

INDICE

	<i>pag.</i>
IL DIRITTO DEI CONTRATTI NELLO SPECCHIO DELLA CONTEMPORANEITÀ	1
di LUIGI BALESTRA	
1. Premessa	1
2. L'ampliamento dell'area di incidenza dell'autonomia contrattuale	3
3. (<i>Segue</i>). Sulla c.d. perdita di incisività	9
4. La giustizia contrattuale	11
5. A mo' di conclusione	17
 FRANTUMAZIONE DEL TIPO VENDITA E PERDITA DI CENTRALITÀ	 21
di FABRIZIO VOLPE	
1. Vendita e donazione e la centralità dell'effetto traslativo	21
2. Perdita di centralità del tipo vendita e rilevanza del suo oggetto. Moltiplicazione degli statuti normativi della vendita. Perdita di rilevanza della causa	25
3. La relatività del principio consensualistico. La fuga verso l' <i>Abstraktionsprinzip</i>	27
4. La prevalenza del <i>titulus</i> . Modelli traslativi e sua derogabilità	31
5. <i>Mos italicus</i> . Il pagamento traslativo	34
6. Corollario. <i>Expressio causae</i>	40
7. Conseguenze (nullità o <i>condictio indebiti</i>) del pagamento traslativo eseguito in mancanza di una corrispondente obbligazione di dare	42
8. Il fallimento delle esperienze di armonizzazione	44
9. Autonomia privata e garanzie	45
10. Contrattazione immobiliare e operazioni creditizie collegate	49

LA VENDITA DI COSE IMMOBILI 53

di ROBERTO CALVO

1. La vendita a misura: il difetto di quantità 53
2. (*Segue*). La rettifica 56
3. (*Segue*). Il recesso 57
4. La vendita a corpo 58
5. Il preliminare 60
6. L'orientamento delle corti 61
7. L'obbligo di restituzione 62
8. Vendita in blocco 63
9. Il termine di prescrizione: *ratio legis* 63
10. (*Segue*). La sequenza preliminare-definitivo 64
11. Regole particolari 64

CONSENSUALISMO E TRASCRIZIONE 67

di CRISTIANO CICERO

1. Il problema della riflessione sulla regola consensualistica 67
2. Consenso delle parti legittimamente manifestato, ovvero l'accordo raggiunto nei modi di legge 71
3. La trascrizione immobiliare quale strumento di soluzione del conflitto fra più aventi causa dal medesimo autore. Il problema della rilevanza del contratto nullo di fronte ai terzi 75
4. L'esigenza di dare affidamento al terzo 78
5. La trascrizione del titolo e i diversi percorsi acquisitivi *ex artt.* 1159 (usucapione immobiliare decennale) e 2644 c.c. 82
6. La negazione del consensualismo 85
7. «Consenso delle parti legittimamente manifestato» e le eccezioni al modello traslativo generale consensualistico 87

CONSIDERAZIONI STORICHE SULLA PUBBLICITÀ IMMOBILIARE 91

di ALESSANDRO CIATTI CÀIMI

1. Il sistema del *nantissement* 91
2. L'insinuazione dei contratti e l'editto di Colbert 95
3. L'epoca rivoluzionaria, la codificazione napoleonica e la riforma del 1885 98
4. La pubblicità immobiliare nella codificazione italiana 102

AUTONOMIA PRIVATA E PATTUZIONI DI ESCLUSIONE TOTALE DELLA GARANZIA PER VIZI NEI CONTRATTI DI COMPRAVENDITA. NOTE A MARGINE DI DUE RECENTI PRONUNCE DELLA CORTE DI CASSAZIONE	107
di GIOVANNI DE CRISTOFARO	

1. Premessa introduttiva	107
2. Pattuizioni di esclusione e limitazione della garanzia per vizi e pattuizioni di modificazione del regime normativo della garan- zia per vizi inserite nel contratto di compravendita	108
3. Limitazioni all'autonomia privata: le norme rilevanti (codice civile e codice del consumo)	110
4. L'art. 1229, comma 1, c.c.: inapplicabilità ai patti di esclusione della garanzia per vizi	112
5. L'art. 1490, comma 2, c.c.: l'elemento oggettivo della fattispecie	117
6. (<i>Segue</i>). L'elemento soggettivo della fattispecie	121
7. La (mera) inopponibilità al compratore del patto di esclusione della garanzia che il venditore abbia stipulato tacendo in mala fede i vizi della cosa	122
8. Art. 1490, comma 2, c.c. e distribuzione degli oneri probatori	125
9. Patti di esclusione della garanzia per vizi e art. 1341, comma 2, c.c.	128
10. Patti di esclusione della garanzia per vizi e artt. 33 ss. cod. cons.	131

VENDITA IMMOBILIARE ED OBBLIGHI D'INFORMAZIONE DEI PROFESSIONISTI INCARICATI	135
di SALVATORE MONTICELLI	

1. Fondamento e funzione degli obblighi d'informazione gravanti sul professionista: considerazioni generali	135
2. Gli obblighi d'informazione del mediatore e del notaio nel con- tratto di vendita immobiliare	139
3. Il mediatore immobiliare e gli obblighi d'informazione <i>ex art.</i> 1759 c.c.	140
4. Il ruolo del notaio e gli obblighi d'informazione delle parti	143
5. Gli obblighi d'informazione nell'attività preparatoria al com- pimento del rogito di vendita e la valenza della esenzione dalle visure ipocatastali	145
6. L'estensione degli obblighi d'informazione e l'attività di consu- lenza del notaio: un confine talvolta problematico	148
7. La conformazione degli obblighi d'informazione gravanti sul notaio nella ricorrenza di nullità di protezione	149

L'ACCESSO AL CREDITO IMMOBILIARE 155

di FABRIZIO PIRAINO

1. Il problema dell'accesso al credito immobiliare tra stretta creditizia e fiducia nel mercato del credito 155
2. Gli strumenti: agevolazioni finanziarie e rafforzamento della posizione del creditore-finanziatore 157
3. Il *rent to buy* 157
4. La locazione finanziaria immobiliare o c.d. *leasing* abitativo 161
5. Il prestito vitalizio ipotecario 164
6. Il credito immobiliare alle imprese 170
7. Il credito immobiliare ai consumatori 178

IL PRELIMINARE DI VENDITA DI IMMOBILE ABUSIVO
E LE OSCILLAZIONI DELLA GIURISPRUDENZA 201

di NICOLA ALESSANDRO VECCHIO

1. La vendita e il preliminare: l'ideal-tipo del contratto e l'idea (a)-tipica del contratto 201
2. L'evoluzione della disciplina 208
3. Forma e sostanza: i termini del contrasto, fra alternativa e duplicità 215
4. L'estensione al preliminare 219
5. Un (doppio) *revirement*: "tracce" di una motivazione 227
6. Gli ultimi sviluppi: la rondine, la primavera e i ritorni al passato 230

DINAMICHE NEGOZIALI E SCAMBIO DI AREA EDIFICABILE
CON IMMOBILI DA COSTRUIRE 239

di ACHILLE ANTONIO CARRABBA

1. Gli interessi coinvolti 239
2. Il momento negoziale (tra vendita e appalto) 241
3. La permuta 243
4. Il frazionamento dello scambio 247
5. L'atto programmatico 251

pag.

**CONSIDERAZIONI SULLA CLAUSOLA “A CORPO”
NELLE COMPRAVENDITE IMMOBILIARI** 255

di ANTONIO MUSIO

- | | |
|---|-----|
| 1. Prassi contrattuali e clausole di stile nelle compravendite immobiliari | 255 |
| 2. La duplice valenza della descrizione quantitativa del bene: identificazione dell'oggetto e determinazione del prezzo | 259 |
| 3. Finalità e fondamento delle norme in tema di vendite immobiliari | 262 |
| 4. Critica alla presunta automatica applicabilità delle norme in tema di vendite immobiliari | 267 |
| 5. Concreti interessi perseguiti dalle parti e disciplina applicabile | 269 |

**LA VENDITA DA PARTE DEL COERED E DI SINGOLI
BENI EREDITARI ALLA LUCE DELLA RECENTE DECISIONE
DELLA CORTE DI CASSAZIONE A SEZIONI UNITE
N. 5068 DEL 2016** 275

di GIUSEPPE WERTHER ROMAGNO

- | | |
|---|-----|
| 1. Considerazioni introduttive | 275 |
| 2. L'atteggiamento della giurisprudenza | 278 |
| 3. Spunti di riflessione in merito alla posizione giurisprudenziale | 280 |
| 4. L'esame del dato normativo | 284 |
| 5. Considerazioni conclusive | 287 |

**NUOVI MECCANISMI MARCIANI E DIVIETO
DEL PATTO COMMISSORIO** 289

di DOMENICO RUSSO

- | | |
|---|-----|
| 1. Note introduttive | 289 |
| 2. L'emersione del patto marciano nella disciplina dei contratti di garanzia finanziaria | 290 |
| 3. I nuovi spazi dell'autotutela esecutiva nel prestito vitalizio ipotecario | 293 |
| 4. Il patto marciano nella disciplina del nuovo pegno non possessorio | 295 |
| 5. La disciplina dei contratti di finanziamento alle imprese: oltre il patto marciano | 297 |
| 6. La disciplina dei contratti di credito ai consumatori relativi ad immobili residenziali: oltre il patto marciano | 300 |
| 7. Riflessioni sul patto commissorio “1.0” | 303 |
| 8. Rilievi sistematici: il patto commissorio-marciano “2.0” | 309 |