

INDICE SOMMARIO

CAPITOLO I

VENDITA E MODELLI TRASLATIVI PROFILI STORICI E COMPARATIVI

1. Vendita e disciplina dei contratti di alienazione. L'art. 1376 c.c. e il principio del consenso traslativo	1
2. Vendita e trasferimento della proprietà in diritto romano e in diritto intermedio	3
3. Le codificazioni europee ottocentesche e i modelli traslativi accolti	8
3.1. Il principio consensualistico. Dal <i>Code Napoléon</i> ai codici italiani	8
3.2. Il cumulo tra <i>titulus</i> e <i>modus</i> nell'ALR prussiano e nel ABGB austriaco.	15
3.3. Vendita obbligatoria e trasferimento astratto nel BGB tedesco	17
4. Le tecniche traslative nel diritto inglese	20
5. Le ragioni pro e contro i singoli modelli traslativi	22
6. Il diritto europeo e le tecniche di trasferimento della proprietà. Prospettive di armonizzazione.	25
7. Convergenze e divergenze tra i sistemi di trasferimento dei diritti nei singoli ordinamenti nazionali	28

CAPITOLO II

CONTRATTO CON EFFETTI REALI E OBBLIGAZIONE DI "DARE"

1. Contratto di alienazione e legittimazione a disporre. Il problema dell'autorizzazione con rilevanza esterna	33
2. Principio consensualistico e contratto con effetti reali nel diritto italiano	38
3. Principio consensualistico e regole a tutela della sicurezza dei traffici. . . .	42
4. Principio consensualistico e sua derogabilità	47
5. Obbligazione di dare e pagamento traslativo	52
6. Modulazione della vicenda traslativa, contrattazione preliminare e tecniche di differimento del trasferimento	56
7. La varietà di congegni traslativi riconosciuti nell'ordinamento italiano . . .	59

CAPITOLO III
NOZIONE E CAUSA DELLA VENDITA

Sezione I
Nozione

- | | | |
|----|--|----|
| 1. | Definizione della vendita. | 63 |
| 2. | La vendita come contratto ad effetti reali. Il problema della vendita ad effetti obbligatori | 66 |

Sezione II
Causa

- | | | |
|----|--|----|
| 3. | Causa della vendita e nesso di corrispettività | 69 |
| 4. | Prestazioni aggiunte | 72 |

Sezione III
Tipi e sottotipi

- | | | |
|----|---|----|
| 5. | La frammentazione del tipo contrattuale-vendita (“sottotipi” e “variazioni” nella legge e nella prassi) | 74 |
| 6. | L’erosione del modello codicistico della vendita. I contratti del consumatore | 77 |

Sezione IV
Fonti regolatrici

- | | | |
|----|--|----|
| 7. | La complessità delle fonti regolatrici della vendita: le fonti comunitarie e la proposta di Regolamento CESL | 82 |
| | 7.1. Le fonti della disciplina della vendita internazionale | 85 |

Sezione V
Contratti affini

- | | | |
|-----|---|-----|
| 8. | Assegnazione di alloggi di cooperativa edilizia | 88 |
| 9. | Contratti di distribuzione; somministrazione; vendita a consegne ripartite. | 88 |
| 10. | Concessione di vendita. | 90 |
| 11. | <i>Franchising</i> | 93 |
| 12. | <i>Factoring</i> | 95 |
| 13. | Permuta (le ipotesi a confine con la vendita) | 98 |
| 14. | Appalto | 103 |
| 15. | Locazione | 104 |
| 16. | <i>Leasing</i> finanziario | 105 |
| 17. | Donazione | 110 |
| 18. | Subfornitura | 115 |
| 19. | Vendite di cose inutili e di aziende in perdita | 119 |

20. Vendite a scopo di garanzia; a scopo di conferimento societario; con finalità solutoria. 120

CAPITOLO IV

L'ACCORDO E LA FORMA

1. I soggetti della vendita e i requisiti soggettivi. 123
 2. Le vendite tra professionisti e consumatori (cenni e rinvio). 127
 3. I divieti speciali di acquisto 127
 4. Consenso negoziale e completezza dell'accordo 130
 5. Procedimenti di conclusione del contratto. Lo *ius poenitendi* (nelle vendite con i consumatori) 133
 6. Tecniche particolari di formazione dell'accordo (vendite "per automatico", a "self service", "cash-and-carry", mediante computer, "salvo approvazione della casa"). 135
 7. Gli obblighi di informazione (nelle vendite con i consumatori) 139
 8. La vendita con riserva di gradimento 142
 9. Gli obblighi di vendere e comprare; la prenotazione; le prelezioni d'acquisto (cenni) 145
 10. La manifestazione del consenso 147
 11. Prescrizioni di forma solenne 148
 12. Il neoformalismo informativo 154
 13. Forme per la prova, per la trascrizione e per l'opponibilità ai terzi della vendita 156

CAPITOLO V

L'OGGETTO DELLA VENDITA

1. L'oggetto della vendita. 159

Sezione I

L'attribuzione traslativa

2. Il trasferimento del diritto. 161
 3. La costituzione di diritti reali limitati 163
 4. Le situazioni giuridiche soggettive suscettibili di vendita 164
 5. Vendita di possesso. 165

Sezione II

L'oggetto dell'alienazione

6. La proprietà e i "nuovi beni" 167
 7. Canali radiotelevisivi 170
 8. "Colonna d'aria" sovrastante il suolo e "scatola d'aria" 171
 9. Cubatura edificabile 177

10. Nuda proprietà, comproprietà, multiproprietà, diritti reali limitati	181
11. Diritti di credito, diritti personali di godimento, diritti concernenti i titoli di credito, diritti su beni immateriali, diritti potestativi	185
12. Pluralità di beni (vendita alternativa, vendita cumulativa e vendita di massa)	188
13. Vendita di universalità di mobili	190
14. Vendita di posizione contrattuale.	191
15. Partecipazioni sociali	194

Sezione III

La vendita di cosa futura

16. Beni e diritti futuri	198
17. Natura	201
18. Disciplina della vendita di cosa futura. Trascrivibilità immediata della vendita di edificio futuro. I conflitti tra titolari di diritti incompatibili . .	202
19. La c.d. vendita a sorte (<i>emptio spei</i>)	207
20. Le applicazioni pratiche della vendita di cosa futura. La vendita di immobili da costruire.	208

Sezione IV

I requisiti dell'attribuzione traslativa

21. Possibilità, liceità, determinatezza e determinabilità	211
22. Il requisito della "possibilità" del risultato traslativo. L'alienabilità del diritto.	211
23. La commerciabilità della cosa.	212
24. Altri limiti alla circolazione della cosa. Divieti temporanei di alienazione. .	217
25. Limiti alla commerciabilità delle costruzioni	221
26. Spazi per parcheggio	226
27. Negoziazione di terreni e limiti alla commerciabilità delle aree abusivamente lottizzate	229
28. Il requisito della "liceità" dell'oggetto della vendita	232
29. Il requisito della "determinatezza" e "determinabilità"	233
30. La vendita di cosa determinabile	236

Sezione V

La vendita immobiliare

31. La determinazione dell'oggetto dell'alienazione: identificazione del bene .	239
32. Vendita di immobili indicati solo nel genere	241
33. Le determinazioni qualitative	249
34. Le determinazioni quantitative. La vendita "a corpo" e "a misura"	253

Sezione VI

La vendita mobiliare

- | | |
|--|-----|
| 35. La identificazione del bene. Le determinazioni qualitative. La originalità e autenticità nel commercio di oggetti d'arte | 256 |
| 36. La vendita "su campione" e su "tipo di campione" | 260 |
| 37. La vendita "a prova"; "salvo visita o assaggio"; "vista e piaciuta" | 261 |
| 38. Le determinazioni quantitative. | 265 |

Sezione VII

L'attribuzione pecuniaria

- | | |
|--|-----|
| 39. Il prezzo come corrispettivo in denaro. | 266 |
| 40. I prezzi "d'imperio" e i prezzi "imposti" | 268 |
| 41. I requisiti del prezzo. Clausole relative alle modalità di pagamento | 269 |
| 42. La vendita con prezzo determinabile. Criteri convenzionali di determinazione | 273 |
| 43. Determinazione del prezzo rimessa ad un terzo | 275 |
| 44. Criteri legali di determinazione del prezzo | 279 |

Sezione VIII

Le spese del contratto

- | | |
|--|-----|
| 45. Le spese del contratto | 282 |
| 46. Le spese relative all'esecuzione della vendita | 284 |
| 47. Invalidità, inefficacia della vendita e regime delle spese | 284 |

Sezione IX

Prestazioni accessorie

- | | |
|--|-----|
| 48. Clausole accessorie e prestazioni aggiunte (servizi "dopo-vendita"; vendita con omaggio o a premio; vendita con esclusiva; vendita con patto di retrocessione) | 285 |
|--|-----|

Sezione X

Le clausole abusive nelle vendite al consumatore

- | | |
|---|-----|
| 49. Le vendite al consumatore e la disciplina delle clausole abusive | 289 |
| 50. L'impatto della disciplina delle clausole vessatorie sulla compravendita. | 296 |

CAPITOLO VI

EFFETTI ED ESECUZIONE

- | | |
|--|-----|
| 1. Gli effetti della vendita | 303 |
|--|-----|

Sezione I
L'effetto traslativo

2. Trasferimento del diritto e obbligazione di consegna: modello codicistico e modello comunitario	304
3. L'effetto traslativo	307
4. Il passaggio dei rischi	309

Sezione II
La vendita c.d. obbligatoria

5. Nozione ed effetti.	311
6. Il problema della immediata trascrivibilità delle vendite obbligatorie . . .	314
7. Le singole figure di vendita obbligatoria. La vendita di cosa generica. . .	316
8. La vendita alternativa	320
9. La vendita con facoltà di sostituzione del bene.	321
10. Vendita ad effetti differiti e vendita ad effetti sospesi	322

Sezione III
La consegna della cosa

11. L'obbligazione di consegna. La prestazione dovuta	323
12. Il costituito possessorio c.d. implicito.	326
13. Natura della consegna	329
14. L'oggetto della prestazione di consegna. L'obbligo di custodia e la responsabilità del venditore per inesatta consegna	330
15. Consegna di accessori, pertinenze e frutti. Il montaggio del bene	333
16. Tempo e luogo della consegna	334
17. La vendita a consegne ripartite	335
18. La consegna dei documenti	335

Sezione IV
La vendita con trasporto

19. La vendita di cose da trasportare. La vendita con « consegna all'arrivo ». .	337
20. La vendita con spedizione.	340
21. Le clausole "franco", FOB e CIF.	343

Sezione V
La vendita su documenti

22. Natura e caratteri.	344
23. Pagamento contro documenti.	347
24. La vendita di cose in viaggio	348
25. Pagamento contro documenti a mezzo banca.	349
26. Vendita su documenti di legittimazione e titoli impropri	351

Sezione VI
Il pagamento del prezzo

27.	L'obbligazione di prezzo.	352
28.	Modalità di adempimento.	353
29.	Tempo e luogo del pagamento.	355
30.	Gli interessi compensativi sul prezzo di cosa fruttifera.	357
31.	Pagamento del prezzo e acquisto della proprietà del denaro.	359

CAPITOLO VII

GARANZIA E RESPONSABILITÀ
NELLA VENDITA DISCIPLINATA DAL CODICE CIVILE

Sezione I
Natura e fondamento della garanzia

1.	La tutela delle parti contro le violazioni del contratto. Responsabilità ordinaria e responsabilità speciali.	361
2.	Gli istituti codicistici della "garanzia": i problemi.	365
3.	Dall'obbligazione di "far avere la cosa utilmente" all'obbligazione di garantire dai vizi e dall'evizione.	367
4.	Garanzia, errore e presupposizione.	370
5.	Garanzia e responsabilità precontrattuale.	371
6.	Garanzia e assunzione del rischio dell'evizione e dei vizi della cosa.	373
7.	Garanzia e violazione del contratto.	378
8.	Valutazione critica della garanzia come sanzione per l'inadempimento di una obbligazione <i>ex contractu</i>	380
9.	La garanzia come vincolo di responsabilità contrattuale speciale.	383
10.	I rimedi della garanzia e le regole della responsabilità speciale.	387
11.	Gli istituti della garanzia e il risarcimento del danno. L'azione di esatto adempimento.	389
12.	Il fondamento unitario degli istituti della garanzia; integrazione della disciplina.	392
13.	Le c.d. vendite a catena.	393

Sezione II
Vendita di cosa altrui

14.	Vendita di cosa altrui. Gli elementi della figura.	394
15.	L'adempimento delle obbligazioni del venditore.	398
16.	I rimedi del compratore nei confronti del venditore inadempiente.	403
17.	Vendita di cosa parzialmente altrui.	408
18.	Vendita di cosa comune.	411

Sezione III

Evizione

19. L'evizione: nozione e requisiti.	413
20. La causa dell'evizione e il problema della sua anteriorità alla vendita . . .	415
21. I fatti evizionali	419
22. Il pericolo di evizione	423
23. I rimedi della garanzia per evizione	424
24. I patti di modificazione e di esclusione della garanzia	426

Sezione IV

Garanzie reali e vincoli di espropriabilità

25. Vendita di cosa gravata da garanzie reali e altri vincoli di espropriabilità. .	428
---	-----

Sezione V

Diritti e pesi che diminuiscono il godimento del bene

26. Vendita di cosa gravata da oneri e limitazioni al godimento. Generalità .	433
27. Area di applicazione dell'art. 1489	435
28. Diritti e oneri di natura privatistica	436
29. Vincoli e oneri di natura pubblicistica	438
29.1. Limitazioni e vincoli edilizi derivanti da piani regolatori e da altri strumenti urbanistici.	442
30. Le fattispecie regolate dall'art. 1489	445
31. Le condizioni per l'operatività della garanzia	446
32. I rimedi a tutela del compratore	449
33. Mancanza dei vantaggi e degli attributi giuridici promessi	453

Sezione VI

Beni giuridicamente irregolari

34. Vendita di beni giuridicamente irregolari (in particolare gli autoveicoli) .	454
35. Irregolarità giuridiche edilizie: edifici abusivi	456
36. Vendita di edificio sfornito di certificato di abitabilità.	458
37. Vendita di immobile non conforme alla destinazione d'uso assentita . . .	462
38. Vendita di unità immobiliare senza posti auto obbligatori	463
39. Vendita di terreni abusivamente lottizzati. Altre ipotesi di irregolarità edilizie e urbanistiche	464

Sezione VII

Vizi, mancanza di qualità e aliud pro alio

40. Vizi, mancanza di qualità e <i>aliud pro alio datum</i> . Le questioni di carattere generale	466
41. Vizi, mancanza di qualità e <i>aliud pro alio</i> : caratteri e differenze	469
42. La disciplina applicabile alla mancanza di qualità	473

43. La disciplina applicabile alla prestazione di “cosa radicalmente diversa” .	475
44. Garanzia per vizi, mancanza di qualità e diversità della cosa: presupposti.	479
45. Esclusione della garanzia per vizi e mancanza di qualità conosciuti o riconoscibili	482
46. Clausole di esclusione e di modificazione della garanzia.	484
47. Le c.d. azioni edilizie: risoluzione del contratto e riduzione del prezzo . .	485
48. Il risarcimento del danno	490
48.1. Il risarcimento dei « danni derivati dai vizi della cosa »	494
49. Decadenza e prescrizione dei rimedi della garanzia	498
50. La garanzia nella vendita di animali	502

Sezione VIII

Garanzia e azione di esatto adempimento

51. L'azione di esatto adempimento	504
52. La pretesa del compratore alla riparazione e alla sostituzione della cosa. L'eccezione di inadempimento	507
53. Diritto italiano, altre legislazioni europee, progetti e proposte di diritto comunitario	514
54. Prospettive (<i>de iure condendo</i>) di adeguamento agli <i>standards</i> europei . .	516

Sezione IX

La garanzia di buon funzionamento

55. La garanzia di buon funzionamento. Natura ed effetti.	518
56. I rimedi della garanzia. La c.d. garanzia di fabbrica	521

CAPITOLO VIII

RESPONSABILITÀ E RISCHIO NELLA VENDITA DI BENI DI CONSUMO

Sezione I

La direttiva n. 44/1999 CE

1. La vendita di beni di consumo. I principi ispiratori della direttiva 1999/44 CE	525
2. L'attuazione della direttiva comunitaria in Italia e negli altri Stati europei.	530
3. Gli scopi e gli obiettivi della direttiva n. 44/1999 CE	533

Sezione II

L'attuazione della direttiva n. 44/1999 CE

4. Attuazione in Italia della direttiva e disarmonie nel sistema	535
5. La novella n. 24/2002 e il suo ambito di applicazione.	538
6. La collocazione sistematica della vendita di beni di consumo. Ricostruzione della disciplina	542

7.	Norme di fonte comunitaria e norme interne: problemi di coordinamento.	545
Sezione III		
<i>L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto</i>		
8.	Il difetto di conformità al contratto	548
9.	Difetto di conformità, <i>aliud pro alio</i> e c.d. vizi giuridici.	554
10.	L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto e la "garanzia europea" per difetto di conformità: generalità	557
Sezione IV		
<i>La responsabilità del venditore per difetto di conformità</i>		
11.	I presupposti della responsabilità del venditore e le interferenze con le regole sul rischio	559
11.1.	La consegna della cosa	564
12.	La responsabilità per i difetti insorti dopo la consegna. I difetti da imperfetta installazione.	566
13.	La natura e il fondamento della garanzia: il problema teorico	567
14.	La "garanzia di conformità" come responsabilità per inesatto adempimento	570
15.	I caratteri della responsabilità del venditore. Responsabilità e garanzia pura.	574
Sezione V		
<i>I rimedi della "garanzia europea"</i>		
16.	L'apparato rimediabile a difesa del compratore e la graduazione gerarchica delle tutele.	582
17.	Il diritto alla riparazione e alla sostituzione del bene. Struttura, funzione e modalità di attuazione del rimedio	585
17.1.	I presupposti specifici del rimedio ripristinatorio della conformità: "possibilità" e "non eccessiva onerosità". La scelta del compratore tra i vari rimedi.	587
17.2.	Mancato o inesatto adempimento dell'obbligazione di ripristinare la conformità del bene: la disciplina e i rimedi di diritto comunitario	589
17.3.	I rimedi e le azioni esperibili in base al diritto interno	591
17.4.	La natura dei rimedi della riparazione e sostituzione del bene.	594
18.	La risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo	597
19.	I termini per l'esercizio della garanzia legale di conformità.	603
20.	Le garanzie convenzionali	607
Sezione VI		
<i>Inderogabilità della tutela del compratore</i>		
21.	Il carattere imperativo delle norme a tutela del consumatore e la nullità dei patti in deroga	610

Sezione VII

“Gli altri diritti” riconosciuti al compratore

22. I rimedi di diritto interno esercitabili dal compratore. In particolare, il diritto al risarcimento dei danni 612

Sezione VIII

Il diritto di regresso

23. Il diritto di regresso del venditore finale. 618

Sezione IX

Proprietà e consegna

24. Principio consensualistico, rischio e responsabilità nelle vendite di beni di consumo 623
25. Armonizzazione del diritto europeo della vendita e disarmonie del diritto interno 629

CAPITOLO IX

L'AUTOTUTELA NELLA VENDITA MOBILIARE

1. Le forme speciali di tutela previste per la vendita di beni mobili 633
2. La risoluzione di diritto 635
3. La compravendita in danno e il c.d. rimpiazzo del contratto 638
- 3.1. Le due procedure attuative della compravendita in danno 640
4. Restituzione di cose non pagate. 641
5. La determinazione e la prova del danno da risoluzione 644
6. Deposito della cosa venduta. 645
7. Accertamento tecnico preventivo 646

CAPITOLO X

IL PRELIMINARE DI VENDITA

1. Il preliminare di vendita: tipologie 649
2. Il preliminare di vendita (ad effetti anticipati) e la vendita obbligatoria “atipica” 653
3. Elementi del preliminare di vendita: il principio di identità tra preliminare e definitivo. Il preliminare di vendita di cosa altrui 657
4. L'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre 662
5. Promessa di vendita di bene irregolare e di bene affetto da vizi (materiali e giuridici). I rimedi a tutela del promissario acquirente 665
- 5.1. Inapplicabilità della “garanzia” codicistica 669
6. La trascrizione del preliminare di vendita immobiliare. Gli effetti 673
7. La trascrizione del preliminare avente ad oggetto porzioni di edifici da costruire 680

8. L'ipoteca fondiaria. Il privilegio speciale sull'immobile promesso in vendita	685
9. Risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, rescissione e azione revocatoria (cenni)	687

CAPITOLO XI VENDITE SPECIALI

Introduzione

1. Le vendite anomale.	691
2. Le vendite speciali	692

Sezione I

La vendita con riserva della proprietà

3. Funzione economica e costruzioni teoriche	694
4. La posizione giuridica del venditore e quella del compratore.	697
5. La disciplina della riserva di proprietà.	699
6. L'opponibilità nei confronti dei terzi.	701
7. Le norme a protezione del compratore inadempiente	704
7.1. La locazione-vendita, la locazione convertibile in vendita e il <i>rent to buy</i>	705

Sezione II

La vendita con patto di riscatto

8. Le elaborazioni teoriche	707
9. Il congegno operativo del riscatto	712
10. Il patto di riscatto. Le vicende del diritto di riscatto.	715
11. Esercizio del riscatto	716
12. Riscatto su cose indivise	720
12.1. Riscatto di quota indivisa	720
12.2. Vendita congiuntiva di cosa indivisa.	722
12.3. Vendita separata di cosa indivisa.	723
12.4. Riscatto contro gli eredi del compratore	723
12.5. Vendita in favore di più compratori.	724
13. Le "vendite a scopo di garanzia"	725
14. Vendita a scopo di garanzia e divieto del patto commissorio.	728
15. Elementi sintomatici dello scopo di garanzia	729

Sezione III

La vendita di multiproprietà

16. La riforma (del 2011) della multiproprietà e le nuove figure contrattuali.	732
--	-----

17. Le tipologie di multiproprietà. 735
 18. La disciplina a protezione del multiproprietario 739

Sezione IV

La vendita di eredità

19. Vendita di eredità e vendita di singoli diritti ereditari. 742
 20. Forma e oggetto della vendita. 744
 21. L'impegno traslativo e le garanzie dovute dal venditore. 747

Sezione V

La vendita di azienda

22. La circolazione dell'azienda tra norme ad ispirazione unitaria e norme ad ispirazione atomistica. 749
 23. L'oggetto, la forma e la pubblicità. 751
 24. Successione nei crediti, nei debiti e nei contratti inerenti all'azienda alienata. 754
 25. Garanzie cui è tenuto il venditore. Divieto di concorrenza 757

Sezione VI

Vendite di immobili da costruire e contrattazione abitativa (La tutela dell'acquirente)

26. I rischi dell'acquirente nella contrattazione di immobili da costruire. Dalla novella n. 30/1997 al d.lgs. n. 122/2005 759
 27. L'ambito di applicazione del d.lgs. n. 122. Gli acquisti "protetti" 764
 27.1. I soggetti del contratto 767
 27.2. Nozione di immobile da costruire 768
 28. La garanzia fideiussoria. Generalità 771
 28.1. Problemi interpretativi e costruttivi 773
 28.2. La nullità per mancata prestazione della fideiussione. Le conseguenze dell'escussione della fideiussione 776
 29. L'assicurazione contro i danni 779
 30. Il diritto di prelazione nella vendita forzata 780
 31. Esenzioni e limiti alla esperibilità dell'azione revocatoria fallimentare 782
 32. I contenuti necessari e gli allegati obbligatori dei contratti di acquisto 785
 32.1. Gli scopi perseguiti dal legislatore. 788
 32.2. Prescrizioni legali di contenuti obbligatori del contratto e relative discipline 790
 32.3. Le conseguenze dell'inosservanza delle prescrizioni dell'art. 6 del d.lgs. n. 122. 794
 33. Altre discipline di conformazione legale dei contratti di alienazione di immobili 799
 34. Il Fondo di solidarietà a tutela degli atti di acquisto pregressi 801
 35. Luci e ombre nella disciplina degli acquisti di immobili da costruire 803
 36. Contrattazione immobiliare e operazioni creditizie collegate 807

36.1. La tutela dell'acquirente nel rapporto di mutuo ipotecario collegato alla vendita immobiliare	808
36.2. Misure a rafforzamento del diritto all'acquisto dell'immobile negoziato	810
36.3. Contrattazione abitativa e tutela dell'acquirente	811

CAPITOLO XII

VENDITA E FALLIMENTO

1. Effetti del fallimento sui rapporti pendenti	815
2. L'opponibilità della vendita al fallimento. Esenzioni dall'azione revocatoria	817
3. Fallimento del compratore e del venditore	819
4. Vendita di merci viaggianti	825
5. Vendita con riserva della proprietà	827
6. Effetti del fallimento sul preliminare di vendita	832
7. Il contratto preliminare di vendita trascritto	834
8. I contratti preliminari aventi ad oggetto immobili destinati ad abitazione principale o sede principale dell'impresa del promissario acquirente	838
9. Contratti relativi ad immobili da costruire	841
10. Gli effetti del concordato preventivo sui rapporti contrattuali pendenti	846
<i>Indice bibliografico</i>	849
<i>Indice analitico</i>	895