها. فيقول انا ربحان فيها خمسين لبيع

مراجعة بيع مراجعة. الثالث بيع الوضیعة او النقيصة يقول له انا شاريتها باربع مئة وببيعها بخسارة. تشوفون المحلات اللي يسوون

تصفية مرات يقول لك ببيع بخسارة - 00:10:06

بس ابخلص بضعتي مثلا. فيقول لك هذه الساعة اشتريتها باربع مئة وببيعها ثلاث مئة وخمسين او بثلاث مئة. بخسارة. هذي بيع

وضيعة او بيع نقيصة. بيع وضيعة وبيع نقيصة النوع الرابع من هذه الانواع هو بيع الشركة - 00:10:35

هذه الساعة ابيعك فيها نصيبي. نصف نصيبي ربع نصيبي ثلث نصيبي. في هذه الساعة قد تكون هذه الساعة مثلا قيمتها اربعمئة وانا نصيبي فيها مئتان مثلا وخالد نصيبه فيها مئتان اذا نحن شريكان - 00:10:57

في هذه الساعة لي مئتين وله مئتين لي مئتان وله مئتان. فاقول له بعثك ربع نصيبي تدخل معنا شراكة كم نصيبي مئتان ربع المئتين كم خمسين يعطيني خمسين ويصير الشريك لي يملك ميتين وانا املك مئة وخمسين هو يملك خمسين. واضحة - 00:11:17

واضحة؟ قلت له ابيعك الثلث. نفس الشيء ابيعك الربع. ابيعك النصف قلت له ابيعك واشركك وبس اذهب الى النصف مباشرة يعني مئة بالمئة شريك له نصفه واضح ولا لا؟ او اقول اشركك فيها ما عندي شريك ثاني بس انا وياه اشركك فيها نص بالنص - 00:11:44 اشركك الربع ياخذ مئة من اربع مئة مثلا اذا كانت لي لوحدي الثلث ياخذ مثلا اذا اربع مئة كم يصير مئة وسبعين الثلث بغض النظر طيب المهم اني اشركه معي يصير شريك معي شوفوا غالبا اللي عندهم الشركات وكذا - 00:12:06

واحد يجي يقول بدخل معاكم بالشركة يقول ادفع كذا تصير تملك الثلث او تملك الربع او تملك النصف واضحة الصورة ان شاء الله تعالى وممكن اكثر وممكن اقل لكن تسمى شركة تسمى شركة. الان - 00:12:27

المشهور عند الناس من تعاملات السوق كما يقال بيع المرابحة غير البيع المرابحة الذي في كتب اهل العلم الذي يسميه الناس اليوم بيع مرابحة الذي يسميه الناس اليوم. بيع مرابحة يسميه اهل العلم في كتبهم بيع المواعدة - 00:12:43

وليس المرابحة بيع المواعدة ما هو بيع المواعدة اللي نسميه حنا اليوم بيع المرابحة انه يقول له اشتر لي هذا البيت نقدا وانا اعدك اني اشتريه منك مقسطا بالمبلغ الذي نتفق عليه. هذا بيع موعدة - 00:13:03

لكن الان سرى اسمه بين الناس بيع المرابحة. وهو في الحقيقة بيع مواعده انه يعده انه سيشتريه منه. لكن لا تجعل بيع المرابحة في بيع المرابحة الذي يسميه الناس اليوم بيع مرابحة يختلف بيع المرابحة الذي يتعاطاها الناس اليوم هو بيع - 00:13:25

في كتب اهل الفقه وبيع المرباح في كتب الفقه هو ان التاجر او البائع يقول لك هذا الشيء اشتريته بكذا وربحي فيه كذا هذا بيع مرباح انا اذكر ان احدهم ذهب الى معرض سيارات - 00:13:45

يبي يشتري سيارة وقال بك من السيارة؟ قالوا لا بالمبلغ الفلاني ما اذكركم لكن قالوا مثلا نقول بسبعة الاف بسبع تالاف. قال فيه كم طالع عليكم كم ارباحكم فيها؟ قال مو شغلك - 00:14:03

لا مو شغلك. تبنيها اشترى هذي بسبع تلاف ما تبنيها امش. شكو انت تشم طلعت علينا وكم كذا. فمو كل واحد ليس كل واحد يقول لك بكم اشترى؟ وكم ربحه؟ لكن في بعضهم ممكن يعلن. يقول ربحي كذا او خسارتي كذا او ابيعها برأس مالي في بعضهم - 00:14:18

واكثر الناس لا يعلنوا. يعرض البضاعة هذه البضاعة بهذا. تريد تشتري ايش؟ ما تريد تشتري انصرف لما تسأله هل انت خسران فيه؟ هل انت ربحان فيها؟ هل واذا ربحان فيها كم ربحان؟ اكثر التجار ايش يقول لك؟ لا شأن لك - 00:14:38

هذا شيء يخصني انا انا اعرف كم ربحت يومكم خسرتيه هذا موضوع ثاني البيع التخبير لما نقول بيع او شرط التخبير هو ان يخبره بخلاف الواقع يكذب عليه يعني هادي احنا قلنا كم هذي سعرها اربع مئة - 00:14:57

يقول له هذي انا شاربيه بخمس مئة يقول انا شاربيها بخمس مئة ويكذب. هو شاربيها بكم؟ باربع مئة. وبييعها لك بربح خمسين دينار. اذا ببيعك ياه بخمس مئة وخمسين فهذا يشتريها ثم تبين له - 00:15:15

اقول لها لا هذي واصلته انا انا واحد يقول انا انا كنت الوكيل الذي اتيه بالبضاعة باربع مئة وصلت له كذاب يكذب عليك يقول السلطة بخمس مئة او طالع علي بخمس مئة. طالع عليه باربع مئة. فاما يتأكد ويطلع يجدها فعلا باربع مئة وهذا كذب عليه. حط له

سعر عالي - 00:15:37

فهنا له الحق ان يرجع بالبيع يقول كذب علي دلس علي. خدعني واضحة الصورة ان شاء الله تعالى ولذلك بعض الناس الحين يقول يعني بعض المحلات يسوون تنزيلات مثلا ولا كذا يحط تنزيلات او شي كذا وكذا في بعضهم ممكن يضع تنزيلات لكن - 00:15:57

الحقيقة ما هي تنزيلات لانه حاط سعر اعلى من السعر. الطبيعي ثم بعد ذلك يسوي لك تنزيلات هي تنزيلات غير حقيقية. او يقول لك

بيع بالخسارة يلا بنصفي بعمل خسارة. هي مو خسارة يكذب - 00:16:15

ما هي خسارة هو يقول بيع وضيفة او نقيصة انا خسران بيعها هو مو خسران يكذب فاذا ثبت انه غير خسران ويكذب المشتري له الحق ان يرجع عليه يقول لا رجع بضاعتك وعطني فلوسي - 00:16:30

هذا يسمونه خيار الخلف بالثمن او التخدير بخلاف الواقع يعني اخبروا خلافة الواقع وذكر صوره الاربعة اللي هي التولية والوضيفة والمراوحة والشريكة احسن الله اليك. قال المؤلف رحمه الله السابغ خيار الخلف في قدر الثمن. تعريفه هو ان يختلف المتعاقدان في قدر الثمن او الاجرة - 00:16:45

مثاله بان يقول البائع بعثك بمئة او المؤجر اجرتك بمئة. ويقول المشتري او المستأجر بثمانين. ولا بينة احدهما فيحلف كل منهما على نفي دعوى صاحبه. فيحلف البائع اولا ويبدأ بالنفي فيقول ما بعته بثمانين. وانما - 00:17:14

بعته بمئة ثم يحلف المشتري ما اشتريته بمئة وانما اشتريته بثمانين ويتفاسخان بعد الحلف. وانك لاحدهما عن اليمين او رضي بقول الآخر بعد التحالف عمل عمل بذلك. عمل. نعم - 00:17:35

يعني هذه المسألة مهمة جدا كثير من الناس اليوم لما يأتون يتبايعون او يكون بينهم ايجار او ما شابه ذلك هذي وينصرفان كل واحد فاهم شي خلاف اللي فهمه الآخر - 00:17:54

كم تشتريها؟ قال اشتريها مثلا بالف. قال له الثاني ثمان مئة آآ عفوا قال اشتريها بالف ثاني قال له الف ومئتين قال لا الف لا الف ومئتين لا الف مئتين يلا خلاص خلاص يلا توكلنا على الله توكلنا على الله شنو؟ هذا راح بباله الف وذاك راح بباله - 00:18:14

الف ومئتين ثم لما يجي يسلم الفلوس يقول له وين الالف ومئتين؟ قال لا احنا اتفقنا قال لا اتفقنا على الف ومئتين ما يحدث هذا؟ يحدث هذا بين الناس والايجار نفس الشيء. لما يستأجر منه مكانا آآ بيتا شقة محلا اي شيء سيارة - 00:18:34

ايضا يقول لا نزل لي وانزل لي خلاص ان شا الله ما راح نختلف. يختلفون طيب ويأتيك العامل في البيت يعمل او تصلح عنده شيء بكم تصلحه؟ قال ما راح نختلف. وبعدين تصير هوشة. يختلفان - 00:18:57

ولذلك لابد هذه الامور ان تكتب احرصوا اذا بعث او خاصة اذا فيها اثمان غالية يعني. اكتب خله يوقع اكتب انك بعته بالف واقطع الف وانا اوقع ان الف وبعدين اذا قال لا ما لا هذي الورقة مكتوبة - 00:19:12

كذلك الايجار لا تعتمد فقط على ذاكرتك. قد يكون يكذب وقد يكون ينسى قد تكون انت الذي نسيت والله تبارك وتعالى يقول يا ايها الذين امنوا اذا تداينتم بدينه الى اجل مسمى فاكتبوه - 00:19:33

ويقول واشهدوا اذا تبايعتم والله سبحانه يقول يا ايها الذين امنوا اوفوا بالعقود فاحرص دائما على ان تكون هناك عقود. على ان يكون الشيء مكتوبا حتى لا يقع الخلاف حتى لو يعني هو نيته طيبة وانت نيته طيبة لكن احدهما في النهاية يبي يتحسب على الآخر

ضحك علي كذب علي غشني وكذا - 00:19:51

لماذا فلذلك لا تعتمد على ذاكرتك ولا يعتمد على ذاكرته. كل شيء يكتب كم اتفقتم على كذا؟ حتى لو كان شيئا اكتب. خلاص شد

الورقة وخلاص استلم بضاعته؟ خلاص انتهى مزق الورقة وانتهى الامر. لكن خاصة اذا وقع اختلاف بينكما - 00:20:18

لان قد توغر القلوب ويحقد البعض على البعض وهذا يعني مدخل للشيطان التحريش بينه فعلينا ان نتقي الله تبارك في بيعنا وشرائنا ان كثيرا ما تحدث الخلافات بين الناس بمثل هذه الامور والله المستعان - 00:20:44

احيانا يكون الخلاف في قدر يعني الثمن نفسه ثمن البيع او ثمن الاجار الخلاف في الثمن. احيانا يقع الخلاف في الصفة وهل سيأتينا

احيانا يقع الخلاف في معجل او مؤجل - 00:21:05

تقول له انا قلت لك اعطيك بعدين في متى بعدين؟ قال قلت لك بعد شهر قال لا انت قلت لي غدا. قلت لا قلت لك بعد شهر قال لا انا قلت لك بعد سنة - 00:21:26

ويختلفان بين التعجيل والتأجيل. انا قلت ادفعه مقسطا لا انا فهمت انك تدفع نقدا لا انا بالعكس انا ما عندي نقد شلون اعطيك

نقده؟ ساعطيك مقسط هذا يقول لا انا ما اريده مقسطا اريده نقدا ويقع الخلاف. بين الناس - 00:21:37

إذا ما ان يقع الخلاف في قدر الثمن وأما ان يقع الخلاف في معجل أو مؤجل أما أو يقع الخلاف في شروط أخرى مضافة يقول أنا شرطت عليك أنك توصل قال لا ما شرطت علي أنا توصل لك أنت تجيب أحد يوصله لك - [00:21:55](#)

أنت الأصل تجيب توصله لي أنا شرطت عليك ما سمعتك. أنك شرطت أكتب فأحرصوا على أن تكتبوا مؤجل أو مؤجل قدر الثمن إذا عندك شروط إضافية تكتبها هذه الشروط حتى لا يقع الخلاف - [00:22:12](#)

إذا وقع الخلاف إذا وقع الخلاف بين الناس في قدر الثمن فهنا إذا كان عند أحدهما بينة خلاص. صاحب البينة عنده ورقة مكتوبة عنده البينة. عنده شهود عنده بينة. ما في ورقة ما في شهود يحلف أحدهما. والذي يحلف الثاني يلتزم - [00:22:30](#)

فإذا الثاني أيضا حلف تساوت الرؤوس هنا. هذا حلف وهذا حلف. هذا جاب شهود وهذا جاب شهود والتساوم. هذا ما حلف وهذا ما هذا فسخ يفسخ العقد يفسخ العقد خلاص - [00:22:57](#)

كله يروح لسبيله فإذا كان أجارا استئجارا فإذا كان استئجارا جلس عشرة أيام ثم اختلف فينادون خبراء هذا البيت أو هذا المكان أو هذه السيارة أجارها كم؟ في عشرة أيام - [00:23:13](#)

يقول أجار في عشرة أيام مثلا عشرة دنانير في اليوم يقول أعطه مئة دينار يلا انتهى الأمر فيأخذون اجرة المثل. اجرة المثل. أما إذا كان بيعا ولم يحدث عيب فيه فيتفاسخان - [00:23:32](#)

كل واحد يروح في دربه ويرجع المبيع إلى البائع ويرجع المال إلى المشتري وينتهي الأمر ما حل هذه المشكلة أن تكون هناك كتابة في البداية أن يكتب بين الناس حتى لا يقع مثل هذا الخلاف بينهم. وإذا كان الخلاف بينهم هل تم البيع أو ما تم - [00:23:50](#)

البيع أفضل خلاف وقع بينهما هذا يقول بعثني هذي بالله ما بعته قلت لك أفكر بليلة بعثني وهذا يقول لا ما بعثك الأصل قول البائع. لماذا؟ أن الأصل عدم الاتفاق - [00:24:16](#)

الأصل أن كل واحد اه هذا فلوسه عنده وهذا طباعته عنده. إذا اختلفا في أصل العقد هل تم العقد أو لم يتم؟ الأصل عدمه لكن إذا اختلف أن تم العقد لكن اختلف في الثمن معجل أو مؤجل بشرط أو بدون شرط هذا موضوع آخر - [00:24:32](#)

القصد إذا وقع الخلاف يفسخ هذا البيع. الآن نعيد قراءته بهدوء. نعم السابع خيار الخلف في قدر الثمن. تعريفه هو أن يختلف المتعاقدان في قدر الثمن أو الاجرة. مثاله بأن يقول - [00:24:54](#)

بعثك بمئة أو المؤجر أجرتك بمئة. ويقول المشتري أو المستأجر بثمانين. ولا بينة لأحدهما. محد عنده يعني شيء مكتوب أو شهود أو كذا نعم سيحلف كل منهما على نفي دعوى صاحبه. فيحلف البائع أولا ويبدأ بالنفي. فيقول ما بعته بثمانين. وإنما بعته بمئة - [00:25:15](#)

ثم يحلف المشتري ما اشتريته بمائة وإنما اشتريته بثمانين. ويتفاسخان بعد الحلف. خلاص. إذا هذا حلف وهذا حلف وما في خلاص أنت خذ بضاعتك وانت خذ فلوسك ويتفاسخان. نعم. وأنك لأحدهما عن اليمين أو رضي بقول الآخر بعد التحالف عمل بذلك. فإذا حلف أحدهما ورفض الآخر أن يحلف - [00:25:38](#)

يؤخذ بقول من حلف خلص دم حلف لماذا لا تحلف الثاني؟ قال لا ما أحلف خلاص. إذا هو الصح أحسن الله إليك. قال المؤلف رحمه الله الثامن خيار الخلف في الصفة - [00:26:02](#)

من اشترى شيئا بصفة أو رؤية متقدمة على العقد بزمان يسير فوجده متغيرا فله الفسخ. وإن أمسكه فلا أرش له ويحلف المشتري أن اختلف في التغير. نعم يعني أه أن يقول المشتري مثلا يعني اختلف في الصفة - [00:26:19](#)

اختلف في الصفة ولها صورتان أما أن يقول المشتري ليست هذه التي اشتريتها أنا ما اشتريت هذه السيارة أنا اشتريت سيارة أخرى أو أنا ما اشتريت هذا القلم اشتريت قلما آخر. ما اشتريت هذا الكتاب وإنما اشتريت كتابا آخر. أنا ما اشتريت هذا الجهاز وإنما اشتريت جهازا - [00:26:40](#)

أخ فاختلف في البضاعة التي اشتراها. يقول ليست هذه التي رأيته. أو في الصفة أن ووصفتها لي بغير الصفات التي أراها الآن ليست هذه الصفات التي ذكرتها لا أجد هذه الصفات كلها موجودة في بعض الصفات مفقودة. فهنا أن لم يكن لأحدهما بينة فسخ العقد -

إذا كان لاحدهما بيئة عمل بالبيئة. عمل بالبيئة. نعم احسن الله اليك قال المؤلف رحمه الله فصل في التصرف في المبيع قبل قبضه وما يحصل به قبضه يملك المشتري المبيع بمجرد العقد اذا كان البيع صحيحا ولم يكن فيه خيار سواء كان مكينا ونحوه ونحو اولى -

ويصح تصرفه فيه قبل قبضه ان لم يكن مكينا ونحوه. او مبيعا بصفة او رؤية متقدمة او ثمرا على شجر. وكالعبد والدار والمكيل ونحوه وببيع جزافة. وان تلف وان تلف فمن ضمانه لحديث الخراج بالضمان. قال في النهاية يريد - 00:28:00
خراج ما يحصل من من غلة العين المبتاعة عبدا او امة. وذلك ان يشتريه فيستعمله زمانا. ثم يعثر فيه على عيب قديم لم يطلعه البائع عليه او لم يعرفه فله رد العين المبيعة. واخذ الثمن. ويكون للمشتري مستغله. لان المبيع - 00:28:20
فلو كان تالفا في يده لكان من ضمانه ولم يكن له على البائع حق والباء في الضمان متعلق بمحذوف. تقديره الخراج مستحق بالضمان اي بسببه. الا اذا منعه بائع من قبضه فيكون من ضمان - 00:28:40

نعم التصرف في المبيع يقول يملك المشتري المبيع مجرد الان انت بمجرد ان تقول له بعثك ويقول لك قبلت او اشتريت خلاص المبيع صار ملكا للمشتري وخرج والتمن صار ملكا للبائع - 00:28:55

بهذه الكلمة بعثك اشتريت. انتهى كل شيء تم تم البيع يبقى عندنا اللي هو خيار المجلس مر بنا خيار المجلس يعني انه غير رأيه وهما في المجلس او خيار الشرط - 00:29:19

او خيار المدة اللي مر بنا هذه لكن اصل العقد تم العقد بقوله بعثك ويقول المشتري اشتريت قبلت انتهى تم العقد خلاص وهو ما يسمى بالقبول او الايجاب والقبول. الايجاب والقبول تم البيع بذلك - 00:29:37

قال اذا كان البيع صحيحا طبعا اذا كان بشروط صحة البيع. شروط صحة البيع بحيث انه يكون مالا متقوما آ غير محرم. البائع اهل للبيع بيع المشتري اهل الشراء في غير وقت صلاة الجمعة واللي مر بنا من شروط صحة البيع. يقول ولم يكن - 00:29:59

فيه خيار سواء كان هذا المبيع مكينا ونحوه او لا ويصح التصرف فيه قبل قبضه ان لم يكن مكينا ونحوه. ونحوه المبيع اذا كان طعاما اذا كان طعاما يقول النبي صلى الله عليه وسلم من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه - 00:30:22

من اشترى طعاما فلا يبعه او من ابتاع طعام فلا يبعه حتى يستوفيه هذا امر من النبي صلى الله عليه وسلم من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه يعني حتى يأخذه - 00:30:51

حتى يستلم ما يجوز للانسان يعني يشتري مثلا آ خبزا طيب هو للحين عند الباب يروح يبيعه على واحد ثاني لا استلم اول شي ثم تباع ما يصير قبل ما تستلم - 00:31:08

ما يصير تباع قبل ما تستلم تستلمه ويكون في حوزتك ثم بعد ذلك لك ان تبعه هذا بالنسبة للطعام وهذا نص في الطعام عبد الله بن عباس رضي الله عنهما قال ولا ارى غير الطعام الا مثله - 00:31:23

صحيح الحديث ورد في الطعام. لكن ابن عباس يقول في كل شيء ما يصير تباعها حتى تأخذها تستلمه بعد ما تستلم المبيع تباعه لكن ما يصير تباعه هو للحين عند التاجر الذي اشتريته - 00:31:44

منه ما يصلح ان تباعه قبل ان تستلمه اه مذهب احمد على انه لا يصح بيع الطعام قبل استلامه ثم قاسوا على الطعام كل مكيل كل معدود كل مزروع كل موزون - 00:32:00

المكين لباع بالكيلو اللي هم تملأ البادية مثل البنك مثل آ آ آ شنو الحين القليل البيع بالكيل الحين. البيع الحين كله بالاوزان البيع. في السابق كان يباع بالكيل. يعني ملة السطل مثلا سطل وبيبعك اياه بالكيل هذا كيل - 00:32:25

مثل التمر احيانا تشوفونه بالسطل يباع طيب هذا كيل يعني مكيال وليس بالميزان المكيال فسواء كان مكيا او موزونا او معدودا شوفوا الموز الان شوف مرات في محلات يبيعون الموز بالدرزن مرات يبيعونه بالوزن مثلا فيقول لك الحبة بكذا او يقول لك الكيلو -

ايه ده هذا يباع معدودا ويبيع مكيبا طيب آ عفوا موزونا طيب ويبيع معدودا البرتقال احيانا يباع موزون احيانا يباع معدودا بالحبة مثلا وهكذا بس اكثر شيه الحين الوزن لان الوزن ادق شيه لان تختلف الاحجام تختلف الاوزان - [00:33:12](#)

الوزن الان تقريبا هو اللي ميسيطر. لكن بشكل عام الناس في انت تتكلم عن جميع البلاد. هناك من يبيع بالكيل هناك من يبيع بالوزن وهناك من يبيع بالعد وهناك من يبيع بالزرع - [00:33:37](#)

زرع اللي هو امتار مثل الخام لبعض الامتار طيب يباع بالامتار كم كم متر؟ كم كذا كذا بالدرع بالامتار فالحنابلة عندهم كل شيه يباع بالعد او الذرع او المكتين او الوزن لا - [00:33:55](#)

يجوز ان تبيعه حتى تستلمه. اما غير ذلك بيت سيارة القلم كتاب ساعة هذي تباع بالبيع هذا هذي كل سيارة لها ثمن كل ساعة لها ثمن كل هذا لا تباع لا بذرع ولا - [00:34:15](#)

لا بعد ولا بوزن ولا بكيل. طيب؟ فيقولون هذه التي لا تباع بهذه الاربعة مفتوح. تبيعها قبل ما تستلمها ما في مشكلة لكن الذي يباع بالزرع او العد او الوزن او الكيل لا يجوز لك ان تبيعه حتى تقبضه - [00:34:38](#)

الامام مالك مذهب الامام مالك دس الطعام غير الطعام ما في مشكلة تبيعه قبل ما تستلمه ما في مشكلة وانما هذا خاص بالطعام بالاكل بس اما غير الاكل الخام مثلا بالزرع اي شيه يباع بالعد اي شيه يباع بكيفك تبيعه قبل ما تتسل ما في مشكلة - [00:34:59](#)

بس الطعام هو الذي لا يجوز لك ان تبيعه حتى تستحوذ عليه حتى تستلمه لك ان تبيعه. فمذهب احمد ان المعدود موزون والمكيل والمزروع فانه لا يباع الا بعد ان يستلم. تستلم ثم تبيع - [00:35:25](#)

قال وان تلف فمن ظمانه لحديث الخراج بالظمان انت الان اشتريته شيئا طيب استلمته ثم تلف في يدك خلاص عملت ليش؟ لانك انت المستفيد منه فاذا تلف انت الخسران يسمونه الغنم بالغرم - [00:35:45](#)

الغنم بالغنم كما انك تغرم تغنم كما انك تغنم تغرم يعني تاخذ تعطي طيب كذلك الخراج بالضمان طالما ان الضمان عليك اذا الخراج لك انت الذي تضمن اذا انت الذي - [00:36:15](#)

تاخذ فهذا معنى الخراج بالضمان اي الذي يبذل هو الذي يأخذ. نعم. واذا قال ويكون للمشتري مستغله يعني يستغل هذه البضاعة طيب خلال وجودها عنده لانه هو الذي سيظمنها لو تلفت عنده كذلك هو الذي يستفيد منها اذا كانت عنده. نعم - [00:36:34](#)

وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فممن ضمان البائع. وينفسخ العقد بتلفه بافة سماوية. ويخير ان بقي شيه في اخذه بقسطه من الثمن. طيب يقول وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فممن ضمان - [00:37:00](#)

لان القبض قسمان القبض شلون تقبض البضاعة؟ شلون تاخذ بضاعتك التي شريتها؟ اما بالتخلية واما بالاستلام اذا كانت ارضا اذا كان بيتا ما تقدر تشيل البيت التخلية يعطيك المفاتيح ويطلع. هات تخلية يعني خلاك او بيت. مزرعة ايضا خرج منها خلاص تعتبر استلمت انت. ارض - [00:37:20](#)

خلاص استلمتها انت هذي تخلية يسمونها تخلية. او بالتسليم اذا كانت ساعة اذا كانت قلما اذا كان جهازا اذا كانت سيارة يسلمك اياها. تستلمها فاذا اما بالتخلية يوخر عنها وتستلمها انت تكون انت مكانا لا لا تنقل. هذه الاشياء تخلية. او - [00:37:49](#)

ان يسلمها لك باليد. اذا يقول ما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فممن ضمان البائع لان البائع احيانا قد يتأخر في تسليمك البضاعة لا يمكنك من تسليم البضاعة - [00:38:14](#)

لا يمكنك من تسليم او من استلام بضاعة. فهنا اذا صار شيه عليه يعني قال بعثك السيارة قال خلاص اشتريتها. بس اه كل ما تروح له عطني سيارتي قال اصبر شوي. اصبر شوي بس صار في السيارة شي - [00:38:32](#)

لانه لم يمكنك من استلامها. اشتريت منه طعاما. اعطني الطعام الذي اشتريته اه ماني فاضي تعال لي غدا غدا ولا مسافر جاي من السفر مشغول الحين ما سلم تلف هذا الطعام على المشتري او على البائع على البائع لماذا؟ لم يمكنه منه - [00:38:51](#)

لكن لو فرضنا العكس البعض واحد المشتري تعال خذ اه طعامك. زين؟ قال ان شا الله باتشر انا عندك اجي اخذه وينك يا فلان؟ ما جيت ولا مسافر؟ تعال يا فلان انا يومين واجي اخذه ثم سلف على من؟ على المشتري. لانه مكن - [00:39:15](#)

من الاستلام لكنه هو الذي تأخر في الاستلام لم يقبل عليه. نعم. اعد وما لا يصح وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فمن ضمان البائع. هذا اذا ما سلم هو اياه. نعم. وينفسخ العقد بتلفه بافة سماوية - [00:39:38](#)

يعني ربح مطر برد نعم. ويخير مشتري ان بقي شيء في اخذه بقسطه من الثمن وان اتلفه ادمي خير مشتر بين فسخ وامضاء. نعم.

اذا اتلفه ادمي المشتري يقول اما ان يعني الفسخ او - [00:39:58](#)

يستمر في البيع اما يفسخ هذا اتلفه او يقول له انا باقي لكن منين ياخذ؟ من متلفه؟ نعم مطالبتهن ومطالبتهن متلفه ببدله او قيمته وثمان ليس في ذمة حكمه. كالمثمن في جميع ما تقدم. نعم - [00:40:19](#)

آ اذا تلف هذا المبيع المشتري اما ان يقول نفسخ العقد بس يا شيخ او يقول انا خلاص اقبل ويصير هو يطالب اتلف الذي اتلف هو الذي يدفع ثمن ما اتلفه - [00:40:41](#)

طيب نقف هنا والله اعلم وصلى الله وسلم على نبينا محمد اذا اذا لم يكن طعاما ولا معدودا ولا مدروعا ولا مكيلا ما في بأس ان شاء الله تعالى ممكن ممكن يعني الاصل انه اذا اختلف في البيع اما ان يحلف احدهما او تكون عنده بينة او - [00:40:59](#)

تاركان يعني يفسخ العقد بينهم. اي نعم ما في بس لا اذا اذا جاب لك طعام غير اللي انت طلبته لا ما تبيعه قبل ما تشتريه انت الحين طلبت اونلاين على قولتك ما تبيعه الا عقب ما تستلمه. ايه - [00:41:52](#)

عندك ساعة ورافع لي بطل ماي؟ اي نزل البطل تبيعها بايش المواصفات ما يجوز حرام طبعاً لازم ترجع لصاحبها. ما في كذب وغش. نعم قرض من البنك فوائد مواد بناء - [00:42:30](#)

ما في مانع يعني انت اشتريت من البنك قرضا اخذت منه قرضا اصبر شوي اخذت منه قرضا واشترت بهذا القرض مواد طيب وبعدين انت اذا معاملتك مع البنك انتهت مع البنك هو اللي يبيع مواد البناء - [00:43:17](#)

بس خلص. اذا معاملتك مع البنك انتهت انك اخذت قرضا. انتهى الموضوع هذا. الحين موضوع ثاني. عندك مواد بناء. ماذا صنعت بها لا لا هذا بيع المواعد اللي قلنا عنه - [00:43:37](#)

يعني انت تروح للبنك تقول له اشتر لي هذه البضاعة بنقدا نقدا وانا اشتريها منك مقسطا هكذا اذا ما اشتريت انت من البنك وعدت المصرف انك تشتري هذه البضاعة نقدا وانا اشتريها منك مقسطا بزيادة - [00:43:59](#)

صحيح؟ طيب ماذا حدث بعد ذلك انت الان ليست لك اي علاقة مع التاجر واضح؟ انت لا علاقتك مع التاجر. انت علاقتك مع المصرف البنك البنك اشترى من التاجر ثم البنك باعك. انت لا علاقة لك مع التاجر. واضح؟ فالبنك هو الذي يستلم من التاجر ويبيع - [00:44:23](#)

لكن البنك يقول لك تبي تستلمها انت هو المفروض هو يستلمها ان ابن عباس يرى ان كل شيء عدى الطعام كمثل الطعام. انه حتى يستوفى ثم يباع. فانت ليس كالحق او - [00:44:54](#)

والبنك ليس له الحق ان يبيعك اياها حتى يستوفيه اولا. ثم يعطيك اياها. لكن البنك يقول انا ما عندي مخازن ما عندي هذا استلمها خاصة اذا كانت آ يعني اسمنت او حديد او كذا اين اضعها؟ فيتفق مع التاجر انها تبقى عندك - [00:45:10](#)

ثم يأتي احد يأخذها منك من قبلي اللي هو انت اللي انت اشتريته من البنك. واضح؟ على قول ابن عباس لا يجب ان يستلمها البنك ثم يسلمها لك. على قول الحنابلة وغيرهما وكذا انه يصح انك آ انه لا - [00:45:30](#)

ويبيعها وهي عنده. فالبنك اشتراها منه ثم باعك اياها وهي عنده ما زالت. في مشكلة الان اين المشكلة الان البضاعة لك عند الشركة. رحت تستلمها ايش قالوا لك فلوس انت تاخذ فلوس - [00:45:51](#)

ها ادري يعطي من فلوس مقابل فمثلا الحصان الصالح اشتغل مني مواد بناء بقيمة اه مئة الف دينار مثلا هو يروح يبيعها شركة انه انا اخذ خمسين الف اه مواد بناء - [00:46:28](#)

خمسين الف لا لا كذب هذا كذب ما يجوز ابدأ لا يجوز هذا لعب كذب ما يجوز ابدأ. نعم ما في بس بسيط هذا وسيط في البيع ما في بأس ان شاء الله - [00:47:05](#)

الحين عندنا سؤال في الموضوع او نقرأ الاسئلة ما اشوفه وينه نعم لازم يكون السعر موجود سلعة بهذا الاصل يعني يقول لك ايش اريد هذه البطاقة؟ تقول له انا ادبرها لك. ليست عندي. لابد تنصح له. تقول له انا انا هذه ليست - [00:47:43](#)

عندي ما تبيعها وهي وانت لا تملكها. لا تبيعها وانت لا تملكها. لكن قل له انا احضرها لك بهذه القيمة. تريد او لا تريد لكن لا تنشئ عقدا بينك وبينه وبعث وشريت وانت الى الان ما ما اشتريتها اصلا. ولذلك النبي صلى الله عليه وسلم قال لا تبع ما لا تملك - [00:48:16](#)

لا تبع ما يصير تبيعها وانت ما ملكتها. بعد ان تملكها لك ان تبيعها وممكن تملكها بالتليفون يعني تتصل على الشركة اللي عندها قول مثلا تقول لهم عندكم البضاعة الفلانية؟ يقولون نعم ويعرفونك تقول انا - [00:48:37](#)

خمسة ثم تبيعها ما في مشكلة. وهي ما زالت عند البائع لكن ما تكون من الطعام ولا من المعدود - [00:48:54](#)