

INDICE

pag.

INTRODUZIONE

1. L'oggetto di indagine e lo stato della letteratura	1
2. La funzione del contratto e la sua (presumibile) diffusione nella prassi	5
3. I rapporti tra il contratto consensuale e le <i>stipulationes emptae et venditae hereditatis</i>	12
4. Le fonti	21
5. L'articolazione del lavoro	25

CAPITOLO PRIMO

I LIMITI ALLA NEGOZIABILITÀ DELLA *HEREDITAS*

1. Premessa	27
2. L'intrasmissibilità della vocazione ereditaria	28
2.1. L'eccezione della <i>in iure cessio hereditatis</i> (cenni)	29
3. L'intrasmissibilità dello <i>status</i> di erede	33
4. Il divieto dei negozi sulla <i>vivi hereditas</i>	34
4.1. La vendita della <i>vivi hereditas</i>	38

CAPITOLO SECONDO

L'OGGETTO DEL CONTRATTO

1. Premessa	43
2. Il contenuto economico del <i>ius heredis</i>	44
3. La determinazione del ' <i>quod ex hereditate pervenit</i> '	48
3.1. Il momento di determinazione dell'oggetto	48
3.2. Il significato di ' <i>ex hereditate pervenire</i> '	51
3.3. Il regime delle sopravvenienze	56
3.3.1. La vendita d'eredità <i>pro parte</i> e gli incrementi giuridici	57

	<i>pag.</i>
3.3.2. L'eredità pupillare	61
3.4. I mancati acquisti: rinvio	61
3.5. L'esclusione convenzionale di cespiti ereditari	62

CAPITOLO TERZO

L'ALEA (ECONOMICA) DEL CONTRATTO

1. Premessa	67
2. L'esistenza della <i>hereditas</i>	69
3. L'ammissibilità convenzionale della <i>emptio spei</i>	72

CAPITOLO QUARTO

IL REGIME DELLE GARANZIE

1. Premessa	75
2. L'esonero dalla garanzia per evizione	76
3. L'esonero dalla garanzia per vizi	78
4. La garanzia del <i>nomen heredis</i>	78
4.1. La prova del <i>nomen heredis</i> e la sua contestazione	80
4.2. La compravendita di un'eredità altrui: cenni	83

CAPITOLO QUINTO

LE OBBLIGAZIONI DELLE PARTI

1. Premessa	91
2. Le obbligazioni principali	92
2.1. La consegna delle <i>res hereditariae</i>	92
2.1.1. Il trasferimento della proprietà	94
2.1.2. L'inadempimento dell'obbligazione	97
2.2. Il pagamento del prezzo	102
2.2.1. Il <i>dolus in contrahendo</i> del compratore nella determinazione del prezzo	107
3. Le obbligazioni indennitarie	113
3.1. L'obbligazione indennitaria del venditore: il risarcimento dei mancati acquisti	115
3.2. L'obbligazione indennitaria del compratore: la restituzione degli esborsi sostenuti dal venditore ' <i>pro hereditate</i> '	118
3.2.1. I legati (e i fedecommessi particolari)	127

	<i>pag.</i>
3.2.1.1. La <i>quarta Falcidia</i>	129
3.2.2. Le condanne giudiziali e le <i>cautiones</i>	132
3.2.3. I tributi	136
3.2.4. Le spese funerarie	139
3.2.5. I crediti da regresso verso i coeredi insolventi	140
4. (<i>segue</i>) Il problema della confusione	143
4.1. I rapporti obbligatori	148
4.1.1. Il legato obbligatorio	154
4.1.2. D. 18.4.2.15: un caso di doppia <i>hereditatis venditio</i>	156
4.1.3. Le obbligazioni nascenti dalla condotta di un soggetto <i>in potestate</i>	158
4.2. Le servitù	163
5. Le obbligazioni volte a regolare la spettanza della legittimazione ad agire	165
5.1. L'obbligazione del venditore: ' <i>actiones praestare</i> '	165
5.2. L'obbligazione del compratore: ' <i>ut recte defenderetur</i> '	167

CAPITOLO SESTO

RIFLESSI SULLA LEGITTIMAZIONE PROCESSUALE ALLE AZIONI EREDITARIE

1. Premessa	169
2. La legittimazione attiva	170
2.1. La legittimazione attiva del venditore	170
2.2. La legittimazione attiva del compratore	171
2.2.1. Il <i>mandatum actionis</i>	171
2.2.2. Le <i>actiones utiles</i>	172
2.2.3. Il rapporto tra <i>actiones mandatae</i> e <i>actiones utiles</i>	174
2.2.4. D. 5.2.23.1: una preclusione processuale	175
2.3. Il regime delle <i>exceptiones</i>	176
3. La legittimazione passiva	178
3.1. La legittimazione passiva del venditore	178
3.2. La legittimazione passiva del compratore	179
3.2.1. Rischi connessi alla mancanza di legittimazione passiva del compratore: rinvio	180
3.3. Il regime della <i>hereditatis petitio</i>	181

CAPITOLO SETTIMO
LA COMPRAVENDITA DELL'EREDITÀ
IN FRODE AI CREDITORI

1. Premessa	185
2. ' <i>separatio [bonorum] frustra desiderabitur</i> '	186
 <i>Considerazioni conclusive</i>	 191
 <i>Indice delle fonti</i>	 195
 <i>Bibliografia</i>	 201