

INDICE-SOMMARIO

pag.

CAPITOLO PRIMO NOZIONE E CAUSA

1.	La vendita come contratto ad effetti reali	1
1.1.	Il problema della vendita ad effetti obbligatori	4
2.	“Sottotipi” di vendita e “variazioni” nella legge e nella prassi	7
3.	La causa	12
3.1.	Le prestazioni aggiunte	14
4.	Contratti affini: assegnazione di alloggi; concessione di vendita; <i>franchising</i> ; <i>factoring</i>	15
5.	(<i>Segue</i>): Appalto, permuta, locazione, <i>leasing</i> , donazione	17
6.	(<i>Segue</i>): Vendite di cose inutili, di aziende in perdita, con “prezzo negativo”. Vendite a scopo di garanzia, a scopo di conferimento societario e con finalità solutoria	23

CAPITOLO SECONDO ACCORDO E FORMA

7.	I soggetti, i requisiti soggettivi e i divieti di acquisto	27
8.	Consenso negoziale e completezza dell'accordo	31
9.	Procedimenti di conclusione del contratto. Obblighi di informazione	34
9.1.	Tecniche particolari di formazione dell'accordo	37
10.	Gli obblighi di vendere e comprare; le prelazioni per l'acquisto (cenni)	40
11.	Manifestazione del consenso	42
11.1.	Prescrizioni di forma solenne	43
12.	Forme per la prova, per la trascrizione e per l'opponibilità ai terzi del contratto	47

CAPITOLO TERZO
OGGETTO E CONTENUTO

13.	L'oggetto della vendita	51
14.	L'attribuzione traslativa: i beni e i diritti trasferibili	54
14.1.	Canali radiotelevisivi	55
14.2.	Area sovrastante al suolo	56
14.3.	Cubatura edificabile	56
14.4.	Vendita di possesso	58
14.5.	Le "leggi di circolazione" dei singoli tipi di diritti e di beni	59
15.	L'oggetto dell'alienazione: le varie figure di diritti soggettivi	60
16.	L'oggetto dell'alienazione: pluralità di beni e universalità di mobili	65
17.	L'oggetto dell'alienazione: posizione contrattuale e partecipazioni sociali	67
18.	L'oggetto dell'alienazione: beni e diritti futuri. La vendita di cosa futura: nozione e caratteri	71
19.	(Segue): La disciplina della vendita di cosa futura. La vendita a sorte	74
20.	(Segue): Le applicazioni pratiche della vendita di cosa futura e della vendita a sorte. La vendita di immobili da costruire: cenni e rinvio	78
21.	I requisiti dell'attribuzione traslativa (possibilità, liceità, determinatezza e determinabilità). L'impossibilità. In particolare: l'impossibilità giuridica, l'inalienabilità del diritto e la incommerciabilità del bene	80
22.	(Segue): L'illiceità	83
23.	(Segue): L'indeterminatezza e l'indeterminabilità	85
24.	La determinazione dell'oggetto dell'alienazione nella vendita immobiliare: identificazione del bene; pertinenze	87
25.	Le determinazioni qualitative. In particolare, i requisiti urbanistici; le prestazioni energetiche	92
26.	Le determinazioni quantitative. La vendita immobiliare "a corpo" e "a misura"	98
27.	La determinazione dell'oggetto dell'alienazione nella vendita mobiliare	100
28.	L'attribuzione pecuniaria. I requisiti del prezzo	103
29.	(Segue): La vendita con prezzo determinabile. La vendita con prezzo indeterminato	107
30.	Le spese del contratto	110
31.	Clausole accessorie e prestazioni aggiunte	113
32.	Le vendite al consumatore e la disciplina delle clausole abusive	115
33.	L'impatto della disciplina delle clausole vessatorie sulla compravendita	122

CAPITOLO QUARTO
EFFETTI ED ESECUZIONE

34.	Generalità	129
34.1.	Rapporti fra trasferimento del diritto e obbligazione di consegna: modello codicistico e modello comunitario	130
35.	L'effetto traslativo e il passaggio dei rischi	132
36.	Le (cosiddette) vendite obbligatorie	136
37.	Le vendite ad effetti differiti o sospesi. La vendita a prova	139
38.	L'obbligazione di consegna	142
39.	La consegna dei documenti	145
40.	La vendita di cose da trasportare	147
41.	La vendita con spedizione: disciplina codicistica	148
42.	(<i>Segue</i>): Disciplina comunitaria e internazionale	150
43.	Le clausole "franco", FOB e CIF	151
44.	L'obbligazione di prezzo	152
45.	Il deposito del prezzo e delle spese presso il notaio rogante	156

CAPITOLO QUINTO
VENDITE SPECIALI

Introduzione

46.	Le vendite "anomale"	159
47.	Le vendite speciali	160

Sezione I

LA VENDITA CON RISERVA DELLA PROPRIETÀ

48.	Natura e caratteri	162
48.1.	La posizione interinale del venditore e del compratore	164
49.	La disciplina della riserva di proprietà	166
50.	L'opponibilità ai terzi	167
51.	Le norme a protezione del compratore inadempiente	168
52.	La locazione-vendita, la locazione convertibile in vendita e il <i>rent to buy</i>	169

Sezione II

LA VENDITA CON PATTO DI RISCATTO

53.	Natura e caratteri del riscatto convenzionale	172
-----	-----------------------------------------------	-----

	<i>pag.</i>
54. Esercizio del riscatto	175
55. Le c.d. vendite a scopo di garanzia	178

Sezione III

LA VENDITA DI AZIENDA

56. La vendita di azienda: gli elementi del contratto	181
56.1. Gli effetti del contratto	183

Sezione IV

LA VENDITA DI EREDITÀ

57. Vendita di eredità e vendita di singoli diritti ereditari	186
57.1. Forma e oggetto della vendita	188
57.2. Le garanzie dovute dal venditore	189

Sezione V

LA VENDITA SU DOCUMENTI

58. Natura e caratteri. Il pagamento contro documenti	191
58.1. Pagamento a mezzo banca	192

Sezione VI

LA VENDITA DI IMMOBILI DA COSTRUIRE (LA TUTELA DELL'ACQUIRENTE)

59. I rischi dell'acquirente nella contrattazione di immobili da costruire. Dalla novella n. 30/1997 al d.lgs. n. 122/2005	194
60. I presupposti generali di applicazione delle tutele: gli atti, i soggetti, i beni	198
61. La garanzia fideiussoria	204
62. L'assicurazione contro i danni	211
63. Il diritto di prelazione nella vendita forzata	212
64. Esenzioni e limiti alla esperibilità dell'azione revocatoria fallimentare	215
65. I contenuti necessari e gli allegati obbligatori dei contratti di acquisto	216
66. Il Fondo di solidarietà a tutela degli atti di acquisto pregressi	221
67. Luci e ombre nella disciplina degli acquisti di immobili da costruire	222
68. Rapporti tra la disciplina del d.lgs. n. 122/2005 e il diritto previgente. In-derogabilità delle tutele	226

pag.

Sezione VII

LA VENDITA DI MULTIPROPRIETÀ

69.	La riforma (del 2011) della multiproprietà e le nuove figure contrattuali	229
70.	Le tipologie di multiproprietà	231
71.	La disciplina a protezione del multiproprietario	235

Sezione VIII

LE VENDITE IN REGIME DI SUBFORNITURA

72.	I contratti di subfornitura: natura e qualificazione	238
73.	La disciplina legislativa	239

Sezione IX

LA VENDITA DI BENI DI CONSUMO

74.	Fonti disciplinari e principi ispiratori della direttiva 1999/44/CE	242
75.	La garanzia per difetto di conformità del bene al contratto	244
76.	L'attuazione della direttiva comunitaria in Italia (e negli altri Stati europei)	247
77.	La vendita di beni di consumo e le regole applicabili ai «contratti del consumatore»	250

CAPITOLO SESTO

GARANZIA E RESPONSABILITÀ NELLA VENDITA
DISCIPLINATA DAL CODICE CIVILE

78.	Violazione del contratto di vendita e mezzi di tutela: responsabilità ordinaria e responsabilità speciali	253
79.	Gli istituti della "garanzia": i problemi	257
80.	La natura della "garanzia": le costruzioni della dottrina	258
	80.1. Garanzia e violazione del contratto	262
81.	La garanzia come vincolo di responsabilità contrattuale speciale	266
82.	Le regole della responsabilità speciale, la disciplina dell'inadempimento e il giudizio di imputabilità	268
83.	Problemi generali: fondamento unitario degli istituti della garanzia; integrazione della disciplina; legittimazione ai rimedi e vendite a catena	271
84.	Vendita di cosa altrui	272
85.	Vendita di cosa parzialmente altrui	276
86.	Garanzia per evizione: nozione e requisiti dell'evizione	278

	<i>pag.</i>
87. (<i>Segue</i>): I fatti evizionali	282
88. (<i>Segue</i>): Il pericolo di evizione	285
89. (<i>Segue</i>): I rimedi della garanzia per evizione	286
90. Vendita di cosa gravata da garanzie reali e vincoli di espropriabilità	288
91. Vendita di cosa gravata da oneri e limitazioni al godimento: condizioni della tutela	291
92. I vincoli di natura privatistica	294
92.1. I vincoli di natura pubblicistica	295
93. Mancanza dei vantaggi o degli attributi giuridici promessi	299
94. Vendita di beni giuridicamente irregolari	300
95. (<i>Segue</i>): Irregolarità giuridiche edilizie e urbanistiche. In particolare, edifici abusivi e fabbricati privi di certificato di abitabilità	301
96. (<i>Segue</i>): In particolare, posti auto obbligatori, terreni abusivamente lottizzati e altre ipotesi	306
97. Vendita di cosa non conforme a quella pattuita. Le questioni di carattere generale	308
98. (<i>Segue</i>): Vizi, mancanza di qualità e <i>aliud pro alio</i> : caratteri e differenze	311
99. La disciplina applicabile alla mancanza di qualità	314
100. La disciplina applicabile alla prestazione di “cosa radicalmente diversa”	316
101. Garanzia per vizi, mancanza di qualità e diversità della cosa: presupposti. I patti di esclusione e modificazione della garanzia	319
102. (<i>Segue</i>): Le c.d. azioni edilizie: risoluzione del contratto e riduzione del prezzo	324
103. (<i>Segue</i>): Il risarcimento del danno	328
104. (<i>Segue</i>): Decadenza e prescrizione del diritto alla garanzia	332
105. Il problema della c.d. azione di esatto adempimento	335
106. (<i>Segue</i>): Altre legislazioni europee, progetti e proposte di diritto comunitario	339
106.1. Prospettive (<i>de iure condendo</i>) di adeguamento agli <i>standards</i> europei	341
107. La garanzia di buon funzionamento	342
107.1. I rimedi della garanzia	345

CAPITOLO SETTIMO

RESPONSABILITÀ E RISCHIO NELLA VENDITA DI BENI DI CONSUMO

108. La direttiva 44/1999 CE e i suoi scopi. La recezione in Italia e il d.lgs. n. 24/2002: valutazioni di ordine generale	348
109. La novella legislativa del 2002 e il suo ambito di applicazione	352
110. La collocazione sistematica della vendita di beni di consumo. Ricostruzione della disciplina	355

	<i>pag.</i>
111. Il difetto di conformità al contratto	359
112. (<i>Segue</i>): Difetto di conformità, <i>aliud pro alio</i> e c.d. vizi giuridici	364
113. L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto e la "garanzia europea" per difetto di conformità: generalità	367
114. Presupposti della responsabilità del venditore per difetto di conformità; le interferenze con le regole sul passaggio del rischio	368
114.1. La consegna della cosa	373
115. La responsabilità per i difetti insorti dopo la consegna. In particolare, i difetti da imperfetta installazione	374
116. La natura e il fondamento della garanzia del venditore: il problema teorico	375
117. (<i>Segue</i>): La "garanzia di conformità" come responsabilità del venditore per inesatto adempimento dell'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto	379
118. I caratteri della responsabilità del venditore. Responsabilità e garanzia pura	382
119. L'apparato rimediale a difesa del compratore e la graduazione gerarchica delle tutele	387
120. Il diritto alla riparazione e sostituzione del bene. Struttura, funzione e modalità di attuazione del rimedio	390
121. (<i>Segue</i>): I presupposti specifici del rimedio ripristinatorio della conformità: "possibilità" e "non eccessiva onerosità". La scelta del compratore tra i rimedi	392
122. (<i>Segue</i>): Mancato o inesatto adempimento dell'obbligazione di ripristinare la conformità del bene: la disciplina e i rimedi di diritto comunitario	393
123. (<i>Segue</i>): I rimedi e le azioni esperibili in base al diritto interno	396
124. (<i>Segue</i>): La natura dei rimedi della riparazione e sostituzione del bene	397
125. La risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo	401
126. I termini relativi alla garanzia legale di conformità	405
127. Le garanzie convenzionali	409
128. Il carattere imperativo delle norme poste a tutela del consumatore e la nullità dei patti in deroga	411
129. L'art. 135 cod. cons. e i rimedi di diritto interno esercitabili dal consumatore. In particolare, il diritto al risarcimento dei danni	413
130. Il diritto di regresso del venditore finale	419
131. Principio consensualistico, rischio e responsabilità nelle vendite di beni di consumo	422
132. Armonizzazione del diritto europeo della vendita e disarmonie del diritto interno	425

CAPITOLO OTTAVO
L'AUTOTUTELA NELLA VENDITA MOBILIARE

133. Le forme speciali di tutela previste per la vendita di beni mobili	429
134. La risoluzione di diritto del contratto	431
135. La compravendita in danno	432
136. L'azione per la restituzione delle cose non pagate e il diritto di contrordine	434
137. La determinazione e la prova del danno da risoluzione	435
138. Deposito della cosa venduta	437
139. Accertamento tecnico preventivo	437

CAPITOLO NONO
IL PRELIMINARE DI VENDITA

140. Il preliminare di vendita: tipologie	439
141. Il preliminare di vendita (ad effetti anticipati) e la vendita obbligatoria atipica	442
142. Elementi del preliminare di vendita	445
143. La trascrizione del preliminare di vendita immobiliare	449
144. L'ipoteca fondiaria. Il privilegio speciale sull'immobile promesso in vendita	451
145. L'inadempimento del preliminare. L'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre	453
145.1. Il preliminare di vendita di cosa altrui	454
145.2. Promessa di vendita di bene irregolare e di bene affetto da vizi (materiali e giuridici). I rimedi a difesa del promissario acquirente	455
146. Preliminare e risoluzione per impossibilità sopravvenuta, risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, rescissione e azione revocatoria	460

CAPITOLO DECIMO
VENDITA E FALLIMENTO

147. Effetti del fallimento sui rapporti pendenti	463
148. L'opponibilità della vendita al fallimento. Esenzioni dall'azione revocatoria	465
149. Fallimento del compratore e del venditore	467
150. Vendita di merci viaggianti	471
151. Vendita con riserva della proprietà	473

	<i>pag.</i>
152. Effetti del fallimento sul preliminare di vendita	477
152.1. Il preliminare di vendita trascritto	478
152.2. Il preliminare di vendita avente ad oggetto la “prima casa” o la sede principale dell’impresa	482

CAPITOLO UNDICESIMO
LA VENDITA INTERNAZIONALE
(PROFILI GENERALI)

153. Il processo di unificazione della disciplina della vendita internazionale	485
154. Le fonti della disciplina della vendita internazionale	487
155. Il presupposto per l’applicazione delle convenzioni internazionali: l’internazionalità della vendita	489
156. Le convenzioni di diritto internazionale privato	490
157. Le convenzioni di diritto materiale uniforme. In particolare, la Convenzione di Vienna del 1980	492
157.1. I presupposti, l’ambito di applicazione e l’oggetto della disciplina della Convenzione di Vienna	494
157.2. I contenuti della disciplina (cenni)	496
158. La vendita internazionale e l’ordinamento italiano	498

<i>Indice analitico</i>	501
-------------------------	-----