

شرح الزركشي على مختصر الخرقى

@ 38 @ للمشتري ، أما إن كان للبائع في التمر فترك المشتري لها حتى تتمر وعدمه سياتي ، واللّاه أعلم . \$ 2 (باب بيع الأصول والثمار) \$ 2 .

ش : (الأصول) جمع أصل ، كفلس وفلوس والمراد هنا الأشجار (والثمار) جمع ثمر ، كجبل وجبال ، وواحدة الثمر ثمرة ، وجمع الثمار ثمر ، ككتاب وكتب ، وجمع الثمر أثمار كعناق وأعناق ، واللّاه أعلم . .

قال : ومن باع نخلاً مؤبراً وهو ما قد تشقق طلعه فالثمرة للبائع متروكة في رؤوس النخل إلى الجذاز ، إلا أن يشترطها المبتاع . .

ش : من باع نخلاً مؤبراً فإن ثمرته تكون للبائع ، إلا أن يشترطها المبتاع . .

1883 على نص حديث عبد اللّاه بن عمر رضي اللّاه عنهما ، قال : سمعت رسول اللّاه يقول

(من باع نخلاً قد أبرت فثمرتها للبائع ، إلا أن يشترطها المبتاع) متفق عليه وتكون للبائع متروكة في النخل إلى الجذاز ، ولا يلزمه قطعها في الحال ، إذ النقل والتفريغ جار على العرف ، كما لو باع داراً له فيها قماش ونحو ذلك ، فلا يلزم بالنقل ليلاً ، ولا جمع دواب البلد لذلك ، بل إنما ينقله على المعتاد ، والمعتاد في الثمرة أخذها عند جذازها ، والمرجع في ذلك إلى العادة ، فإن كان نخلاً فحين تتناهى حلاوة ثمره ، إلا أن تجري العادة بأخذه بسراً ، أو يكون بسره خيراً من رطبه ، فإنه يجذه حين استحكام حلاوة بسره ، وإن كان فاكهة فأخذه حين [يتناهى] إدراكه ، ويجذ مثله ، وإن قيل : إن بقاءه خير له ، فلو أصابت الثمرة آفة ، بحيث لم يبق في بقائها فائدة ، فهل يجب تفريغ الأشجار منها في الحال ، لعدم الفائدة في بقائها إذاً ؟ فيه احتمالان ، ولو خيف على الأصول ضرر كثير كالجفاف ونحوه فهل يجبر أيضاً رب الثمرة على القطع حفظاً للأصول ، أو لا ، لأن رب الأصول دخل على ذلك ؟ فيه وجهان أيضاً ، وإن احتاجت الثمرة مدة بقائها على الأصول إلى سقي لم يلزم المشتري ، لأن البائع لم يملكها من جهته ، لكنه لا يملك منع البائع منه إن احتاجت إليه الثمرة ، وإن أضر بالأصل ، لاقتضاء العقد البقاء ، وكذلك إن احتاجت الأصول إلى سقي ، لم يملك صاحب الثمرة منع ربها ، وإن أضر بثمرته كذلك أيضاً . .

ومفهوم كلام الخرقى أن الثمرة إذا لم تؤبر فهي للمشتري بإطلاق العقد ، وهو مفهوم الحديث أيضاً . .

والخرقى رحمه اللّاه إنما حكم على النخل إذا أبر جميعه ، أما إذا أبر بعضه فلم

يتعرض له ، والحكم أن النخلة الواحدة ، ما لم يؤبر منها يتبع ما أبر ، فيكون الجميع