

INDICE SOMMARIO

<i>Elenco delle principali abbreviazioni</i>	XIII
--	------

CAPITOLO PRIMO

NATURA E REQUISITI DEL CONTRATTO DI VENDITA

<i>Guida bibliografica</i>	3
--------------------------------------	---

Sezione I

Caratteri generali

1. Nozione e caratteri della vendita	7
2. L'effetto traslativo della vendita	10
3. La vendita come contratto consensuale	12
4. La vendita come contratto bilaterale	16
5. La vendita come contratto commutativo	22
6. La condizione nella vendita	23
7. (<i>Segue</i>); la condizione di adempimento o inadempimento	25
8. La vendita c.d. obbligatoria	31
9. La trascrizione della vendita c.d. obbligatoria	34
10. Il contratto preliminare di vendita	36
11. Il contratto preliminare di vendita e la vendita obbligatoria.	40
12. Il contratto preliminare di vendita ad effetti anticipati	45
13. Il contratto preliminare di vendita e il contratto definitivo	56

Sezione II

La vendita e gli altri contratti tipici

14. La vendita e le figure affini. Generalità	60
15. La vendita e la permuta.	61
16. La vendita e la donazione	63
17. Il pagamento traslativo	69
18. La vendita e l'appalto	70

18.1. (<i>Segue</i>): prima fattispecie	73
18.2. (<i>Segue</i>): seconda fattispecie	80
19. La vendita e il contratto di agenzia	89
20. La vendita e la locazione	89
21. La vendita a scopo di garanzia	90
22. La vendita e il <i>leasing</i>	96
23. Il <i>sale and lease back</i>	103
24. La vendita e la commissione	106

CAPITOLO SECONDO

LE PARTI

<i>Guida bibliografica</i>	109
1. Le parti	111
2. I divieti speciali di comprare. L'art. 1471 c.c.	113
2.1. Gli amministratori dei beni dello stato, dei comuni delle provinche o degli altri enti pubblici, rispetto ai beni affidati alla loro cura	114
2.2. Gli ufficiali pubblici, rispetto ai beni che sono venduti per loro ministero	114
2.3. Coloro che per legge o per atto della pubblica autorità amministrano beni altrui, rispetto ai beni medesimi	115
2.4. I mandatari rispetto ai beni che sono incaricati di vendere	116
2.5. L'interposizione	116
3. I limiti all'acquisto delle azioni proprie	117
4. Gli acquisti di immobili da parte di persone giuridiche e di enti	119
5. La vendita della nave ad opera del comandante	119
5.1. La vendita della nave per l'iscrizione in un registro di altro paese	120
6. I soggetti e la disciplina della vendita	120
7. Le alienazioni compiute dagli enti ecclesiastici	121
8. Le vendite a stranieri	124
9. La vendita di alloggi di edilizia residenziale pubblica	124
10. I contratti di vendita stipulati con soggetti incapaci	125
10.1. Minore sottoposto a potestà	125
10.2. Minore sottoposto a tutela o l'interdetto	127
10.3. Minore emancipato o l'inabilitato	127
10.4. Beneficiario dell'amministratore di sostegno	128
11. Le vendite di beni oggetto della comunione legale tra coniugi	128
12. Le vendite stipulate tra professionisti e consumatori	129
13. Le vendite stipulate tra imprese	131
14. Le vendite stipulate con la Pubblica Amministrazione	134

15. Acquisto di immobili da parte di pubbliche amministrazioni	135
16. Vendita di cose (future) da parte della Pubblica Amministrazione	137
17. Concessioni e locazioni di beni statali. Prelazione per l'acquisto .	138
18. Le vendite dal costruttore	139
19. Le modificazioni soggettive	142

CAPITOLO TERZO

LA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO

<i>Guida bibliografica</i>	151
1. La disciplina generale della conclusione del contratto	153
2. Le vendite negoziate fuori dai locali commerciali. Le vendite a distanza	154
3. La vendita al dettaglio	155
4. La vendita diretta a domicilio (c.d. vendita porta a porta).	157
5. Il commercio elettronico. L'accordo telematico	158
6. Il documento informatico	159
7. Gli obblighi a vendere e comprare	160
8. Il diritto di prelazione	163
9. Le spese della vendita	168

CAPITOLO QUARTO

L'OGGETTO

<i>Guida bibliografica</i>	173
--------------------------------------	-----

Sezione I

L'oggetto e il contenuto

1. L'oggetto della vendita	178
1.1. La vendita di scatola d'aria	181
1.2. Vendita di una porzione del sottosuolo	184
1.3. La cessione di cubatura	186
1.4. La vendita di possesso	194
2. I requisiti dell'oggetto. La possibilità	195
2.1. Il patto successorio.	196
2.2. I beni demaniali e i beni culturali	197
2.3. I beni ecclesiastici	201
2.4. Gli immobili abusivi	202

2.5.	La vendita del fondo acquistato con i benefici della l. 1965/590 prima del decorso di dieci anni	203
2.6.	Il sangue e gli organi umani	204
2.7.	Divieti di vendita	205
3.	I requisiti dell'oggetto. La liceità	209
4.	I requisiti dell'oggetto. La determinatezza o determinabilità	211
5.	La vendita di una massa di cose	213
6.	La vendita a peso, numero o misura	215

Sezione II

L'attribuzione del diritto

7.	Generalità	216
7.1.	La vendita di cosa altrui (artt. 1478-1479 c.c.)	216
7.2.	La vendita di cosa parzialmente altrui (art. 1480 c.c.)	222
7.3.	La vendita generica (art. 1378 c.c.)	223
7.4.	La vendita alternativa	225
7.5.	La vendita di cose future (art. 1472 c.c.)	227
7.6.	La vendita sospensivamente condizionata e la vendita a termine iniziale	233
8.	Le singole figure di diritti soggettivi. Il diritto di proprietà	234
8.1.	Gli spazi a parcheggio	239
8.2.	I diritti reali di godimento	248
8.3.	I diritti reali di garanzia	252
8.4.	I diritti personali di godimento	252
8.5.	I diritti di credito	252
8.6.	I diritti sulle creazioni intellettuali	253
8.7.	La vendita di aspettativa	253
9.	Il trasferimento della proprietà di un bene immobile	254
9.1.	La conformità degli impianti	254
9.2.	La certificazione energetica degli edifici	255
9.3.	La conformità oggettiva e soggettiva dell'immobile trasferito	261
9.4.	L'identificazione del bene immobile	263
10.	I fabbricati	266
11.	Il certificato di agibilità	270
12.	I terreni	274
13.	La vendita a misura e la vendita a corpo	275
14.	I beni mobili registrati	280
15.	La vendita alternativa di beni immobili	284
16.	La presenza del mediatore nel contratto di vendita	285
17.	Il trasferimento di immobili da costruire come corrispettivo della cessione di terreni	285
18.	Gli immobili da costruire	288

19.	I beni mobili	293
19.1.	La vendita con riserva di gradimento (art. 1520 c.c.)	293
19.2.	La vendita a prova	295
19.3.	La vendita su campione o su tipo di campione	296
19.4.	La vendita con riserva della proprietà.	297
19.5.	La vendita su documenti e con pagamento contro documenti (artt. 1527-1530 c.c.)	300
19.6.	La vendita a termine di titoli di credito	303
20.	La vendita di beni culturali	304
21.	La vendita internazionale di beni mobili corporali	309
22.	I beni mobili incorporali	311
22.1.	Vendita di hardware e software	312
22.2.	Trasmissione dei diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	313
23.	I beni mobili registrati.	313
24.	Le universalità	314
24.1.	La vendita di azienda	314
24.2.	La vendita dell'eredità	315
25.	La posizione contrattuale e le partecipazioni societarie	316

Sezione III

Il prezzo

26.	Il prezzo e i suoi requisiti	318
27.	I requisiti del prezzo: la possibilità	321
28.	I requisiti del prezzo: le determinatezza o determinabilità	322
29.	Le modalità di pagamento del prezzo	324
30.	La dichiarazione sul c.d. prezzo-valore ai fini fiscali	325

CAPITOLO QUINTO

LA FORMA

<i>Guida bibliografica</i>	331
1. La forma del contratto di vendita.	333
2. La forma e la pubblicità	342

CAPITOLO SESTO

LA CONSEGNA DELLA COSA

<i>Guida bibliografica</i>	347
1. Generalità	349

2. Le spese della consegna	350
3. Il tempo della consegna	350
4. Il luogo della consegna	351
5. Il modo della consegna	352
6. Perdita e deterioramento della cosa	354

CAPITOLO SETTIMO

GARANZIA E RESPONSABILITÀ

<i>Guida bibliografica</i>	359
1. Generalità	361
2. La conoscenza del compratore	362
3. Il difetto di legittimazione (totale o parziale) del venditore	364
4. La vendita di cosa altrui e gli stati soggettivi del compratore.	366
5. La vendita di cosa parzialmente altrui.	367
6. La garanzia per evizione	368
7. Effetti della garanzia per evizione.	375
8. L'esclusione o la limitazione della garanzia per evizione	379
9. Estinzione della garanzia per fatto del compratore	382
10. L'evizione parziale	382
11. Il pericolo di rivendica	384
12. Cosa gravata da oneri o da diritti di godimento di terzi	387
12.1. I rimedi previsti dall'art. 1489 c.c.	393
13. La differenza tra la garanzia per evizione e gli altri rimedi previsti dalla legge a tutela del compratore.	394
14. La garanzia per vizi.	397
15. Caratteristiche del vizio redibitorio	404
16. La prova dell'esistenza del vizio	405
17. La colpa del venditore.	406
18. Limitazione o esclusione della garanzia per vizi per volontà delle parti	408
19. Effetti della garanzia	409
20. L'azione di risoluzione.	413
21. L'azione estimatoria	418
22. L'azione di risarcimento del danno.	419
23. L'impegno del venditore a eliminare i vizi.	421
24. Termini e condizioni per l'azione	429
25. Il <i>dies a quo</i> per la decorrenza del termine di decadenza.	434
26. L'onere della prova.	435
27. La mancanza di qualità	436
28. <i>L'aliud pro alio</i>	438
29. La garanzia di buon funzionamento	440

CAPITOLO OTTAVO

LA VENDITA CON PATTO DI RISCATTO

<i>Guida bibliografica</i>	445
1. La natura giuridica del riscatto.	447
2. La vendita con patto di riscatto e la vendita a scopo di garanzia .	450
3. I caratteri del riscatto convenzionale.	455
4. L'esercizio del riscatto.	458
5. Gli effetti dell'esercizio del riscatto.	460
6. La trascrivibilità del patto di riscatto	461
7. Divisibilità del riscatto.	462
8. Il patto di riscatto e le figure affini.	463
 <i>Indice bibliografico</i>	 465
<i>Indice analitico</i>	481