

# 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. Consegnata 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