

VOLUME I

VENDITA E VENDITE

VENDITA, SOTTOTIPI DI VENDITA, VENDITE

VENDITA

Sezione I. — Aspetti generali

CAPITOLO I

LA NOZIONE DELLA VENDITA: CAUSA E OGGETTO

di *Pietro Sirena*

1. La causa del contratto: il trasferimento di un diritto in cambio di un prezzo . . .	5
2. <i>Segue</i> . La mancata determinazione del prezzo e la sua determinabilità.	10
3. Il trasferimento di un diritto in cambio di un corrispettivo diverso dal prezzo .	16
4. Il trasferimento di un diritto in cambio di un prezzo vile	20
5. I divieti speciali di vendita.	25
6. L'oggetto del contratto. A) L'alienazione di un diritto (reale ovvero personale) preesistente: la vendita (della proprietà) di cose mobili e immobili	27
7. La vendita di un bene in comunione ordinaria ereditaria; la vendita di multiproprietà; la « vendita del possesso » e delle facoltà di godimento di una cosa .	30
8. La vendita di diritti di utilizzazione economica di beni immateriali e di « nuovi beni »	32
9. La vendita di diritti reali di godimento su cosa altrui	34
10. La vendita di crediti e di titoli di credito	36
11. La vendita di diritti personali di godimento; la vendita di diritti potestativi; la vendita di diritti edificatori	39
12. B) L'alienazione di un complesso organico di diritti (e di obblighi): la vendita di un contratto	42
13. <i>Segue</i> . La vendita di una partecipazione societaria	45
14. La vendita di un'eredità	48
15. La vendita di una universalità di mobili; la vendita di un'azienda.	50
16. C) La costituzione di un diritto reale su cosa altrui: in particolare, la vendita con riserva di usufrutto ovvero di servitù prediale.	54

CAPITOLO II
LA NOZIONE DELLA VENDITA: GLI EFFETTI TRASLATIVI
di *Pietro Sirena*

1. L'efficacia giuridica del contratto e il principio consensualistico. A) La produzione immediata dell'effetto traslativo della vendita	59
2. B) La produzione differita dell'effetto traslativo della vendita: l'alienazione generica e quella alternativa; differenze dall'alienazione di massa e da quella con facoltà alternativa	64
3. <i>Segue.</i> La vendita c.d. da piazza a piazza	68
4. La vendita di cose future: la fattispecie e l'acquisto della proprietà da parte del compratore	70
5. <i>Segue.</i> La responsabilità contrattuale del venditore	73
6. La vendita di cosa altrui (rinvio)	77
7. C) Il differimento dell'effetto traslativo per volontà delle parti contraenti e la derogabilità del principio consensualistico	78
8. Il passaggio del rischio di perdita della cosa venduta: il criterio del trasferimento della proprietà	82
9. <i>Segue.</i> Il criterio della consegna della cosa venduta.	86

CAPITOLO III
TIPO CONTRATTUALE E TIPOLOGIE DELLA VENDITA
di *Pietro Sirena*

1. Il tipo contrattuale della vendita e la sua classificazione (in particolare, la vendita aleatoria di cosa futura)	91
2. La distinzione codicistica tra la vendita di cose mobili e quella di cose immobili.	96
3. La vendita stipulata nell'esercizio dell'attività professionale del venditore.	99
4. I contratti bilateralmente commerciali (<i>business to business</i>): la vendita in regime di subfornitura.	103
5. <i>Segue.</i> La vendita di prodotti agricoli e agroalimentari	108
6. I contratti unilateralmente commerciali (<i>business to consumer</i>): la vendita di multiproprietà; la vendita di beni di consumo	115
7. Le modificazioni o integrazioni apportate al tipo contrattuale della vendita dalle parti contraenti	121
8. L'inserimento di clausole caratteristiche di altri tipi di contratto: permuta	123
9. <i>Segue.</i> Appalto e contratto d'opera.	128
10. <i>Segue.</i> Locazione.	133

Sezione II. — Le obbligazioni delle parti

CAPITOLO IV
LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE
di *Stefano Pagliantini*

1. Introduzione: l'inadempimento del compratore nel prisma delle fonti. La speciale tutela prevista nella vendita di cose mobili.	141
2. L'ondivaga risoluzione di diritto di cui all'art. 1517	143

3. La compravendita in danno (artt. 1515-1516) ed il diverso modello dell'art. 88 della Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili. Un cenno all'art. 97 della Proposta di Regolamento su di un diritto comune della vendita.	150
4. La c.d. rivendicazione del venditore e lo <i>stoppage in transitu</i> ex art. 71 Convenzione di Vienna: il diverso regime delle due figure ed un richiamo all'art. 97 della Proposta di Regolamento	162
5. Il regime speciale in tema di determinazione del risarcimento ex art. 1518	168
6. <i>Segue. Focus</i> sull'art. 76 Convenzione di Vienna (con un cenno alla disciplina contenuta nella Proposta di Regolamento). Adempimento in natura e lucro cessante per il compratore in alcune ipotesi sintomatiche.	173
7. Il deposito della cosa venduta ex art. 1514: la regola di buona fede, l'art. 1227.	177
8. <i>Segue. ...</i> e l'art. 87 Convenzione di Vienna	181
9. <i>Focus</i> su vendita di cosa mobile ed impossibilità di cooperare del compratore: un'interpretazione evolutiva dell'art. 1515?	183

CAPITOLO V

LE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE: IN PARTICOLARE,
L'OBBLIGO DI CONSEGNAdi *Giorgio Afferni*

1. Obbligazioni e garanzie del venditore.	187
2. Vendita di un bene affetto da un difetto materiale	189
3. Vendita di un bene affetto da un difetto giuridico	192
4. Problemi di delimitazione: la « fuga » dai vizi redibitori	195
5. La nozione di difetto di conformità	197
6. L'obbligo di consegna	200
7. Acquisto del possesso da parte del compratore	203
8. Oggetto della consegna	205
9. Stato del bene al momento della consegna	206
10. Quantità.	207
11. Consegna di accessori, pertinenze, frutti, titoli e documenti	207
12. Luogo della consegna	209
13. Tempo della consegna	210
14. Tempo della consegna nella vendita di beni di consumo	212

**Sezione III. — Le garanzie del compratore per
difetti giuridici**

CAPITOLO VI

VENDITA DI BENE ALTRUI

di *Giorgio Afferni*

1. Validità e ambito di applicazione.	215
2. L'obbligo di procurare l'acquisto al compratore	217
3. L'inadempimento dell'obbligo di procurare l'acquisto.	218
4. La tutela del compratore di buona fede	219
5. <i>Segue. Risoluzione del contratto e acquisto a non domino</i>	221

6. Vendita di bene parzialmente altrui.	222
7. Vendita di un bene indiviso di proprietà comune	223
8. Sospensione del pagamento del prezzo in caso di pericolo di rivendica	226
9. La tutela del compratore di mala fede	228

CAPITOLO VII

VENDITA DI BENE GRAVATO DA GARANZIE REALI
O ALTRI VINCOLIdi *Giorgio Afferni*

1. Ambito di applicazione.	233
2. Presupposti.	234
3. La sospensione del pagamento del prezzo	236
4. Sospensione del pagamento del prezzo e purgazione coattiva dell'ipoteca	238
5. La risoluzione del contratto	239
6. Il risarcimento del danno	241
7. La tutela del compratore di mala fede	241

CAPITOLO VIII

EVIZIONE E VENDITA DI BENE GRAVATO DA ONERI
O DIRITTI DI GODIMENTO DI TERZIdi *Giorgio Afferni*

1. Garanzia dall'evizione	243
2. <i>Segue.</i> Ambito di applicazione.	246
3. <i>Segue.</i> Rimedi del compratore	248
4. Vendita di un bene gravato da oneri o da diritti di godimento di terzi.	249
5. <i>Segue.</i> Le limitazioni legali della proprietà	252
6. Preesistenza e buona fede del compratore	253
7. Dichiarazione o promessa di libertà del bene	256
8. Sospensione del pagamento del prezzo.	257
9. Risoluzione del contratto e riduzione del prezzo	258
10. Risarcimento del danno	259
11. Prescrizione	260

CAPITOLO IX

GIUDIZIO E REGOLE COMUNI

di *Giorgio Afferni*

1. Chiamata in causa del venditore	263
2. Riconoscimento spontaneo del diritto del terzo	266
3. Risoluzione del contratto e restituzione del prezzo	268
4. Riduzione del prezzo	269
5. Risarcimento del danno	272
6. La responsabilità limitata del venditore (c.d. « evizione evitata »)	275
7. Modificazione o esclusione convenzionale della garanzia	276

CAPITOLO X
DIFETTI GIURIDICI E PROMESSA DI VENDITA

di *Giorgio Afferni*

1.	Applicazione analogica delle regole dettate per la vendita	279
2.	Promessa di vendita di un bene altrui.	280
3.	<i>Segue.</i> Rimedi di autotutela	281
4.	<i>Segue.</i> Risoluzione della promessa di vendita	283
5.	<i>Segue.</i> Tutela in forma specifica <i>ex art.</i> 2932	284
6.	Promessa di vendita di un bene gravato da garanzie reali o altri vincoli	285
7.	Promessa di vendita di un bene gravato da oneri o da diritti di godimento di terzi	287

Sezione IV. — Le garanzie del compratore per difetti materiali o funzionali

CAPITOLO XI
LA TUTELA PER VIZI E DIFETTI QUALITATIVI

di *Roberto Calvo*

1.	La libera <i>electio</i>	293
2.	La rinuncia implicita all'azione redibitoria	296
3.	L'irrevocabilità della scelta fatta con domanda giudiziale	299
4.	I termini di decadenza e prescrizione <i>ex art.</i> 1495	301
5.	L'impegno preordinato all'eliminazione del vizio.	304
6.	Le vendite a catena	308
7.	I limiti convenzionali alla responsabilità <i>ex empto</i>	310
8.	Il risarcimento del danno	311
9.	Le qualità essenziali per l'uso cui la cosa è destinata	314
10.	Le qualità promesse.	319
11.	Il rinvio all'art. 1453 nel prisma della criticata contrapposizione tra « garanzia » e « inadempimento »	323
12.	L'esatto adempimento nel prisma della disciplina legale	326

CAPITOLO XII
LA CONSEGNA DI COSA DIVERSA E LA GARANZIA
DI BUON FUNZIONAMENTO

di *Roberto Calvo*

1.	Premessa: la rilevanza della colpa	331
2.	Le tesi inclinanti a equiparare l' <i>aliud pro alio</i> alla consegna di cosa appartenente ad un genere diverso da quello concordato	333
3.	I fondamenti dell'indirizzo postulante il superamento della contrapposizione tra <i>genus</i> e <i>species</i>	339
4.	<i>Segue.</i> La casistica	341
5.	L'annoso problema della disparità di trattamento e dell'esito imprevedibile delle decisioni	347

6. L'uso mercantile quale « antidoto » contro il « germe » della disparità di trattamento.	352
7. La garanzia di buon funzionamento: fattispecie costitutiva e ambito d'applicazione	356
8. <i>Segue.</i> Scelta dei rimedi e semplificazione dell'onere probatorio.	359
9. <i>Segue.</i> Irrilevanza della colpa	360
10. <i>Segue.</i> Regole di dettaglio	362

CAPITOLO XIII
ERRORE E « GARANZIE »

di *Roberto Calvo*

1. L'errore sulle qualità dell'oggetto compravenduto	365
2. La nozione di qualità essenziali: le qualità corporali	374
3. La paternità delle opere d'arte	377
4. Le qualità giuridiche	383
5. Sul cumulo di rimedi	386
6. Il dolo	393

CAPITOLO XIV
IL REGIME DEI RIMEDI NELLE VENDITE AL CONSUMO

di *Roberto Calvo*

1. Premessa: l'ordine gerarchico dei rimedi.	399
2. Consegna e rischio	399
3. La gratuità dell'intervento di riduzione in pristino.	401
4. La scelta dei rimedi da parte del consumatore	403
5. <i>Segue.</i> I criteri disciplinanti la scelta	405
6. Il limite immanente della sostituzione: la soggettiva infungibilità dell'oggetto	407
7. Buona fede dell'avente titolo alla scelta e clausola <i>de minimis</i>	409
8. <i>Segue.</i> Osservazioni conclusive	413
9. La tempestività dell'intervento di riduzione in pristino	416
10. La reiterazione del tentativo di riparazione	418
11. La natura imperativa della disciplina <i>pro</i> consumatore	422
12. Verso lo scardinamento dell'ordine gerarchico	423
13. La « garanzia » sull'intervento di sostituzione	428
14. La garanzia convenzionale	430

SOTTOTIPI DI VENDITA

CAPITOLO I
VENDITA CON RISERVA DI GRADIMENTO,
A PROVA, A CAMPIONE

di *Antonio Albanese*

1. La vendita con riserva di gradimento come contratto a formazione progressiva.	437
--	-----

2. La rilevanza del gradimento rispetto ai vizi e ai difetti di conformità della cosa.	442
3. Il mancato esame della cosa per fatto imputabile a uno dei contraenti e i rimedi esperibili	444
4. L'esperimento positivo della prova come condizione sospensiva e le garanzie ordinarie della vendita.	447
5. Il risultato positivo della prova e l'assorbimento delle garanzie per i vizi e i difetti di qualità	451
6. Il rifiuto del venditore di consentire la prova e la tutela del compratore.	454
7. La condotta del compratore in pendenza della condizione sospensiva	458
8. Il campione tra determinazione dell'oggetto del contratto e valutazione dell'esatto adempimento	460
9. Il rapporto con le garanzie ordinarie della vendita e con la tutela dell'acquirente di beni di consumo	463
10. Il perimento del campione per caso fortuito o per fatto imputabile a una delle parti	466

CAPITOLO II

LA VENDITA CON RISERVA DELLA PROPRIETÀ

di *Antonio Albanese*

1. Attualità della vendita con riserva della proprietà: il dibattito sulla qualificazione giuridica del contratto. La tesi della vendita con effetti obbligatori. Critica	471
2. <i>Segue.</i> La tesi del trasferimento sottoposto a condizione sospensiva	475
3. <i>Segue.</i> Le tesi che riconoscono un trasferimento immediato della proprietà: critica	477
4. La posizione giuridica del compratore come aspettativa di natura reale	480
5. Il vincolo di destinazione inerente al bene, i limiti al potere di disposizione e la legittimazione alle azioni a difesa della proprietà e del possesso	482
6. L'opponibilità della riserva di proprietà nei confronti dei terzi creditori del compratore	485
7. Riserva della proprietà e disciplina dei ritardi nei pagamenti	489
8. L'opponibilità della riserva di proprietà al fallimento del compratore	491
9. Patto di riservato dominio e terzi aventi causa dal compratore	492
10. La tutela del compratore rispetto ai terzi creditori o aventi causa del venditore.	494
11. L'inadempimento rilevante per la risoluzione del contratto	497
12. Gli effetti restitutori della risoluzione	500
13. Vendita con riserva della proprietà e figure affini: il regime delle restituzioni	503

CAPITOLO III

VENDITA SU DOCUMENTI E VENDITA A TERMINE
DI TITOLI DI CREDITOdi *Antonio Albanese*

1. La vendita di merci e la consegna mediante titoli rappresentativi. Il problema dei c.d. titoli impropri	507
--	-----

2. La vendita di cose trasportate e il passaggio anticipato del rischio	510
3. Il pagamento del prezzo e le eccezioni opponibili dal compratore; pagamento contro documenti a mezzo banca	512
4. La conferma del credito da parte della banca e lo sconto di tratte documentate.	514
5. Consegnà differita e trasferimento della proprietà nella vendita di titoli di credito.	516
6. Diritti e obblighi accessori	518

CAPITOLO IV

LA VENDITA CON PATTO DI RISCATTO: FATTISPECIE ED EFFETTI

di *Roberto Calvo*

1. Considerazioni introduttive: il sopraprezzo e la finalità dell'istituto.	521
2. La proprietà <i>sui generis</i> del compratore	523
3. Opponibilità del patto	525
4. Esercizio del patto.	527
5. Il riscatto tra proprietà e contratto.	529
6. Profili di diritto tributario	532
7. <i>Segue</i> . La sussumibilità del riscatto nell'ambito della condizione	533
8. La circolazione del patto	539
9. La pattuizione <i>ex post</i>	544
10. La vendita con causa commissoria: vicende traslative e fine di garanzia	545
11. <i>Segue</i> . I limiti alla presunzione del pregiudizio verso il venditore	548

VENDITE

Sezione I. — Vendite immobiliari

CAPITOLO I

LA VENDITA IMMOBILIARE NEL SISTEMA

di *Francesco Macario*

1. Pluralità e frammentazione degli indici normativi	555
2. La riconduzione al sistema tra regole di validità e regole di condotta	557
3. La rilevanza della distinzione nella vendita immobiliare in generale	562
4. Oggetto del contratto e del rapporto nella compravendita del bene-casa	564
5. La distinzione teorica alla prova della legislazione e della giurisprudenza.	568
6. La circolazione di immobili urbani irregolari tra invalidità (« formale » o « sostanziale ») e inadempimento: il quadro normativo e giurisprudenziale	576
7. <i>Segue</i> . Una svolta della giurisprudenza?	583

CAPITOLO II

LA STRUTTURA DEL CONTRATTO DI VENDITA IMMOBILIARE

di *Francesco Macario*

1. I soggetti e le parti: in particolare, la tutela dell'acquirente di immobile da costruire.	589
2. La ricerca della causa nella vendita immobiliare	598
3. La distinzione con altri tipi contrattuali: l'appalto, il <i>leasing</i> , la permuta	601
4. I problemi dell'oggetto: l'identificazione del bene immobile	604
5. La divergenza tra gli elementi di identificazione del bene	607
6. La difformità tra la misura del bene presente nel contratto e quella reale	609
7. La vendita a misura e la vendita a corpo	612
8. La vendita cumulativa di più immobili	618
9. La forma scritta	619
10. Riproduzione, ripetizione e rinnovazione	622
11. La prova della conclusione del contratto per iscritto e la <i>relatio</i>	624

CAPITOLO III

VICENDE DEL CONTRATTO:

RAPPORTO FRA LE PARTI E RIFLESSI PER I TERZI

di *Francesco Macario*

1. La responsabilità dell'alienante nella vendita immobiliare: la mancanza delle qualità essenziali o promesse	633
2. L' <i>aliud pro alio</i> in ambito immobiliare: regolarità edilizia e abitabilità.	638
3. La doppia alienazione immobiliare	645
4. La responsabilità del secondo acquirente.	651
5. Vendita simulata e azione di riduzione	656

CAPITOLO IV

LA VENDITA IMMOBILIARE FRA TIPICITÀ E SPECIALITÀ:

TIPOLOGIA DEGLI IMMOBILI

di *Giorgio Baralis*

1. La vendita immobiliare come sottotipo	661
2. L'oggetto: la tipologia degli immobili	666
3. L'immobile agricolo.	667
4. Terreni edificabili e immobili aziendali	669
5. Gli immobili pertinenziali e gli immobili locati	670
6. <i>Segue</i> . Beni pertinenziali, beni accessori	676
7. Gli immobili non agibili, non abitabili e abusivi	677
8. Gli immobili in edilizia convenzionata, gli immobili in costruzione, la « costruzione provvisoria »	682
9. L'immobile artistico.	685
10. Spazi sovrastanti e spazi sottostanti gli immobili	685

CAPITOLO V
TIPOLOGIE DEI DIRITTI TRASFERITI
di *Giorgio Baralis*

1. I diritti trasferiti. In particolare la proprietà « indecisa » e la proprietà « incerta »	691
2. La proprietà temporanea	694
3. <i>Segue</i> . Ragioni e conseguenze del suo riconoscimento	699

CAPITOLO VI
L'ATTO NOTARILE DI VENDITA IMMOBILIARE,
E I PROBLEMI DELLA PUBBLICITÀ
di *Giorgio Baralis*

1. I vincoli privati: prelazioni, divieti di alienazione, obbligazioni di fare	705
2. Vendita a corpo, vendita a misura e figure intermedie; vendite problematiche.	708
3. Vendita cumulativa	715
4. I beni e il prezzo.	716
5. Le parti e il notaio. Problemi di responsabilità notarile	720
6. L'interpretazione: l'applicazione dell'art. 1362, c. 2	723
7. Le clausole di stile e le clausole d'uso	724
8. Il richiamo alle norme dispositive e il valore degli allegati	726
9. Vendita immobiliare e possesso	729
10. Vendita immobiliare e trascrizione: profili generali	731
11. <i>Segue</i> . Vendita a corpo e a misura e pubblicità immobiliare	735
12. Pubblicità immobiliare e proprietà temporanea.	737
13. Circolazione in deroga alle regole generali di pubblicità immobiliare: cenni . .	740

CAPITOLO VII
NUOVI PROFILI DELLA VENDITA IMMOBILIARE:
LA TRASCRIZIONE DEL PRELIMINARE
di *Nicola Raiti*

1. Premesse e considerazioni generali	743
2. I soggetti	745
3. Gli oggetti.	747
4. La fattispecie	750
5. La vendita dopo la trascrivibilità del contratto preliminare.	750

CAPITOLO VIII
LA VENDITA DI IMMOBILI DA COSTRUIRE
di *Nicola Raiti*

1. Preliminari considerazioni anche di tipo metodologico	755
2. I riflessi della garanzia fidejussoria sull'intera disciplina	759

CAPITOLO IX
IL DEPOSITO DEL PREZZO NELLA VENDITA IMMOBILIARE

di *Nicola Raiti*

1. Premesse		765
2. Le ragioni e gli scopi della legge		767
3. Per una possibile ricostruzione interpretativa coordinata con altre norme in tema di trasferimenti di immobili		772
4. La specifica disciplina del deposito del prezzo.		774
5. La separazione patrimoniale		776
6. Una separazione speciale		777
7. Derogabilità della disciplina?		780
8. Spunti per una qualificazione.		781
9. Conclusioni.		783

CAPITOLO X
LE VENDITE IMMOBILIARI A CREDITO

di *Marco Maltoni*

1. Crisi finanziaria e vendita a prezzo dilazionato: identificazione dei conflitti di interessi fra contraenti		787
2. La vendita con riserva di proprietà come modello contrattuale di riferimento		789
3. Ricognizione normativa in funzione dell'individuazione dei conflitti di interesse già disciplinati e inquadramento della fattispecie		790
4. Gli strumenti di tutela della parte venditrice in caso di inadempimento del compratore. Il fallimento del compratore		796
5. L'opponibilità del patto di riservato dominio. La vendita di beni mobili. Il problema della forma del patto.		801
6. <i>Segue.</i> La vendita con riserva di proprietà di beni immobili.		806
7. <i>Segue.</i> La vendita con riserva di proprietà dell'azienda e delle partecipazioni in società a responsabilità limitata		809
8. Le regole di tutela del compratore.		813
9. Il ricorso alla condizione come tecnica alternativa alla riserva di proprietà		817
10. La nuova disciplina dei contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili (art. 23 d.l. 12.9.2014, n. 133, conv. in l. 11.11.2014, n. 164)		824

Sezione II. — Vendite di partecipazioni sociali

CAPITOLO XI
LA VENDITA DI PARTECIPAZIONI SOCIALI: NATURA, CONTENUTO E TIPI

di *Daniele Maffei*

1. Oggetto e scopo nella vendita di partecipazioni sociali		835
2. La vendita di partecipazioni in società per azioni ed in società quotate.		837
3. La vendita di partecipazioni in società a responsabilità limitata		838
4. La vendita di partecipazioni in società di persone		840
5. Lo scopo del compratore: acquisto a scopo di controllo, di risparmio o di speculazione		841

6. Trasferimento di partecipazioni sociali e patto di famiglia	842
7. La partecipazione sociale come oggetto della vendita, il problema del consenso traslativo e la rilevanza causale del trasferimento del patrimonio. Il <i>closing</i> . . .	843
8. Il modello anglosassone come contratto alieno	847
9. La pluralità di vendite reciproche di diverse partecipazioni sociali all'interno dei gruppi	848
10. Le clausole di opzione <i>put</i> e <i>call</i> concluse tra soci. Le opzioni finanziarie. L' <i>equity swap</i> con <i>physical settlement</i> . La clausola che prevede il trasferimento al compratore dei vincoli dipendenti da un contratto parasociale	849
11. Le clausole di <i>drag along</i> e <i>tag along</i>	853
12. Le clausole di prelazione.	857
13. Le clausole di gradimento e il divieto di discriminazione	859
14. I sindacati di blocco e la clausola penale per l'inadempimento.	862

CAPITOLO XII

IL REPERIMENTO DEL COMPRATORE E LA DETERMINAZIONE
DEL PROGRAMMA CONTRATTUALE; CLAUSOLE RILEVANTI,
INVALIDITÀ E SCIoglimento

di *Daniele Maffei*

1. Il reperimento del compratore tramite dichiarazione al pubblico e lo svolgimento della gara	863
2. Il reperimento del compratore tramite trattative individuali. <i>Confidentiality agreements</i> e <i>standstill agreements</i>	864
3. La <i>due diligence</i> del compratore, precedente alla determinazione del programma contrattuale.	866
4. <i>Memorandum of understandings</i> e <i>term sheets</i>	868
5. La determinazione del programma contrattuale: il contratto c.d. preliminare, il <i>sale and purchase agreement</i>	869
6. La gestione della <i>target</i> nell' <i>interim period</i>	870
7. Il prezzo.	875
8. Il deposito in <i>escrow</i> di parte del prezzo.	877
9. L'acquisto della società in crisi con corrispettivo a carico del venditore	879
10. Garanzie relative alla partecipazione (<i>legal warranties</i>) ed alla situazione patrimoniale (<i>business warranties</i>)	880
11. <i>Condition precedent</i>	881
12. <i>Post closing price adjustment clause</i> e <i>earn out clause</i>	882
13. Le clausole di non concorrenza a carico degli ex amministratori ed il limite di durata imposto dal diritto italiano	883
14. L'interpretazione	885
15. Invalidità, scioglimento e restituzioni	887

Sezione III. — Vendite di beni artistici e culturali

CAPITOLO XIII

LA NOZIONE DI BENE CULTURALE: ORIGINE, CONTENUTI E CONTESTI

di *Manlio Frigo*

1. L'oggetto dell'indagine.	893
-------------------------------------	-----

- | | |
|---|-----|
| 2. Opera d'arte, cosa di interesse artistico, patrimonio e bene culturale: origine, contenuti e contesti | 894 |
| 3. La tutela dei beni culturali intesa come imposizione di limiti alla loro circolazione: origini e modelli delle norme nazionali | 900 |
| 4. La circolazione e la vendita di beni culturali: dimensione interna e internazionale del problema | 902 |

CAPITOLO XIV

FONTI INTERNE E CIRCOLAZIONE INTERNAZIONALE

di *Manlio Frigo*

- | | |
|---|-----|
| 1. La disciplina speciale italiana in tema di tutela dei beni culturali nel codice dei beni culturali e del paesaggio del 2004: la protezione, la conservazione e la valorizzazione di beni di proprietà pubblica e privata | 909 |
| 2. La dichiarazione di interesse culturale e le sue conseguenze | 911 |
| 3. La circolazione e la vendita dei beni culturali di proprietà dei privati | 913 |
| 4. La denuncia di trasferimento e l'esercizio del diritto di prelazione da parte dello Stato | 916 |
| 5. Il principio di buona fede e gli obblighi degli operatori professionali in tema di autenticità e provenienza | 919 |
| 6. La vendita dei beni culturali all'asta | 925 |
| 7. Il rapporto con autori e artisti e il diritto di seguito | 927 |
| 8. Le disposizioni di tutela e i vincoli alla circolazione dei beni culturali posti dalle norme internazionali | 930 |
| 9. La tutela dell'acquisto di buona fede e gli obblighi di restituzione nelle Convenzioni internazionali e nelle disposizioni comunitarie | 933 |
| 10. L'importazione e l'esportazione dei beni culturali nel regime del codice. | 939 |
| 11. L'acquisto coattivo dei beni culturali da parte dello Stato | 942 |

Sezione IV. — Vendite internazionali

CAPITOLO XV

LA VENDITA INTERNAZIONALE: PROFILI GENERALI

di *Marisa Meli*

- | | |
|---|-----|
| 1. La Convenzione di Vienna: uno strumento di diritto uniforme per la vendita internazionale di beni mobili | 949 |
| 2. L'oggetto della disciplina: la compravendita di beni mobili. | 953 |
| 3. <i>Segue</i> . Il carattere di internazionalità | 955 |
| 4. I presupposti per l'applicazione della disciplina | 957 |
| 5. L'individuazione del giudice competente. | 959 |
| 6. I criteri di interpretazione. | 962 |
| 7. <i>Segue</i> . E il problema delle lacune. | 965 |
| 8. Il ruolo dell'autonomia privata e il valore degli usi. | 968 |

CAPITOLO XVI

I CONTENUTI DELLA DISCIPLINA

di *Marisa Meli*

- | | |
|---|-----|
| 1. Il contenuto della disciplina: la formazione del contratto | 969 |
|---|-----|

2. La vendita di merci	971
3. Gli obblighi del venditore: la consegna	972
4. L'obbligo di consegnare beni conformi	975
5. Passaggio del rischio, inadempimento del venditore e rischio della prestazione.	977
6. Gli obblighi dell'acquirente: presa in consegna, onere di ispezione e denuncia per difetto di conformità.	979
7. Il pagamento del prezzo	982
8. La struttura dei rimedi.	985
9. L'alternativa tra adempimento e risoluzione nei casi di inadempimento (<i>non performance</i>).	986
10. I rimedi a disposizione dell'acquirente per l'inesatto adempimento (<i>mal performance</i>).	988
11. La risoluzione del contratto (<i>avoidance</i>).	990
12. Il risarcimento del danno	992
13. Le cause di esonero dalla responsabilità	994