

Indice sommario

Capitolo I (di ALESSANDRO CIATTI)

La vendita in generale

1. Le caratteristiche del contratto e la distinzione con la permuta 1
2. La vendita e la donazione: il *negotium mixtum cum donatione* 4
3. Vendita e appalto (e contratto d'opera) 8
4. La distinzione con le altre figure confinanti: riporto ed estimatorio 11
5. (Segue): somministrazione e concessione di vendita 14
6. L'oggetto (i divieti speciali di compera) 18
7. La formazione dell'accordo: la proposta con clausola «salvo conferma», «salvo venduto» e la vendita con riserva di gradimento 19
8. La vendita a scopo di garanzia e la vendita con patto di riscatto 22
9. Disciplina del patto e variazioni consentite del tipo legale 29

Capitolo II (di ANNA BONFANTE)

Il trasferimento del diritto e la vendita c.d. obbligatoria: generalità

1. Vendita obbligatoria e principio consensualistico 33
2. Fattispecie particolari: vendita obbligatoria e vendita a termine e condizione, vendita a rate con riserva di proprietà e vendita a prova 38
3. Vendita obbligatoria e contratto preliminare 44
4. Vendita obbligatoria e beni immobili 49

Capitolo III (di GIANFRANCESCO VECCHIO)

I singoli casi di vendita obbligatoria

1. Premessa 53
2. La vendita di cosa futura 54
3. La vendita di cosa altrui 62
4. La vendita con patto di riscatto 69
5. La vendita di cosa generica 73
6. La vendita a rate con riserva della proprietà 76
7. La vendita con riserva di gradimento 85

Capitolo IV (di SIMONA FALCHERO)

La sopportazione del rischio

1. Osservazioni generali 87
2. Il passaggio del rischio: le diverse regole 88
3. La «regola della proprietà» 89
4. Consegna e passaggio del rischio 91
5. Gli eventi compresi nel concetto di rischio: il perimento della cosa 93

6. Altri eventi compresi nel concetto di rischio	94
7. Eccezioni al principio <i>res perit domino</i> e casi particolari	95
7.1 (Segue): la vendita a termine iniziale	95
7.2 (Segue): la vendita con riserva di proprietà	95
7.3 (Segue): la vendita a rate	96
7.4 (Segue): la vendita di cose mobili al consumatore	97
7.5 (Segue): la vendita di merci viaggianti	97
7.6 (Segue): la vendita di genere	98
7.7 (Segue): la vendita piazza a piazza	98
7.8 (Segue): la vendita di merci c.d. «alla rinfusa»	98
7.9 (Segue): la vendita con spedizione	99
7.10 (Segue): la vendita internazionale di merci	99
8. Deroghe contrattuali alle regole legislative sulla sopportazione del rischio	100
9. Rischio e responsabilità contrattuale	100
10. La regola del <i>res perit domino</i> in Francia e in Italia	101
11. La regola <i>res perit emptoris</i> nella vendita immobiliare inglese e nel diritto scozzese	102
12. Il passaggio del rischio nella vendita tedesca	103

Capitolo V (di ANGELO BERTOLOTTI)

La consegna della cosa

1. Generalità	105
2. L'obbligo di custodia. Lo stato della cosa al momento della consegna (art. 1477, 1° co.)	109
3. Il tempo della consegna	111
4. Il luogo della consegna	115
5. Il trasferimento del possesso. Il costituito possessorio	119
6. Gli accessori, le pertinenze ed i frutti (art. 1477, 2° co.)	121
7. La consegna dei titoli e dei documenti (art. 1477, 3° co.)	125
7.1 (Segue): la consegna dei documenti nella vendita di immobile urbano. Il certificato di abitabilità	129
7.2 (Segue): la consegna dei documenti nella vendita di autoveicolo	133
7.3 (Segue): brevi cenni ad altre fattispecie	134
8. La consegna nella vendita su documenti (artt. 1527, 1528, 1529)	136

Capitolo VI (di ALESSANDRO CIATTI)

Le garanzie per evizione e per difetti materiali della cosa

1. Il fondamento unitario delle garanzie	141
2. Il risarcimento del danno e l'azione di esatto adempimento	143
3. Gli eventi evizionali	147
4. La denuncia della lite al venditore	151
5. L'evizione invertita e l'evizione evitata	156
6. Il contenuto della garanzia	158
7. L'evizione parziale	161

8. Le modifiche convenzionali alla garanzia, la vendita a rischio e pericolo del compratore e il fatto proprio del venditore	163
9. Il pericolo di rivendica e la vendita di cosa gravata da vincoli di espropriabilità	166
10. Gli oneri e i diritti di godimento di terzi	169
11. I vizi e la mancanza di qualità: quadro introduttivo	173
12. (Segue): la distinzione tra i vizi e la mancanza di qualità della cosa compravenduta	178
13. La verifica preventiva della cosa compravenduta	181
14. (Segue): il deposito, il sequestro e la vendita per conto di chi spetta	185
15. Il contenuto della garanzia per i vizi	188
16. (Segue): La compera in danno	192
17. Le modifiche e le esclusioni contrattuali della garanzia	193
18. Gli effetti della risoluzione e della riduzione del prezzo e il risarcimento del danno	196
19. I termini e le condizioni per l'azione	198
20. La garanzia di buon funzionamento	203
21. Le vendite di animali vivi	209
22. La mancanza di qualità	211
23. La consegna di cosa diversa (<i>aliud pro alio datum</i>)	214
24. Le garanzie nella vendita forzata	218

Capitolo VII

La vendita dei beni di consumo

SEZIONE I (di MARCO ARENA)

CONSIDERAZIONI GENERALI

1. La direttiva n. 99/44/CE e le sue finalità	221
2. L'attuazione della direttiva europea	222
3. La tutela del consumatore nell'età della decodificazione	225
4. Il rilievo sistematico della normativa consumeristica	227

SEZIONE II (di MARCO ARENA)

L'AMBITO DI APPLICAZIONE DELLA NORMATIVA «CONSUMERISTICA»

1. I presupposti di operatività della disciplina speciale	229
2. La nozione di consumatore	229
3. La nozione di venditore e di produttore	233
4. La nozione di bene di consumo	236
5. Il requisito tipologico	241

SEZIONE III (di MARCO ARENA)

LA GARANZIA DI CONFORMITÀ

1. La conformità al contratto: obbligazione o garanzia?	246
2. La centralità della consegna	252

3. I parametri di conformità	256
4. L'idoneità all'uso abituale	257
5. La conformità alla descrizione fatta dal venditore o al campione o modello	258
6. Le qualità e le prestazioni abituali	259
7. L'idoneità all'uso particolare voluto dal consumatore	262
8. L' <i>aliud pro alio</i> e altre figure	263
9. Le cause di esclusione della responsabilità	265
10. Il difetto di installazione	271

SEZIONE IV (di MARCO ARENA)

IL CARATTERE IMPERATIVO DELLE DISPOSIZIONI

1. La nullità dei patti limitativi dei diritti del consumatore	276
2. La disciplina di conflitto	280

SEZIONE V (di MARCO ARENA)

LA GARANZIA CONVENZIONALE

1. La natura della garanzia convenzionale	286
2. I requisiti contenutistico-formali	291

SEZIONE VI (di PIERGIUSEPPE FISSORE)

I RIMEDI ALL'INADEMPIMENTO DEL PROFESSIONISTA

1. Introduzione	293
2. La riparazione	296
3. La sostituzione	299
4. La risoluzione e la riduzione del prezzo	300
5. Il diritto di regresso	302
6. La tutela in base ad altre disposizioni	305

Capitolo VIII (di ALESSANDRO CIATTI)

Il pagamento del prezzo

1. Obbligo di pagamento del prezzo e definizione del tipo contrattuale	309
2. Il tempo di adempimento della prestazione del compratore	311
3. Il luogo	314
4. Gli interessi compensativi	316
5. Il pagamento del prezzo nella vendita internazionale di beni mobili	319
6. L'esecuzione coattiva per inadempimento del compratore (la vendita di rimpiazzo)	322
7. Inadempimento del compratore e risoluzione di diritto nella compravendita mobiliare	325
8. La restituzione di cose non pagate (<i>stoppage in transitu</i>)	328

Capitolo IX (di SIMONA FALCHERO)

Le obbligazioni accidentali o accessorie o di creazione pattizia

1. Osservazioni generali	335
2. Alcuni singoli casi di obbligazioni accidentali	338
2.1 Le obbligazioni accidentali del venditore	339
2.1.1 (Segue): le obbligazioni accidentali di modificare, completare o (integrare la <i>res</i>	340
2.1.2 (Segue): le obbligazioni accidentali di «posa in opera»	342
2.1.3 (Segue): le obbligazioni accidentali di estinguere i diritti personali di godimento gravanti sulla <i>res</i> alienata	343
2.1.4 (Segue): le obbligazioni accidentali di offerta dei c.d. «servizi» alla clientela	343
2.1.5 (Segue): le obbligazioni accidentali nelle c.d. vendite «con omaggio» o «a premio»	345
2.2 La particolare figura giuridica del patto di riscatto	345
2.3 Le obbligazioni accidentali dell'acquirente	346
2.3.1 (Segue): le obbligazioni accidentali limitanti il godimento del bene	346
2.3.2 (Segue): le obbligazioni accidentali nella c.d. «vendita con esclusiva»	347
2.3.3 (Segue): le obbligazioni accidentali nella c.d. «vendita dal produttore al rivenditore»	347
2.3.4 (Segue): l'obbligazione accidentale di cooperazione alla consegna della <i>res</i>	348
3. Le conseguenze dell'inadempimento alle obbligazioni accidentali pattuite in aggiunta al contratto principale	349

Capitolo X (di MAURIZIO CAVANNA)

La vendita immobiliare. La vendita di immobili da costruire e le relative tutele

SEZIONE I

LA VENDITA IMMOBILIARE

1. La disciplina del codice: vendita a corpo e a misura	351
2. La vendita immobiliare e la disciplina urbanistica	355
2.1 (Segue:) le menzioni richieste, a pena di nullità dell'atto traslativo, dalla normativa urbanistica	357
2.2 (Segue): la certificazione di agibilità	365
3. Il c.d. allineamento catastale	368
3.1 Premessa e valenza generale della disciplina	368
3.2 Ambito di applicazione	371
3.3 Tipologia di atti	372
3.4 Oggetto dell'atto	374

3.5 Fattispecie particolari: fabbricati urbani in corso di ristrutturazione; unità condominiali; posti auto scoperti; aree di pertinenza di fabbricati urbani; fabbricati rurali	376
4. Rendimento energetico dei fabbricati: il quadro normativo	380
4.1 (Segue): l'attestato di certificazione energetica	383
4.2 (Segue): l'obbligo di dotazione	385
4.3 Cronaca di una... abrogazione annunciata	388

SEZIONE II

LA VENDITA DI IMMOBILI DA COSTRUIRE (E LE TUTELE DEGLI ACQUIRENTI)

1. Il fondamento della disciplina	390
2. Il presupposto soggettivo	391
2.1 Il presupposto oggettivo	393
2.2 Il presupposto contrattuale	395
2.3 Il presupposto temporale	398
3. La garanzia fideiussoria	398
3.1 L'esclusione della garanzia relativamente alle «somme per le quali è pattuito che debbano essere erogate da un soggetto mutuante»	400
3.2 Polizze fideiussorie a contenuto progressivo e scalare	401
3.3 L'ambito della tutela fideiussoria	402
3.4 Il preliminare sotto condizione sospensiva della consegna della fideiussione	404
3.5 Rinuncia preventiva alla tutela e forme di garanzia alternative; la sanzione della nullità	405
4. L'assicurazione dell'immobile	407
5. Il contenuto del contratto e la sua successiva modificabilità	408
6. L'obbligo di cancellazione o frazionamento dell'ipoteca prima della compravendita	411
7. Cenni ad alcuni profili processuali: il diritto di prelazione; l'azione revocatoria e il fallimento del costruttore	414

Capitolo XI (di GIORGIA ALESSANDRIA)

La vendita di eredità

1. Nozione e collocazione	415
2. Struttura ed oggetto del contratto	418
3. Obblighi del venditore	423
4. Il subingresso del compratore: analisi generale dell'art. 1545 c.c.	427
4.1 Analisi del patto contrario in tema di rapporti interni tra compratore e venditore	429
5. La responsabilità per i debiti ereditari e la previsione di un patto contrario	430
6. L'articolo 1547 c.c.: le altre forme di alienazione dell'eredità	433

Capitolo XII (di FRANCESCO SALINAS)**La vendita di azienda**

- | | |
|--|-----|
| 1. Il contratto di vendita di azienda. L'oggetto del contratto | 437 |
| 2. La fase delle trattative. Lettere di intenti e <i>due diligence</i> | 454 |
| 3. La conclusione del contratto. Le clausole di garanzia. Il prezzo | 457 |
| 4. La forma del contratto | 462 |
| 5. Il divieto di concorrenza | 468 |
| 6. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda: la successione nei contratti | 473 |
| 7. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda sui crediti | 489 |
| 8. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda sui debiti | 493 |

Capitolo XIII (di ANGELO BERTOLOTTI)**La vendita a termine dei titoli di credito**

- | | |
|--|-----|
| 1. Nozione e caratteri generali | 501 |
| 1.1 La vendita a termine in borsa | 505 |
| 2. I diritti accessori: l'art. 1531 c.c. Il recesso nella compravendita di titoli azionari | 508 |
| 3. Diritto di opzione, premi e rimborsi: gli artt. 1532 e 1533 c.c. | 511 |
| 4. I versamenti necessari alla liberazione dei titoli: l'art. 1534 c.c. | 514 |
| 5. L'inadempimento: l'art. 1536 c.c. e l'art. 76 l. fall. | 515 |

Capitolo XIV**La compravendita di partecipazioni societarie****SEZIONE I (di MIA CALLEGARI)****LA VENDITA DI AZIONI E DI QUOTE DI S.R.L.**

- | | |
|---|-----|
| 1. Oggetto «diretto» e oggetto «indiretto» della cessione | 519 |
| 2. Natura e regole di circolazione delle partecipazioni societarie | 521 |
| 3. Struttura e caratteri del contratto di cessione delle partecipazioni | 527 |
| 4. Le clausole sull'oggetto «diretto» | 532 |
| 5. Operatività ed effetti delle <i>legal warranties</i> | 539 |

SEZIONE II (di ELENA FREGONARA)**La vendita di quote di società di persone**

- | | |
|---|-----|
| 1. Premessa | 544 |
| 2. La disciplina: il modello legale e la sua derogabilità | 545 |
| 3. Gli effetti del trasferimento della quota: il modello legale e la sua derogabilità | 549 |
| 4. Ulteriori effetti del trasferimento e relativi modelli convenzionali | 553 |
| 5. Il trasferimento della partecipazione del socio accomandante | 557 |
| 6. Conclusioni | 558 |

Capitolo XV (di NICOLA BOTTERO)

La vendita dei diritti di proprietà industriale e intellettuale

1. Premessa. La definizione del tema e le fonti	561
2. Territorialità e legge applicabile al trasferimento	563
3. La forma del contratto e pubblicità del trasferimento	565
4. Il contenuto del contratto	568
4.1 La vendita di brevetto per invenzione (e modello di utilità)	569
4.2 La vendita del marchio d'impresa e degli altri segni distintivi	575
4.3 Cenni sulla vendita dei diritti patrimoniali d'autore	579

Capitolo XVI (di IVAN UGLIO)

La vendita nel fallimento

1. Disciplina dei rapporti giuridici preesistenti alla data del fallimento	583
2. Il contratto di vendita nella procedura fallimentare	589
3. Fallimento e contratto preliminare di vendita	593
4. Fallimento e contratti di vendita di immobili da costruire	598
5. Fallimento e contratto di vendita con riserva di proprietà	601
6. La vendita a consegne ripartite	604
7. Restituzione di cose non pagate	605
8. Il contratto di vendita nelle altre procedure concorsuali	607
9. La vendita nell'esercizio provvisorio dell'impresa del fallito e nell'affitto endoconcorsuale di azienda o di rami dell'azienda	613
10. La vendita fallimentare	617

Indice bibliografico	621
Indice analitico	647