

07- خيار البيع بتخbir الثمن بخلاف الواقع - خيار الخلف في قدر

# الثمن - خيار الخلف في الصفة- عثمان الخميس

عثمان الخميس

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته مسامكم 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  
وتحذر دائمنا ان نحسن نياتنا وان نخلصها لله تبارك وتعالى. وان نتذكر قول النبي صلى الله عليه وسلم من سلك طريقا يلتمس فيه  
علماء سهل الله له به طريقا الى الجنة - 00:00:14

الى السادس في خيار العيب المتباعين في العيد - 00:01:03

نعم بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين. والصلوة والسلام على رسوله الأمين وعلى الله وصحبه أجمعين. قال رحمة الله  
فصل اختلاف وان اختلف عند من حدث العيب عن اهتمام ولا بينة. فقول مشترك بيمنه. فيحلف على البنت ان لم يكن -00:01:28  
وان لم يكتمل الا قبل احدهما قبل بلا يمين ويقبل الغوط بائنه ان المبيع بعيد فقوله نعم طبعي جداً تقع الخلافات بين الناس خاصة  
في المعاملات في البيوع والشراء الایجار 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 فإذا اختلف المتباعين عند من وقع العيب هل عند  
البائع او عند المشتري ؟ قال : اـن اختلفاً عند من حدث العيب مع الاحتياط . ولابنة -00:02:29

لأن مع الاحتمال يعني يتحمل انه عند البائع يتحمل انه عند المشتري ولا بينة اي ولا واحد منها عنده بينة. يعني دليل يؤكّد 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 اذا باعه او اهداه او اه رنه 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 بيمنه ان المبيع آا المعيب ليس المردود. يعني اذا قال البائع ليس هذا الذي بعثه يعني اتنى بسيارة معيبة فقال باعني هذه السيارة وهي معيبة يقول لا ما بعثتك هذه السيارة انا السيارة اللي بعثتها اخري غير هذه التي جئت بها - 00:03:48  
بالكمبيوتر قال كمبيوتر معيب قال مو هذا الكمبيوتر الذي بعثتك ايه انا بعثتك جهازا اخر ليس هذا الجهاز يقول وقول مشترى بيمنه يعني المشتري اذا حلف بيمنه لماذا طلبنا منه اليمين - 00:04:10

طبعاً لأن الأصل أنه غير مبيع غير معيب. هذا الأصل خلاصة إنك شرطت شيئاً نظيفاً. لو كان معيباً كان ظهره والأصل إنك اختبرته

والاصل انك رأيته. فالاصل عدم العيب. فيحتاج الى يميني - 00:04:29  
المشتري او ينفسخ العبر لكن المشكلة اذا كان فيه عيب فهنا احدهما سيتحمل الخسارة فان كانت بيته عند احدهما قبلت هذه البيته.  
ان لم تكن بيته فيتحالفان. يحلف هذا اذا حلف احدهما ونكل الاخر - 00:04:44  
فالذى حلف يأخذ وليس معنى هذا ان الذى حلف يأخذ انه هو الذى على الحق هذا عند الله. الله اعلم من الكاذب فيما او المخطئ ان  
امتنع عن الحلف لم يحلف هذا فالاصل عدم العيب - 00:05:04  
الاصل عدم العيب والاصل انه اشتراه سليما وانه فحصه ورأه وما شابه ذلك من الامور. قال اكمل وين اشتري؟ ومن اشتري متابعا  
فوجده خيرا مما اشتراه فعليه رده. العكس صحيح - 00:05:21  
العكس صحيح لو باعك آآ شيئا متابعا آآ ووجده افضل مما وصفه لك يعني شريته منه بشخص وهو غالى الثمن. فمن باب ان المسلم  
يحب لأخيه 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 ويتقى 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 معيها يردد حقه كذلك اذا اخذ اكثر من - 00:06:17  
حقه كذلك عليه ان يرده الى صاحبه. نعم احسن الله اليك. قال المؤلف رحمة 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. تخير ها؟ بتخيير بتخيير بالباء بتخيير من الاخبار يعني يخبره بخلاف الحق يكذب عليه تخير الثمن يعني يخبره  
بخلاف الواقع. هذا المقصود. نعم السادس خيار في البيع بتخيير الثمن بخلاف الواقع. له اربع سور - 00:06:58  
الاولى التولية تعريفها هي البيع برأس المال. مثاله كقول البائع وليت كالمبيع برأس ماله. او بعتك بما اشتريته به او بعتك وهو الثمن  
المكتوب عليه. وليتك يا ليتك مثاله كقول البائع وليت المبيع برأس ماله. او بعتك بما اشتريته به - 00:07:27  
او بعتك برقمها وهو الثمن المكتوب عليه الثانية الشركة تعريفها هي بيع بعضه بقسطه من الثمن. مثاله قوله اشركتك في  
ثلثه او ربعه. واشركتك فقط ينصرف الى نصفه الثالثة المراقبة. تعريفها هي بيع بثمنه وربح معلوم - 00:07:51  
وان قال على ان اربح في كل عشرة درهما كره الرابعة المواجهة. تعريفها هي بيعه برأس ماله وخسران معلوم. مثاله قوله بعتك  
برأس ماله ووضيعة عشرة ولا بد في جميعها من معرفة المشتري والبائع رأس المال. نعم - 00:08:15  
هذا نوع من الخيار في البيع بالتخدير الثمن بخلاف الواقع يعني فيه كذب في تدليس وفيه كذب. فهنا يخسر المشتري انه  
يرجع بالبيعة. لماذا؟ لانه لم يخبر بالواقع. وانما اخبر بخلاف الواقع - 00:08:37  
وذكر له اربعة امثلة التولية وبيع المراقبة وبيع النقيصة او الوضيعة وبيع الشركة هذه اربعة انواع بيع التولية يعني يقول له انا  
الساعة هذى معناها كثير ها يجوز ما في مشكلة - 00:08:58  
يقول هذه الساعة اطلعت على باربع مئة وبيعك ايها برايس 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 المراقبة المراقبة 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 اشتراكه؟ يخبره كم؟ ربحه فيها. فيقول انا ربحان فيها خمسين لبيع  
مراقبة بيع مراقبة. الثالث بيع الوضيعة او النقيصة يقول له انا شاربها باربع مئة وبيعها بخسارة. تشفوفون المحلات اللي يسوقون  
تصفية مرات يقول لك ببيع بخسارة - 00:10:06  
بس اخلص بضاعتي مثلا. فيقول لك هذه الساعة اشتريتها باربع مئة وبيعها ثلاث مئة وخمسين او بثلاث مئة. بخسارة. هذى بيع

وضيعة او بيع نقية. بيع وضيعة وبيع نقية 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 اربع مئة وانا نصيبي فيها مئتان مثلا وحالد نصيبي فيها مئتان اذا نحن شريكان - 00:10:57

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

واضحة؟ قلت له ابيعك الثالث. نفس الشيء ابيعك الربع. ابيعك النصف قلت له ابيعك واشركك وبس اذهب الى النصف مباشرة يعني مئة بالمائة شريك له نصفه واضح ولا لا؟ او اقول اشركك فيها ما عندي شريك ثاني بس انا ويه اشركك فيها نص بالنص - 00:11:44

اشركك الربع ياخذ مئة من اربع مئة مثلا اذا كانت لي لوحدي الثالث ياخذ مثلا اذا اربع مئة كم يصير مئة وسبعين الثالث 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 الثالث او تملك الربع او تملك النصف واضحة الصورة ان شاء الله تعالى وممكن اكتر وممكن اقل لكن تسمى شركة تسمى شركة. الان - 00:12:27

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

وليس المراقبة بيع الموعادة ما هو بيع الموعادة اللي نسميه حنا اليوم بيع المراقبة انه يقول له اشتري 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 المراقبة. وهو في الحقيقة بيع موعاده انه يعده انه سيشتريه منه. لكن لا يجعل بيع المراقبة في بيع المراقبة الذي يسميه الناس اليوم بيع مراقبة يختلف بيع المراقبة الذي يتعاطاها الناس اليوم هو بيع - 00:13:25

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

بiii يشتري سيارة وقال لك من السيارة؟ قالوا لا بالمبلغ الفلكي ما اذركم لكن قالوا مثلا نقول بسبعة الاف بسبعين تاليف. قال فيه كم طالع عليكم كم ارباحكم فيها؟ قال مو شغلك - 00:14:03

لا مو شغلك. تبيها اشتري هذي بسبعين تاليف ما تبيها امش. شكون انت تشم طلعت علينا وكم كذا. فمو كل واحد ليس كل واحد يقول لك بكم اشتري؟ وكم ربحة؟ لكن في بعضهم ممكن يعلن. يقول ربحي كذا او خسارتي كذا او ابيعها برأس مالي في بعضهم - 00:14:18 و اكثر الناس لا يعلنو. يعرض البضاعة هذه البضاعة بهذا. تريد تشتري ايش؟ ما تريد تشتري انصرف لما تسأله هل انت خسران فيه؟ هل انت ربhan فيها؟ هل واذا ربhan فيها كم ربhan؟ اكتر التجار ايش يقول لك؟ لا شأن لك - 00:14:38

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

يقول له هذى انا شاريها بخمس مئة يقول انا شاريها بخمس مئة ويكتب. هو شاريها بكم؟ باربع مئة. وبيبعها لك بربح خمسين دينار. اذا ببيعك ياه بخمس مئة وخمسين فهذا يشتريها ثم تبين له - 00:15:15

اقول لها لا هذى واصلته انا انا واحد يقول انا كنت الوكيل الذي اتىه بالبضاعة باربع مئة وصلت له كذاب يكذب عليك يقول السلطة بخمس مئة او طالع على بخمس مئة. طالع عليه باربع مئة. فاما يتتأكد 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 يسوقون تزيلات مثلا ولا كذا يحط تزيلات او شي كذا وكذا في بعضهم ممكن يضع تزيلات لكن - 00:15:57 الحقيقة ما هي تزيلات لانه حاط سعر اعلى من السعر. الطبيعي ثم بعد ذلك يسوى لك تزيلات هي تزيلات غير حقيقة. او يقول لك

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

ما هي خسارة هو يقول بيع وضيعة او نقيصة انا خسران ببيعها 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 والوضيعة والمربحة والشريكه احسن الله اليك. قال المؤلف رحمه الله السابع خيار الخلف في قدر الثمن. تعريفه هو ان يختلف المتعاقدان في قدر الثمن او الاجرة - 00:16:45

مثاله بان يقول البائع بعتك 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 بعنته بثمانين. وانما - 00:17:14

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

يعني هذه المسألة مهمة جدا كثير من الناس اليوم لما يأتون يتباينون 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 ومئتين لا الف مئتين يلا خلاص يلا توكلنا على الله توكلنا على الله شنو؟ هذا راح بياله الف وذاك راح بياله - 00:18:14

الف ومئتين ثم لما يجي يسلم الفلوس يقول له وبين 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 بيبي شقة محل اي شيء سيارة - 00:18:34

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

ولذلك لابد هذه الامور ان تكتب احرصوا اذا بعت او خاصة اذا فيها اثمان غالبة يعني. اكتب خله يوقع اكتب انك بعنته 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 تدابينتم بدينه الى اجل مسمى فاكتبوه - 00:19:33

ويقول وشاهدوا اذا تباينتم والله سبحانه يقول يا ايها الذين امنوا اوفوا بالعقود فاحرص دائمها على ان تكون هناك عقود. على ان يكون الشيء مكتوبا حتى لا يقع الخلاف حتى لو يعني هو نيته طيبة وانت نيتها طيبة لكن احدكم في النهاية ببغي 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 مزع مزع الورقة وانتهى الامر. لكن خاصة اذا وقع اختلاف بينكم - 00:20:18

لان قد توغر القلوب ويحقد البعض على البعض وهذا يعني مدخل للشيطان التحريرش بينه فعلينا ان نتقى 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 سياتينا 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 مقططا لا انا فهمت انك تدفع نقدا لا انا انا بالعكس انا ما عندي نقد شلون اعطيك نقد؟ ساعطيك مقطسط هذا يقول لا انا ما اريده مقططا اريده نقدا ويقع الخلاف. بين الناس - 00:21:37

اذا اما ان يقع الخلاف في قدر الثمن واما ان يقع الخلاف في معجل او مؤجل اما او يقع الخلاف في شروط اخرى مضافة يقول اذا شرطت عليك انك توصل قال لا ما شرطت علي اني اوصل لك انت تجib احد يوصله لك - [00:21:55](#)

انت الاصل تجib توصله لي انا شرطت عليك ما سمعتك. انك شرطت اكتب فاحرصوا على ان تكتبوا مؤجل او مؤجل قدر الثمن اذا عندك شروط اضافية تكتبها هذه الشروط حتى لا يقع الخلاف - [00:22:12](#)

اذا وقع الخلاف اذا وقع الخلاف بين الناس في قدر الثمن فهنا اذا كان عند احدهما بينة خلاص. صاحب البينة عنده ورقة مكتوبة عنده البينة. عنده شهود عنده بينة. ما في ورقة ما في شهود يحلف احدهما. والذي يحلف الثاني يتلزم - [00:22:30](#)  
فاما الثاني ايضا حلف تساوت الرؤوس هنا. هذا حلف وهذا حلف. هذا جاب شهود وهذا جاب شهود والتساوم. هذا ما حلف وهذا ما هذا فسخ ينفسخ العقد ينفسخ العبد خلاص - [00:22:57](#)

كله يروح لسبيله فاما كان اجارا استئجارا اذا كان استئجارا جلس عشرة ايام ثم اختلف فينادون خبراء هذا البيت او هذا المكان او هذه السيارة اجارها كم؟ في عشرة ايام - [00:23:13](#)

يقول اجار في عشرة ايام مثلا عشرة دنانير في اليوم يقول اعطيه مئة دينار يلا انتهى الامر فيأخذون اجرة المثل. اجرة المثل. اما اذا كان بيعا ولم يحدث عيب فيه فيتفاسخان - [00:23:32](#)

كل واحد يروح في دربه ويرجع المبيع الى البائع ويرجع المال الى المشتري وينتهي الامر ما حل هذه المشكلة ان تكون هناك كتابة في البداية ان يكتب بين الناس حتى لا يقع مثل هذا الخلاف بينهم. واذا كان الخلاف بينهم هل تم البيع او ما تم - [00:23:50](#)  
البيع افضل خلاف وقع بينهما هذا يقول بعنتي هذى بالله ما بعنته قلت لك افكر بلبلة بعنتي وهذا يقول لا ما بعترك الاصل قول البائع.  
لماذا؟ ان الاصل عدم الاتفاق - [00:24:16](#)

الاصل ان كل واحد اه هذا فلوسه عنده وهذا طباعته عنده. اذا اذا اختلفا في اصل العقد هل تم العقد او لم يتم؟ الاصل عدمه لكن اذا اختلف ان تم العقد لكن اختلف في الثمن معجل او مؤجل بشرط او بدون شرط هذا موضوع اخر - [00:24:32](#)  
القصد اذا اذا وقع الخلاف ينفسخ هذا البيع. الان نعيد قراءته بهدوء. نعم السابع خيار الخلف في قدر الثمن. تعريفه هو ان يختلف المتعاقدان في قدر الثمن او الاجرة. مثاله بان يقول - [00:24:54](#)

بعترك بمئة او المؤجر اجرتك بمئة. ويقول المشتري او المستأجر بثمانين. ولا بينة لاحدهما. محد عنده يعني شيء مكتوب او شهود او كذا نعم سيحلف كل منهما على نفي دعوى صاحبه. فيحلف البائع اولا ويبدا بالنفي. فيقول ما بعنته بثمانين. وانما بعنته بمئة - [00:25:15](#)

ثم يحلف المشتري ما اشتريته بمائة وانما اشتريته بثمانين. ويتفاسخان بعد الحلف. خلاص. اذا هذا حلف وهذا حلف وما في خلاص  
انت خذ بضاعتك وانت خذ فلوسك ويتفاسخان. نعم. وانك لاحدهما عن اليمين او رضي بقول الآخر بعد التحالف عمل بذلك. فاما  
حلف احدهما ورفض الآخر ان يحلف - [00:25:38](#)

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

من اشتري شيئا بصفة او رؤية متقدمة على العقد بزمن يسير فوجده متغيرا فله الفسخ. وان امسكه فلا ارش له ويحلف المشتري ان  
اختلف في التغيير. نعم يعني اه ان يقول المشتري مثلا يعني اختلف في الصفة - [00:26:19](#)  
اختلف في الصفة ولها صورتان اما ان يقول المشتري ليست هذه التي اشتريتها انا ما اشتريت هذه السيارة اانا اشتريت سيارة اخري  
او اانا ما اشتريت هذا القلم اشتريت قلما اخر. ما اشتريت هذا الكتاب وانما اشتريت كتابا اخر. اانا ما اشتريت هذا الجهاز وانما  
اشتريت جهازا - [00:26:40](#)

اخ فاختلف في البضاعة التي اشتراها. يقول ليست هذه التي رأيتها. او في الصفة ان ووصفتها لي بغير الصفات التي اراها الان ليست  
هذه الصفات التي ذكرتها لا اجد هذه الصفات كلها موجودة في بعض الصفات مفقودة. فهنا ان لم يكن لاحدهما بينة فسخ العقد -

اذا كان لاحدهما بينة عمل بالبينة. عمل بالبينة. نعم احسن الله اليك قال المؤلف رحمة 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 مكتينا ونحو اولى -

ويصح تصرفه فيه قبل قبضه ان لم يكن مكتيلا ونحوه او مبيعا بصفة او رؤية متقدمة او ثمرا على شجر. وكالعبد والدار والمكيل ونحوه وبيع جزافة. وان تلف وان تلف فمن ضمانه لحديث الخراج بالضمان. قال في النهاية يزيد - 00:28:00  
خرج ما يحصل من من غلة العين المبتاعة عبدال او امة. وذلك ان يشتريه فيستعمله زمانا. ثم يعثر فيه على عيب قديم لم يطلعه البائع عليه او لم يعرفه فله رد العين المباعة. واخذ الثمن. ويكون للمشتري مستغله. لأن 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 بعتك ويقول لك قبلت او اشتريت خلاص المبيع صار ملكا للمشتري وخرج والثمن صار ملكا للبائع - 00:28:55

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

او خيار المدة اللي من بنا هذه لكن اصل العقد تم العقد بقوله بعتك ويقول المشتري اشتريت قبلت انتهى تم العقد خلاص وهو ما يسمى بالقبول او الایجاب والقبول. الایجاب 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 متقدما آآ غير محظوظ. البائع اهل للبيع بيع المشتري اهل الشراء في غير وقت صلاة الجمعة واللي من بنا من بشرط صحة البيع. يقول ولم يكن - 00:29:59  
فيه خيار سواء كان هذا المبيع مكتيلا ونحوه او لا ويصح تصرفه فيه قبل قبضه ان لم يكن مكتينا ونحوه. ونحوه المبيع اذا كان طعاما اذا كان طعاما يقول النبي صلى الله عليه وسلم من ابتاع طعاما فلا يباعه حتى يستوفي - 00:30:22

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

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

ما يصير تبيع 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 عنهم قال ولا ارى غير الطعام الا مثله - 00:31:23

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

منه ما يصلح ان تبيعه 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 لبيع بالكيلو اللي هم تماما البدائية مثل البنك مثل آآ آآ شنو الحين القليل البيع بالكيل الحين. البيع الحين كله بالاوزان البيع. في السابق كان بيع بالكيل. يعني ملء السطل مثلا سطل ويباع اياد بالكيل هذا هذا كيل - 00:32:25

مثل التمر احيانا ت Shawfونه بالسطل بيع طيب هذا كيل يعني مكيل وليس بالميزان المكيل فسواء كان مكتيلا او موزون او معدودا شوفوا الموز الان شوف مرات في محلات يبيعون الموز بالدرزن مرات يبيعونه بالوزن مثلا فيقول لك الحبة بهذا او يقول لك الكيلو -

ايه ده هذا بيع معدودا وبياع يعني مكيل طيب آآ عفوا موزونا طيب وبياع معدودا البرتقال احيانا بيع موزون احيانا بيع معدودا بالحبة مثلا وهكذا بس اكتر شيء الحين الوزن لان الوزن ادق شيء لان تختلف الاحجام تختلف الاوزان - 00:33:12  
الوزن لان تقريبا هو اللي مسيطر. لكن بشكل عام الناس في انت تتكلم عن جميع البلاد. هناك من بيع بالكيل هناك من بيع بالوزن وهناك من بيع بالعد وهناك من بيع بالزرع - 00:33:37

زرع اللي هو امتار مثل الخام لبعض الامتار طيب بيع بالامتار كم مترا؟ كم كذا كذا بالدرع بالامتار فالحنابلة عندهم كل شيء بيع بالعد او الذرع او المكتفين 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 بيع بالذرع 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 بالذرع اي شيء بيع بالعدد اي شيء بيع بكيفك تبيعه قبل ما تتسلل 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 بيع الا بعد ان يستلم. تستلم ثم تبيع - 00:35:25

قال وان تلف فمن ظمانه لحديث الخراج بالظمان انت الان اشتريته شيئاً طيب استلمته ثم تلف في يدك خلاص عملت ليش؟ لانك انت المستفيد منه فاذا تلف انت الخسران يسمونه الغنم بالغرم - 00:35:45  
الغنم بالغرم كما انك تغنم تغنم كما انك تغنم تغنم يعني تأخذ تعطي طيب كذلك الخراج بالظمان طالما ان الضمان عليك اذا الخراج لك انت الذي تضمن اذا انت الذي - 00:36:15

تأخذ فهذا معنى الخراج بالضمانت اي الذي يبذل هو الذي يأخذ. نعم. واما قال ويكون للمشتري مستغله يعني يستغل هذه البضاعة طيب خلال وجودها عنده لانه هو الذي سيظلمها لو تلفت عنده كذلك هو الذي يستفيد منها اذا كانت عنده. نعم - 00:36:34  
وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فمن ضمان البائع. وينفسخ العقد بتلفه بافة سماوية. ويخير ان بقي شيء في اخذه بقسطه من الثمن. طيب يقول وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا اذا تلف فمن ضمان - 00:37:00  
لان القبض قسمان القبض شلون تقبض البضاعة؟ شلون تأخذ بضاعتك التي شريتها؟ اما بالتخلية واما بالاستلام اذا كانت ارضا اذا كان بيها 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 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 فمن ظمان 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 شيء عليه يعني قال بعتك السيارة قال خلاص اشتريتها. بس اه كل ما تروح له عطني سيارتى قال اصبر شوي. اصبر شوي بس صار في السيارة شي - 00:38:32  
لانه لم يمكنك من استلامها. اشتريت منه طعاما. اعطي 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 باشر 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 الاسلام لكنه هو الذي تأخر في الاسلام لم يقبل عليه. نعم. اعد و ما لا يصح وما لا يصح تصرف المشتري فيه اذا تلف فمن ضمان البائع. هذا اذا ما سلم هو ايه. نعم. وينفسخ العقد بتلفه بافة سماوية - 00:39:38

يعني ريح مطر برد نعم. ويخير مشتري ان بقي شيء في اخذه بقسطه من الثمن وان اتلفه ادمي خير مشترى 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 ياخذه؟ من متلفه؟ نعم مطالبتهم ومطالبتهم متلفه ببدله او قيمته وثمن ليس في ذمة حكمه. كالمثمن في جميع ما تقدم. نعم - 00:40:19

آآ 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 معدوبا ولا مدروعا ولا مكينا ما في بأس ان شاء الله تعالى ممك니 يعني الاصل انه اذا اختلف في البيع اما ان يخلف احدهما او تكون عنده بينة او - 00:40:59

تارا كان 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 باييش المواصفات ما يجوز حرام طبعا 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 بيع 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 المواعيد اللي قلنا عنه - 00:43:37

يعني انت تروح للبنك تقول له اشتري لي هذه البضاعة بنقدا وانا اشتريها منك مقتضا هكذا اذا ما اشتريت انت من البنك وعدت المصرف انك تشتري هذه البضاعة نقدا وانا اشتريها منك مقتضا 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 اشتري 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 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 يستوفيها اولا. ثم يعطيك اياها. لكن البنك يقول انا ما عندي مخازن ما عندي هذا استلمها خاصة اذا كانت آآ يعني اسمئت او حديد او كذا اين اضعها؟ فيتفق مع التاجر انها تبقى عندك - 00:45:10

ثم يأتي احد يأخذها منك من قبل 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 آآ 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 بيعها شركة انه انا اخد خمسين الف اه مواد بناء - 00:46:28

خمسين الف لا لا كذب هذا كذب ما يجوز ابدا لا يجوز هذا لعب كذب ما يجوز ابدا. 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](#)  
عندی ما تبیعها وهي وانت لا تملکها. لا تبیعها وانت لا تملکها. لكن قل له انا احضرها لك بهذه القيمة. ترید او لا ترید لكن لا تنشی عقدا بينك وبينه وبعث وشریت وانت الى الان ما ما اشتريتها اصلا. ولذلك النبي صلی الله عليه وسلم قال لا تبع ما لا تملك - [00:48:16](#)  
لا تبع ما يصیر تبیعها وانت ما ملکتها. بعد ان تملکها لك ان تبیعها وممکن تملکها بالتلفون يعني تتصل على الشركة اللي عندها قول مثلا تقول لهم عندكم البضاعة الفلانية؟ يقولون نعم ويعرفونك تقول انا - [00:48:37](#)  
خمسة ثم تبیعها ما في مشكلة. وهي ما زالت عند البائع لكن ما تكون من الطعام ولا من المعدود - [00:48:54](#)