

## INDICE-SOMMARIO

	<i>pag.</i>
<i>Prefazione alla decima edizione</i>	XIX

### CAPITOLO PRIMO NOZIONE E CAUSA

1.	La vendita: nozione codicistica	1
1.1.	La vendita con effetti reali	4
1.2.	Il problema della vendita ad effetti obbligatori	5
1.3.	Riconducibilità della vendita ad efficacia obbligatoria al tipo legale della vendita	10
1.4.	Vendita obbligatoria e negozio esecutivo di puro trasferimento	12
2.	“Sottotipi” di vendita e “variazioni” nella legge e nella prassi	16
3.	La causa	22
3.1.	Le prestazioni aggiunte	24
4.	Contratti affini: assegnazione di alloggi; concessione di vendita; <i>franchising</i> ; <i>factoring</i>	25
4.1.	( <i>Segue</i> ): Appalto, permuta, locazione, <i>rent to buy</i> , <i>leasing</i>	27
5.	Vendita e donazione	30
6.	Vendite di cose inutili, di aziende in perdita, con “prezzo negativo”. Vendite a scopo di garanzia, a scopo di conferimento societario, con finalità solutoria	33

### CAPITOLO SECONDO ACCORDO E FORMA

7.	I soggetti, i requisiti soggettivi e i divieti di acquisto	37
8.	Consenso negoziale e completezza dell'accordo	42
9.	Procedimenti di conclusione del contratto. Obblighi di informazione	44
9.1.	Tecniche particolari di formazione dell'accordo	47
10.	Gli obblighi di vendere e comprare; le prelazioni per l'acquisto (cenni)	51
11.	Manifestazione del consenso	52

	<i>pag.</i>
11.1. Prescrizioni di forma solenne	53
12. Forme per la prova, per la trascrizione e per l'opponibilità ai terzi del contratto	58

### CAPITOLO TERZO OGGETTO E CONTENUTO

13. L'oggetto della vendita	63
14. L'attribuzione traslativa: i beni e i diritti trasferibili	66
14.1. Canali radiotelevisivi	67
14.2. Spazio aereo	68
14.3. Cubatura edificabile	68
14.4. Vendita di possesso	71
14.5. Le "leggi di circolazione" dei singoli tipi di diritti e di beni	72
15. L'oggetto dell'alienazione: le varie figure di diritti soggettivi	72
16. L'oggetto dell'alienazione: pluralità di beni e universalità di mobili	77
17. L'oggetto dell'alienazione: posizione contrattuale e partecipazioni sociali	80
18. L'oggetto dell'alienazione: beni e diritti futuri. La vendita di cosa futura: nozione e caratteri	83
19. ( <i>Segue</i> ): La disciplina della vendita di cosa futura. La vendita a sorte	86
20. ( <i>Segue</i> ): Le applicazioni pratiche della vendita di cosa futura e della vendita a sorte. La vendita di immobili da costruire: cenni e rinvio	90
21. I requisiti dell'attribuzione traslativa (possibilità, liceità, determinatezza e determinabilità). L'impossibilità. In particolare: l'impossibilità giuridica, l'inalienabilità del diritto e la in commerciabilità del bene	92
22. ( <i>Segue</i> ): L'illiceità	96
23. ( <i>Segue</i> ): L'indeterminatezza e l'indeterminabilità	97
24. La determinazione dell'oggetto dell'alienazione nella vendita immobiliare: identificazione del bene; pertinenze; parcheggi obbligatori	99
25. Le determinazioni qualitative. In particolare, i requisiti urbanistici; la prestazione energetica	104
26. Le determinazioni quantitative. La vendita immobiliare "a corpo" e "a misura"	111
27. La determinazione dell'oggetto dell'alienazione nella vendita mobiliare	114
28. L'attribuzione pecuniaria. I requisiti del prezzo	117
29. ( <i>Segue</i> ): La vendita con prezzo determinabile. La vendita con prezzo indeterminato	121
30. Le spese del contratto	124
31. Clausole accessorie e prestazioni aggiunte	126
32. Le vendite al consumatore e la disciplina delle clausole abusive	129
33. L'impatto della disciplina delle clausole vessatorie sulla compravendita	136

pag.

CAPITOLO QUARTO  
EFFETTI ED ESECUZIONE

34.	Generalità	143
35.	L'effetto traslativo. Trasferimento del diritto e obbligazione di consegna: modello codicistico e modello comunitario	144
35.1.	La vendita ad effetto traslativo immediato e la vendita ad effetto traslativo mediato	146
35.2.	L'obbligazione di "dare" nella vendita ad efficacia puramente obbligatoria	148
36.	L'effetto traslativo e il passaggio dei rischi	150
37.	Le vendite ad efficacia traslativa mediata	152
37.1.	Le vendite ad effetti differiti e ad effetti sospesi. La vendita a prova	157
38.	L'obbligazione di consegna	158
39.	La consegna dei documenti	163
40.	La vendita di cose da trasportare	164
41.	La vendita con spedizione: disciplina codicistica	166
42.	(Segue): Disciplina comunitaria e internazionale	167
43.	Le clausole "franco", FOB e CIF	168
44.	L'obbligazione di prezzo	169
45.	Il deposito del prezzo e delle spese presso il notaio rogante	174

CAPITOLO QUINTO  
VENDITE SPECIALI

*Introduzione*

46.	Le vendite "anomale"	177
47.	Le vendite speciali	178

*Sezione I*

LA VENDITA CON RISERVA DELLA PROPRIETÀ

48.	Natura e caratteri	180
48.1.	La posizione interinale del venditore e del compratore	182
49.	La disciplina della riserva di proprietà	184
50.	L'opponibilità ai terzi	185
51.	Le norme a protezione del compratore inadempiente	187
52.	La locazione-vendita, la locazione convertibile in vendita e il <i>rent to buy</i>	188

*Sezione II*

## LA VENDITA CON PATTO DI RISCATTO

53. Natura e caratteri del riscatto convenzionale	191
54. Esercizio del riscatto	194
55. Le c.d. vendite a scopo di garanzia	197

*Sezione III*

## LA VENDITA DI AZIENDA

56. La vendita di azienda: gli elementi del contratto	200
56.1. Gli effetti del contratto	202

*Sezione IV*

## LA VENDITA DI EREDITÀ

57. Vendita di eredità e vendita di singoli diritti ereditari	205
57.1. Forma e oggetto della vendita	207
57.2. Le garanzie dovute dal venditore	208

*Sezione V*

## LA VENDITA SU DOCUMENTI

58. Natura e caratteri. Il pagamento contro documenti	210
58.1. Pagamento a mezzo banca	211

*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	213
60. I presupposti generali di applicazione delle tutele: gli atti, i soggetti, i beni	217
61. La garanzia fideiussoria	224
62. L'assicurazione contro i danni	230
63. Il diritto di prelazione nella vendita forzata	232
64. Esenzioni e limiti alla esperibilità dell'azione revocatoria fallimentare	234
65. La forma, il contenuto necessario e gli allegati obbligatori dei contratti di acquisto	236
66. Il Fondo di solidarietà in relazione agli atti di acquisto pregressi	240

	<i>pag.</i>
67. Luci e ombre nella disciplina degli acquisti di immobili da costruire	242
68. Rapporti tra la disciplina del d.lgs. n. 122/2005 e il diritto previgente. In- derogabilità delle tutele	246

*Sezione VII*

## LA VENDITA DI MULTIPROPRIETÀ

69. Multiproprietà e nuove figure contrattuali	248
70. Le tipologie di multiproprietà	250
71. La disciplina a protezione del multiproprietario	253

*Sezione VIII*

## LE VENDITE IN REGIME DI SUBFORNITURA

72. I contratti di subfornitura: natura e qualificazione	256
73. La disciplina legislativa	257

*Sezione IX*

## LA VENDITA DI BENI DI CONSUMO

74. La direttiva 1999/44/CE e la direttiva 2011/83/UE	260
75. La disciplina italiana della garanzia legale di conformità: cenni generali	263
75.1. Le criticità della disciplina di attuazione della direttiva 1999/44/CE	265
76. Vendita di beni di consumo, regole applicabili ai contratti del consuma- tore e norme del codice civile	268
77. La nuova direttiva UE 2019/771 sulla vendita di beni mobili materiali	270

## CAPITOLO SESTO

## VIOLAZIONE DEL CONTRATTO E RIMEDI

*Introduzione*

78. Violazione del contratto di vendita e mezzi di tutela: responsabilità or- dinaria e responsabilità speciali	273
--	-----

*Sezione I*

## GARANZIA E RESPONSABILITÀ NELLA VENDITA CODICISTICA

79. Gli istituti della “garanzia”: i problemi	278
80. La natura della “garanzia”: le costruzioni della dottrina	279

	<i>pag.</i>
80.1. Violazione del contratto e garanzia nella vendita immediatamente traslativa	284
80.2. Inadempimento del contratto e garanzia nella vendita ad efficacia traslativa mediata	286
81. Istituti della garanzia e responsabilità contrattuale speciale del venditore	287
82. Le regole della responsabilità speciale, la disciplina dell'inadempimento e il giudizio di imputabilità	290
83. Problemi generali: fondamento unitario degli istituti della garanzia; integrazione della disciplina; legittimazione ai rimedi e vendite a catena	293
84. Vendita di cosa altrui	294
85. Vendita di cosa parzialmente altrui	299
86. Garanzia per evizione: nozione e requisiti dell'evizione	301
87. ( <i>Segue</i> ): I fatti evizionali	305
88. ( <i>Segue</i> ): Il pericolo di evizione	308
89. ( <i>Segue</i> ): I rimedi della garanzia per evizione	309
90. Vendita di cosa gravata da garanzie reali e vincoli di espropriabilità	311
91. Vendita di cosa gravata da oneri e limitazioni al godimento: condizioni della tutela	314
92. I vincoli di natura privatistica	317
92.1. I vincoli di natura pubblicistica	318
93. Mancanza dei vantaggi o degli attributi giuridici promessi	322
94. Vendita di beni giuridicamente irregolari	323
95. ( <i>Segue</i> ): Irregolarità giuridiche edilizie e urbanistiche. In particolare, edifici abusivi e fabbricati privi di certificato di abitabilità	324
96. ( <i>Segue</i> ): In particolare, posti auto obbligatori, terreni abusivamente lottizzati e altre ipotesi	329
97. Vendita di cosa non conforme a quella pattuita. Le questioni di carattere generale	331
98. ( <i>Segue</i> ): Vizi, mancanza di qualità e <i>aliud pro alio</i> : caratteri e differenze	334
99. La disciplina applicabile alla mancanza di qualità	337
100. La disciplina applicabile alla prestazione di "cosa radicalmente diversa"	339
101. Garanzia per vizi, mancanza di qualità e diversità della cosa: presupposti. I patti di esclusione e modificazione della garanzia	342
102. ( <i>Segue</i> ): Le c.d. azioni edilizie: risoluzione del contratto e riduzione del prezzo	348
103. ( <i>Segue</i> ): Il risarcimento del danno	352
104. ( <i>Segue</i> ): Decadenza e prescrizione del diritto alla garanzia	356
105. Il problema della c.d. azione di esatto adempimento	360
106. ( <i>Segue</i> ): Altre legislazioni europee, progetti e proposte di diritto comunitario	364
106.1. Prospettive ( <i>de iure condendo</i> ) di adeguamento agli <i>standards</i> europei	366
107. La garanzia di buon funzionamento	367
107.1. I rimedi	370

## Sezione II

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	373
109. La novella legislativa del 2002 e il suo ambito di applicazione	377
110. La collocazione sistematica della vendita di beni di consumo. Ricostruzione della disciplina	380
111. Il difetto di conformità al contratto	384
112. ( <i>Segue</i> ): Difetto di conformità, <i>aliud pro alio</i> e c.d. vizi giuridici	389
113. L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto e la "garanzia europea" per difetto di conformità: generalità	392
114. Presupposti della responsabilità del venditore per difetto di conformità; le interferenze con le regole sul passaggio del rischio	393
114.1. La consegna della cosa	398
115. La responsabilità per i difetti insorti dopo la consegna. In particolare, i difetti da imperfetta installazione	399
116. La natura e il fondamento della garanzia del venditore: il problema teorico	400
117. ( <i>Segue</i> ): Responsabilità del venditore per inesatto adempimento dell'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto	404
118. I caratteri della responsabilità del venditore. Responsabilità e garanzia pura	407
119. L'apparato rimediale a difesa del compratore e la graduazione gerarchica delle tutele	412
120. Il diritto alla riparazione e sostituzione del bene. Struttura, funzione e modalità di attuazione del rimedio	415
121. ( <i>Segue</i> ): I presupposti specifici del rimedio ripristinatorio della conformità: "possibilità" e "non eccessiva onerosità". La scelta del compratore tra i rimedi	417
122. ( <i>Segue</i> ): Mancato o inesatto adempimento dell'obbligazione di ripristinare la conformità del bene: la disciplina e i rimedi di diritto comunitario	419
123. ( <i>Segue</i> ): I rimedi e le azioni esperibili in base al diritto interno	421
124. ( <i>Segue</i> ): La natura dei rimedi della riparazione e sostituzione del bene	423
125. La risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo	426
126. I termini relativi alla garanzia legale di conformità	430
127. Le garanzie convenzionali	434
128. Il carattere imperativo delle norme poste a tutela del consumatore e la nullità dei patti in deroga	437
129. L'art. 135 cod. cons. e i rimedi di diritto interno esercitabili dal consumatore. In particolare, il diritto al risarcimento dei danni	439
130. Il diritto di regresso del venditore finale	444

	<i>pag.</i>
131. Principio consensualistico, rischio e responsabilità nelle vendite di beni di consumo	448
132. Armonizzazione del diritto europeo della vendita e disarmonie del diritto interno (in attesa dell'attuazione della direttiva UE 2019/771)	451

### *Sezione III*

#### L'AUTOTUTELA NELLA VENDITA MOBILIARE

133. Le forme speciali di tutela previste per la vendita di beni mobili	454
134. La risoluzione di diritto del contratto	455
135. La compravendita in danno	457
136. L'azione per la restituzione delle cose non pagate e il diritto di controdine	459
137. La determinazione e la prova del danno da risoluzione	460
138. Deposito della cosa venduta	461
139. Accertamento tecnico preventivo	462

### CAPITOLO SETTIMO

#### PROMESSA DI VENDITA E VENDITA OBBLIGATORIA

140. Il preliminare di vendita e le sue tipologie	463
141. Preliminare di vendita, vendita con effetti reali e vendita con effetti obbligatori	467
142. Elementi e requisiti del preliminare di vendita	471
143. La trascrizione del preliminare di vendita immobiliare	476
143.1. L'ipoteca fondiaria. Il privilegio speciale sull'immobile promesso in vendita	478
144. L'inadempimento del preliminare. L'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre	480
144.1. Il preliminare di vendita di cosa altrui	481
144.2. Promessa di vendita di bene giuridicamente irregolare e di bene affetto da vizi (materiali e giuridici). I rimedi a tutela del promissario acquirente	483
145. Preliminare e risoluzione per impossibilità sopravvenuta, risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, rescissione e azione revocatoria	488
146. La disciplina applicabile alla vendita obbligatoria e al negozio traslativo di esecuzione	489
146.1. ( <i>Segue</i> ): Regole generali sul contratto e sulla circolazione dei diritti	491
146.2. ( <i>Segue</i> ): Disciplina della vendita. In particolare: garanzia per vizi; consegna anticipata della cosa	494

pag.

CAPITOLO OTTAVO  
VENDITA E FALLIMENTO

147. Effetti del fallimento sui rapporti pendenti	499
148. L'opponibilità della vendita al fallimento. Esenzioni dall'azione revocatoria	502
149. Fallimento del compratore e del venditore	503
149.1. Vendita di merci viaggianti	508
150. Vendita con riserva della proprietà	510
151. Effetti del fallimento sul preliminare di vendita e sulla vendita obbligatoria non seguita dal negozio esecutivo di trasferimento	514
151.1. Il preliminare di vendita trascritto e la vendita obbligatoria trascritta	516
151.2. Il preliminare di vendita e la vendita obbligatoria aventi ad oggetto la "prima casa" o la sede principale dell'impresa	519
152. Il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: cenni sulla nuova disciplina	522

CAPITOLO NONO  
LA VENDITA INTERNAZIONALE  
(PROFILI GENERALI)

153. Il processo di unificazione della disciplina della vendita internazionale	527
154. Le fonti della disciplina della vendita internazionale	529
155. Il presupposto per l'applicazione delle convenzioni internazionali: l'internazionalità della vendita	531
156. Le convenzioni di diritto internazionale privato	532
157. Le convenzioni di diritto materiale uniforme. In particolare, la Convenzione di Vienna del 1980	534
157.1. I presupposti, l'ambito di applicazione e l'oggetto della disciplina della Convenzione di Vienna	536
157.2. I contenuti della disciplina (cenni)	538
158. La vendita internazionale e l'ordinamento italiano	540

<i>Indice analitico</i>	543
-------------------------	-----