

INDICE SOMMARIO

<i>Prefazione</i>	xv
-----------------------------	----

Capitolo I LA VENDITA

1. Generalità	1
2. Le trattative	2
3. Verso la compravendita	3
4. Profili procedimentali	5
5. La forma	7
6. Vizio di forma e preclusioni processuali	10

Capitolo II IL PREZZO

1. La principale obbligazione del compratore	13
2. Il prezzo di alloggio di edilizia residenziale c.d. pubblica	14
3. La perequazione del prezzo nella vendita « a misura »	15
4. Il coinvolgimento di un terzo	17
5. La mancata determinazione del prezzo	18
6. Modalità di pagamento	19
7. La compravendita rogata dal notaio	20
8. Modalità dell'offerta del prezzo in caso di contratto preliminare	21
9. Gli interessi	22
10. La c.d. vendita a rate	25

Capitolo III L'ACQUIRENTE: DIVIETI E PREFERENZE

1. Il divieto di acquistare	28
1.1. Tutela dell'immagine della P.A.	28
1.2. Possibilità di conflitto di interessi tra « amministratore » e « amministrato »	30
2. La prelazione in generale	32

2.1.	Il sistema dell'acquirente « preferito »	32
2.2.	Convergenza sullo stesso bene di differenti diritti di prelazione	35
3.	Il retratto successorio	36
3.1.	Il meccanismo prelatizio	36
3.2.	Esclusione della prelazione nella comunione ordinaria	38
3.3.	Cessazione della comunione ereditaria	40
3.4.	Prelazione ereditaria e maso chiuso	41
3.5.	L'individuazione della quota	41
3.6.	Nozione di estraneo all'eredità	43
3.7.	La <i>denuntiatio</i>	44
3.8.	Volontà di esercitare il retratto	45
3.8.1.	Pagamento del prezzo	46
3.8.2.	Prescrizione	46
3.8.3.	Effetti del retratto	46
4.	Prelazione agraria	47
4.1.	Fonte normativa	47
4.2.	Generalità	50
4.3.	Il coltivatore diretto	50
4.3.1.	L'impresa familiare coltivatrice	52
4.3.2.	Particolari affittuari	54
4.3.3.	Quando vi è una pluralità di affittuari	54
4.4.	Confinanti	56
4.4.1.	Quando vi è una pluralità di confinanti	59
4.5.	Conferimento del fondo in società	61
4.6.	Vendita fallimentare	61
4.7.	Fondo avente destinazione edilizia	63
4.8.	Diritto di prelazione su una porzione del fondo	65
4.9.	Permanenza del vincolo pertinenziale	66
4.10.	Prelazione agraria e maso chiuso	66
4.11.	Contenuto e modalità della <i>denuntiatio</i>	67
4.12.	Rinuncia alla e decadenza dalla prelazione	71
4.13.	L'esercizio della prelazione	72
4.14.	Il retratto agrario	74
4.15.	Riflessioni sistematiche sulla prelazione agraria. Impostazione problematica	77
4.15.1.	I modelli	78
4.15.2.	Il sistema adottato dalla legge	79
4.15.3.	La situazione giuridica soggettiva del prelatario	80
4.15.4.	La prima fase: <i>denuntiatio</i> e prelazione	81
4.15.5.	La prestruttura. Difetto di <i>denuntiatio</i> ed esercizio del diritto del prelatario	82
4.15.6.	La struttura traslativa della proprietà	84
4.15.7.	Conclusioni. Titolo traslativo ad effetto traslativo. Il ruolo della trascrizione	85
4.15.8.	Il trasferimento della proprietà sottoposto alla c.d. « condizione sospensiva del pagamento »	86
4.15.9.	Intermezzo sull'efficacia legale	87
4.15.10.	Sintesi conclusiva	88

4.15.11. Il rischio per il perimento della cosa	89
4.15.12. Natura del rogito notarile e della sentenza	90
5. La prelazione locatizia	90
5.1. Generalità	90
5.2. I prelazionari	91
5.3. Il trasferimento dell'immobile.	94
5.4. La <i>denuntiatio</i>	98
5.5. Esercizio della prelazione	101
5.6. Il riscatto	103
5.7. Dimissione del patrimonio immobiliare e diritto di prelazione del conduttore.	105
5.7.1. Enti previdenziali privatizzati	108
5.7.2. La determinazione del prezzo.	109
6. La prelazione sui beni artistici	112
6.1. La particolare natura della prelazione	112
6.2. La prelazione non può essere limitata ad una quota del bene	112
6.3. Inapplicabilità all'usucapione	113
6.4. Il contratto con il terzo è sottoposto a condizione sospensiva	113
6.5. Autorità legittimata a ricevere la <i>denuntiatio</i>	114
6.6. Conseguenze dell'omessa <i>denuntiatio</i>	114
6.7. Il trasferimento avviene anche se non è stato corrisposto il prezzo.	115
6.8. Il bene acquisito dallo Stato è assoggettato al regime del demanio pubblico	115
6.9. Questioni di giurisdizione	116
6.10. Litisconsorzio necessario.	117

Capitolo IV
LE BRUTTE SORPRESE

1. Il quadro normativo	119
2. Vendita di cosa altrui	119
2.1. Cosa parzialmente di altri	120
2.2. Nel caso di preliminare di vendita	121
3. <i>Aliud pro alio</i>	122
3.1. Casistica	123
3.2. Conseguenze	126
3.3. Problemi procedurali.	126
3.4. Difformità edilizie	127
3.5. Sulla conoscenza da parte dell'acquirente.	130
3.6. Questioni sul preliminare	131
3.7. Deducibilità	132
4. Il vizio redibitorio	132
4.1. Il danno	135
4.2. L'atteggiamento delle parti	136
4.3. Modifiche alla garanzia	137
4.4. Tempestività della denuncia.	137
4.5. Verso la risoluzione del contratto	138

4.6.	Situazioni singolari	139
4.7.	Mancanza di qualità	140
4.8.	L'impegno ad eliminare i vizi	141
4.9.	Situazioni relative al contratto preliminare	141
4.10.	Risoluzione del preliminare e mediazione	143
5.	Garanzie gravanti sulla cosa	144
5.1.	Il contratto preliminare	145
6.	Oneri o diritti di godimento di terzi gravanti sulla cosa	146
6.1.	Immobile aggiudicato in sede di esecuzione forzata	147
6.2.	Fattispecie in tema di edilizia convenzionata	148
6.3.	Il contratto preliminare	148
7.	Evizione	149
7.1.	Gli effetti dell'evizione	151
7.2.	Modifiche consensuali alla garanzia	152
7.3.	Evizione parziale	152
7.4.	Fattispecie controverse	153

Capitolo V

LE VENDITE PARTICOLARI

1.	Vendita a misura e vendita a corpo	155
1.1.	Previsione del conguaglio in apposita clausola	157
1.2.	Vendita cumulativa	157
1.3.	La necessità di identificare l'immobile oggetto della compravendita	158
1.4.	Quando il bene è identificato approssimativamente	159
1.5.	Ipotesi di risoluzione del contratto	159
2.	Vendita dell'eredità	159
2.1.	Estensione dell'oggetto dell'alienazione	161
2.2.	Problemi di trascrizione quando il venditore è l'erede apparente	161
2.3.	Vendita di un bene comune da parte di un coerede	162
2.4.	Vendita di un bene sperato come oggetto di successione	162
3.	Vendita su campione e su tipo di campione	163
4.	Tipologie desuete	165
5.	Vendita a distanza e facoltà di ripensamento	167
5.1.	Riflessioni sistematiche sulla facoltà di ripensamento	170
6.	Vendita da piazza a piazza	172
6.1.	Ordinazione mediante moduli	172
6.2.	Giurisdizione e competenza per territorio	173
6.3.	Quando è necessaria una ulteriore attività del venditore	174
6.4.	Inapplicabilità ai contratti nei quali è parte la pubblica amministrazione	175
6.5.	Il rischio	175
6.6.	Garanzie	176
7.	Riflessioni sistematiche sui contratti da piazza a piazza. Un autonomo procedimento di formazione del contratto che si chiude con l'inizio di esecuzione	176
7.1.	Lo schema dell'art. 1327 c.c. e l'inizio di esecuzione	177

7.1.1.	Specificità del procedimento <i>ex art.</i> 1327 c.c.	178
7.1.2.	Il tratto negativo: « senza una preventiva risposta »	178
7.1.3.	L'inizio di esecuzione	179
7.1.4.	Il pronto avviso	180
7.1.5.	Irrevocabilità della proposta <i>ex art.</i> 1327 c.c.	181
7.2.	Il canone della conformità.	182
7.3.	Conclusioni	183

Capitolo VI

LA VENDITA DI IMMOBILI

1.	La precisa individuazione dell'oggetto	185
1.1.	Immobile avente una propria identità strutturale.	187
1.2.	Utilizzazione di elementi estranei all'atto	187
1.3.	Irrelevanza della qualificazione della vendita come « a corpo » oppure « a misura »	188
2.	Le pertinenze	188
2.1.	Gli spazi destinati a parcheggio.	189
3.	Vendita generica di immobili	191
4.	Quando oggetto della vendita è un alloggio di edilizia residenziale c.d. pubblica	192
5.	Vendita di immobile abusivo	194
5.1.	L'estensibilità della nullità al preliminare	200
6.	Vendita di « lotto » di terreno	201
7.	Immobile « da costruire »	204
7.1.	La tutela dell'aspirante acquirente	206
7.2.	Il contenuto del contratto	209
8.	Vendita di immobile indiviso	210
8.1.	Preliminare di vendita di cosa indivisa.	211
9.	Vendita della nuda proprietà	213

Capitolo VII

IL ROGITO

1.	Premessa	215
2.	Le informazioni alle parti	216
3.	La documentazione generica	216
4.	La situazione catastale e urbanistica	218
4.1.	L'agibilità o abitabilità	221
5.	Il meccanismo della trascrizione	224
5.1.	Acquisto <i>mortis causa</i>	225
5.2.	Il notaio e i registri immobiliari.	227
6.	Autentica della scrittura privata.	231
7.	Nuovi compiti del notaio	232
8.	Riflessioni sistematiche sulla legge n. 147 del 2013.	235

8.1.	Mancanza del decreto attuativo. Applicazione sospesa	235
8.2.	Le funzioni attribuite al notaio. La costituzione di un patrimonio separato	236
8.2.1.	Il patrimonio separato	237
8.2.2.	Patrimonio separato. Le indicazioni dettate dalla legge n. 147 del 2013.	238
8.2.3.	Problemi aperti dalla legge	239
8.2.4.	Il contratto preliminare	241
8.3.	Il modello francese	242

Capitolo VIII

VENDITA DI UNITÀ IMMOBILIARE SITA IN CONDOMINIO

1.	Il quadro di riferimento	243
1.1.	Il titolo contrario	244
1.2.	Obblighi del notaio.	246
2.	Il regolamento.	246
2.1.	Impegno di osservare un futuro regolamento.	248
2.2.	Vincolatività del regolamento anche per i successivi acquirenti . .	249
2.3.	Riflessi delle regole del regolamento sull'identificazione dell'oggetto della compravendita	250
2.4.	Attribuzione di beni solamente a taluni condòmini	250
2.5.	Clausola di immodificabilità.	251
2.6.	La pubblicità del regolamento	251
2.6.1.	La trascrizione del regolamento.	252
3.	Suggerimenti operativi	253
4.	L'ingresso dell'avente causa nel condominio	254
4.1.	L'imputazione dei contributi condominiali	255
4.2.	La solidarietà per il pagamento dei contributi	255
4.2.1.	Il biennio considerato	257
4.2.2.	Le spese straordinarie	259
4.3.	Il decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo	262

Capitolo IX

LA VENDITA DI IMMOBILE ESPROPRIATO

1.	L'espropriazione immobiliare	263
1.1.	Il pignoramento.	263
1.2.	L'incardinarsi del procedimento	264
1.3.	Le sorti del procedimento.	265
2.	Il custode	266
3.	Verso la vendita.	268
4.	La vendita	269
5.	Vendita senza incanto	270
5.1.	Concessione di un mutuo	272

6.	Il decreto di trasferimento.	272
7.	Pesi che possono gravare sull'immobile	274
8.	L'ingresso in un condominio	276
9.	La vendita con incanto.	277
10.	Lo snellimento delle operazioni di vendita: la delega a un professionista	278
11.	Ripensamento dell'aggiudicatario	280
12.	Gli effetti	281

Capitolo X

IL PRELIMINARE DI VENDITA IMMOBILIARE

1.	Il quadro normativo	286
1.1.	Preliminare del preliminare	286
2.	Preliminare o definitivo?.	287
3.	Possibilità del promissario acquirente di sostituire a sé un terzo	289
4.	Il preliminare per persona da nominare	291
4.1.	La posizione processuale dell'eligendo.	292
5.	Determinazione e determinabilità dell'oggetto	293
5.1.	Quando l'oggetto è indicato genericamente.	294
6.	Le ricadute della abusività della costruzione sulla validità del preliminare di compravendita	295
7.	Differmità non sostanziali del bene da trasferire rispetto a quello oggetto del preliminare	296
8.	Determinazione del prezzo	297
8.1.	Vendita cumulativa e prezzo unitario	298
8.2.	Esclusione della rivalutazione automatica del prezzo	298
8.3.	Immobile consegnato prima della stipula del definitivo	298
8.3.1.	Prescrizione per il pagamento del prezzo	299
9.	L'inadempimento	299
9.1.	Questioni sul termine	300
9.2.	Mutamento delle condizioni patrimoniali dei contraenti	301
9.3.	La diffida ad adempiere	301
9.3.1.	Il giudice deve comunque valutare la gravità dell'inadempimento	303
9.4.	Risarcimento del danno	304
9.4.1.	Caparra confirmatoria	306
10.	Preliminare di compravendita e fallimento	307
10.1.	Fallimento del promittente alienante.	307
10.1.1.	Quando lo scioglimento del preliminare coinvolge altri rapporti tra le parti.	308
10.1.2.	Il curatore può esercitare la facoltà di scioglimento del preliminare sino a quando non è stato stipulato il definitivo.	309
10.1.3.	Il curatore conserva la facoltà di scelta fino al passaggio in giudicato della sentenza traslativa della proprietà	309
10.1.4.	Strumenti per contestare la scelta del curatore fallimentare.	310
10.2.	Quando oggetto del preliminare è un immobile indiviso	310

10.3.	Trascrizione della domanda di esecuzione in forma specifica prima della dichiarazione di fallimento	311
10.3.1.	Nel giudizio di esecuzione in forma specifica, l'esercizio della facoltà di scelta ha natura di eccezione	313
10.3.2.	La sentenza di accoglimento della domanda di esecuzione in forma specifica resta insensibile a provvedimenti del giudice delegato.	313
10.3.3.	Ipotesi di litisconsorzio necessario	313
10.4.	Azione revocatoria e contratto preliminare di compravendita . . .	314
10.5.	Competenza del tribunale fallimentare.	314
11.	L'esecuzione in forma specifica del preliminare	315
11.1.	Il meccanismo.	315
11.2.	Termine per iniziare l'azione	315
11.3.	Prescrizione del diritto all'esecuzione del contratto	315
11.4.	L'azione non è proponibile dal socio di cooperativa edilizia	316
11.5.	Accertamento dell'autenticità delle sottoscrizioni della scrittura privata	316
11.6.	Domanda di esecuzione in forma specifica e domanda di formalizzazione dell'avvenuta compravendita.	316
11.7.	L'offerta della prestazione corrispettiva deve essere seria	318
11.8.	Esecuzione di ulteriori obblighi stabiliti nel preliminare	318
11.9.	Nella domanda di esecuzione in forma specifica del preliminare vi è l'implicita offerta di eseguire la propria prestazione	319
11.10.	Effetto traslativo della sentenza subordinato all'accollo di un mutuo	319
11.11.	Esclusione della legittimazione attiva del singolo comproprietario <i>pro indiviso</i>	320
11.12.	È adesivo l'intervento del terzo nel giudizio <i>inter alios</i> di esecuzione in forma specifica.	320
11.13.	Profili « fiscali ».	321

Capitolo XI

LA COMPRAVENDITA TRAMITE AGENZIA

1.	La situazione	323
2.	Il mediatore negoziale (c.d. atipico)	324
3.	La professionalità del mediatore	325
3.1.	Conseguenze sulla mediazione della mancata dichiarazione di inizio attività	326
3.2.	La prova della professionalità.	327
4.	Pluralità di mediatori.	328
5.	Obblighi del mediatore	328
6.	La responsabilità del mediatore.	330
7.	Il codice deontologico	331
7.1.	Irregolarità urbanistiche dell'immobile.	332
8.	Il c.d. patto di esclusiva	333
8.1.	Rifiuto di concludere l'affare	336

9.	La provvigione	336
9.1.	Conseguenze, quanto alla provvigione, della mancanza di professionalità	337
9.2.	Il <i>quantum</i> della provvigione	338
9.3.	Prescrizione del diritto alla provvigione	338
10.	La conclusione dell'« affare » in generale	339
11.	Il contratto preliminare	340
11.1.	La non contestualità tra proposta e accettazione	341
12.	Il perdurare degli effetti della messa in contatto	343
13.	Mutamento delle parti che concludono l'« affare ».	343
14.	Mediazione e procacciamento d'affari	344
15.	Riflessioni sistematiche	345
15.1.	La mediazione.	345
15.2.	L'accordo del mediatore con le parti sulla misura della provvigione.	346
15.3.	La cosiddetta mediazione atipica: incompatibilità tra mediazione e mandato	347
15.3.1.	Rilievi sulla critica al dogma della neutralità	348
15.3.2.	Ricostruzione e senso della giurisprudenza che può essere assunta come precedente	351
15.4.	Il patto di esclusiva.	352
15.5.	L'altra argomentazione della critica al dogma della neutralità	353
15.6.	Struttura della mediazione. La rilevanza ermeneutica di due « PER ».	353
15.7.	Gli effetti. Diritto alla provvigione e conclusione dell'affare	355
15.8.	Diritto alla provvigione e vizi della vendita	356
	<i>Indice analitico</i>	359