INDICE SOMMARIO

Capitolo I

VENDITA E MODELLI TRASLATIVI PROFILI STORICI E COMPARATISTICI

1. Vendita e disciplina dei contratti di alienazione. L'art. 1376 c.c. e il principio del consenso traslativo 1
2. Vendita e trasferimento della proprietà in diritto romano e in diritto intermedio 3
3. Le codificazioni europee ottocentesche e i modelli traslativi accolti 8
   3.1. Il principio consensualistico. Dal *Code Napoléon* ai codici italiani . 8
   3.2. Il cumulo tra *titulus* e *modus* nell'ALR prussiano e nel ABGB austriaco 15
   3.3. Vendita obbligatoria e trasferimento astratto nel BGB tedesco . . . 17
4. Le tecniche traslative nel diritto inglese 20
5. Le ragioni pro e contro i singoli modelli traslativi 22
6. Il diritto europeo e le tecniche di trasferimento della proprietà. Prospettive di armonizzazione. 25
7. Convergenze e divergenze tra i sistemi di trasferimento dei diritti nei singoli ordinamenti nazionali 28

Capitolo II

CONTRATTO CON EFFETTI REALI E OBBLIGAZIONE DI "DARE"

1. Contratto di alienazione e legittimazione a disporre. Il problema dell'autorizzazione con rilevanza esterna 33
2. Principio consensualistico e contratto con effetti reali nel diritto italiano 38
3. Principio consensualistico e regole a tutela della sicurezza dei traffici . . . 42
4. Principio consensualistico e sua derogabilità 47
5. Obbligazione di dare e pagamento traslativo 52
6. Modulazione della vicenda traslativa, contrattazione preliminare e tecniche di differimento del trasferimento 56
7. La varietà di congegni traslativi riconosciuti nell'ordinamento italiano . . 59

Capitolo III
NOZIONE E CAUSA DELLA VENDITA

Sezione I
Nozione

1. Definizione della vendita 63
2. La vendita come contratto ad effetti reali. Il problema della vendita ad effetti obbligatori 66

Sezione II
Causa

3. Causa della vendita e nesso di corrispettività 69
4. Prestazioni aggiunte 72

Sezione III
Tipi e sottotipi

5. La frammentazione del tipo contrattuale-vendita ("sottotipi" e "variazioni" nella legge e nella prassi) 74
6. L'erosione del modello codicistico della vendita. I contratti del consumatore 77

Sezione IV
Fonti regolatrici

7. La complessità delle fonti regolatrici della vendita: le fonti comunitarie e la proposta di Regolamento CESL 82
7.1. Le fonti della disciplina della vendita internazionale 85

Sezione V
Contratti affini

8. Assegnazione di alloggi di cooperativa edilizia 88
9. Contratti di distribuzione; somministrazione; vendita a consegne ripartite. 88
10. Concessione di vendita 90
11. *Franchising* 93
12. *Factoring* 95
13. Permuta (le ipotesi a confine con la vendita) 98
14. Appalto 103
15. Locazione 104
16. *Leasing* finanziario 105
17. Donazione 110
18. Subfornitura 115
19. Vendite di cose inutili e di aziende in perdita 119

20. Vendite a scopo di garanzia; a scopo di conferimento societario; con finalità solutoria 120

Capitolo IV
L'ACCORDO E LA FORMA

1. I soggetti della vendita e i requisiti soggettivi 123
2. Le vendite tra professionisti e consumatori (cenni e rinvio) 127
3. I divieti speciali di acquisto 127
4. Consenso negoziale e completezza dell'accordo 130
5. Procedimenti di conclusione del contratto. Lo *ius poenitendi* (nelle vendite con i consumatori) 133
6. Tecniche particolari di formazione dell'accordo (vendite "per automatico", a "self service", "cash-and-carry", mediante computer, "salvo approvazione della casa") 135
7. Gli obblighi di informazione (nelle vendite con i consumatori) 139
8. La vendita con riserva di gradimento 142
9. Gli obblighi di vendere e comprare; la prenotazione; le prelazioni d'acquisto (cenni) 145
10. La manifestazione del consenso 147
11. Prescrizioni di forma solenne 148
12. Il neoformalismo informativo 154
13. Forme per la prova, per la trascrizione e per l'opponibilità ai terzi della vendita 156

Capitolo V
L'OGGETTO DELLA VENDITA

1. L'oggetto della vendita 159

Sezione I
L'attribuzione traslativa

2. Il trasferimento del diritto 161
3. La costituzione di diritti reali limitati 163
4. Le situazioni giuridiche soggettive suscettibili di vendita 164
5. Vendita di possesso 165

Sezione II
L'oggetto dell'alienazione

6. La proprietà e i "nuovi beni" 167
7. Canali radiotelevisivi 170
8. "Colonna d'aria" sovrastante il suolo e "scatola d'aria" 171
9. Cubatura edificabile 177

10. Nuda proprietà, comproprietà, multiproprietà, diritti reali limitati 181
11. Diritti di credito, diritti personali di godimento, diritti concernenti i titoli di credito, diritti su beni immateriali, diritti potestativi 185
12. Pluralità di beni (vendita alternativa, vendita cumulativa e vendita di massa) 188
13. Vendita di universalità di mobili 190
14. Vendita di posizione contrattuale. 191
15. Partecipazioni sociali 194

Sezione III
La vendita di cosa futura

16. Beni e diritti futuri 198
17. Natura 201
18. Disciplina della vendita di cosa futura. Trascrivibilità immediata della vendita di edificio futuro. I conflitti tra titolari di diritti incompatibili . . 202
19. La c.d. vendita a sorte (*emptio spei*) 207
20. Le applicazioni pratiche della vendita di cosa futura. La vendita di immobili da costruire. 208

Sezione IV
I requisiti dell'attribuzione traslativa

21. Possibilità, liceità, determinatezza e determinabilità 211
22. Il requisito della "possibilità" del risultato traslativo. L'alienabilità del diritto. 211
23. La commerciabilità della cosa 212
24. Altri limiti alla circolazione della cosa. Divieti temporanei di alienazione . 217
25. Limiti alla commerciabilità delle costruzioni 221
26. Spazi per parcheggio 226
27. Negoziazione di terreni e limiti alla commerciabilità delle aree abusivamente lottizzate 229
28. Il requisito della "liceità" dell'oggetto della vendita 232
29. Il requisito della "determinatezza" e "determinabilità" 233
30. La vendita di cosa determinabile 236

Sezione V
La vendita immobiliare

31. La determinazione dell'oggetto dell'alienazione: identificazione del bene . 239
32. Vendita di immobili indicati solo nel genere 241
33. Le determinazioni qualitative 249
34. Le determinazioni quantitative. La vendita "a corpo" e "a misura" 253

Sezione VI
La vendita mobiliare

35. La identificazione del bene. Le determinazioni qualitative. La originalità e autenticità nel commercio di oggetti d'arte 256
36. La vendita "su campione" e su "tipo di campione" 260
37. La vendita "a prova"; "salvo visita o assaggio"; "vista e piaciuta" 261
38. Le determinazioni quantitative. 265

Sezione VII
L'attribuzione pecuniaria

39. Il prezzo come corrispettivo in denaro. 266
40. I prezzi "d'imperio" e i prezzi "imposti" 268
41. I requisiti del prezzo. Clausole relative alle modalità di pagamento 269
42. La vendita con prezzo determinabile. Criteri convenzionali di determinazione 273
43. Determinazione del prezzo rimessa ad un terzo 275
44. Criteri legali di determinazione del prezzo 279

Sezione VIII
Le spese del contratto

45. Le spese del contratto 282
46. Le spese relative all'esecuzione della vendita 284
47. Invalidità, inefficacia della vendita e regime delle spese 284

Sezione IX
Prestazioni accessorie

48. Clausole accessorie e prestazioni aggiunte (servizi "dopo-vendita"; vendita con omaggio o a premio; vendita con esclusiva; vendita con patto di retrocessione) 285

Sezione X
Le clausole abusive nelle vendite al consumatore

49. Le vendite al consumatore e la disciplina delle clausole abusive 289
50. L'impatto della disciplina delle clausole vessatorie sulla compravendita. . 296

CAPITOLO VI
EFFETTI ED ESECUZIONE

1. Gli effetti della vendita 303

Sezione I
L'effetto traslativo

2. Trasferimento del diritto e obbligazione di consegna: modello codicistico e modello comunitario 304
3. L'effetto traslativo 307
4. Il passaggio dei rischi 309

Sezione II
La vendita c.d. obbligatoria

5. Nozione ed effetti. 311
6. Il problema della immediata trascrivibilità delle vendite obbligatorie . . . 314
7. Le singole figure di vendita obbligatoria. La vendita di cosa generica . . . 316
8. La vendita alternativa 320
9. La vendita con facoltà di sostituzione del bene. 321
10. Vendita ad effetti differiti e vendita ad effetti sospesi 322

Sezione III
La consegna della cosa

11. L'obbligazione di consegna. La prestazione dovuta 323
12. Il costituto possessorio c.d. implicito. 326
13. Natura della consegna 329
14. L'oggetto della prestazione di consegna. L'obbligo di custodia e la responsabilità del venditore per inesatta consegna 330
15. Consegna di accessori, pertinenze e frutti. Il montaggio del bene 333
16. Tempo e luogo della consegna 334
17. La vendita a consegne ripartite 335
18. La consegna dei documenti 335

Sezione IV
La vendita con trasporto

19. La vendita di cose da trasportare. La vendita con « consegna all'arrivo ». 337
20. La vendita con spedizione 340
21. Le clausole "franco", FOB e CIF. 343

Sezione V
La vendita su documenti

22. Natura e caratteri 344
23. Pagamento contro documenti 347
24. La vendita di cose in viaggio 348
25. Pagamento contro documenti a mezzo banca. 349
26. Vendita su documenti di legittimazione e titoli impropri 351

Sezione VI
Il pagamento del prezzo

27. L'obbligazione di prezzo 352
28. Modalità di adempimento 353
29. Tempo e luogo del pagamento 355
30. Gli interessi compensativi sul prezzo di cosa fruttifera 357
31. Pagamento del prezzo e acquisto della proprietà del denaro 359

CAPITOLO VII
GARANZIA E RESPONSABILITÀ
NELLA VENDITA DISCIPLINATA DAL CODICE CIVILE

Sezione I
Natura e fondamento della garanzia

1. La tutela delle parti contro le violazioni del contratto. Responsabilità ordinaria e responsabilità speciali 361
2. Gli istituti codicistici della "garanzia": i problemi 365
3. Dall'obbligazione di "far avere la cosa utilmente" all'obbligazione di garantire dai vizi e dall'evizione 367
4. Garanzia, errore e presupposizione 370
5. Garanzia e responsabilità precontrattuale 371
6. Garanzia e assunzione del rischio dell'evizione e dei vizi della cosa 373
7. Garanzia e violazione del contratto 378
8. Valutazione critica della garanzia come sanzione per l'inadempimento di una obbligazione *ex contractu* 380
9. La garanzia come vincolo di responsabilità contrattuale speciale 383
10. I rimedi della garanzia e le regole della responsabilità speciale 387
11. Gli istituti della garanzia e il risarcimento del danno. L'azione di esatto adempimento 389
12. Il fondamento unitario degli istituti della garanzia; integrazione della disciplina 392
13. Le c.d. vendite a catena 393

Sezione II
Vendita di cosa altrui

14. Vendita di cosa altrui. Gli elementi della figura 394
15. L'adempimento delle obbligazioni del venditore 398
16. I rimedi del compratore nei confronti del venditore inadempiente 403
17. Vendita di cosa parzialmente altrui 408
18. Vendita di cosa comune 411

Sezione III
Evizione

19. L'evizione: nozione e requisiti. 413
20. La causa dell'evizione e il problema della sua anteriorità alla vendita . . . 415
21. I fatti evizionali 419
22. Il pericolo di evizione 423
23. I rimedi della garanzia per evizione 424
24. I patti di modificazione e di esclusione della garanzia 426

Sezione IV
Garanzie reali e vincoli di espropriabilità

25. Vendita di cosa gravata da garanzie reali e altri vincoli di espropriabilità. 428

Sezione V
Diritti e pesi che diminuiscono il godimento del bene

26. Vendita di cosa gravata da oneri e limitazioni al godimento. Generalità . 433
27. Area di applicazione dell'art. 1489 435
28. Diritti e oneri di natura privatistica 436
29. Vincoli e oneri di natura pubblicistica 438
29.1. Limitazioni e vincoli edilizi derivanti da piani regolatori e da altri strumenti urbanistici 442
30. Le fattispecie regolate dall'art. 1489 445
31. Le condizioni per l'operatività della garanzia 446
32. I rimedi a tutela del compratore 449
33. Mancanza dei vantaggi e degli attributi giuridici promessi 453

Sezione VI
Beni giuridicamente irregolari

34. Vendita di beni giuridicamente irregolari (in particolare gli autoveicoli) . 454
35. Irregolarità giuridiche edilizie: edifici abusivi 456
36. Vendita di edificio sfornito di certificato di abitabilità. 458
37. Vendita di immobile non conforme alla destinazione d'uso assentita . . . 462
38. Vendita di unità immobiliare senza posti auto obbligatori 463
39. Vendita di terreni abusivamente lottizzati. Altre ipotesi di irregolarità edilizie e urbanistiche 464

Sezione VII
Vizi, mancanza di qualità e aliud pro alio

40. Vizi, mancanza di qualità e *aliud pro alio datum.* Le questioni di carattere generale 466
41. Vizi, mancanza di qualità e *aliud pro alio*: caratteri e differenze 469
42. La disciplina applicabile alla mancanza di qualità 473

43. La disciplina applicabile alla prestazione di "cosa radicalmente diversa" . 475
44. Garanzia per vizi, mancanza di qualità e diversità della cosa: presupposti. 479
45. Esclusione della garanzia per vizi e mancanza di qualità conosciuti o riconoscibili 482
46. Clausole di esclusione e di modificazione della garanzia. 484
47. Le c.d. azioni edilizie: risoluzione del contratto e riduzione del prezzo . . 485
48. Il risarcimento del danno 490
48.1. Il risarcimento dei « danni derivati dai vizi della cosa » 494
49. Decadenza e prescrizione dei rimedi della garanzia 498
50. La garanzia nella vendita di animali 502

Sezione VIII
Garanzia e azione di esatto adempimento

51. L'azione di esatto adempimento 504
52. La pretesa del compratore alla riparazione e alla sostituzione della cosa. L'eccezione di inadempimento 507
53. Diritto italiano, altre legislazioni europee, progetti e proposte di diritto comunitario 514
54. Prospettive (*de iure condendo*) di adeguamento agli *standards* europei . . 516

Sezione IX
La garanzia di buon funzionamento

55. La garanzia di buon funzionamento. Natura ed effetti. 518
56. I rimedi della garanzia. La c.d. garanzia di fabbrica 521

CAPITOLO VIII
RESPONSABILITÀ E RISCHIO NELLA VENDITA DI BENI DI CONSUMO

Sezione I
La direttiva n. 44/1999 CE

1. La vendita di beni di consumo. I principi ispiratori della direttiva 1999/44 CE 525
2. L'attuazione della direttiva comunitaria in Italia e negli altri Stati europei. 530
3. Gli scopi e gli obiettivi della direttiva n. 44/1999 CE 533

Sezione II
L'attuazione della direttiva n. 44/1999 CE

4. Attuazione in Italia della direttiva e disarmonie nel sistema 535
5. La novella n. 24/2002 e il suo ambito di applicazione. 538
6. La collocazione sistematica della vendita di beni di consumo. Ricostruzione della disciplina 542

7. Norme di fonte comunitaria e norme interne: problemi di coordinamento. 545

Sezione III
L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto

8. Il difetto di conformità al contratto 548
9. Difetto di conformità, *aliud pro alio* e c.d. vizi giuridici 554
10. L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto e la "garanzia europea" per difetto di conformità: generalità 557

Sezione IV
La responsabilità del venditore per difetto di conformità

11. I presupposti della responsabilità del venditore e le interferenze con le regole sul rischio 559
11.1. La consegna della cosa 564
12. La responsabilità per i difetti insorti dopo la consegna. I difetti da imperfetta installazione. 566
13. La natura e il fondamento della garanzia: il problema teorico 567
14. La "garanzia di conformità" come responsabilità per inesatto adempimento 570
15. I caratteri della responsabilità del venditore. Responsabilità e garanzia pura. 574

Sezione V
I rimedi della "garanzia europea"

16. L'apparato rimediale a difesa del compratore e la graduazione gerarchica delle tutele. 582
17. Il diritto alla riparazione e alla sostituzione del bene. Struttura, funzione e modalità di attuazione del rimedio 585
17.1. I presupposti specifici del rimedio ripristinatorio della conformità: "possibilità" e "non eccessiva onerosità". La scelta del compratore tra i vari rimedi. 587
17.2. Mancato o inesatto adempimento dell'obbligazione di ripristinare la conformità del bene: la disciplina e i rimedi di diritto comunitario . 589
17.3. I rimedi e le azioni esperibili in base al diritto interno 591
17.4. La natura dei rimedi della riparazione e sostituzione del bene. . . . 594
18. La risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo 597
19. I termini per l'esercizio della garanzia legale di conformità 603
20. Le garanzie convenzionali 607

Sezione VI
Inderogabilità della tutela del compratore

21. Il carattere imperativo delle norme a tutela del consumatore e la nullità dei patti in deroga 610

Sezione VII
"Gli altri diritti" riconosciuti al compratore

22. I rimedi di diritto interno esercitabili dal compratore. In particolare, il diritto al risarcimento dei danni 612

Sezione VIII
Il diritto di regresso

23. Il diritto di regresso del venditore finale. 618

Sezione IX
Proprietà e consegna

24. Principio consensualistico, rischio e responsabilità nelle vendite di beni di consumo 623
25. Armonizzazione del diritto europeo della vendita e disarmonie del diritto interno 629

Capitolo IX
L'AUTOTUTELA NELLA VENDITA MOBILIARE

1. Le forme speciali di tutela previste per la vendita di beni mobili 633
2. La risoluzione di diritto 635
3. La compravendita in danno e il c.d. rimpiazzo del contratto 638
3.1. Le due procedure attuative della compravendita in danno 640
4. Restituzione di cose non pagate. 641
5. La determinazione e la prova del danno da risoluzione 644
6. Deposito della cosa venduta. 645
7. Accertamento tecnico preventivo 646

Capitolo X
IL PRELIMINARE DI VENDITA

1. Il preliminare di vendita: tipologie 649
2. Il preliminare di vendita (ad effetti anticipati) e la vendita obbligatoria "atipica" 653
3. Elementi del preliminare di vendita: il principio di identità tra preliminare e definitivo. Il preliminare di vendita di cosa altrui 657
4. L'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre 662
5. Promessa di vendita di bene irregolare e di bene affetto da vizi (materiali e giuridici). I rimedi a tutela del promissario acquirente 665
5.1. Inapplicabilità della "garanzia" codicistica 669
6. La trascrizione del preliminare di vendita immobiliare. Gli effetti 673
7. La trascrizione del preliminare avente ad oggetto porzioni di edifici da costruire 680

8. L'ipoteca fondiaria. Il privilegio speciale sull'immobile promesso in vendita 685
9. Risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, rescissione e azione revocatoria (cenni) 687

Capitolo XI
VENDITE SPECIALI

Introduzione

1. Le vendite anomale 691
2. Le vendite speciali 692

Sezione I
La vendita con riserva della proprietà

3. Funzione economica e costruzioni teoriche 694
4. La posizione giuridica del venditore e quella del compratore 697
5. La disciplina della riserva di proprietà 699
6. L'opponibilità nei confronti dei terzi 701
7. Le norme a protezione del compratore inadempiente 704
7.1. La locazione-vendita, la locazione convertibile in vendita e il *rent to buy* 705

Sezione II
La vendita con patto di riscatto

8. Le elaborazioni teoriche 707
9. Il congegno operativo del riscatto 712
10. Il patto di riscatto. Le vicende del diritto di riscatto 715
11. Esercizio del riscatto 716
12. Riscatto su cose indivise 720
12.1. Riscatto di quota indivisa 720
12.2. Vendita congiuntiva di cosa indivisa 722
12.3. Vendita separata di cosa indivisa 723
12.4. Riscatto contro gli eredi del compratore 723
12.5. Vendita in favore di più compratori 724
13. Le "vendite a scopo di garanzia" 725
14. Vendita a scopo di garanzia e divieto del patto commissorio 728
15. Elementi sintomatici dello scopo di garanzia 729

Sezione III
La vendita di multiproprietà

16. La riforma (del 2011) della multiproprietà e le nuove figure contrattuali . 732

17. Le tipologie di multiproprietà 735
18. La disciplina a protezione del multiproprietario 739

Sezione IV
La vendita di eredità

19. Vendita di eredità e vendita di singoli diritti ereditari 742
20. Forma e oggetto della vendita 744
21. L'impegno traslativo e le garanzie dovute dal venditore 747

Sezione V
La vendita di azienda

22. La circolazione dell'azienda tra norme ad ispirazione unitaria e norme ad ispirazione atomistica 749
23. L'oggetto, la forma e la pubblicità 751
24. Successione nei crediti, nei debiti e nei contratti inerenti all'azienda alienata 754
25. Garanzie cui è tenuto il venditore. Divieto di concorrenza 757

Sezione VI
Vendite di immobili da costruire e contrattazione abitativa
(La tutela dell'acquirente)

26. I rischi dell'acquirente nella contrattazione di immobili da costruire. Dalla novella n. 30/1997 al d.lgs. n. 122/2005 759
27. L'ambito di applicazione del d.lgs. n. 122. Gli acquisti "protetti" 764
27.1. I soggetti del contratto 767
27.2. Nozione di immobile da costruire 768
28. La garanzia fideiussoria. Generalità 771
28.1. Problemi interpretativi e costruttivi 773
28.2. La nullità per mancata prestazione della fideiussione. Le conseguenze dell'escussione della fideiussione 776
29. L'assicurazione contro i danni 779
30. Il diritto di prelazione nella vendita forzata 780
31. Esenzioni e limiti alla esperibilità dell'azione revocatoria fallimentare . . . 782
32. I contenuti necessari e gli allegati obbligatori dei contratti di acquisto . . 785
32.1. Gli scopi perseguiti dal legislatore 788
32.2. Prescrizioni legali di contenuti obbligatori del contratto e relative discipline 790
32.3. Le conseguenze dell'inosservanza delle prescrizioni dell'art. 6 del d.lgs. n. 122 794
33. Altre discipline di conformazione legale dei contratti di alienazione di immobili 799
34. Il Fondo di solidarietà a tutela degli atti di acquisto pregressi 801
35. Luci e ombre nella disciplina degli acquisti di immobili da costruire . . . 803
36. Contrattazione immobiliare e operazioni creditizie collegate 807

36.1. La tutela dell'acquirente nel rapporto di mutuo ipotecario collegato alla vendita immobiliare 808
36.2. Misure a rafforzamento del diritto all'acquisto dell'immobile negoziato 810
36.3. Contrattazione abitativa e tutela dell'acquirente 811

CAPITOLO XII

VENDITA E FALLIMENTO

1. Effetti del fallimento sui rapporti pendenti 815
2. L'opponibilità della vendita al fallimento. Esenzioni dall'azione revocatoria 817
3. Fallimento del compratore e del venditore 819
4. Vendita di merci viaggianti 825
5. Vendita con riserva della proprietà 827
6. Effetti del fallimento sul preliminare di vendita 832
7. Il contratto preliminare di vendita trascritto 834
8. I contratti preliminari aventi ad oggetto immobili destinati ad abitazione principale o sede principale dell'impresa del promissario acquirente . . . 838
9. Contratti relativi ad immobili da costruire 841
10. Gli effetti del concordato preventivo sui rapporti contrattuali pendenti . 846

Indice bibliografico 849
Indice analitico 895