

296316 – باعه السلعة بثمن وطلب المشتري التأجيل ونسي البائع أن يخبره أنه يزيد الثمن في البيع

المؤجل

السؤال

عندي محل لبيع الملابس ، جاء إلي شخص ، فسألني عن ثمن إحدى الملابس التي اختارها لنفسه ، فأخبرته بثمنه النهائي ، فأخذ الملابس ، وأخبرني بعد ذلك أنه يريد أن يدفع المال بعد ثلاثة أيام ، علما أنني أفرق الثمن المؤجل والحاضر ، فمثلا : إذا كان الشخص يريد أن يدفع الثمن حاضرا فالثمن يكون (\$15) ، أما إن كان مؤجلا يكون (\$17) ، فاتفقنا على ذلك إلا أنني نسيت أن أخبره بأن هناك فرق بين الدفع المؤجل والحاضر؟ فما الحل ؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

الظاهر من سؤالك أنك بعته الملابس بالثمن الحاضر، ونسيت أن تذكر أن البيع الآجل له ثمن أعلى.

والأصل انعقاد البيع بالثمن الذي اتفقتما عليه، لكن إن أقيمت البيئة على أنك تفرق بين البيع الحاضر والآجل، أو صدقك المشتري في ذلك، فلك فسخ البيع، واسترداد السلعة.

قال في "الإنصاف" (4/ 440): " لو ادعى البائع غلطا، أن الثمن أكثر مما أخبره به: لم يقبل قوله إلا ببيئة مطلقا" انتهى.

وقال ابن عوض رحمه الله: "وإن ادعى بائع غلطا في إخبار برأس المال، كأن قال: رأس المال عشرة، فبعد العقد قال: غلطي، وإنما رأس المال خمسة عشر، فلا يقبل إلا ببيئة" انتهى من "فتح وهاب المآرب" (2/ 85).

وإذا فسخ البيع، جاز أن تبيعه السلعة بيعا جديدا ، بما تتفقان عليه من ثمن، ومن تأجيل أو حضور.

والذي نراه لك أن تمضي البيعة على ما تم بينكما ، فإن الأجل الذي ذكر الرجل قريب، يتسامح الناس بمثله عادة ، ولا يكون له أثر في الثمن ، متى وثق البائع بوفاء المشتري، وعد مماطلته، وهذا أقرب لك من التنازع حول ما تم من البيع بينكما ، فإن لم يف لك بالأجل المذكور: فلك فسخ البيع.

وعلى كل حال: فليس لك أن تزيد في الثمن ، من نفسك ، مقابل ما ذكره من الأجل ، بل ولا أن تتفقا على ذلك ، بعض مضي البيع ، على زيادة الثمن، مقابل التأخير في السداد، فهذا هو صريح الربا .

وإنما غاية ما يمكن لك : أن تفسخ البيع ، إذا أثبت له غلطك ، على ما مر في الجواب.

وينظر للفائدة: جواب السؤال رقم : (13722)

والله أعلم.