

## المحاضرة الحادية عشرة:

### أنواع أخرى من الخيارات :

١- خيار الوصف ، أو (خيار فوات الوصف المرغوب فيه): وهو أن يكون المشتري مخيراً بين أن يقبل بكل الثمن المسمى أو أن يفسخ البيع حيث فات وصف مرغوب فيه، في بيع شيء غائب عن مجلس العقد. مثاله أن يشتري شيئاً يشترط فيه صفة معينة غير ظاهرة، وإنما تعرف بالتجربة، ثم يتبين عدم وجودها، أو يشتري بقرة على أنها حلوب، فظهرت غير حلوب، أو يشتري جوهرة على أنها أصلية، فظهرت أنها تقليد صناعي للأصلية، فيكون المشتري مخيراً إن شاء فسخ البيع، وإن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن المسمى؛ لأن هذا وصف مرغوب فيه، يستحق في العقد بالشرط، فإذا فات أوجب التخيير؛ لأن المشتري ما رضي به دونه، فصار كفوات وصف السلامة.

٢- خيار التدليس : وهو إظهار المبيع في صورة غير صورته الحقيقية فمن دُلس عليه في بيع فإن له الخيار وذلك كتصربة الغنم والإبل والبقر لحديث أبي هريرة رضي الله عنه قال : قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : (( لا تصروا الإبل فمن ابتاعها فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها إن رضيها أمسكها وإن سخطها ردها وصاعاً من تمر ))

٣- خيار التعيين : وهو ان يشترط المشتري تأخير تعيين المبيع من بين عدة أشياء محددة في العقد مدة معلومة.

ومثاله أن يقول البائع للمشتري: بعثك ما تختاره من هذه الأثواب الثلاثة بكذا، ونحو ذلك.

٤- خيار الخيانة في بيوع الأمانة: وهو أن يخبر البائع بالثمن بخلاف الواقع، أو ظهر أنه أقل مما أخبر به، كما لو اشترى قلماً بمائة، فجاءه رجل وقال: بعنيه برأس ماله، فقال: رأس ماله مائة وخمسون، فباعه عليه، ثم تبين كذب البائع، فللمشتري الخيار بين الإمساك وأخذ الفرق، أو الفسخ وأخذ القيمة. وبيوع الأمانة هي على عدّة أنواع منها:

- بيع التولية: وهو البيع برأس المال فقط دون زيادة أو نقصان، ويجب أن يكون الثمن معلوماً.

- بيع المرابحة: وهو بيع الشيء بثمنه المشتري به مع ربح معلوم، مثل القول بعنك هذا الشيء بثمنه وهو مائة دينار مع ربح دينارين.

- بيع المواضعة: وهو بيع خسران أن البيع بأقل من ثمنه المشتري به، كان يبيعه ما ثمنه مائة دينار بوضيعة دينار من كل عشرة.

ويجب أن يكون رأس المال في جميع هذه البيوع معلوماً لدى البائع والمشتري، وهو يعتمد على أمانة البائع.

ويخير المشتري بسبب ذلك بين أخذ المبيع بكل ثمنه، أو رده لفوات الرضا، وله الحظ من الثمن قدر الخيانة في التولية.