

## عقود

### عقد البيع

#### قبل المذاكرة:

"اللهم انى أسألك فهم النبيين وحفظ الملائكة المقربين اللهم اجعل لسانى عامرا بذكرك وقلبي بخشيتك وسري بطاعتك انك على كل شيء قدير وحسبنا الله ونعم الوكيل".

#### بعد المذاكرة:

"اللهم إنى أستودعك ما قرأت وما حفظت وما تعلمت، فرده لي عند حاجتي إليه، إنك على كل شيء قدير، حسبنا الله ونعم الوكيل"

## عقد البيع:

عقد على تملك شيء أو نقل حق مالي آخر لقاء عوض نقدي.

لذلك فهو يختلف عن

الإيجار، لأن البيع ناقل للملكية.

الهبة، لأن البيع بمقابل.

المقايضة، لأن بالبيع المقابل يكون مبلغ من النقود.

- البيع قد يقع على الحقوق العينية " الأصلية " وعلى الحقوق الشخصية مثل في حوالة الحق، أما بالنسبة للحقوق العينية التبعية غير متصور بيعها استقلالاً، ولكن في حالة بيع الحقوق الأخرى فإن البيع يشمل توابع الحق المحال.

## \* خصائص عقد البيع:

- ١-ناقل للملكية
- ٢-من عقود المعاوضة النقدية
- ٣-عقد رضائي
- ٤-ملزم للجانبين
- ٥-محدد القيمة.

## ١-عقد رضائي:

ينعقد بمجرد التعبير عن الرضاء أيًا كانت طريقتة (اللفظ، الكتابة، الإشارة) وأي سلوك يعبر عن وجود إرادة معينة (إيجابي أو سلبي، صريح أو ضمني).

-الترتيب الذي يرد بالقانون لا يُعد ترجيحًا لوسيلة.

-في بعض الحالات يخرج المشرع عن القاعدة ويجعل البيع عقدًا شكليًا مثل بيع السفينة.

-يجب التمييز بدقة بين الكتابة المطلوبة لانعقاد التصرف أي الشكل (لأن تخلف الشكل يؤدي إلى بطلان التصرف القانوني) والكتابة المطلوبة للشهر (لأنها تفترض وجود تصرف قانوني منتج لآثاره والإجراءات لاحقة على تكوين التصرف القانوني).

لذلك تخلف الكتابة لا يمس سلامة التصرف الخاضع للشهر إلا أن هناك بعض الآثار لا تكون نافذة في مواجهة الغير.

-يظل عقد البيع عقدًا رضائيًا حتى لو اتفق المتعاقدان على ضرورة الكتابة الرسمية لانعقاده، أي عندما توجد حرية اختيار الشكل فإن التصرف القانوني يكون رضائيًا ولا يغير من ذلك أن يكون مثبتًا بتصرف رسمي.

٢- عقد البيع من العقود الملزمة للجانبين:

فيصبح كل منهما دائن ومدين للآخر في نفس الوقت.

البائع: مدين < بنقل الملكية " تسليم المبيع " والضمان.

دائن < بتسلم الثمن.

المشتري: مدين < بدفع الثمن.

دائن < بتسلم المبيع.

\*يوجد ارتباط بين التزامات البائع والتزامات المشتري.

-في حالة امتناع أحدهما عن تنفيذ التزامه يحق للطرف الآخر: ١-الدفع بعدم التنفيذ ٢-يطلب الفسخ.

في حالة استحالة التنفيذ: ينقضي الالتزام وينفسخ العقد من تلقاء نفسه.

٣- عقد البيع من عقود المعاوضات:

أي أن كل منهما يأخذ مقابل، فالبايع يأخذ الثمن والمشتري يستلم المبيع.

-لذلك يلزم أهلية التصرف.

-بالنسبة للصبى المميز ( من ٧ سنوات إلى أقل من ٢١ ) يعتبر ناقص الأهلية فيكون بيعه قابل للإبطال لمصلحته.

-الأصل في البيع ← أنه عقد محدد القيمة، كلا طرفيه يعلمان لحظة إبرامه ما سيعطي وما سيأخذ ( مقدار غنمه وغرمه ).

-بعض الأحيان يكون العقد احتماليًا ← أي لا يعرف لحظة الإبرام ماله وما عليه.

النتيجة (أهمية التفرقة بين العقود المحددة والاحتمالية): أحكام الغبن مقصورة على العقود المحددة دون الاحتمالية.

٤- عقد البيع عقد ناقل للملكية:

انقسم الفقه المصري:

الرأي الأول:

البيع يقتصر أثره على إنشاء الالتزامات، لذلك فهو دائماً يُنشئ التزام على عاتق البائع بنقل الملكية.

قد يقتضي تنفيذه بعض الإجراءات: كالإفراز والتجنيب للمنقول المعين بالنوع \ التسجيل للعقار \ بقوة القانون للمنقول المعين بالذات.

فعندما يكون بقوة القانون لا يمكن القول بأن عقد البيع ينقل الملكية بذاته وإنما يولد الالتزام وينفذ في لحظة واحدة.

الرأي الثاني + القانون الكويتي:

البيع نوعان:

١- ينقل بذاته ملكية المبيع (مثل لما يكون منقول معين بالذات )

٢- يُنشئ التزام في ذمة البائع بنقلها (مثل منقول معين بالنوع )

\* تمييز عقد البيع عن غيره من العقود:

\* البيع والإيجار:

البيع:	الإيجار:
- يرد على الملكية.	- يرد على المنفعة.
- ينقل المال من ذمة البائع إلى ذمة المشتري.	- المؤجر يُمكن المستأجر من الانتفاع بالعين أو المنقول.
- المشتري خلف للبائع.	- المستأجر دائن للمؤجر.
- عقد فوري.	- عقد مستمر "زمني" أي للزمن دور في تحديد كم الأداء.

لكن الصعوبة تثور في:

1 - العقد الواقع على ثمار الشيء أو منتجاته " لا على الشيء نفسه ":

يرى الفقه ضرورة التفرقة بين:

منتجات الشيء:	ثمار الشيء:
- ما ينتج بصفة دورية وينتقص من أصله. - مثل: المعادن المستخرجة من المناجم والبتروال المستخرج، فكل هذه المنتجات مصيرها إلى النفاذ.	- ما ينتج بصفة دورية ومتجددة دون أن ينقص من أصله. -مثل: محاصيل الأراضي الزراعية.
-يعتبر عقد بيع، لأن الإيجار يقتضي أن يرد المستأجر الشيء الذي تسلمه بحالته المؤجرة وهذا يتناقض مع العقد على المنتجات لأنها تنتقص من الأرض فلا تكون بالحالة التي تسلمه بها.	-يعتبر عقد إيجار لأنه يقع على منفعة الأرض المتجددة التي لا تنفذ.
إلا أنه قد يؤجر صاحب المنجم منجمه ليستغله المستأجر " عقد إيجار".	لكن -قد يبيع صاحب الأرض المحصل الناتج منها وهو لا يزال في الأرض "عقد بيع".

\*لذلك فالعبرة تكون بنية المتعاقدين، وللقاضي أن يستخلص هذه النية من الظروف المحيطة.

2 - البيع الإيجاري:

لجأ التجار لهذا البيع تفادياً لمخاطر إفلاس المشتري أو التصرف في المنقول أو الدخول في قسمة غرماء.

ويقصد به بأن يوصف بأنه عقد إيجار حتى إذا واطب المستأجر على دفع الأجرة لمدة معينة انقلب العقد بيعاً واعتبرت الأجرة أقساطاً للثمن.

فالمتعاقدين يعمدان بهذا العقد إلى إخفاء البيع بالتفسيط تحت ستار عقد الإيجار.

النتائج " لماذا يلجأ له التجار ":

لأن عقد الإيجار يوفر حماية للبائع لا توفرها له القواعد العامة مثل

1-فسخ العقد الإيجاري:

فيسترد المؤجر المبيع دون رد ما استلمه من الأقساط باعتباره أجرة، أما في البيع يلتزم البائع عند الفسخ برد الأقساط مقابل رد المشتري للمبيع.

٢- في الإيجار يد المشتري على المبيع يد أمين، فأى تصرف فيه قبل الوفاء بكافة الأقساط < يعد مرتكب جريمة خيانة أمانة، على خلاف البيع حتى لو كان نقل الملكية معلق على شرط أو مؤجل.

٣- في الإيجار في حالة إفلاس المشتري يدخل البائع في التفليسة بوصفه مؤجر فيكون له حق استرداد الشيء المؤجر.

أما في البيع إذا أفلس المشتري يدخل في قسمة غرماء بوصفه دائن عادي، لأن القضاء قد على أن شرط احتفاظ البائع بالملكية وإن كان صحيح فلا ينفذ في مواجهة جماعة الدائنين فلا يجوز الاحتجاج به عليهم.

- لذلك فالبيع الإيجاري يحقق حماية فعالة للبائع يجنبه خطر إفلاس المشتري وسوء نيته، إلا أنه يلحق ضرر بالمشتري، لأنه معرض لخسارة كل الأقساط التي دفعها إذا عجز عن الوفاء بباقيها.
- لذلك فالأغلب لا يعتبره عقد إيجار وإنما بيع لأن غاية المتعاقدين من البداية هي البيع، والغاية من تسميته إيجار هي الحصول على بعض المزايا من عقد الإيجار التي تتعارض مع عقد البيع وهذا لا يجوز.

واعتبره المشرع الكويتي بيع بالتقسيط.

ونظم المشرع البيع بالتقسيط:

فيما يخدم البائع:

- حظر على المشتري بالتقسيط التصرف في المبيع قبل أداء الأقساط كاملة دون موافقة البائع كتابة. وإلا لا ينفذ هذا التصرف في مواجهة البائع، إذا الغير كان يعلم "سيء النية".
- وله الحق بمطالبة المشتري بأداء الأقساط الباقية فوراً. فيما يخدم المشتري:
- إذا لم يدفع المشتري أحد الأقساط لا يجوز الحكم بفسخ البيع إذا تبين أنه قام بتنفيذ الجزء الأكبر من التزاماته " حكم أمر".

### أركان البيع



\*التراضي:

هو التقاء إرادتي البائع والمشتري وتوافقهما.

ويكفي وجود الرضا لانعقاد البيع ولكنه لا يكفي لصحته. (شروط انعقاد \ شروط صحة)

شروط الانعقاد:

← التراضي على المسائل الجوهرية:

المسائل الجوهرية: تستخلص من القانون + أو تكون عناصر ثانوية لكنها تتحول إلى جوهرية بالنسبة للمتعاقدين.

-فيجب إبرام عقد البيع أن يتفق المتعاقدان على ( طبيعة العقد المراد إبرامه + الشيء المبيع + الثمن) وإلا فإن البيع لا ينعقد لعدم تطابق الإرادتين.

أما بقية المسائل فقد تكفل القانون بتنظيم الأحكام الخاصة بهذه المسائل عند سكوت المتعاقدين عنها. ولكن إذا تعرض المتعاقدين لشيء منها ولم يتفقا على مسألة منها فإن البيع لا يتم لعدم تطابق الإرادتين على أنها مسألة ثانوية.

- فحتى ينعقد العقد يجب أن يكون القبول مطابق للإيجاب مطابقة تامة في كل المسائل التي تناولها الإيجاب سواء كانت جوهرية أو ثانوية.
- فإذا كان القبول غير مطابق ← يعتبر رفض يتضمن إيجاب جديد.
- إذا تم الاتفاق على تأجيل مسائل ثانوية ← يكون للقاضي سلطة إكمال العقد في حالة عدم الاتفاق على المسألة المؤجلة.

\*شروط تدخل القاضي لإكمال العقد:

- ١- يتم الاتفاق على المسائل الجوهرية " حتى يكون انعقد العقد".
- ٢- ألا يتم تعليقه على شرط " وإلا يعتبر من الأمور الجوهرية بالتالي لا يقوم العقد"
- ٣- إرجاء بعض المسائل الثانوية للمستقبل " فيتم الاختلاف عليها فيتدخل القاضي".

#### أوصاف التراضي

قد توصف العقود بأوصاف مختلفة كأن يكون معلق على شرط أو مقترن بأجل وكذلك عقد البيع. فإذا لم يلحق الوصف كل آثار العقد، فلا يعتبر العقد نفسه موصوف. بعض البيوع الموصوفة: يُفترض وجود عقد بيع، واشترط فيه أحد الأمرين.

\* البيع بشرط التجربة أو المذاق:

هو البيع الذي يحتفظ فيه المشتري بحق تجربة المبيع ليتبين مدى مناسبه له أو مدى صلاحيته للغرض الذي أُعد له.

وهذا الحق قد يكون بناء على شرط صريح " الأغلب" وقد يكون ضمناً من ظروف التعامل وطبيعة المبيع.

فلا بد من اتجاه إرادة المتعاقدين إلى ذلك.

\*أما البيع بشرط المذاق:

هو البيع الذي يحتفظ فيه المشتري بحق التدقيق لا يثبت إلا بالاتفاق.

- المشرع الكويتي لم يفرق بين التجربة والمذاق:  
-إذا التجربة أو المذاق كان سابق على إبرام العقد فإننا لا نكون بصدد بيع بالتجربة بالمعنى المقصود.

\*قواعده:

- الأصل من يقوم بالتجربة أو التذوق المشتري شخصياً ويجوز أن يقوم البائع بالتجربة بحضور المشتري أو من يمثله.
- لكن لا يتصور أن البائع يتذوق حتى لو كان في حضور المشتري ولكن ممكن أن يعهد المشتري لشخص ثالث.
- يجب على البائع أن يُمكن المشتري من التجربة أو التذوق وإلا للمشتري أن يطلب تنفيذ الالتزام عيئاً إن كان ممكناً وله أن يطلب الحكم بغرامة تهديدية في سبيل ذلك، أو أن يطلب الفسخ مع التعويض إن كان له محل.
- إذا تم تحديد المدة صراحة أو ضمناً أو البائع يحدد مدة معقولة ويخضع في ذلك لرقابة القضاء فالمشتري إما أن:
  - ← يوافق خلال المدة، ويعتبر بيع تام من إعلان القبول.
  - ← يرفض، يعتبر البيع كأن لم يكن من وقت إعلان الرفض.
  - ← السكوت > يعتبر قبولاً.

الأصل أن التجربة هي للتأكد من مدى ملاءمة المبيع للمشتري، << فللمشتري القول الأخير. لكن يجوز أن يتم الاتفاق على أن تكون التجربة هي للتأكد من أن المبيع صالحاً في ذاته للأغراض المقصودة منه، << للخبراء القول الحاسم. إذاً فالعبرة باتفاق المتبايعين، وإذا وُجد شك << يُفسر على أن المقصود هو ملاءمة المبيع للمشتري.

- أما المذاق فإنه أمر شخصي بحث لرغبة المشتري.  
التكليف القانوني للبيع بشرط التجربة أو المذاق:  
\*هل هو معلق على شرط واقف أم فاسخ؟  
- معلق على شرط واقف:  
إذا كان البيع معلق على قبول المشتري للمبيع بعد التجربة أو المذاق فالبيع لا يكون نافذ قبل تحقق الشرط ( آثاره موقوفة ).



ملكية المبيع: إذا كانت

معلقة على شرط فاسخ  
(للبيع)

معلقة على شرط واقف  
(للمشتري)

- إذا رفض المشتري المبيع (تخلف الشرط)
- < البيع يزول بأثر رجعي ويعتبر كأن لم يكن.
- < لا يعتبر المشتري مالك في أي وقت.
- إذا تزول كل الآثار التي رتبها على المبيع.
- < ملكية البائع تتأكد، فتبقى كل الحقوق التي رتبها على المبيع.

- إذا قبل المشتري المبيع (تحقق الشرط)
- < يعتبر البيع تام من وقت إبرامه لا من تحقق الشرط.
- < المشتري مالك من وقت الإبرام.
- إذاً كل ما رتبته المشتري على المبيع من حقوق عينية تظل قائمة (بعد البيع وقبل تحقق الشرط).
- < البائع غير مالك من وقت إبرام البيع.

\* إذا سكت المشتري عن إبداء رأيه في المدة المحددة ← يعتبر قبول.

\* إذا هلك المبيع لسبب أجنبي:

<< تحت التجربة قبل ظهور النتيجة:

يهلك على البائع "لأن أكيد المشتري بيرفض، ولا يحتج بقاعدة أن تبعه الهلاك متعلقة بالتسليم لأن هذه القاعدة تسري على البيع المنجز فقط".

\* البيع معلق على شرط فاسخ:

إذا اتفق أن يفسخ البيع إذا لم يقبل المشتري المبيع، فالبيع نافذ منذ إبرامه مرتباً لكافة آثاره ولكنه مهدد بالزوال.



إذا لم يكن هناك مدة ← العدول جائز في أي وقت.

• العدول:

- \* إذا كان من المشتري ← يفقد ما دفعه (قيمة العربون)
- \* إذا كان من البائع ← يلتزم برد العربون ومثله ( أي الضعف)
- العربون ليس تعويض وإنما ثمن للعدول في ذاته، فلا يقل ولا يزيد ولا علاقة له بالضرر.

التكييف القانوني للبيع بالعربون: الأغلب اتفق أنه بيع معلق على شرط، لكن الاختلاف كان بنوع الشرط:

➤ البعض: معلق على شرط واقف:

وهو عدم استعمال حق العدول  
فتوقف آثار البيع حتى يختار المتعاقد أو تمضي المدة المحددة للعدول  
عندئذ تترتب آثار العقد من وقت إبرامه << (الأثر الرجعي)  
تبعه الهلاك ← على البائع.

➤ البعض: معلق على شرط فاسخ:

وهو استعمال حق العدول  
فينفذ البيع بالحال ويرتب آثاره لكن يجوز لكل من المتبايعين فسخ العقد باستخدام حق العدول  
فيزول العقد بأثر رجعي.  
تبعه الهلاك ← على المشتري.

المؤلف يميل على أنه معلق على شرط، وإذا لم يتضح القصد فالأرجح أنه معلق على شرط واقف.

-هناك من قال أنه التزام بدلي وغير معلق على شرط  
العربون << مقابل للرجوع في البيع أي بدل عن هذا الرجوع.

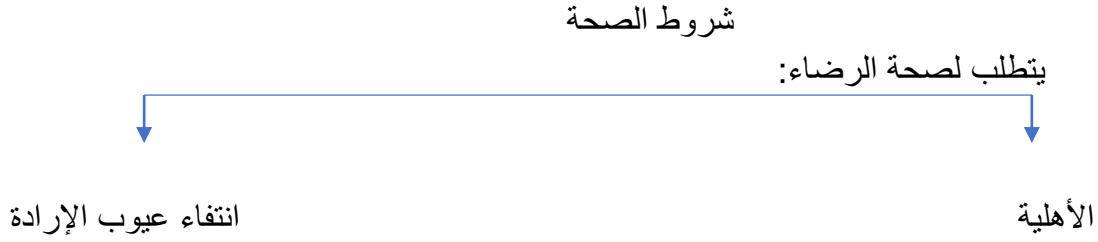
بيع الوفاء:

هو بيع يتضمن شرطاً لمصلحة البائع، يكون له بموجبه الحق في أن يسترد المبيع خلال مدة معينة نظير رد ما أخذه من الثمن والمصروفات إلى المشتري.

فهو بيع معلق على شرط فاسخ

فإذا تحقق الشرط وهو ( رد البائع للثمن والمصاريف خلال المدة المحددة )  
يترتب على ذلك زوال آثار العقد بأثر رجعي ويعود المبيع إلى ملك البائع.  
إذاً البائع يرد الثمن + المصروفات التي يكون أنفقها المشتري للمشتري.

- المشرع الكويتي اعتبر بيع الوفاء ← عقد قرض مضمون برهن حيازي، وتشري عليه جميع أحكام الرهن الحيازي.



\*الأهلية:

تمييز الأهلية عن الولاية على المال  
يجب حتى ينعقد عقد البيع صحيحاً أن يكون كل من البائع والمشتري أهلاً (أهلية أداء)، أي صلاحية الشخص لإبرام التصرفات القانونية لمصلحة نفسه.

← البيع: من التصرفات الدائرة بين النفع والضرر، لذلك يشترط أن يكون كل من العاقدین بالغ سن الرشد ٢١.

<< العبرة في توافر الأهلية هي وقت إبرام العقد.

أما لو أبرم المميز ← فإن العقد قابل للإبطال لمصلحته، لتخلف شرط صحة العقد.

أما لو أبرم غير المميز ← فإن العقد لا ينعقد أصلاً لانعدام الإرادة.

الولاية:

من ليس له أهلية التصرف، القانون نظم له طريق في تعيين ممثلين لهم ينوبون عنهم.  
فالولاية: صلاحية الشخص لإبرام التصرفات القانونية لمصلحة غيره.  
صدرها القانون أو القضاء "مثل حالة ناقص الأهلية + فاقدها" أو الاتفاق "مثل الوكالة"  
وإذا شخص لا يتمتع بالولاية قام بتصرف قانوني ← تصرفه لا ينفذ في حق الغير طبقاً لمبدأ نسبية أثر التصرفات القانونية إلا إذا أجازته.

الأهلية:

إبرام التصرف لمصلحة الشخص نفسه

تخلفها أو نقصها < يجعل التصرف قابل للإبطال

أو باطل.

الولاية:

لمصلحة الغير.

تخلف الولاية < عدم نفاذ التصرف

في حق الغير الذي تم التصرف لحسابه.

\*بيع البائع لنفسه:

" إحدى صور تخلف الولاية "

الأصل:

المشرع يحظر تعاقد النائب مع نفسه

مثل أن ينوب عن شخصين "لأن فيها تعارض بين المصالح " \ أو ينوب عن شخص ويكون هو الطرف الثاني " تعارض بين مصلحة الأصيل ومن ينوب عنه " .

الاستثناء:

يجوز في الحالات التالية:

١- الإذن السابق بالتعاقد، وهو يصدر ممن يملك إعطاؤه

٢- الإقرار اللاحق، وإلا يعد متجاوز لحدود نيابته فلا ينفذ تصرفه في حق الأصيل.

٣- حالات نص القانون أو قضى بها العرف التجاري.

تختلف الأهلية عن الولاية وتختلف عن حالات المنع من التصرف ← يتعلق بأهلية الوجوب ولا يتعلق بأهلية الأداء.

من حالات المنع من التصرف:

١- منع رجال القضاء وأعاونهم من شراء الحقوق المتنازع عليها: " أما البيع غير مذكور ضمن الحظر "

( نيابة، محامين، كتبة محاكم، مأموري التنفيذ )

للمحافظة على سمعة القضاء وضمان حيده، ومن أجل ذلك فالمنع هو منع عام "يشمل دولة الكويت كلها" مطلق " فلا يجوز لهم ولو بأسماء مستعارة، كما لا يجوز أيضاً لأزواجهم وأقاربهم وأصهارهم حتى الدرجة الثانية.

وهذا استثناء من الأصل فلا يتوسع في تفسيره ولا يقاس عليه، فلا يقاس عليه مثلاً بالنسبة للخبراء ورجال الشرطة ووكلاء المحامين.

\*ويجب أن تتوافر الصفة في الأشخاص الممنوعين من الشراء وقت الشراء، وإلا فلا يؤثر في صحة العقد.

\*الممنوع هو الشراء فقط أما البيع فهو جائز.

\*الممنوع هم الحق المتنازع عليه < أي قد رُفِع فيه دعوى أمام القضاء أو قام في شأنه نزاع جدي.

\*جزء المنع: هو البطلان المطلق وهي مسألة تتعلق بالنظام العام.

٢- منع السماسرة والخبراء من شراء الحقوق المعهود إليهم ببيعها أو تقدير قيمتها أو مباشرة الخبرة في شأنها:

العلة: حتى لا يبخسوا قيمة الشيء المبيع فينتفعوا هم من بخس الثمن.

\*حظر مطلق، فلا يجوز لهم الشراء ولو بأسماء مستعارة ولا لأقاربهم وأزواجهم وأصهارهم حتى الدرجة الثانية.

\*جزء مخالفته: الأرجح هو البطلان النسبي لأنه يصح العقد إذا أقرّ البائع.

انتفاء عيوب الإرادة:

← شرط العلم الكافي بالمبيع:

١- خيار الرؤية في الإسلام:

وهو أن يكون لأحد من المتعاقدين أو كليهما حق إمضاء العقد أو فسخه.

فهو يثبت بدون اشتراطه في العقد، سواء أكان المبيع مثل ما وُصِف له أو لا << فيحق له الفسخ عند الرؤية.

والمقصود بالرؤية ← هو العلم بمحل العقد على الوجه الذي يناسبه وقد تكون بالإبصار أو الشم أو بالذوق أو باللمس.

-خيار الرؤية لا يُورث " لأنه رغبة ".

\*حالة العقد في قيام خيار الرؤية:

← غير لازم << للمشتري فله الرجوع عنه وفسخه بعد الرؤية ( أساسه فكرة الغلط )

← غير لازم << للبائع

-وقت الخيار: يثبت من حين رؤية المبيع ← ينتهي بصدور ما يدل على الرضاء أو الفسخ وإن تأخر.

\*سقوط خيار الرؤية:

← قبل الرؤية: تصرف المشتري في المحل تصرف يوجب حقاً للغير.

\*تغيب المحل في يد الممتلك \*موت من له الخيار \*زيادة المحل في يد الممتلك

← بعد الرؤية:

\*القول الدال على الإسقاط \*التصرف في المحل تصرف لا يوجب حقاً للغير كالهبة من غير تسليم و

الإعارة.

٢- العلم بالمبيع في القانون المدني:

القانون المدني لا يشترط رؤية المبيع ولكنه يشترط أن يكون المبيع معيناً تعييناً كافياً نافياً للجهالة، وإلا فلا ينعقد العقد.

\*العلم بالمبيع يختلف عن تعيين المبيع.

\*معنى العلم الكافي بالمبيع:

الأصل:

أن يكون بمعاينته معاينة ذاتية على النحو الذي يتناسب وطبيعته (مرئيات < رؤية، عطورات < شم، طعام < تذوق)

الطرق الأخرى للعلم الكافي بالمبيع:

١- أن يشتمل عقد البيع على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بيان يمكن من تعرفه. "يخالف الشريعة"

٢- إقرار المشتري في عقد البيع بأنه عالم بالمبيع "يخالف الشريعة ويعتبر تنازل عن خيار الرؤية".

٣- تسليم المشتري للمبيع وعدم اعتراضه عليه خلال فترة معقولة.

- جزاء عدم توافر العلم الكافي بالمبيع:  
في حالة عدم توافر العلم بالمبيع ← فإن المشرع جعل الجزاء هو قابلية العقد للإبطال لمصلحة المشتري. " خالف الشريعة لأن بالشريعة الجزاء هو الفسخ "
- سقوط حق الإبطال لعدم العلم بالمبيع:  
المشرع لم يتعرض لسقوط دعوى الإبطال لعدم العلم.  
أما بالنسبة للفقهاء يسقط حق الإبطال للأسباب الآتية:

- ١- إذا لم يتمسك المشتري بالإبطال خلال ٣ سنوات من تاريخ علمه بالمبيع أو ١٥ سنة وقت تمام العقد.
- ٢- إجازة العقد صراحة أو ضمناً، سواء كان قول أو فعل.
- ٣- تصرف المشتري في المبيع حتى قبل الرؤية.
- ٤- تعيب المحل في يد المشتري.
- ٥- تعذر رد بعضه بهلاك أو بعيب أو بتصرف.
- ٦- البعض: يرى أنه يسقط بموت المشتري قياساً على الفقه الإسلامي في خيار الرؤية وهناك البعض الآخر يرى أن حق الإبطال لا يسقط بالموت قياساً على الشفعة وهي خيار أيضاً.

الركن الثاني:

المحل في عقد البيع:

للبيع محلان: المبيع، الثمن.

\*المبيع:

شروط المبيع (هي الشروط التي يجب توافرها بالمحل بشكل عام)

١- أن يكون المبيع موجوداً أو قابل للوجود.

٢- أن يكون المبيع معين أو قابل للتعيين.

٣- أن يكون صالحاً للتعامل فيه ( مشروع ).

٤- أن يكون مملوك للبائع.

1 - وجود المبيع أو قابل للوجود:

الوجود:

مهم وجود المبيع وقت انعقاد العقد أو ممكن وجوده بعد ذلك، أما إن لم يكن موجود أصلاً ولا يمكن وجوده فالبيع << باطل لاستحالة المحل.

أما إن هلك بعد العقد وقبل التسليم ← فإن البيع يفسخ بقوة القانون " إذا كان لسبب أجنبي "

إذا بسبب خطأ البائع ← العقد يكون قابل للفسخ.

\*إذا المتبايعان قصداً أن يكون البيع على شيء موجود فعلاً، فإن لم يكن هذا الشيء موجود وقت البيع باطل حتى لو أمكن وجوده في المستقبل " العبرة بالإرادة".



القابلية للوجود:

\*بيع الأشياء المستقبلية:

-وفق الإسلام ← باطل ← لأنه بيع معدوم.

-بالقانون المدني ← يجوز ← بشرط ألا يكون رهيناً لمحض الصدفة "لأن فيه مجازفة بوجود المبيع أو بمقداره"

لكن التعامل على التركة المستقبلية محظور (باطل) ولو كان برضاه سواء كان الوارث أو المورث والحظر هنا بصفة عامة أي يشمل البيع وغيره من التصرفات.

ومن النظام العام.

لكن لا يعتبر باطل أن يبيع الشخص كل أمواله الحاضرة، أما إذا تصرف في أمواله الحاضرة إلى وقت وفاته والمستقبلية فهنا يكون دخل في الحظر.

٢- تعيين المبيع أو قابليته للتعيين:

أي أن يكون محل الالتزام معين تعيين نافي للجهالة.

← الأشياء القيمية " المعينة بالذات " يجب تعيين ذاتي وذكر الأوصاف والمميزات لتميزها عن غيرها.

← الأشياء المثالية " المعينة بالنوع " يجب التعيين بالنوع والمقدار والجودة

لا داعي لتحديد المقدار إذا تضمن العقد ما يستطيع به تعيين المقدار، وإذا لم تحدد الجودة فإنه يجب تقديم المتوسط وفقاً للعرف وظروف التعاقد.

لذلك يمكن الاكتفاء بتحديد النوع فقط.

للمثليات إما:

\*بيع التقدير:

بالوزن أو الكيل /المقاس / العد أي أن البيع يكون بالتقدير  
والتقدير يكون في الزمان والمكان المتفق عليهما، وإلا اتبع العرف.

\*بيع الجراف:

أي أن يكون المبيع هو الجراف سواد قُدّر الثمن جزأً أو احتاج إلى تقدير، مثل قول: أبيعك كل  
الكمية الموجودة أو النصف أو الربع \ أو أبيعك كل الذي عندي ب ١٠٠ د.ك\ أو أبيعك كل الذي  
عندي بحيث كل كيلو ب ٩ د.ك.

الأثر المهم على التفريق بين الجراف وبيع التقدير << هو انتقال ملكية المبيع:

في التقدير ← لا تنتقل الملكية بمجرد انعقاد العقد وإنما بالإفراز.

في الجراف ← تنتقل الملكية بمجرد العقد.

بيع العينة:

حيث يقدم أحد المتبايعان إلى الآخر عينة " نموذج " يجب أن يكون المبيع مطابقاً لها.

\*وهو أكثر دقة من الوصف.

\*للمشتري أن يرفض المبيع كله أو أي جزء منه غير مطابق للعينة، حتى لو كان المبيع أفضل من العينة.

أما إذا كان مطابق فلا يستطيع رفضه وإن وجده غير ملائم لحاجته، فإذا كان مطابق ← يجب قبوله.

\*إذا حدث خلاف حول مدى المطابقة، فإن البائع هو الذي يحمل عبء إثبات أن المبيع مطابق ويجوز  
اللجوء للخبراء " طالما أن العينة موجودة ".

\*إذا المبيع غير مطابق للعينة فللمشتري ٣ أمور:

← يطلب التنفيذ العيني ← يطلب فسخ البيع ← يقبل المبيع ويطلب إنقاص الثمن

\*إثبات العينة:

من كانت العينة في يده يكون هو المدعى عليه والآخر مدعي\ فالمدعي يثبت أن العينة التي في يد الأول  
ليست هي المتفق عليها.

إذا تلفت العينة " فقدتها من كانت بيده " ← الإثبات لمن كانت العينة في يده "يجوز بكافة طرق الإثبات".

تابع شروط المبيع:

٣-صلاحية المبيع للتعامل فيه (مشروع):

وإلا كان البيع باطلاً

عدم الصلاحية:

بسبب طبيعة الشيء:

أي ينص القانون على عدم جواز التعامل فيها،  
على الرغم من أن طبيعتها تسمح للأشخاص  
حيازتها والاستئثار بها، ولكن لرغبة المشرع  
في ذلك.

بسبب طبيعة الشيء:

مثل الأشياء التي لا يستطيع أحد أن  
يستأثر بحيازتها، مثل الشمس، الماء،  
الهواء. إلا إذا تم الاستيلاء على مقادير  
محددة منها مثل الماء المنقول في أنية  
الهواء المضغوط.

الأشياء التي يقضي المشرع  
بخروجها عن التعامل حفاظاً على النظام  
العام.

الأشياء التي تم تخصيصها  
للمنفعة العامة.

كالمخدرات، الحقوق للصيقة  
بالشخصية، إلا أنها قد تباح في حالات استثنائية  
مثل: استعمال المخدرات لأغراض طبية.

مثل: الطرق\المدارس\المستشفيات  
إما بالفعل أو بمقتضى القانون.

بيع العملاء:

\*بالطبع بيع العملاء لا يقصد فيه بيع العملاء أنفسهم لأنه لا يتصور إلزامهم باتفاق لم يكونوا أطراف فيه،  
إلا أن عنصر العملاء يعتبر من المزايا التي تزيد قيمة المتجر أو العيادة أو المكتب، فيضمن البائع للمشتري  
انتفاعه بجميع المزايا فيمتنع عن القيام بعمل من شأنه الانتقاص بالمزايا.

\*مصر + الفقه: يجوز بيع العملاء بشرط أن يتم تبعاً لبيع المحل التجاري ذاته، أما على سبيل الاستقلال < لا يجوز.

\*القضاء قضى بعدم التمييز بين المتاجر والمهن الحرة. " كلهم يبيعون عملاء".

تابع شروط المبيع:

٤- ملكية البائع للشيء المبيع:

الأصل: أن يكون البائع مالك للشيء المبيع حتى يمكنه نقل ملكيته إلى المشتري. "فاقد الشيء لا يعطيه"  
الاستثناء: بيع ملك الغير

هو بيع ينصب على شيء معين بالذات لا يملكه البائع، فيقتصر نطاقه على بيع شخص ١- لشيء معين بالذات ٢- غير مملوك له ٣- يقصد بالبيع نقل الملكية في الحال.

أمثلة بالكتاب ص ١٣٦ لا تعتبر من قبيل بيع ملك الغير.

أحكام بيع ملك الغير (مهم):

١- بين المتعاقدين:

صحيح بين البائع والمشتري، فينقذ العقد وإن كان يستحيل عليه نقل الملكية، لأنها استحالة ذاتية تتعلق بالمدين نفسه وليست استحالة موضوعية.

للمشتري أن يطلب:

١- البطلان على أساس الغلط + تعويض عن الضرر بشرط أن يكون حسن النية،

تسقط بمرور ٣ سنوات من يوم انكشافه.

٢- الفسخ لإخلال البائع وإن كان المشتري سيئ النية،

يسقط بمرور ١٥ سنة.

٣- التمسك بصحة العقد والرجوع على البائع بضمان الاستحقاق.

الخلاصة ص ١٤٠ فقرة ٣.

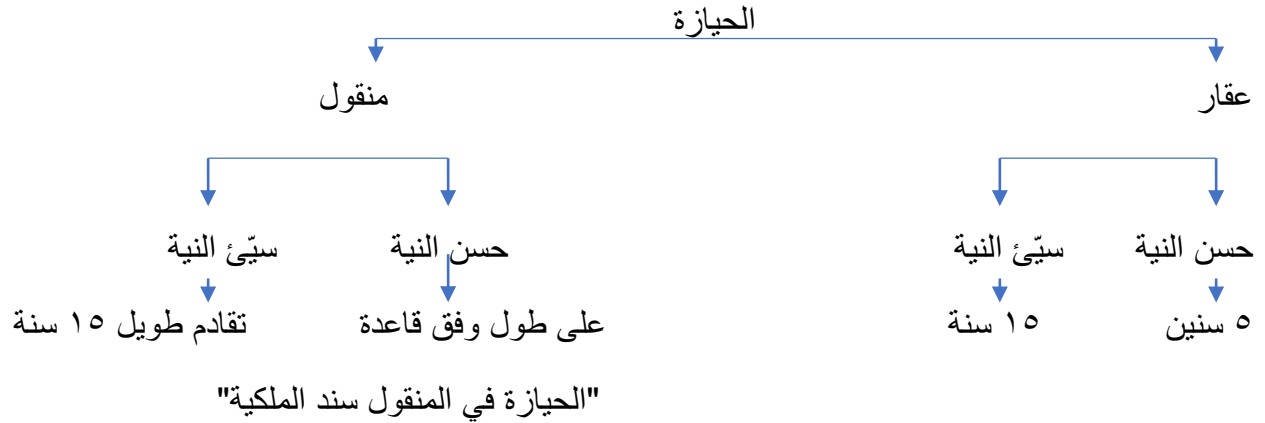
٢- للمالك الحقيقي:

لا يسري هذا العقد في حقه حيث إنه يعتبر من الغير أي ليس طرفاً في العقد.

- فإذا سلم البائع المبيع للمشتري، فللمالك أن يرجع على البائع بدعوى التعويض، ويرجع على المشتري بدعوى الاستحقاق.

ولكن إذا المشتري تملك المبيع لأسباب كسب الملكية غير عقد البيع، مثل << الحيازة،

فلا يستطيع المالك الحقيقي أن يسترده منه، فقط بإمكانه الرجوع على البائع على أساس المسؤولية التقصيرية.



\* إذا أقر المالك الحقيقي البيع، يسري البيع في حقه من وقت صدور الإقرار أو التسجيل إذا كان عقار النتيجة: أن الإقرار لا يؤثر على الحقوق التي رتبها المالك للغير قبل الإقرار.

● المقصود بسريان العقد في حق المالك الحقيقي:  
هناك خلاف فقهي:

١- هناك من يرى أن البائع يلتزم بنقل الملكية ويلتزم بضمان الاستحقاق وضمان العيوب الخفية، والمشتري يكون ملتزم بدفع الثمن والمصروفات وتسلم المبيع.

٢- هناك من يرى أن المالك يحل محل البائع من وقت صدور الإقرار فيحل محل البائع بجميع الحقوق والالتزامات فتصبح العلاقة مباشرة بينه وبين المشتري.

\*العنصر الثاني من محل عقد البيع:

\*الثلث:

-يجب أن يتوافر في الثلث ٣ شروط:

١- أن يكون نقدًا ٢- أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير ٣- أن يكون جدياً

٢-تقدير الثلث أو قابليته للتقدير:

يجب أن يكون الثلث مقدر في العقد باتفاق المتعاقدين ولا يوجد قيود على حريتهما، إلا إذا تدخل القانون مثل حالة التسعير الجبري كما هو في تسعير المرافق العامة. ولا يشترط أن يكون مقدراً بل يكفي أن يكون قابلاً للتقدير، وإلا فإن البيع لا ينعقد لتخلف ركن الثلث.

\*أسس تقدير الثلث:

١- ألا يكون متوقف على محض إرادة أحد المتعاقدين.

٢- ألا يتفق على أن يكون الثلث هو الثلث العادل / ألا يتم تأجيل الاتفاق على الثلث إلى وقت لاحق.

٣- ألا يترك تحديد الثلث لإرادة شخص من الغير دون أن يتم الاتفاق على اختياره.

الأسس:

-سعر السوق -السعر الذي جرى عليه التعامل بين المتبايعين -تقدير الثلث عن طريق شخص

أجنبي يتفق عليه المتعاقدان.

١-سعر السوق:

- فالثلث بهذه الحالة على أنه غير مقدر إلا أنه من الممكن تقديره بالرجوع إلى سعر السوق.

- المتعاقدان يحددان زمان ومكان السوق الذي يرجع إليه.

- إذا لم يحدد المشرع أنهما قصداً سعر السوق في المكان والزمان اللذين تم البيع فيهما.

- إذا لم يوجد سوق في المكان ← اعتبر المكان الذي يقضي به العرف تكون أسعاره سارية.

٢-السعر الذي جرى عليه التعامل بين المتبايعين:

-عندما يكون للمتبايعين تعامل سابق، فيكون سكوت المتبايعين عن تحديد الثلث يدل على اتفاق

ضمني على أن يكون الثلث هو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما.

٣-تقدير الثلث عن طريق شخص أجنبي يتفق عليه المتعاقدان، "تدخل إرادة الثالثة لتحديد الثلث

فقط".

فيه رأيين:

أ-موقف القانون المصري والفرنسي:

-ينعقد العقد بتفويض أجنبي لتحديد الثمن.  
-يزول العقد عند عجز الأجنبي عن تحديد الثمن.

ب-موقف القانون الكويتي:

القديم: ينعقد العقد بتفويض الأجنبي، إذا عجز الأجنبي عن تحديد الثمن فالعبرة بثمن المثل.

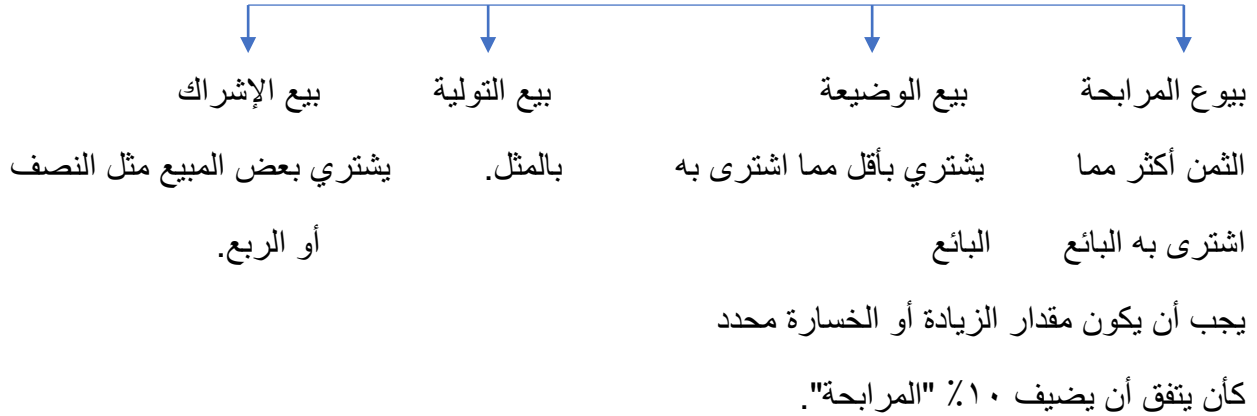
الجديد: لا ينعقد العقد عند تفويض أجنبي في تحديد السعر إلا برضاء الطرفين، إذا اختلفا الطرفان فالعبرة بثمن المثل. " كأنه يقول العقد جذي جذي بينعقد "

٤-تقدير الثمن استنادًا إلى الثمن الذي اشترى به البائع: ( بيوع الأمانة )

لأن المشتري يشتري على أساس الثمن الذي اشترى به، شرطها: أن يكون الثمن الذي اشترى به البائع معلومًا وقت البيع وإلا انتفى أساس تقدير الثمن، + يجب الكشف عن الملبسات والأوصاف التي من شأنها التأثير على رضا المشتري.

أي كذب من البائع يجعل العقد قابل للإبطال، أو انفاص الثمن ليتمسك بالثمن الحقيقي.

بيوع الأمانة:



تابع شروط الثمن:

٣- أن يكون الثمن جديًا:

أي ليس تافهًا أو صوريًا

-لا يشترط وجود تناسب بين قيمة المبيع ومقدار الثمن ← أي حتى لو كان الثمن بخسًا فلا ينال من جديته.

### ← الثمن الصوري:

هو الثمن الذي يذكر في العقد استكمالاً للشكل فقط مع انصراف نية المتعاقدين إلى عدم إلزام المشتري بدفعه.

-لا يكون جدياً.

في مثل هذي الحالة لا يكون العقد بيع وإنما قد يكون:

- هبة مستترة في صورة بيع ويكون باطل وفق القانون الكويتي.
- هبة مكشوفة، مثل أن يُبرئ البائع المشتري في عقد البيع نفسه من الثمن المذكور في العقد، وهي أيضاً باطلة لأن الهبة يجب أن تكون في ورقة رسمية.
- لكن إذا حصل البيع بثمن جدي وبعدها بفترة قام البائع بإبراء المشتري من الثمن أو قرر أن يهبه إياها ← فيظل البيع صحيح.

### ← الثمن التافه:

مبلغ من النقود لا يتناسب مطلقاً مع قيمة المبيع.

-لا يكون جدياً.

-فلا يمكن اعتباره بيع وإنما هبة وتعتبر باطلة إن لم تستوف شرط الرسمية.

### ← الثمن البخس:

أي أن الثمن يقل عن قيمة المبيع كثيراً ولكنه لم يصل إلى الحد الذي يصبح معه تافه.

-يكون ثمناً جدياً، بالتالي العقد صحيح.

-يجوز إبطاله نتيجة الاستغلال/ أو الفسخ بسبب الغبن.

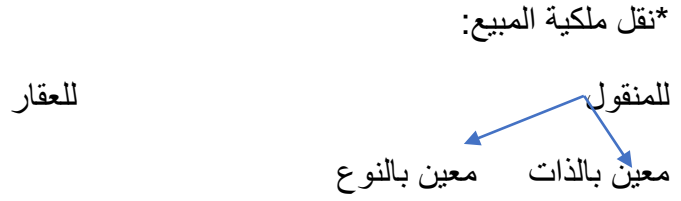
آثار البيع:

-نقل ملكية المبيع

-التزامات البائع

-التزامات المشتري





● نقل ملكية المنقول:

أ المنقول المعين بالذات:

-المشتري يصبح مالك للمبيع بمجرد انعقاد العقد، بقوة القانون دون حاجة لأي إجراء آخر "قاعدة مكملة".

-بصرف النظر عما إذا كان ← البائع < سلم المبيع إلى المشتري أو

المشتري < قام بدفع الثمن.

-ممکن للبائع أن يحتفظ بملكية المبيع إلى أن يقوم المشتري بالوفاء بالثمن مثل البيوع المقسطة،

وهو ما يعرف ب شرط الاحتفاظ بالملكية، وبعد الوفاء بكامل الثمن فالملكية تنتقل بأثر رجعي من تاريخ العقد مالم يتفق على غير ذلك.

الاستثناء على شرط الاحتفاظ بالملكية: بيوع السيارات، لا يجوز بيع سيارة مع شرط الاحتفاظ بالملكية وإلا يكون عقد بيع السيارة باطل بطلان مطلق لارتباط الحظر بالمصلحة العامة "رغبة في تنفيذ قانون المرور".

-أما إذا تخلف الشرط ولم يوف المشتري بالأقساط كان للبائع أن يطلب فسخ العقد مع التعويض.

ب نقل ملكية المنقول المعين بالنوع:

-لا تنتقل ملكيته إلا بالإفراز، لأن هناك استحالة طبيعية في نقل ملكية المنقول إلى المشتري قبل إفرازه.

الإفراز: عملية تحويل الشيء من شيء معين بالنوع إلى شيء معين بالذات.

-طريقة الإفراز تختلف بحسب طبيعة الشيء.

قبل الإفراز:

-للمشتري قبل الإفراز ← حق شخصي فقط < هو إلزام البائع بالقيام بما يلزم لنقل الملكية.  
إذا أفلس البائع ← فإن المشتري بوصفه دائن شخصي يخضع لقسمة غرماء.

بعد الإفراز:

-للمشتري بعد الإفراز ← يكون مالك للمبيع < يحق له أن يسترده فلا يزاحمه باقي دائني البائع  
المفلس.

\* لا يلزم أن يكون الإفراز بحضور المشتري، ولكن يلزم إخطاره به، لأن بالوقت الذي يتم فيه  
الفرز تنتقل فيه الملكية إليه.

\* هناك فرق بين الفرز والتسليم.

\* إذا امتنع البائع عن القيام بإفراز المبيع، للمشتري الحق:

← طلب التنفيذ العيني ← التنفيذ على نفقة البائع ← التنفيذ بمقابل (التعويض)  
بحصول إذن من القاضي دون الحصول على إذن في حالة الاستعجال

● نقل ملكية العقار:

ملكية العقار لا تنتقل بمجرد إبرام البيع وإنما يلزم شهر عقد البيع عن طريق تسجيله.  
-نظام التسجيل فيه تيسير العلم للغير بما يبرم من تصرفات.  
\*الإجراءات تختلف من تصرف إلى آخر (إجراءات الشهر)  
-شهر الحقوق العينية الأصلية ← عن طريق التسجيل.  
-شهر الحقوق العينية التبعية ← عن طريق القيد.

جزاء عدم التسجيل:

شدد المشرع الكويتي الجزاء المترتب على تخلف إجراءات الشهر فلم يكتفِ بالجزاء الطبيعي وهو  
عدم سريان التصرف في حق الغير  
وإنما جعل الجزاء هو حرمان التصرف غير المشهر من إنتاج أحد أهم آثاره القانونية، فمثلاً لا تنشأ  
الحقوق ولا تنتقل ولا تتغير ولا تزول لا بين ذوي الشأن ولا في مواجهة الغير.  
-فيبقى البائع هو المالك، فدائن البائع يستطيع التنفيذ على العقار لأنه يزال مملوك لمدينه.  
-أما دائني المشتري لا يمكنهم التنفيذ على العقار.  
-تنتقل ملكية العقار المبيع بالوفاة لورثة البائع لا المشتري.

عقد البيع العقاري ليس عقدًا شكليًا:

لأن التسجيل مجرد أثر من آثاره وهو انتقال الملكية.

هناك بعض الآراء التي ترى بأنه عقد شكلي إلا أنه غير صحيح ومما يؤكد ذلك

١- أن عقد البيع غير المسجل لا يزال ينتج آثار قانونية:

"التزامات البائع": فالبائع يلتزم بالتسليم وضممان التعرض والاستحقاق والعيوب الخفية حتى قبل

تسجيل البيع وإذا سلمه لم يستطع استرداده بالرغم من أنه لا يزال ملغًا.

-وبالتسليم تنتقل تبعه هلاك المبيع إلى المشتري ولو قبل التسجيل.

"التزامات المشتري": المشتري يلتزم بدفع الثمن والمصروفات ويتسلم العقار المبيع.

٢- أن عقد البيع غير المسجل يمكن عن طريقه الوصول إلى نقل الملكية:

وذلك يكون بتدخل البائع الشخصي، لذلك كان للمشتري أن يطالب البائع بأن يقوم باللازم لتسجيل

العقد.

-وبالإضافة إلى التعويض نتيجة الإخلال بالالتزام، يستطيع المشتري إجبار البائع على تنفيذ التزامه

عينًا ونقل الملكية بالتسجيل من خلال (( دعوى صحة التعاقد )) فإذا صدر حكم يعتبر بمثابة سند

يستطيع المشتري أن يسجل هذا الحكم ولا يحتاج في تسجيله إلى تدخل البائع.

الأثر المترتب على التسجيل:

-الملكية لا تنتقل سواء بين المتعاقدين أم بالنسبة للغير إلا بأمرين ( عقد صحيح + تسجيل )

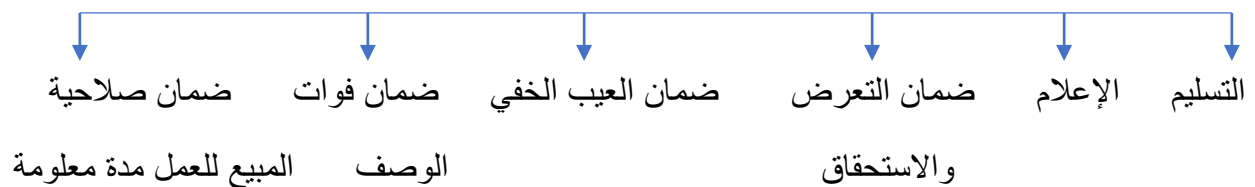
-الملكية تنتقل من تاريخ التسجيل لا انعقاد وليس لها أثر رجعي.

نتيجة: إذا باع شخص عقاره ولم يسجله وباعه مرة أخرى فإنه يكون تصرف فيما يملك، الأفضلية

تكون للعقد المسجل على العقد غير المسجل.

تابع آثار البيع:

\*التزامات البائع:



١-الالتزام بتسليم المبيع:

-الالتزام بالتسليم المبيع ينشأ عن كل التزام بنقل حق عيني وليس مقصور على عقد البيع فقط.

-التسليم: أي نقل السيطرة المادية للمبيع من البائع للمشتري.

-التسليم التزام يترتب بمجرد إبرام عقد البيع دون حاجة للاتفاق عليه.

-التسليم مهم جدًا لأن تترتب عليه نتائج أو أهمية:

أ- يحمي حق المشتري من استحقاق الغير للمبيع وفقاً لقاعدة الحيازة في المنقول سند الملكية

ب- تبعة الهلاك مرتبطة بالتسليم وتختلف قبل التسليم عن بعده.

\*محل الالتزام بالتسليم:

-لا يقتصر على تسليم المبيع فقط وإنما يجب أن يكون مطابقاً للشيء المبيع المتفق عليه من حيث " المواصفات\ الحالة \ العدد "

١-تسليم الشيء المبيع:

لا يقتصر على تسليم المبيع بذاته وإنما يشمل كل الملحقات والتوابع.

الشيء المبيع:

يجب على البائع أن يسلم المشتري ذات الشيء المتفق عليه ← إذا كان المحل شيئاً معيناً بالذات

يجب على البائع أن يسلم المشتري ذات النوع المتفق عليه ← إذا كان المحل شيئاً معيناً بالنوع

ملحقات المبيع:

هي الأشياء الضرورية اللازمة لاستخدام المبيع بحيث لا يكتمل انتفاع المشتري بالمبيع بدونها، فملحقات المبيع جزء لا يتجزأ من البيع، أي أن تكون متصلة بالمال على نحو يجعلها من توابعه الخادمة له لا على أساس الاعتبار الشخصي.

٢-التسليم المطابق:

المطابقة: مطابقة الشيء المُسلم مع الشيء المبيع من حيث الحالة والمقدار والصفات.

أ- من حيث الحالة:

أي أن يتم التسليم للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت العقد.

-العبرة في عدم المطابقة ← التغيير الذي يضر المشتري، ويكون للمشتري الحق في طلب (الفسخ\التعويض).

-إذا كان التغيير للأفضل فإن البائع لا يكون مخر بالتزاماته من حيث الحالة

بسبب أجنبي ← تكون للمشتري

بفعل البائع ← المشتري لا يلتزم بشيء في مواجهة البائع.

-لا يختلف مفهوم التسليم المطابق باختلاف طبيعة المبيع (بالذات، بالنوع)

-المطابقة ← التزام غير متعلق بالنظام العام.

فيجوز الاتفاق أن يتم التسليم بحالته وقت التسليم أو بحالة جيدة.

ب- من حيث المقدار:

-يجب أن يكون الشيء المسلم مطابق للمبيع من حيث المقدار المحدد بالعقد.

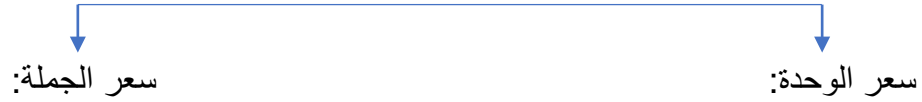
-جزء عدم المطابقة في المقدار مثل الزيادة أو النقصان << فسخ العقد، إنقاص الثمن، تكملة الثمن، رد الزيادة.

١- النقص في مقدار المبيع:

-البائع ضامن نقص المبيع، فيتم الرجوع حسب الاتفاق إن لم يوجد فالعرف إن لم يوجد فممكّن إنقاص الثمن، أما الفسخ لا يجوز إلا إذا كان النقص من الجسامة بحيث لو كان يعلم لما أبرم العقد.

٢-الزيادة في المبيع: "مادة ٤٧٠"

-تطبيق ما تم الاتفاق عليه إن لم يوجد < العرف، وبحسب القانون يجب التفريق بين سعر الوحدة وسعر الجملة.



\*الزيادة بسيطة < تكون للمشتري

\*الزيادة جسيمة < للمشتري الخيار إما

(زيادة الثمن أو فسخ البيع).

غير قابل للقسمة:

دون ضرر "يعني أكيد فيه ضرر"  
يجب أن يكمل المشتري الثمن إلا إذا

كانت الزيادة جسيمة  
يجوز له طلب الفسخ.

قابل للقسمة:

دون ضرر فالزيادة  
تكون للبائع.

إذا أراد المشتري أخذ  
الزيادة عليه أن يدفع  
ما يقابلها من الثمن.

(بديهي إما يرد الزيادة أو يدفعها)

• دعوى المشتري لطلب إنقاص الثمن أو الفسخ أو دعوى البائع بتكملة الثمن ← تسقط بانقضاء سنة من وقت التسليم.

بشرط ← أن يكون المبيع معين المقدار في العقد وإلا فإنه يخضع للقواعد العامة.

ج- التسليم المطابق من حيث الصفات:  
-إذا اختلفت صفة من الصفات المتفق عليها < نكون أمام حالة من عدم المطابقة.  
-الغاية المقصودة من المبيع لا تدخل ضمن نطاق التسليم المطابق.  
أي أن إذا المشتري لم يحدد بوضوح غايته وقصده < إذاً هو يتحمل المسؤولية  
أو أن البائع أخل بتنفيذ التزامه بالإعلام عن الشيء أو لعب خفي ← يرفع دعوى ضمان العيوب  
الخفية.

كيفية تنفيذ الالتزام بالتسليم:

-طريقة التسليم:

< فعلي

< حكمي

أ- التسليم الفعلي:

لا يتحقق إلا بأمرين ( التخلية + الإعلام )

← التخلية:

أي أن يضع البائع المبيع تحت تصرف المشتري لكي يتمكن من حيازته والانتفاع به دون حائل.  
-لا يشترط انتقال الحيازة فعلاً للمشتري بحيث يستولي استيلاء مادي عليه.  
-البائع يكون قد نفذ التزامه بالتسليم حتى قبل أن يستولي المشتري على المبيع  
لأن التسليم ← التزام على البائع أما التسلم ← التزام على المشتري.

← الإعلام:

-أي أن يقوم البائع بإعلام المشتري بوضع المبيع تحت تصرفه حتى يتمكن من تسلمه.  
-هو التزام على عاتق البائع.  
-لا يشترط المشرع لتحقيق الإعلام شكل معين.

-تختلف طريقة التسليم ( وضع المبيع تحت تصرف المشتري ) حسب طبيعة المبيع.  
\*العقار: يجب على البائع اخلائه، اخراج الأثاث، تسليم المفاتيح، تسليم مستندات الملكية.  
\*المنقولات المادية: بالمناولة، الإيداع، التخزين. الأفضلية لمن تسلم المنقول عن تسلم السند.  
\*الحقوق العينية أو الشخصية: يتم من خلال تسليم سند أو الترخيص باستعماله.

### ب-التسليم الحكمي:

يكون بمجرد التراضي إذا كان المبيع في حوزة المشتري، له صورتان:

١- عندما يكون المشتري حائزاً للمبيع قبل البيع:

عن طريق عقد إيجار، إيداع، رهن حيازي .. فلا حاجة لتسلم المبيع لأنه بحوزته ولكن تتغير الصفة من مستأجر إلى مشتري.

٢- بقاء البائع حائزاً للمبيع بعد البيع:

وذلك بالاتفاق مع المشتري، كأن يتحول البائع إلى مستأجر.

-هذا النوع من التسليم لا يحمي المشتري من احتمال استحقال المبيع للغير حسن النية وفقاً لقاعدة الحيازة في المنقول سند الملكية.

\*وقت ومكان ونفقات التسليم: "هناك قواعد عامة وقواعد خاصة تنظم ذات الأمر، وهنا نطبق

القواعد الخاصة"

١- وقت التسليم:

فور انعقاد العقد أو في الوقت المتفق عليه في العقد، مع مراعاة المواعيد التي تستلزمها طبيعة المبيع أو العرف.

التزام البائع بالتسليم هو التزام بتحقيق نتيجة.

٢- مكان التسليم:

تسليم المبيع هو مكان وجوده، مالم يكن هناك اتفاق صريح أو ضمني على خلاف ذلك.

بالنسبة للمنقول:

إذا لم يعين مكان وجوده "أي غير معلوم" ← وُجِب تسليمه في موطن البائع.

في حالة تصدير المبيع:

في المكان المتفق عليه

وإلا فإن القاعدة العامة << مكان التسليم هو مكان وجود المبيع

أو القاعدة الخاصة << مكان التسليم هو مكان وصول البضاعة أي موطن المشتري.

٣- نفقات التسليم:

مثل النقل، الشحن، الرسوم الجمركية، إخلاء العين، ...

حسب الاتفاق إن لم يوجد العرف < فالبايع هو الذي يتحمل نفقات تسليم المبيع لأنه مدين بالالتزام

بالتسليم.

\*جزاء الإخلال بالتزام التسليم:

إذا أخل البائع بحالة المبيع أو وصفه أو في المكان أو الزمان << تطبق القواعد العامة (تنفيذ عيني/

فسخ/ تعويض)

أما جزاء عدم المطابقة من حيث المقدار وضع لها المشرع جزاء خاص كما سبق ذكره.

\*تبعة الهلاك: (مهمة)

لا تتعلق بالنظام العام.

-ربط المشرع الكويتي تبعة الهلاك بالتسليم.

-لا يرد الهلاك إلا على الشيء المعين بالذات عند انعقاد العقد.

الهلاك الكلي:

تحكمه قاعدتان:

-تبعة الهلاك على من كان الهلاك بسببه حتى لو كان قبل التسليم،

فلو كان بفعل المشتري < إذاً عليه الهلاك أي يلتزم بدفع الثمن ولا يحق له المطالبة باسترداده، بل ويكون للبائع المطالبة به.

أما لو كان الهلاك بفعل البائع < إذاً الهلاك على عاتقه وللمشتري أن يطلب الفسخ مع التعويض إن كان له مقتضى.

-الهلاك لسبب أجنبي < إذاً تبعة الهلاك تكون على حائز المبيع ولو لم يكن ملكه، وينفسخ العقد بقوة القانون ويسترد المشتري الثمن، أي أن قبل التسليم الهلاك على البائع إلا إذا:

- البائع قد أعذر المشتري

-حبس البائع للشيء بسبب عدم وفاء المشتري بالثمن مالم يكن الحابس أهمل أو قصر.

- إذا وضع المشتري يده على المبيع قبل دفع الثمن وبغير إذن البائع.

- وبما أن تبعة الهلاك غير متعلقة بالنظام العام فيجوز الاتفاق على أن يتحمل المشتري تبعة الهلاك من وقت البيع.

الهلاك الجزئي:

← هلاك جسيم:

يحق للمشتري أن يفسخ البيع ويسترد الثمن.

ومعيار الجسامة معيار شخصي.

← هلاك يسير:

<بسبب أجنبي للمشتري إنقاص الثمن ولا يحق له المطالبة بالفسخ ولا تعويض.

<لمن كان الهلاك بسببه: فلو كان بسبب البائع >> للمشتري الخيار بين الفسخ أو إنقاص الثمن و التعويض بكلتا الحالتين إن كان له مقتضى.



الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق:

-ضمان التعرض والاستحقاق لا يتوقف على طبيعة المبيع، فالبايع يلتزم بالضمان سواء كان المبيع منقولاً أو عقاراً، مسجلاً أو غير مسجل.

• ضمان التعرض الشخصي:

التعرض قد يكون على حيازة المشتري للمبيع كلها أو بعضها (الانتفاع / الملكية).  
-تتعلق بالنظام العام فلا يجوز الاتفاق على إسقاط الضمان ولكن يجوز الاتفاق على زيادة الضمان لما فيه من مصلحة المشتري.

وعلة ذلك < حتى لا يُعفى البائع من ضمان أفعاله الشخصية، فهو يتيح للبائع استحقاق المبيع جزئياً أو كلياً بأي فعل كان.

-يجب التفرقة بين الاتفاق على إسقاط الضمان وانفاصه (لا يجوز) وبين الاتفاق على منح البائع حق عيني أو شخصي (يجوز).

\*الامتناع عن التعرض للمشتري ← التزام سلبي لضمان التعرض الشخصي للبائع.

-أنواع التعرض الشخصي: \*مادي \*قانوني

\*التعرض المادي:

له صورتان ١- أعمال مادية بحتة ٢- التصرف القانوني الصادر من البائع يمنعه من الانتفاع بملكية المبيع.

-كل فعل يقوم به البائع ← يترتب عليه حرمان المشتري من الانتفاع بالمبيع كلياً أو جزئياً دون الاستناد إلى الحق.

← أعمال مادية بحتة:

مثل منع البائع المشتري من الانتفاع بالعين محل العقد من خلال إتلافها أو هدمها أو بيع متجر ثم يفتح محل تجاري مجاور له << لو كان الشخص من الغير فلا يسأل إلا طبقاً لقواعد المنافسة غير المشروعة في قانون التجارة

أما لو البائع < فهو عليه أن يضمن للمشتري الانتفاع بالمبيع والحصول على المزايا التي يمكن الحصول عليها من المبيع بالحالة التي كان عليها وقت العقد.

← التصرف المادي الي يتخذ صورة شكل قانوني:

كل تصرف قانوني يصدر من البائع < للغير < يعد عملاً مادياً بالنسبة للمشتري لأنه ليس طرف في هذا التصرف، مثل إذا باع منقول مرة للمشتري ومرة لمشتري ثانٍ وتسلمه فيتملكه بموجب الحيازة إن كان حسن النية.

فإذا تعرض المشتري الثاني للأول ← فهو يعتبر تعرض من الغير لكن في الحقيقة المشتري الثاني استمد حقه من البائع ومن ثم يكون التعرض نتيجة فعل البائع، تعرض غير مباشر من البائع.

### \*التعرض القانوني:

هو الذي يستند إلى سبب قانوني سواء كان هذا الحق سابق على المبيع أو لاحق له السابق: مثل بائع العقار وقبل نقل ملكيته للمشتري بالتسجيل، يرفع دعوى استحقاق يطالب باسترداد العقار باعتبار مازال مالكا والضمان والاسترداد لا يجتمعان. اللاحق: عندما تؤول ملكية المبيع للبائع بعد البيع لأي سبب (هبة، إرث، ..) فيطلب استرداد المبيع باعتباره مالك ← فللمشتري الحق بدفع هذا التعرض بالتزام البائع بالضمان.

قاعدة ( من وُجب عليه الضمان، امتنع عليه التعرض )  
\*لا تعتبر جميع الأعمال التي يقوم بها البائع من قبيل التعرض المادي أو القانوني، لأن البائع يحق له التمسك تجاه المشتري بحقوق يقررها القانون مثل الدفع بعد التنفيذ، حبس المبيع، بطلان العقد، الفسخ < فلا يعتبرون من قبيل التعرض الذي يستوجب الضمان.  
\*البائع لا يضمن التعرض الناتج عن إهمال المشتري.

### \*شروط التعرض الشخصي:

- 1- حدوث التعرض فعلاً، فمجرد التهديد لا يكفي، أو إذا لم يتخذ مالك العقار أي إجراء لنزع العقار من المشتري الأول.
- 2- وقوع التعرض بعد البيع، لأن قبل البيع لا يقع على عاتق البائع التزام.
- 3- الحرمان من الانتفاع بالمبيع، سواء كان حرمان جزئي أو كلي.

### \*خصائص الالتزام بضمان التعرض الشخصي:

- 1- التزام البائع بضمان تعرضه الشخصي التزام غير قابل للانقسام:  
- لأنه التزام سلبي " الامتناع عن عمل " فأى عمل يقوم به يحرم المشتري من الانتفاع بالمبيع جزئياً أو كلياً يعد تعرض للمشتري ويقع على البائع الضمان.  
- حتى لو كان المبيع قابل للتجزئة.  
- عند تعدد البائعين ← يقع على عاتق كل منهم ضمان تعرضه الشخصي، حتى لو كان المخل البائع الثاني، " فالمشتري يرجع على جميع البائعين بالضمان ولا يستطيع أحد منهم الدفع بالتجزئة بحجة أنه نفذ جزء من التزامه والباقي على عاتق الآخرين".
- 2- التزام البائع بعدم التعرض للالتزام مؤبد:  
- التزام مؤبد لأنه موجود ليكفل استمرار انتفاع المشتري بالمبيع انتفاع هادئ، كما أن الملكية تكون دائمة ومؤبدة فما دام الملكية مؤبدة فإن الالتزام الذي يستهدف حمايته يكون مستمراً أيضاً.  
- لكن هناك فرق بين أبدية الالتزام عن مرور الزمان المانع من سماع الدعوى ١٥ سنة  
يكون عند تعرض البائع للمشتري، دون أن يطالب المشتري بالضمان لمدة ١٥ سنة فيسقط حقه في طلب الضمان لهذه الواقعة، لكن يبقى الالتزام بضمان التعرض قائم بحيث لو تعرض مرة أخرى فيجوز محاسبته ما لم تمض ١٥ سنة.

- ٣-ضمان التعرض يمنع البائع من التمسك بالتقادم المثبت للملكية:  
لأن أبدية الالتزام تتعارض مع التقادم المثبت للملكية،  
والتقادم المثبت للملكية: له شروط ١- أن تكتمل أركان الحيابة المادية والمعنوية  
٢- أن تستمر ل ١٥ سنة ٣- الإنكار.  
ومن الشرط الثالث ((الإنكار)) فهو يمتنع على البائع لأنه بينهم عقد صحيح.  
فالالتزام بالضمان يفيد  
➤ التمكين من الانتفاع الهادئ +  
➤ عدم إنكار البائع لحق المشتري

- جزاء الإخلال بضمان التعرض الشخصي:  
يجب التمييز بين كل من التعرض المادي والتعرض القانوني.  
-المادي: الجزاء ← التنفيذ العيني إن كان ممكن + تعويض إن كان له مقتضى.  
-القانوني: الجزاء ← عن طريق الدفع بالضمان، وممكن للمشتري أن يفسخ البيع ( يخضع لسلطة القاضي التقديرية )

#### ضمان تعرض الغير

- لقيام ضمان البائع لتعرض الغير للمشتري، لابد من توافر شروط:  
١- أن يكون تعرض الغير تعرضاً قانونياً:  
فلا يشمل التعرض المادي عكس الحق في التعرض الشخصي.  
أما في حالة التعرض المادي من الغير: يستطيع المشتري اللجوء للطرق القانونية مثل دعوى منع التعرض، دعوى استرداد الحيابة.  
-التعرض القانوني: هو الادعاء بحق على المبيع من قبل الغير فقد يكون الحق المدعى به  
< حق عيني أصلي (ملكية، انتفاع، ارتفاق)  
< حق عيني تبعي (رهن، امتياز)  
< حق شخصي (مستأجر بعقد إيجار)  
\*يكفي الادعاء بالحق ولا يشترط أن يكون جدياً أو ثابتاً، بل يكفي حتى لو كان ظاهر البطلان.  
\*لا يشترط حسن نية البائع.

#### ٢-وقوع التعرض فعلاً:

- لا يقصد فيها سلب المبيع من المشتري أو انتقاص سلطاته فعلاً (وإلا طاح الفاس بالراس وراح نلجاً لضمان الاستحقاق) وإنما المقصود هو المقدمات التي يقوم بها الغير وتنتقص من سلطات المشتري و حقوقه على المبيع.

-فلا تكفي احتمالية وقوعه.

-التعرض هو ← الادعاء بحق على المبيع، أمثلة لحالات التعرض:

١-رفع دعوى قضائية: فهنا التعرض وقع فعلاً

قد تكون ← دعوى استحقاق كلي أو جزئي، ← رهن، ← ثبوت علاقة إجارية ونفاذها في مواجهة المشتري.

٢-مباشرة أعمال مادية استناداً إلى الحق المدعى به:

مثل لو قام الدائن المرتهن بإنذار المشتري بالدفع أو التخلية، فيجوز للمشتري أن يطالب البائع بدفع التعرض إما بالوفاء بالدين المضمون أو شطب الرهن

أمثلة على الحالات التي يكون فيها التعرض احتمالي فلا يتحقق معها الضمان لعدم وقوعه:

أ-إذا كان المبيع مملوك للغير:

طالما لم يتعرض المالك الحقيقي للمشتري، فلا توجد هنا إلا مجرد خشية التعرض.

فهنا لا يقوم الضمان لكن للمشتري الرجوع على البائع بفسخ العقد.

ب-إذا كان المبيع مرهون:

لأن الدائن لم يلجأ إلى المشتري ويطلب التنفيذ على المبيع وقد يقوم البائع بالدفع لشطب الرهن.

٣-أن يكون الحق المدعى به موجوداً قبل البيع أو آل إليه من البائع بعد البيع:

حق الغير سابق على البيع: البائع يضمن التعرض سواء كان سبب كسب هذا الحق راجع للبائع(قرر حق ارتفاق على المبيع) أو الغير(مثل نزع ملكية عقار / اكتمال مدة التقادم المكسب للملكية قبل العقد)

حق الغير لاحق على البيع: البائع يضمن التعرض إذا كان الحق الذي يدعيه الغير على المبيع سببه فعل **البائع فقط**، مثل أن يبيع العقار لشخصين ويسجل للثاني، أو يقيد الدائن المرتهن قبل تسجيل المشتري.

\*لا يشترط فيه حسن أو سوء نية كل من البائع والمشتري.

\*حالتان نص عليهما المشرع لعدم ضمان البائع لبعض الحقوق التي تنتقص من انتفاع المشتري للمبيع:

١-إذا كان الحق ظاهر على المبيع، فسكوت المشتري <رضا ضمني > يسقط ضمان البائع.

٢-نشأ عن قيد من العقود القانونية، سواء كانت ظاهرة أو لا لأن المشرع نص عليها.

الأثر المترتب عي تعرض الغير للمشتري:

إذا تعرض الغير للمشتري، الأصل يجب تنفيذ ضمان تعرض الغير تنفيذًا عينيًا طالما كان ممكن.

-التنفيذ العيني للالتزام بالضمان:

إذا رُفعت على المشتري دعوى استحقاق المبيع، يجب عليه أن يدخل البائع في الدعوى ولا يكفي الإخطار ليدفع التعرض وهو التزام بتحقيق نتيجة.

إذا نفذ التزامه وحقق النتيجة ← فلا ضمان على البائع

إذا لم تتحقق النتيجة ← البائع يكون مخلاً بالتزامه ← فيلتزم بتعويض المشتري وفقًا لضمان الاستحقاق.

\*عدم إدخال البائع في دعوى الاستحقاق:

أي تم رفع دعوى على المشتري ولم يتم إدخال البائع فيها <<

← إما أن ينجح المشتري بمفرده في دفع تعرض الغير له < ينتهي الأمر ولا يرجع على البائع بشيء

← أو يخسر الدعوى بصدور حكم لصالح الغير:

على الرغم من أن المشتري هو المقصر بعدم إدخال البائع في الدعوى إلا أن ذلك لا يعني أن حقه في الضمان قد سقط ولكن أثر هذا التقصير هو أنه يتيح للبائع التخلص من الضمان إذا أثبت بأن تدخله في الدعوى كان سيؤدي إلى رفضها وقاضي الموضوع هو من يحدد ما إذا كان إدخال البائع في الدعوى كان سيؤدي إلى رفضها.

### ضمان الاستحقاق

هو: ما يلتزم به البائع تجاه المشتري عند استحقاق المبيع للغير سواء كان الاستحقاق ( كلي أو جزئي )

ويكون بحالتين:

١- إذا أدخل البائع في دعوى الاستحقاق، ولم ينجح "لم يحقق النتيجة" في دفع التعرض عن المشتري.

٢- عدم إدخال المشتري بدعوى الاستحقاق، ولم ينجح البائع في إثبات أن إدخاله كان سيؤدي إلى رفضها "أي صدر حكم لصالح الغير".

فرجوع المشتري على البائع بضمان الاستحقاق قد يكون بناء على:

➤ دعوى ضمان أصلية "دعوى مستقلة"

➤ طلب عارض بدعوى الاستحقاق المرفوعة "دعوى ضمان فرعية"

- التزام البائع بضمان الاستحقاق لا ينتقل إلى الخلف العام بعد وفاته ولا إلى الخلف الخاص
- حق المشتري في الضمان (التعويض + استرداد الثمن) ينتقل إلى الخلف العام والخلف الخاص

\*التزام البائع قابل للانقسام فإذا تعدد البائعون رجع المشتري بالتعويض على كل منهم بقدر نصيبه في المبيع.  
\*لكن إذا تعدد المشترون فلا يحق لهم الرجوع على البائع إلا بقدر نصيبه في التعويض.

#### ● الاستحقاق الكلي:

حقوق المشتري في حالة الاستحقاق الكلي:

#### ← استرداد الثمن:

للمشتري الحق في استرداد الثمن حتى لو اتفق على إسقاط الضمان.  
إلا في حالتين لا يستحق فيهم الثمن (ساقط الخيار "مثل من يشتري حق متنازع فيه"، علم المشتري وقت البيع باستحقاق الغير للمبيع)

#### ← التعويض:

عما لحقه من خسارة وما فاتته من كسب  
يلتزم البائع بتعويض المشتري عن استحقاق المبيع.  
بشرط أن يكون البائع ← سيئ النية، والمشرع وضع قرينة على سوء نية البائع إلا أنها تقبل إثبات العكس.  
والمشرع الكويتي لم يشترط أي شرط بالمشتري لا حسن ولا سوء نية.

#### ● الاستحقاق الجزئي:

#### \*الجسيم:

أي لو علمه المشتري لما أبرم العقد.  
-الجسامة معيارها شخصي وتخضع لسلطة القاضي التقديرية.  
للمشتري الخيار بين:  
أ-رد المبيع: ويرد معه ما أفاده من المبيع ويحصل على الثمن + تعويض بشرط أن يكون البائع سيئ النية.  
ب-الإبقاء على المبيع: مع التعويض عن الضرر بشرط أن يكون البائع سيئ النية.

#### \*البسيط:

لا يوجد اختيارات للمشتري  
-يتعين عليه استبقاء المبيع + تعويض بشرط أن يكون البائع سيئ النية.

-إذا بضمان الاستحقاق شرط التعويض فيه هو أن يكون البائع سيئ النية وهي قرينة في البائع.

-ضمان الاستحقاق، يجوز للمتعاقدين الاتفاق على زيادته أو انقاصه أو إسقاطه،

بشروط: الاتفاق يكون واضح وصريح

شرط المشرع: يبطل الشرط إذا تعمد البائع إخفاء سبب الاستحقاق أو

كان سبب الاستحقاق ناشئ عن فعله.

### الالتزام بضمان العيوب الخفية

\*التزام البائع بضمان العيب الخفي لا يتوقف على طبيعة المنتج، أي سواء كان منقولاً أو عقاراً.

\*المشرع الكويتي لم يستبعد من نطاق ضمان العيوب الخفية إلا البيوع القضائية والبيوع الإدارية إن تمت بطريق المزايمة العلنية.

مفهومه:

البعض يأخذ بالمفهوم الواسع (المفهوم الوظيفي)، والبعض يأخذ بالمفهوم الضيق (المفهوم المادي).

-العيب الوظيفي أسهل للمشتري في الإثبات، فيكفي أن يثبت أن الشيء غير صالح للاستعمال أو منفعه تأثرت.

-العيب المادي أصعب على المشتري في الإثبات حيث يجب أن يثبت وجود العيب، وما يترتب عليه من نقص في قيمة أو نفع المبيع.

\*إلا أنه وفقاً للمادة ٤٨٩ مدني: يتضح أن المشرع الكويتي انحاز نحو المفهوم المادي، خصوصاً عند اشتراطه أن يكون النقص في القيمة أو المنفعة عائد لعيب (نتيجة وسبب).

شروط ضمان العيب الخفي: بالإضافة إلى كون المبيع معيباً، هناك شروط متعلقة بهذا العيب:

خفي، قديم، مؤثر

١- أن يكون العيب خفياً:

\*أما لو كان المشتري يعلمه وقت البيع أو في مقدوره أن يعلمه، فلا يضمن البائع العيب إلا في حالتين "استثناء"

أ-إذا أثبت المشتري أن البائع قد أكد له خلو المبيع من العيب.

ب-إذا تعمد البائع إخفاء العيب غشاً منه.

\*معيار تحديد كون هذا العيب خفي من عدمه هو معيار موضوعي، أي ينظر إلى الشخص العادي إن كان بإمكانه أن يتبينه أم لا، بصرف النظر عما إذا كان ذلك ممكن للمشتري أم لا " أي حتى لو كان خبرة بهذا الشيء، لأن المعيار ليس شخصي"

\*إثبات علم المشتري بالعيب يقع على البائع.

\*لا أهمية لعلم البائع من عدمه على قيام الضمان، فهو يضمن العيب سواء كان عالم أم لا، إلا أنه يؤثر على حقوق المشتري < فإذا كان البائع

لا يعلم ← فإنه يلتزم برد الثمن فقط

يعلم ← فإنه يلتزم برد الثمن + تعويض، وشرط التعويض هنا أن يكون سيئ النية "مثل الاستحقاق".

\*العلم الكافي بالمبيع يختلف عن ضمان العيب الخفي.

\*مقصود على المبيع المعين بالذات لعدم تصور علم المشتري بعيوب المبيع وقت البيع عندما يكون المبيع معين بالنوع.

٢- أن يكون العيب قديماً:

أي أن يكون المبيع معيماً وقت البيع، وهذا يتصور في المبيع المعين بالذات ولا يتصور في المبيع المعين بالنوع طالما لم يتم فرزه.

لا يكون البائع ضامن لأي عيب خفي بالمبيع، لازم قبل.

\*وهناك خلاف حول الوقت الذي يعتبر في العيب قديم:

حيث نصوص القانون المدني ← العبرة بالقدم وقت البيع، وإذا حدث للمبيع عيب بعد البيع وقبل التسليم يمكن اعتباره هلاك جزئي يقع على عاتق البائع "تبعه الهلاك"

أحكام القضاء الكويتي ← العبرة بالقدم بوقت استلام المشتري للمبيع، وهو يتناقض مع شرط الخفاء.



٣- أن يكون العيب مؤثراً:

أن العيب يكون مؤثراً إذا كان يؤدي إلى نقص في قيمة أو نقص في منفعة المبيع.

فالبائع غير ملزم بالضمان إلا في حالة النقصان في القيمة أو في المنفعة.

النقص في القيمة:

نص المشرع على أن البائع لا يضمن العيب الذي يُتسامح فيه عرفاً، دون أن يحدد درجة معينة ينبغي وصول نقص القيمة أو المنفعة إليه لالتزام البائع بالضمان.

النقص في المنفعة:

لمعرفة المنفعة المقصودة من المبيع ومدى تأثير العيب فيها، هناك ٣ معايير أو عناصر ينبغي مراعاتها:

١- وفقاً للعقد:

لا يشترط أن تكون المنافع المبينة في العقد هي المنافع المألوفة، فقد يشترط المشتري منافع خاصة، وأي عيب خفي بالمبيع يُخل بهذه المنافع يلتزم البائع بالضمان وإن لم يكن خلو المبيع من هذه المنافع في ذاته عيب.

لا يشترط تحديد هذه المنافع صراحة بل من الممكن استنتاجها ضمناً، فإذا لم تتحدد المنفعة في العقد يمكن الرجوع إلى طبيعة المبيع لمعرفة تلك الغاية.

٢- وفقاً لطبيعته:

فطبيعة الشيء هي التي تحدد المنافع المقصودة منه وبالتالي تحدد العيوب التي تؤثر في هذه المنافع.

٣- وفقاً للغرض الذي أُعد له الشيء:

وهي تختلف عن الطبيعة، فمثلاً

السيارة ← طبيعتها < استعمالها للتنقل والسير

لكن إذا كانت قد أُعدت للسباق < واشتراها المشتري واطبقه في اعتباره هذا الغرض، فأى عيب يؤثر على قدرتها في السباق يعتبر عيباً يلتزم البائع بضمانه ولو لم يكن له تأثير على منافع المبيع وفقاً لطبيعة المبيع.

## أحكام ضمان العيب الخفي:

في حالة اعتبار العيب مؤثراً في المنفعة أو القيمة وقديم وخفي "تحققت الشروط"، يكون للمشتري الحق في الضمان بشروط:

١- أن يقوم بفحص المبيع وقت استلامه + ٢- إخطار البائع بالعيب:

فالمشرع نص على منح المشتري مهلة وهي "المدة المألوفة" ٤٩٢ مدني ليقوم بفحص المبيع والتحقق من حالته.

فإذا كان المبيع:

سهل فحصه ← على المشتري زن يبادر بإخطار البائع بوجود العيب.

صعب فحصه "يأخذ وقت" ← على المشتري أن يخطر البائع فوراً بالعيب "لأن ماكو وقت"

\*إذا لم يقع الإخطار في الوقت الملائم اعتبر المبيع غير معيب أو اعتبر المشتري راضياً بالعيب.

\*تقدير المدة التي يتم فيها الإخطار ← من المسائل الموضوعية التي يقدرها القاضي.

\*لم يحدد المشرع شكلاً خاصاً للإخطار.

٣- رفع دعوى الضمان خلال سنة:

تسقط دعوى ضمان العيب إذا انقضت سنة من وقت تسليم المبيع "التسليم الفعلي" ولو لم يكتشف المشتري العيب إلا بعد ذلك.

\*المشرع الكويتي لم يبين نوع المدة هل هي مدة سقوط أم مدة تقادم؟

لكن وفقاً لأحكام القضاء الكويتي ← مدة السنة هي مدة سقوط لا تقادم، فلا يرد عليها الوقف والقطع.

إذا فالأصل العام أن البائع ملزم بضمان العيوب الخفية خلال سنة من وقت التسليم، يستثنى من ذلك:

١- الاتفاق ← لأنها غير متعلقة بالنظام العام

٢- تعمد البائع إخفاء العيب غشاً منه، عندئذ تخضع الدعوى لقواعد مرور الزمان المانع من سماع الدعوى، لا تسمع بعد مرور ١٥ سنة من تاريخ العقد.

لا يكفي علم البائع بالعيب وإنما يجب أن يتعمد إخفاء العيب غشاً منه.

ففي هذه الحالات يضمن البائع العيب حتى لو لم يكتشف المشتري العيب إلا بعد مرور سنة من التسليم.

آثار ضمان العيب الخفي:

\*المشرع أحال أحكام ضمان العيوب الخفية إلى أحكام ضمان الاستحقاق الجزئي:

فيجب أن نفرق بين ما إذا كان العيب جسيم أو بسيط:

العيب الخفي جسيم: للمشتري خياران:

١-رد المبيع وما أفاده منه ويأخذ الثمن +تعويض "وشرط التعويض أن يكون البائع سيئ النية كما في ضمان الاستحقاق".

٢-استبقاء المبيع + التعويض " شرط التعويض سوء النية"

العيب الخفي البسيط:

لا يملك المشتري فيه الخيار، يجب عليه استبقاء المبيع ويمكنه المطالبة بالتعويض " شرط سوء النية".

• دعوى الضمان وهلاك المبيع:

-لا تتأثر دعوى الضمان في حالة هلاك المبيع بعد التسليم، فلا يستفيد البائع من واقعة الهلاك لأن دعوى الضمان باقية لا تنقضي بالهلاك.

والهلاك المقصود ← بعد التسليم

\*فإذا كان هلاك المبيع المعيب بسبب يرجع إلى المشتري

كان له الحق بالمطالبة بالتعويض عن الضرر الذي أصابه بسبب وجود العيب.

\*يرجع إلى العيب أو بسبب أجنبي:

يجب التفرقة بين حالتين:

هلاك كلي ← يُعفى المشتري من رد المبيع، + يطالب بالتعويض "شرط سوء النية"

هلاك جزئي ← يستبقى الجزء المتبقي + المطالبة بالتعويض عن الهلاك الجزئي "شرط سوء النية"

\*سقوط الضمان:

-إذا تصرف المشتري بالمبيع تصرف الملاك وهو عالم بالعيب فيعتبر أنه نزل ضمنياً عن حقه في ضمان العيب الخفي

-أما في حالة تصرفه بالمبيع دون العلم بالعيب فلن يكون له سوى المطالبة بالتعويض

-كذلك يعتبر نزولاً، لو أهمل المشتري فحص المبيع في الوقت المناسب أو لم يبادر إلى إخطار البائع بظهور العيب.

\*التعديل الاتفاقي للضمان:

-أحكام ضمان البائع للعيوب الخفية متعلقة بالمصلحة الخاصة.

أي يجوز الاتفاق على تنظيم الضمان سواء كان بزيادته على البائع أو إنقاصه أو إسقاطه لإعفاء البائع.

\*لكن كل شرط يسقط الضمان أو ينقصه ← يكون باطل

الجزء المترتب على غش البائع في إنقاصه أو السقوط للضمان:

إذا كان البائع عالم وقت البيع بوجود العيب الخفي في المبيع وتعمد إخفاؤه عن المشتري غشاً منه  
<يكون باطل

+تطول مدة دعوى الضمان إلى ١٥ سنة وتصبح مدة تقادم بدل السقوط، أي يرد عليها الوقف والانقطاع. " انقلب السحر على الساحر ☺ "

## ضمان فوات الوصف

المادة ٤٩٨ مدني

\*مصدر الضمان وأساسه ← العقد (ضمان اتفاقي )

-شروط قيام ضمان فوات الوصف:

١-تخلف الصفة المتفق عليها:

- لا يشترط أن تكون الصفة المتخلفة خفية أو مؤثرة في قيمة أو منفعة المبيع.
- لا يؤثر على قيام الضمان علم المشتري بتخلف الصفة وقت البيع أو عدم علمه.
- فلا عبرة لحسن أو سوء نية البائع أو المشتري.
- ليس من الضروري أن تكون الصفة المذكورة صراحة في عقد البيع بل يكفي ذكرها ضمناً.

٢-تخلف الصفة المتفق عليها "وقت التسليم":

- سواء كان الوصف المشروط ظاهر أو خفي، ووقت التسليم أفضل يُمكن المشتري من فحص المبيع واستعماله فيتأكد من خلاله عدم توافر ما اتفق عليه.

- آثار فوات الوصف "حقوق المشتري": للمشتري خيار، إما  
١-فسخ العقد ٢-إبقاءه مع التعويض ٣-المطالبة بالتنفيذ العيني إن كان ممكناً  
"فهو ذات الأثر المترتب على الإخلال بشرط عقدي وفقاً للقواعد العامة"  
• سقوط الدعوى:  
١٥ سنة (مدة تقادم).

### ضمان صلاحية المبيع للعمل مدة معلومة (الكفالة)

- مادة ٤٩٩ مدني:  
مصدره وأساسه الاتفاق "ضمان اتفاقي"، صلاحية المبيع للعمل = تحقيق المبيع للغاية المقصودة  
منه (معياري موضوعي).  
• شروط ضمان صلاحية المبيع للعمل مدة معلومة:

- ١-ظهور خلل في المبيع:  
-أي أن لا يكون المبيع صالح للعمل أيًا كان السبب بشرط ألا يكون راجع إلى خطأ المشتري كسوء  
الاستعمال أو عدم صيانة المبيع، فلا يشترط أن يكون راجع إلى عيب خفي.  
-لذلك فالبايع إن أراد التخلص من الضمان، يقع عليه عبء إثبات أن الخلل يرجع إلى خطأ المشتري.  
٢-ظهور الخلل خلال مدة الضمان:  
-العقد نفسه يذكر المدة، فهي تختلف باختلاف العقد.  
-يبدأ سريان مدة الضمان من وقت التسليم.

### • أحكام الضمان:

- ١-الإخطار:  
-إذا ظهر خلل في المبيع < شرط خلال فترة الضمان المتفق عليها > على المشتري أن يخطر البائع  
بهذا الحل خلال شهر (ليست من النظام العام) من ظهور الخلل.  
٢-رفع دعوى الضمان خلال ستة شهور من تاريخ الإخطار:  
وإلا سقط حق المشتري في الضمان، مدة السقوط (ليست من النظام العام).

\*ضمان صلاحية المبيع يختلف عن ضمان العيوب الخفية فلا يجبه ويستمر الضمانان مع بعض وللمشتري الخيار بينهما.

• آثار الضمان:

على البائع اصلاح الخلل وهو التزام بتحقيق نتيجة، فإذا رفض البائع الإصلاح ← للمشتري الحق في طلب التنفيذ العيني \ التنفيذ العيني على نفقة البائع إما بعد الحصول على ترخيص من القضاء أو دون الحصول على ترخيص في حالة الاستعجال. إذا امتنع أو عجز عن تحقيق النتيجة ← للمشتري الحق في الفسخ + التعويض إن كان له مقتضى.

وجه المقارنة	ضمان العيوب الخفية	ضمان صلاحية المبيع.. (الكفالة)
الأساس	القانون	الاتفاق
شرط العيب	مؤثر بالقيمة أو المنفعة "عيب مادي تجريدي"	أي خلل ولا يشترط أن يكون مؤثر "عيب وظيفي"
الإخطار	خلال المدة المألوفة	خلال شهر من ظهور الخلل
رفع الدعوى	خلال سنة من التسليم	خلال ٦ أشهر من الاخطار
الآثار	مثل آثار الاستحقاق الجزئي وشرط التعويض فيه سوء نية البائع	تصليح الخلل أو استبداله أو التنفيذ على نفقة البائع أو الفسخ + التعويض ← لا يشترط حسن أو سوء نية

\*وكلا الضمانين منفصلين عن بعض فيكون للمشتري الخيار بينهما. إلا أن ضمان صلاحية المبيع للعمل مدة معلومة أفص من الضمان القانوني للعيب الخفي وذلك لأن:

- ١-الضمان الاتفاقي يجعل عبء الإثبات على عاتق البائع.
- ٢-الضمان الاتفاقي يلزم البائع عادة بإصلاح المبيع أو استبداله مما يحقق مصلحة المشتري، على خلاف أثر ضمان العيب الخفي الي يلزم البائع برد الثمن أو التعويض حسب جسامه العيب.
- ٣-هناك ميول إلى تنفيذ الالتزام الاتفاقي مقارنة بالالتزام القانوني.

وجه المقارنة	ضمان العيوب الخفية	ضمان فوات الوصف
الأساس	القانون	الاتفاق
من شروطه	أن يكون العيب مؤثر بالقيمة أو المنفعة (عيب مادي)	لا يشترط التأثير، يكفي فوات الصفة المتفق عليها
الإخطار	لازم خلال المدة المألوفة	لا يشترط فالمهم هو رفع الدعوى
رفع الدعوى	خلال سنة من التسليم (مدة سقوط)	خلال ١٥ سنة (مدة تقادم)
الآثار	مثل الاستحقاق الجزئي الجسيم: *رد المبيع + ما أفاده + تعويض *استبقاء المبيع + تعويض البسيط: *استبقاء المبيع + تعويض ← يشترط سوء نية البائع وهي قرينة فيه.	التنفيذ العيني، الفسخ + تعويض ← لا يشترط فيه سوء النية

الوقت المعتبر فيه لقيام الضمان	وقت البيع لكن القضاء سار على أنه وقت التسليم	وقت التسليم
--------------------------------	--	-------------

وجه المقارنة	فوات الوصف	صلاحية المبيع .. (الكفالة)
الأساس	اتفاقي	اتفاقي
الشرط	تخلف صفة	أي خلل
الإخطار	لا يوجد	خلال شهر من ظهور العيب
رفع الدعوى	خلال ١٥ سنة	خلال ٦ أشهر من الإخطار
الأثر	لهما نفس الأثر: التنفيذ العيني	أو الفسخ + التعويض ← في كلاهما لا تأثير لحسن أو سوء النية.

### الإنقاص في الضمانات:

- \*التعرض الشخصي: لا يصح إنقاصه، يجوز زيادته.
- \*تعرض الغير: يجوز إسقاطه، وفي حالتين لا ضمان على البائع ١- إذا كان الحق واضح وظاهر وسكت المشتري عنه فيعتبر رضا ضمني.
- ٢- إذا كان قد نشأ عن قيد من العقود القانونية.
- \*الاستحقاق: يجوز زيادته، ويجوز إسقاطه أو إسقاطه بشرط ← أن يكون الاتفاق صريح وواضح.
- الانقاص ← باطل في حالتين: ١- إذا البائع تعمد إخفاء سبب الاستحقاق
- ٢- إذا الاستحقاق كان ناشئ عن فعله
- إسقاطه ← حتى لو كان صحيح فهو يلتزم برد الثمن إلا في حالتين:
- ١- أن يثبت أن المشتري ساقط الخيار
- ٢- أن يثبت أن المشتري عالم وقت البيع بسبب الاستحقاق.
- \*إنقاص العيوب الخفية:
- جائز
- لكنه باطل ← إذا تعمد البائع إخفاء العيب عن المشتري غشاً منه.

### أين عوّل المشرع على حسن النية:

- المشتري في بيع ملك الغير، له خياران إما البطلان بسبب الغلط (٣ سنوات) أو الفسخ (١٥ سنة).
- التقادم في الحيازة لحسن النية في العقارات ٥ سنوات.

### سوء النية:

- المشتري في بيع ملك الغير لا يكون له إلا دعوى الفسخ.
- التقادم في الحيازة لسبب النية في العقار والمنقول ١٥ سنة.
- مناط التعويض في ضمان الاستحقاق وضمن العيوب الخفية هو سوء نية البائع وهي قرينة.

- تسجيل العقار لا علاقة له بسوء أو حسن النية.

### الأمر التي تؤخذ بالمعيار الشخصي:

- جسامة الهلاك ، جسامة الاستحقاق
- جزء عدم المطابقة من حيث المقدار < إذا أراد المشتري الفسخ بسبب النقصان.



المعيار الموضوعي:

- النقص في المنفعة في ضمان العيوب الخفية.
- معيار تحديد الخفاء.
- المدة المألوفة الواجب على المشتري إخطار البائع بالعيوب خلالها.

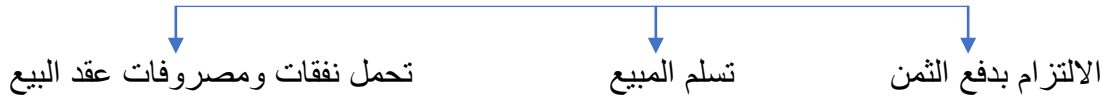
الأمر المتعلقة بالنظام العام:

- ضمان التعرض الشخصي
- التعامل بالتركة
- أسباب الإنهاء بقانون إيجار العقارات.

الغير متعلقة بالنظام العام:

- تبعة الهلاك
- ضمان التعرض عن الغير
- ضمان الاستحقاق
- ضمان العيوب الخفية
- ضمان الكفالة
- الإصلاحات "الضرورية – التأجيرية" <قانون إيجار العقارات.

## التزامات المشتري ( ٥٠٠ - ٥٠٧ )



### الالتزام بدفع الثمن:

يلتزم المشتري:

- دفع الثمن فوراً أو مؤجلاً أو على شكل أقساط خلال فترات زمنية معينة.
- لا يتأثر بالتغير في قيمة النقود، وأي اتفاق على خلاف ذلك باطل بطلان مطلق.
- الأصل ← بالعملة الكويتية < يجوز الاتفاق على خلاف ذلك.
- الأصل ← نقدًا < إذا قبل البائع الوفاء بشيك فإن ذمة المشتري لا تبرأ إلا بصرف البائع لقيمة الشيك.

-ممكن أن تُعمل المقاصة.

\*الزيادة في الثمن:

- القانون المدني لم يستبعد مسألة الزيادة على الثمن أو الفائدة التعويضية إلا في مقابل انتفاع المدين بمبلغ من النقود أو نتيجة التأخير في الوفاء بها << مادة ٣٠٥.
- إذا مسألة جواز زيادة ثمن المبيع أو استحقاق البائع للفائدة التعويضية إلا في مقابل انتفاع المشتري بأجل لسداد الثمن أو تقسيطه << لم يحسمها المشرع << فهي محل خلاف فقهي.
- أما مسألة الفوائد التأخيرية ← المشرع منعها باعتبارها ربا < قاعدة أمره. فقط تجوز بالمسائل التجارية "القانون التجاري".

\*وقت استحقاق الثمن:

تحديد الوقت:

متوفق على إرادة المتعاقدين/ إن لم يوجد فالعرف/ إن لم يوجد يكون الوفاء وقت البيع.

\*حالات حق المشتري في حبس الثمن:

- فهو بمثابة الدفع بعدم التنفيذ ويكون عند إخلال البائع بأحد التزاماته كامتناعه عن تسليم المبيع أو نقل ملكيته (لذلك يجب أن يكون الالتزام الذي لم ينفذه البائع مستحق الوفاء زي واجب التنفيذ حالاً) << فهي ترجع للقواعد العامة في الحبس + هناك حالات حددها المشرع يحق للمشتري فيها حبس الثمن على الرغم من استحقاقه، وهي:

١- إذا تعرض أحد للمشتري "ضمان التعرض القانوني الصادر عن الغير".

٢- إذا خيف لأسباب جدية أن يستحق المبيع.

٣- إذا ظهر عيب في المبيع ← بشرط أن تتوافر في العيب شروط العيب الخفي (خفي، قديم، مؤثر).

\*سقوط حق المشتري في الحبس:

١- إذا قدم البائع كفالة شخصية أو عينية.

٢- إذا تنازل المشتري صراحة أو ضمناً عن حقه في حبس الثمن.

٣- إذا كان المشتري لا يستطيع الرجوع على البائع بالضمان مثل لو اشترى ساقط الخيار.

\*مكان الوفاء بالثمن:

- ١-مكان الوفاء بالثمن هو ← مكان تسليم المبيع، لتعاصر وقت الوفاء مع وقت التسليم.
- ٢-إذا لم يتعاصر الوقت ← مكان الوفاء هو موطن المشتري.

● جزء الإخلال بالالتزام بالوفاء بالثمن:

يحق للبائع: التنفيذ الجبري، فسخ عقد البيع، حبس المبيع، تعويض ← إذا تحققت شروطه خطأ، ضرر، علاقة سببية.

\*حبس المبيع:

للبيع الحق في حبس المبيع حتى يستوفي الثمن ولو قدم المشتري رهن أو كفالة. "عكس المشتري"  
\*حالات الحق في الحبس:

-ينبغي أن يكون الثمن مستحق الأداء <<:

- ١-إذا لم يحدد في العقد وقت الوفاء بالثمن ← فإنه وفق القواعد < الثمن يستحق بمجرد إبرام العقد.
  - ٢-إذا تم تحديد وقت الوفاء، وتأخر حتى وقت التسليم.
  - ٣-إذا كان الثمن مؤجل وسقط أجل الوفاء بالثمن، مثل إفلاس المشتري، ضعف التأمينات التي قدمها للبائع إلى حد كبير.
- \*يجب أن يكون الثمن كله أو بعضه مستحق الدفع ولم يدفع.

\*آثار الحق في الحبس:

- ١-الحق في حبس المبيع غير قابل للتجزئة، فلا يجبر على تسليم بعض المبيع وحبس الباقي لأن المشتري دفع بعض الثمن.
- ٢-يحق للبائع أن يحبس المبيع وثماره حتى يستوفي الثمن، تبقى الثمار حقاً للمشتري لدى البائع.
- ٣-يلتزم البائع بالمحافظة على المبيع + يقدم حساب عن غلته + بيع الشخص المحبوس إما بإذن المحكمة أو بدونه في حالة الاستعجال.
- ٤-إذا خرج الشيء المحبوس دون علم الحابس أو رغم معارضته له أن يطلب استرداده خلال ٣٠ يوم من وقت علمه بخروج الشيء وقبل انقضاء سنة من وقت الخروج.
- ٥-حق البائع في الحبس يسري في مواجهة الغير.

\*انقضاء الحق في الحبس: حالتين

- ١-لزوال السبب، مثل استيفاء الثمن
- ٢-نزول البائع عن حقه في الحبس ← لأنه غير متعلق بالنظام العام.

\*فسخ عقد البيع:

- البيع من العقود الملزمة للجانبين.
- للبيع أن يعدل عن الفسخ ويتمسك بتنفيذ العقد حتى لو تضمن العقد شرط فاسخ صريح لكن لو تمسك بهذا الشرط الفاسخ فلا يحق له بعد ذلك التمسك بالتنفيذ.

\*التزام المشتري بتسليم المبيع:

- التزام المشتري بالتسلم لن يتحقق إلا بتنفيذ البائع التزامه بالتسليم.
- الالتزام بالتسلم هو: عملية نقل الحيازة المادية للمبيع من البائع للمشتري بحيث يسيطر المشتري سيطرة مادية على الشيء المبيع.
- \*مكان وزمان التسلم:  
حسب الاتفاق < فالعرف < إن لم يوجد يجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه وقت البيع "خاص للمبيع المعين بالذات".
- أما المبيع المعين بالنوع: التسلم يكون في موطن البائع.
- الزمان:  
يحدده العقد وفقاً للاتفاق، إن لم يوجد فإن زمان التسلم هو وقت العقد باعتباره زمان التسليم.
- \*جزاء عدم تسلم المبيع:  
\*للبيع أن يطلب التنفيذ العيني: إما عن طريق إيداع المبيع على نفقة المشتري في أي مكان آخر أو وضعه تحت الحراسة.
- \*فسخ عقد البيع: يخضع هذا الطلب لسلطة القاضي التقديرية مالم يكن هناك اتفاق بين البائع والمشتري.
- \*الالتزام بالنفقات:  
مالم يوجد اتفاق أو عرف ← نطبق القانون فيتحمل المشتري نفقات عقد البيع ورسوم التسجيل ونفقات الوفاء بالثمن وغير ذلك من المصروفات. ( فهو تطبيق للقواعد العامة التي توجب أن تكون نفقات الوفاء على المدين إلا إذا وُجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك.

وخلص عقد البيع ☺ ☺ ;) )