

Indice sommario

<i>Prefazione alla prima edizione</i>	VII
<i>Prefazione alla seconda edizione</i>	IX

PARTE PRIMA LA COMPRAVENDITA

Capitolo I La compravendita in generale

1.	Nozione di compravendita	3
1.1.	Generalità	3
1.2.	Cenni storici	4
1.3.	Vendita c.d. reale e vendita obbligatoria.	4
1.4.	Il rischio contrattuale	6
2.	Natura giuridica	6
2.1.	È un contratto consensuale.	6
2.2.	È un contratto con effetti reali.	7
2.3.	È un contratto con attribuzioni corrispettive	8
2.4.	È un contratto commutativo	9
2.5.	È un contratto istantaneo.	9
2.6.	È un contratto a due parti	9
2.7.	È un contratto, normalmente, di straordinaria amministrazione.	10
3.	I requisiti del contratto	10
3.1.	L'accordo delle parti.	10
3.2.	La causa	11
3.3.	La forma	12
3.4.	L'oggetto. Rinvio.	13
4.	L'oggetto - Il diritto trasferito	13
4.1.	Generalità	13
4.2.	Diritto di proprietà.	14
4.3.	Diritti reali di godimento	15
4.4.	Diritti di credito	16
4.5.	Universalità di mobili	17
4.6.	Azienda	18
4.7.	Eredità. Cenni e rinvio	20
4.8.	Contratto.	20
4.9.	Quote delle società di persone.	21

4.10.	Titoli di credito e partecipazioni di società	22
4.11.	Beni immateriali	23
4.12.	Beni futuri e beni altrui. Cenni e rinvio	24
4.13.	Multiproprietà.	24
4.14.	Cubatura	28
4.15.	I posti-auto	31
4.16.	Aspettativa.	34
5.	Il prezzo	37
5.1.	Nozione e natura giuridica	37
5.2.	Gli interessi compensativi.	39
5.3.	Determinazione convenzionale.	39
5.4.	Determinazione legale.	40
5.5.	Alcune ipotesi peculiari: a) il pagamento del prezzo dedotto in condizione	42
5.6.	b) attribuzione pecuniaria e contemporanea attribuzione traslativa da parte dell'acquirente	44
6.	Oggetti inammissibili di vendita	44
6.1.	Diritti reali di garanzia	44
6.2.	Beni non commerciabili	45
6.3.	Energie lavorative	47
6.4.	Possesso	47
7.	I soggetti	49
7.1.	Generalità	49
7.2.	Cenni sull'incapacità dei soggetti	50
7.3.	Invalidità soggettiva	50
7.4.	Inefficacia soggettiva.	51
8.	Le obbligazioni del venditore.	51
8.1.	L'obbligazione di consegnare la cosa	52
8.2.	L'obbligazione di fare acquistare	52
8.3.	L'obbligazione di garantire. Cenni e rinvio	52
8.4.	L'obbligazione (eccezionale) di pagare le spese contrattuali.	52
9.	L'obbligazione di consegnare in particolare	52
9.1.	Generalità	52
9.2.	Modi di consegna.	53
9.3.	Luogo della consegna	54
9.4.	Tempo della consegna.	54
9.5.	La vendita a consegne ripartite in particolare.	54
10.	Le obbligazioni del compratore	55
10.1.	L'obbligazione di pagare il prezzo	55
10.2.	L'obbligazione di pagare le spese della vendita	56
11.	Disciplina particolare delle cose mobili e delle cose immobili	56
11.1.	Generalità	56
11.2.	La disciplina speciale della vendita mobiliare.	56
11.3.	La disciplina speciale della vendita immobiliare: nel Codice civile	57
11.4.	Segue: nelle Leggi speciali	59
11.5.	Dichiarazioni urbanistiche tra menzioni ed allegazioni obbligatorie	60
11.5.1.	I terreni.	60
11.5.2.	I terreni percorsi da incendio	61
11.5.3.	I terreni soggetti ad uso civico	62

11.5.4.	I fabbricati	63
11.6.	Conformità catastale	65
11.7.	Il pagamento del prezzo tra legge Bersani e normativa antiriciclaggio.	67
11.8.	Gli obblighi in tema di certificazione energetica	69
11.9.	La conformità degli impianti	70
12.	Crisi del mercato immobiliare e nuove figure negoziali	72
12.1.	Introduzione	72
12.2.	Il rent to buy	72
12.3.	Il buy to rent	73
12.4.	Le altre fattispecie negoziali	73

Capitolo II

La tutela delle parti

1.	Principi generali	75
1.1.	Il sistema	75
1.2.	La tutela contrattuale generale	75
1.3.	Le c.d. garanzie a favore del compratore. Rinvio	76
1.4.	La responsabilità del venditore per rovina e difetti di cose immobili.	76
1.5.	La tutela speciale nella vendita di cose mobili. Rinvio	77
2.	Generalità sulle « garanzie » a favore del compratore	77
2.1.	Nozione e fondamento	77
2.2.	Teoria dell'invalidità	78
2.3.	Teoria dell'assicurazione	78
2.4.	Teoria preferibile dei tipici rimedi per l'inadempimento	78
2.5.	Applicabilità delle garanzie al preliminare.	79
3.	La garanzia per evizione. Generalità	82
3.1.	Nozione	82
3.2.	Le varie ipotesi di evizione	82
3.3.	I fatti evizionali	84
3.4.	I momenti dell'evizione	86
4.	Le singole azioni a tutela del compratore evitto	86
4.1.	Generalità	86
4.2.	La risoluzione del contratto	87
4.3.	La riduzione del prezzo	87
4.4.	La restituzione del prezzo.	88
4.5.	Il rimborso del valore dei frutti restituiti all'evincente	88
4.6.	Il rimborso delle spese giudiziali.	89
4.7.	Il rimborso delle spese fatte per la cosa	89
4.8.	Il rimborso delle spese e dei pagamenti legittimamente fatti per il contratto	89
4.9.	Il risarcimento del danno	89
5.	Modificazione o esclusione convenzionale della garanzia per evizione	90
5.1.	Generalità	90
5.2.	Aumento della garanzia	90
5.3.	Esclusione (totale o parziale) della garanzia	90
5.4.	Vendita a rischio e pericolo del compratore.	91

6.	La garanzia per vizi. Generalità	92
6.1.	Nozione e natura giuridica	92
6.2.	Requisiti dei vizi	93
6.3.	Clausola di esclusione o di limitazione della garanzia	94
6.4.	Vizi della cosa e <i>aliud pro alio</i>	94
7.	Le azioni a tutela del compratore per vizi della cosa	95
7.1.	Azione redibitoria	96
7.2.	Azione estimatoria	96
7.3.	Termini e condizioni relativi alle predette azioni.	97
7.4.	Risarcimento del danno	98
7.5.	Vendita di animali	99
7.6.	Inammissibilità dell'azione di adempimento.	99
8.	La garanzia per mancanza delle qualità promesse	100
8.1.	Nozione e natura giuridica	100
8.2.	Mancanza di qualità ed errore sulla qualità	101
8.3.	Difetto di qualità e consegna di cosa diversa	101
8.4.	Disciplina giuridica.	102
9.	La tutela nella vendita di cose mobili.	103
9.1.	La denuncia nella vendita di cose da trasportare.	103
9.2.	La garanzia di buon funzionamento	103
9.3.	L'accertamento dei difetti.	104
9.4.	Il deposito della cosa venduta	105
9.5.	La compravendita in danno	106
9.6.	La risoluzione di diritto	107
9.7.	Il risarcimento del danno	108
9.8.	La restituzione di cose non pagate	108

Capitolo III

La vendita obbligatoria

1.	Principi generali.	111
1.1.	Nozione	111
1.2.	Effetti obbligatori ed effetti reali	112
1.3.	La disciplina nelle due fasi	112
1.4.	La trascrizione della vendita obbligatoria	114
2.	Natura giuridica	115
2.1.	Teoria del doppio negozio	115
2.2.	Teoria del negozio tipico	116
2.3.	Teoria della fattispecie traslativa complessa.	117
2.4.	Teoria del negozio condizionato.	117
2.5.	Teoria (preferibile) del negozio con effetti reali differiti	117
3.	Le singole ipotesi di vendita obbligatoria	119
3.1.	Ipotesi incluse	119
3.2.	Ipotesi escluse.	119
4.	La vendita di cose future - Generalità	120
4.1.	Nozione	120
4.2.	Natura giuridica.	120
4.3.	Oggetto.	122

5.	Disciplina giuridica della vendita di cose future	123
5.1.	Generalità	123
5.2.	Il momento dell'acquisto	123
5.3.	La mancata produzione del bene in particolare	124
5.4.	La trascrizione	124
6.	Le novità introdotte dal D.Lgs. n. 122 del 2005.	125
7.	Vendita di cosa futura e appalto.	128
7.1.	Il problema	128
7.2.	L'individuazione del negozio.	129
7.3.	In particolare la costruzione di beni immobili su suolo del costruttore.	130
8.	La c.d. vendita di speranza	131
8.1.	Nozione	131
8.2.	Natura giuridica.	132
8.3.	Disciplina giuridica.	132
9.	La vendita di cosa altrui - Generalità.	133
9.1.	Nozione	133
9.2.	Natura giuridica.	134
9.3.	Vendita di cosa altrui venduta come propria	134
9.4.	I modi di acquisto del bene.	135
10.	Disciplina giuridica della vendita di cosa altrui	136
10.1.	Generalità	136
10.2.	Risoluzione per inadempimento	136
10.3.	Clausola di esonero da responsabilità	138
10.4.	Trascrizione	138
11.	Le figure affini alla vendita di cosa altrui	140
11.1.	Vendita di cosa futura	140
11.2.	Vendita di cosa generica altrui.	140
11.3.	Promessa del fatto del terzo	140
11.4.	Patto successorio dispositivo	142
12.	La vendita di cosa parzialmente altrui	142
12.1.	Nozione	142
12.2.	Ipotesi	143
12.3.	Ipotesi similari	144
13.	La vendita con riserva di proprietà - Generalità	145
13.1.	Nozione	145
13.2.	Teoria del negozio condizionato sospensivamente	146
13.3.	Teoria della proprietà risolubile	146
13.4.	Teoria della doppia proprietà	147
13.5.	Teoria della proprietà del compratore	147
13.6.	Teoria preferibile della vendita obbligatoria	147
13.7.	La posizione giuridica del compratore in particolare	148
13.8.	Ambito della vendita con riserva di proprietà	149
14.	Disciplina della vendita con riserva di proprietà	150
14.1.	Il passaggio dei rischi e dei pericoli.	150
14.2.	Opponibilità ai terzi della riserva di proprietà	151
14.3.	Trascrizione	151
14.4.	Limitata risoluzione per inadempimento.	152
14.5.	La c.d. vendita in forma di locazione	153
15.	La vendita di cose generiche	155

15.1.	Nozione e natura giuridica	155
15.2.	Oggetto.	156
15.3.	Cenni sull'individuazione	157
15.4.	L'individuazione nella c.d. vendita da piazza a piazza.	159
15.5.	La trascrizione	159
15.6.	La c.d. vendita di massa.	159
16.	La vendita alternativa	160
16.1.	Nozione e natura giuridica	160
16.2.	Disciplina giuridica.	162
16.3.	Vendita con facoltà alternativa	164

Capitolo IV **Tipi speciali di vendita**

1.	La vendita con patto di riscatto - Principi generali.	167
1.1.	Nozione	167
1.2.	Teoria del negozio condizionato.	168
1.3.	Teoria preferibile del negozio puro attributivo di un potere di revoca.	169
1.4.	Situazione giuridica del compratore.	170
1.5.	Situazione giuridica del venditore	170
1.6.	Cedibilità e rinuncia al diritto di riscatto.	172
1.7.	I requisiti formali della vendita con patto di riscatto	173
1.8.	Trascrizione. Cenni e rinvio	174
2.	L'esercizio del diritto di riscatto	174
2.1.	Termini.	174
2.2.	La dichiarazione di riscatto.	175
2.3.	Gli oneri del riscattante	176
3.	Effetti della vendita con patto di riscatto	178
3.1.	Effetti fra le parti anteriori al riscatto	178
3.2.	Effetti fra le parti successivi al riscatto.	178
3.3.	Effetti nei confronti dei terzi. La trascrizione.	179
4.	Divisibilità del riscatto	182
4.1.	Vendita di una quota di cosa indivisa	182
4.2.	Vendita congiuntiva di tutte le quote.	183
4.3.	Vendita separata di cosa indivisa	184
4.4.	Subingresso di più eredi al compratore.	184
5.	Figure affini alla vendita con patto di riscatto.	185
5.1.	Il c.d. patto di retrovendita	185
5.2.	L'opzione	186
5.3.	Il patto di recesso	186
5.4.	Il patto di migliore offerta	187
6.	La vendita con patto di riscatto ed il divieto del patto commissorio	187
6.1.	Il problema delle c.d. alienazioni a scopo di garanzia	187
6.2.	Teoria della nullità.	189
6.3.	Teoria preferibile della validità	190
6.4.	La nuova posizione della Corte di Cassazione	191
6.5.	La cessione del credito a scopo di garanzia	193
6.6.	La vendita fiduciaria	194

7.	La vendita con trasporto	194
7.1.	Nozione e caratteri	194
7.2.	Disciplina giuridica	196
7.3.	Clausole derogatrici	197
7.4.	Clausole derogatrici	199
8.	La vendita con riserva di gradimento	200
8.1.	Nozione	200
8.2.	Natura giuridica	200
8.3.	Atto di gradimento ed accettazione	202
8.4.	Le ipotesi di dichiarazione tipica	203
8.5.	Obbligo di buona fede: in particolare, obbligo di permettere l'esame	204
9.	La vendita a prova	205
9.1.	Nozione	205
9.2.	Natura giuridica	205
9.3.	La prova	206
10.	La vendita su campione	209
10.1.	Nozione	209
10.2.	Natura giuridica	210
10.3.	Disciplina giuridica	211
10.4.	Vendita su tipo di campione	213
11.	La vendita su documenti	214
11.1.	Nozione	214
11.2.	Natura giuridica	215
11.3.	I titoli rappresentativi della merce	216
11.4.	Pagamento del prezzo	219
11.5.	Il regime particolare dei rischi	220
11.6.	Pagamento contro documenti a mezzo di banca	222
11.7.	Vendita su documenti e altre fattispecie contrattuali: differenze	225
12.	La vendita a termine di titoli di credito	225
12.1.	Nozione	225
12.2.	Natura giuridica	226
12.3.	Disciplina giuridica	228
13.	La vendita di eredità	230
13.1.	Nozione	230
13.2.	Natura giuridica	230
13.3.	Oggetto	231
13.4.	Gli obblighi delle parti	235
13.5.	La responsabilità per debiti ereditari	236
13.6.	Forma e trascrizione	237
13.7.	Altre forme di alienazione di eredità	238
13.8.	La vendita di coeredità	239
13.9.	La vendita dei singoli beni ereditari	239

PARTE SECONDA IL RIPOSO

1.	Generalità	243
1.1.	Nozione e applicazioni	243

1.2.	Cenni storici	244
1.3.	Figure particolari	245
2.	Natura giuridica	246
2.1.	È un contratto autonomo e unitario	246
2.3.	È un contratto a titolo oneroso	247
2.2.	È un contratto reale	247
2.3.	È un contratto con effetti reali.	248
2.4.	È un contratto a prestazioni corrispettive	248
2.5.	Non è un contratto aleatorio	249
3.	I requisiti del contratto	249
3.1.	L'accordo delle parti.	249
3.2.	La causa	250
3.3.	L'oggetto.	251
3.4.	La forma	252
4.	La disciplina giuridica	253
4.1.	Generalità	253
4.2.	Diritti accessori e obblighi inerenti ai titoli	253
4.3.	Inadempimento	254
4.4.	Fallimento	255
5.	Le figure affini.	256
5.1.	Anticipazione bancaria su titoli	256
5.2.	Mutuo pignoratizio.	257
5.3.	Riporto e patto commissorio	257

PARTE TERZA LA PERMUTA

1.	Generalità	261
1.1.	Nozione	261
1.2.	Cenni storici	262
1.3.	Funzione	262
2.	Natura giuridica	263
3.	I requisiti del contratto	263
3.1.	L'accordo delle parti.	263
3.2.	La causa	264
3.3.	La forma	264
3.4.	L'oggetto.	264
4.	Permuta e vendita	265
4.1.	Importanza della distinzione	265
4.2.	I caratteri distintivi.	265
4.3.	In particolare: la permuta con conguaglio	266
5.	Permuta reale e permuta obbligatoria	267
5.1.	Generalità	267
5.2.	La permuta di cosa futura	268
5.3.	<i>Segue:</i> le novità introdotte dal D.Lgs. n. 122 del 2005.	270
5.4.	La permuta di cosa altrui	270
5.5.	Permuta per persona da nominare	271
5.6.	Permuta a favore di terzo.	272

6.	Disciplina giuridica	272
6.1.	Disciplina specifica	273
6.2.	Norme compatibili	273
6.3.	Norme incompatibili	274
6.4.	Norme che esigono un adeguamento	275
6.5.	Norme relative al fallimento	275
6.6.	Norme relative alla prelazione	277

PARTE QUARTA IL CONTRATTO ESTIMATORIO

1.	Principi generali.	281
1.1.	Nozione	281
1.2.	Cenni storici.	281
1.3.	Funzione	282
2.	Il momento traslativo della proprietà	282
2.1.	Teoria del trasferimento immediato	283
2.2.	Teoria (preferibile) del trasferimento differito	283
2.3.	Il potere di disposizione dell' <i>accipiens</i>	285
2.4.	Conclusione	285
3.	Natura giuridica.	286
3.1.	È un contratto autonomo	286
3.2.	È un contratto reale	286
3.3.	È un contratto unilaterale.	287
3.4.	È un contratto con attribuzioni corrispettive	287
3.5.	È un contratto con obbligazione facoltativa	288
3.6.	Non è normalmente un contratto <i>intuitu personae</i>	288
3.7.	Non è un contratto fiduciario	288
3.8.	Non è contratto soggettivamente qualificato	289
4.	I requisiti del contratto	289
4.1.	L'accordo delle parti.	289
4.2.	La causa	290
4.3.	L'oggetto.	290
4.4.	La forma	291
4.5.	La consegna	291
5.	Le obbligazioni delle parti	292
5.1.	Inesistenza di obbligazioni del <i>tradens</i>	292
5.2.	L'obbligazione del pagamento del prezzo da parte dell' <i>accipiens</i>	292
5.3.	Inesistenza di altre obbligazioni dell' <i>accipiens</i>	293
5.4.	La facoltà di restituzione	294
6.	La tutela	296
6.1.	Tutela del <i>tradens</i>	296
6.2.	Tutela dell' <i>accipiens</i>	297
6.3.	Tutela dei terzi acquirenti.	298
6.4.	Tutela dei creditori.	298
6.5.	In particolare, il fallimento	299
7.	Le figure affini.	300
7.1.	Vendita	300

7.2.	Deposito	301
7.3.	Commissione e agenzia	301

PARTE QUINTA LA SOMMINISTRAZIONE

1.	Generalità	305
1.1.	Nozione	305
1.2.	Cenni storici	306
1.3.	Funzione	306
2.	Natura giuridica	307
2.1.	È un contratto autonomo	307
2.2.	È un contratto a prestazioni corrispettive	308
2.3.	È un contratto di durata	308
2.4.	È un contratto commutativo	308
2.5.	È un contratto incolore quanto agli effetti.	309
2.6.	Non è un contratto a soggetto qualificato	309
3.	I requisiti del contratto	310
3.1.	L'accordo delle parti.	310
3.2.	La causa	311
3.3.	L'oggetto.	312
3.4.	La forma	315
4.	Disciplina giuridica	316
4.1.	Il sistema	316
4.2.	Normativa specifica	316
4.3.	Normativa di rinvio	318
5.	Il patto di preferenza.	319
5.1.	Nozione e fondamento	319
5.2.	Natura giuridica.	320
5.3.	Disciplina giuridica.	322
6.	Il patto di esclusiva.	323
6.1.	Nozione	323
6.2.	Natura giuridica.	324
6.3.	L'inadempimento.	326
7.	L'estinzione	326
7.1.	Le cause generali	326
7.2.	La risoluzione per inadempimento in particolare.	327
7.3.	Il recesso in particolare	328
8.	Le figure affini.	329
8.1.	La vendita a consegne ripartite	330
8.2.	La locazione	331
8.3.	L'appalto.	331
8.4.	L'agenzia.	332
8.5.	Il mandato	332

**PARTE SESTA
LA LOCAZIONE**

**Capitolo I
La locazione in generale**

1.	Generalità	337
1.1.	Nozione e cenni storici	337
1.2.	Normativa vigente	338
1.3.	Le distinzioni	339
2.	Natura giuridica del contratto di locazione	340
2.1.	È un contratto consensuale	340
2.2.	È un contratto a prestazioni corrispettive	340
2.3.	È un contratto di durata	341
2.4.	È un contratto ad effetti obbligatori. Cenni e rinvio.	342
2.5.	È un contratto normalmente di ordinaria amministrazione.	342
3.	Natura giuridica del diritto del locatario	343
3.1.	Teoria del diritto reale	343
3.2.	Teoria del diritto di credito.	343
3.3.	Teoria preferibile del diritto personale di godimento	344
4.	Il conflitto tra più conduttori	345
4.1.	Generalità	345
4.2.	La priorità di godimento	345
4.3.	La mancanza di godimento	347
5.	I requisiti del contratto	348
5.1.	L'accordo delle parti.	348
5.2.	La causa	349
5.3.	La forma	350
5.4.	L'oggetto. Rinvio.	351
6.	L'oggetto	351
6.1.	Generalità	351
6.2.	La cosa locata	352
6.3.	Il corrispettivo.	354
7.	Le obbligazioni del locatore	355
7.1.	L'obbligo della consegna	355
7.2.	L'obbligo di mantenimento della cosa locata	357
7.3.	L'obbligo delle riparazioni in particolare	358
7.4.	La garanzia per vizi	359
7.5.	Il divieto di innovazioni	361
7.6.	L'obbligo di garantire il pacifico godimento. Le molestie di diritto e le molestie di fatto.	361
7.7.	L'obbligo di pagare l'indennità per miglioramenti ed addizioni.	363
8.	Le obbligazioni del conduttore.	364
8.1.	Il pagamento del corrispettivo	364
8.2.	La garanzia per il pagamento	366
8.3.	Il ricevimento della cosa locata	366
8.4.	La diligenza nell'uso	367
8.5.	L'osservanza della destinazione di uso	368

8.6.	L'obbligo di custodia	369
8.7.	L'obbligo di manutenzione	370
8.8.	La restituzione della cosa locata	370
9.	La sublocazione	371
9.1.	Nozione e natura giuridica	371
9.2.	L'azione diretta del locatore verso il subconduttore	372
9.3.	Il divieto di sublocazione	373
9.4.	La sublocazione nei confronti del nuovo proprietario	374
10.	La cessione della locazione	374
10.1.	Nozione e natura giuridica	374
10.2.	Disciplina giuridica	375
10.3.	La cessione legale del contratto. Cenni e rinvio	375
11.	Il trasferimento a titolo particolare della cosa locata	375
11.1.	Generalità	375
11.2.	La clausola di scioglimento	376
11.3.	I limiti	377
11.4.	Il subingresso	377
11.5.	Estinzione del diritto del locatore	378
12.	Estinzione del rapporto di locazione	379
12.1.	Generalità	379
12.2.	Scadenza del termine	379
12.3.	La rinnovazione tacita	380
12.4.	Risoluzione	382
12.5.	Volontà sopravvenuta delle parti	383
13.	Le figure affini	384
13.1.	Generalità	384
13.2.	Il comodato	385
13.3.	Il precario	386
13.4.	Il contratto di albergo	387
13.5.	Il noleggio	388
13.6.	Il deposito	389
13.7.	Il contratto di lavoro	389
13.8.	L'anticresi	390
13.9.	La c.d. vendita in forma di locazione	391
13.10.	Il leasing	392
13.11.	L'appalto	394
13.12.	Il rent to buy	394

Capitolo II

La locazione di fondi urbani

1.	La disciplina codicistica	397
1.1.	Generalità	397
1.2.	La durata	398
1.3.	Le garanzie per il pagamento del canone	399
1.4.	La manutenzione	400
1.5.	L'incendio di casa abitata da più inquilini	400
1.6.	Il recesso	401

2.	Principi generali sulla legislazione speciale.	402
2.1.	Generalità	402
2.2.	La legge 27 luglio 1978 n. 392	405
2.3.	I c.d. patti in deroga	407
3.	La nuova disciplina delle locazioni di immobili urbani adibiti ad uso di abitazione	408
3.1.	L. 9 dicembre 1998 n. 431: generalità.	408
3.2.	Ambito di applicazione	409
3.3.	Contratti c.d. liberi	409
3.4.	Contratti c.d. agevolati	410
3.5.	Disciplina comune	411
3.6.	Locazioni di fatto.	412
3.7.	Contratti di locazione in corso	412
4.	La locazione di immobili urbani adibiti ad uso diverso dall'abitazione.	412
4.1.	Il canone	413
4.2.	La durata.	413
4.3.	La successione nel contratto	414
4.4.	La sublocazione e la cessione	414
4.5.	La tutela dell'avviamento commerciale	415
4.6.	La prelazione	416

Capitolo III

L'affitto

1.	Generalità	419
1.1.	Nozione e cenni storici	419
1.2.	L'affitto di fondi rustici. Cenni e rinvio	420
1.3.	Affitto ed impresa	420
2.	Natura giuridica del contratto di affitto.	421
2.1.	Teoria dell'autonomia	421
2.2.	Teoria preferibile del sottotipo della locazione	421
2.3.	Caratteri dell'istituto.	422
3.	I requisiti del contratto	422
3.1.	L'accordo delle parti.	422
3.2.	La causa	423
3.3.	L'oggetto.	423
3.4.	La forma	424
4.	L'affitto di azienda in particolare	424
4.1.	Nozione	424
4.2.	Differenza dalla locazione di un elemento aziendale	425
4.3.	Disciplina applicabile	427
4.4.	In particolare la forma dell'affitto d'azienda	428
5.	Disciplina giuridica dell'affitto. La posizione giuridica dell'affittante	428
5.1.	Generalità	428
5.2.	L'obbligo della consegna	429
5.3.	Le riparazioni straordinarie.	429
5.4.	Il controllo sull'attività dell'affittuario	430
6.	La posizione giuridica dell'affittuario	430

6.1.	Il diritto di godere la cosa locata	430
6.2.	L'obbligo di curare la gestione.	432
6.3.	Il pagamento del canone	432
6.4.	Il divieto di subaffitto	433
6.5.	La restituzione della cosa locata	434
7.	L'estinzione del rapporto di affitto	434
7.1.	Recesso.	434
7.2.	Risoluzione per inadempimento	435
7.3.	Modificazione sopravvenuta del rapporto contrattuale	435
7.4.	Alienazione della cosa locata.	436
7.5.	Incapacità o insolvenza dell'affittuario	436
7.6.	Morte dell'affittuario.	436
8.	Le figure affini.	437
8.1.	Appalto.	437
8.2.	Vendita di cose future.	437
8.3.	Contratti associativi	437
9.	L'affitto di fondi rustici. Principi generali	438
9.1.	Nozione	438
9.2.	Disciplina giuridica.	439
9.3.	Distinzioni	440
10.	L'affitto a coltivatore diretto in particolare	440
10.1.	Nozione	440
10.2.	Forma.	441
10.3.	Durata	442
10.4.	Canone	442
10.5.	Miglioramenti	443
10.6.	Conversione in affitto dei contratti agrari associativi	444
10.7.	Prelazione	445
10.8.	Divieto di subaffitto	448
10.9.	Estinzione del contratto.	448
11.	L'affitto a coltivatore non diretto in particolare	451
11.1.	Nozione	451
11.2.	Disciplina giuridica.	452
	<i>Indice bibliografico</i>	453
	<i>Indice analitico-alfabetico</i>	479