

INDICE-SOMMARIO

CAPITOLO I

VENDITA E MODELLI TRASLATIVI

(Profili storici e comparatistici)

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 <i>BGB</i> 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, tecniche di differimento del trasferimento e procedimenti traslativi.	57
7. La varietà di congegni traslativi ammissibili nell'ordinamento italiano.	60

CAPITOLO III
NOZIONE E CAUSA DELLA VENDITA

Sezione I
Nozione

- | | | |
|------|--|----|
| 1. | Definizione della vendita. | 65 |
| 1.1. | La vendita con effetti reali | 68 |
| 2. | Il problema della vendita con effetti obbligatori | 70 |
| 2.1. | Riconducibilità della vendita obbligatoria al tipo legale della vendita. | 74 |
| 2.2. | Vendita obbligatoria e negozio esecutivo di puro trasferimento | 76 |
| 2.3. | La disciplina della vendita obbligatoria: profili generali. | 78 |

Sezione II
Causa

- | | | |
|------|--|----|
| 3. | Causa della vendita e nesso di corrispettività.. | 80 |
| 3.1. | Causa e motivi della vendita obbligatoria. | 83 |
| 4. | Prestazioni aggiunte. | 85 |

Sezione III
Tipi e sottotipi

- | | | |
|----|--|----|
| 5. | La frammentazione del tipo contrattuale-vendita (“sottotipi” e “variazioni” nella legge e nella prassi). | 86 |
| 6. | L’erosione del modello codicistico della vendita. I contratti del consumatore. | 90 |

Sezione IV
Fonti regolatrici

- | | | |
|------|--|----|
| 7. | La complessità delle fonti regolatrici della vendita: le fonti interne e le fonti comunitarie. | 95 |
| 7.1. | Le fonti della disciplina della vendita internazionale. | 98 |

Sezione V
Contratti affini

- | | | |
|-----|--|-----|
| 8. | Assegnazione di alloggi di cooperativa edilizia. | 100 |
| 9. | Contratti di distribuzione; somministrazione; vendita a consegne ripartite.. . . . | 101 |
| 10. | Concessione di vendita. | 103 |
| 11. | <i>Franchising</i> | 105 |
| 12. | <i>Factoring</i> | 107 |
| 13. | Permuta (le ipotesi a confine con la vendita).. | 110 |
| 14. | Appalto. | 115 |
| 15. | Locazione-vendita. <i>Rent to buy</i> | 116 |

16. <i>Leasing</i> finanziario.	119
17. Donazione.	125
18. Subfornitura.	129
19. Vendite di cose inutili; di aziende in perdita; con “prezzo negativo”.	134
20. Vendite a scopo di garanzia; a scopo di conferimento societario; con finalità solutoria.	135

CAPITOLO IV

L'ACCORDO E LA FORMA

1. I soggetti della vendita e i requisiti soggettivi.	137
2. Le vendite tra professionisti e consumatori (cenni e rinvio).	141
3. I divieti speciali di acquisto.	141
4. Consenso negoziale, perfezionamento del contratto e completezza dell'accordo.	144
5. Procedimenti di conclusione del contratto. Lo <i>ius poenitendi</i> nelle vendite con i consumatori.	148
6. Tecniche particolari di formazione dell'accordo (vendite “per automatico”, a “self service”, “cash-and-carry”, mediante computer, “salvo approvazione della casa”).	149
7. Gli obblighi di informazione nelle vendite con i consumatori.	154
8. La vendita con riserva di gradimento.	155
9. Gli obblighi di vendere e comprare; la prenotazione; le prelazioni d'acquisto (cenni).	159
10. La manifestazione del consenso.	161
11. Prescrizioni di forma solenne.	162
12. Neoformalismo informativo e contrasto delle pratiche commerciali sleali.	169
13. Forme per la prova, per la trascrizione e per l'opponibilità ai terzi della vendita.	172

CAPITOLO V

L'OGGETTO DELLA VENDITA

1. L'oggetto della vendita.	175
-------------------------------------	-----

Sezione I

L'attribuzione traslativa

2. Il trasferimento del diritto.	177
3. La costituzione di diritti reali limitati.	179
4. Le situazioni giuridiche soggettive suscettibili di vendita.	180
5. Vendita di possesso.	182

Sezione II

L'oggetto dell'alienazione

6. La proprietà e i “nuovi beni”.	184
---	-----

7. Canali radiotelevisivi	187
8. Spazio aereo e “scatola d’aria”	188
9. Cubatura edificabile	194
10. Nuda proprietà, comproprietà, multiproprietà, diritti reali limitati	198
11. Diritti di credito, diritti personali di godimento, diritti concernenti i titoli di credito, diritti su beni immateriali, diritti potestativi	202
12. Pluralità di beni (vendita alternativa, vendita cumulativa e vendita di massa)	205
13. Universalità di mobili	207
14. Posizione contrattuale	208
15. Partecipazioni sociali. Garanzie legali e convenzionali	211

Sezione III

La vendita di cosa futura

16. Beni e diritti futuri	217
17. Natura	219
18. Disciplina della vendita di cosa futura. Trascrivibilità immediata della vendita di edificio futuro. I conflitti tra titolari di diritti incompatibili	220
19. La c.d. vendita a sorte (<i>emptio spei</i>)	225
20. Le applicazioni pratiche della vendita di cosa futura	226

Sezione IV

I requisiti dell’attribuzione traslativa

21. Possibilità, liceità, determinatezza e determinabilità	229
22. Il requisito della “possibilità” del risultato traslativo. L’alienabilità del diritto	230
23. La commerciabilità della cosa	231
24. Altri limiti alla circolazione della cosa. Divieti temporanei di alienazione	236
25. Limiti alla commerciabilità delle costruzioni	240
26. Spazi per parcheggio	245
27. Negoziazione di terreni e limiti alla commerciabilità delle aree abusivamente lottizzate	248
28. Il requisito della “liceità”	252
29. Il requisito della “determinatezza” e “determinabilità”	253
30. La vendita di cosa determinabile	256

Sezione V

La vendita immobiliare

31. La determinazione dell’oggetto dell’alienazione: identificazione del bene	258
32. Vendita di immobili indicati solo nel genere	261
33. Le determinazioni qualitative	268
34. Le determinazioni quantitative. La vendita “a corpo” e “a misura”	273

Sezione VI
La vendita mobiliare

35.	La identificazione del bene. Le determinazioni qualitative. Originalità e autenticità nel commercio di oggetti d'arte	276
36.	La vendita "su campione" e su "tipo di campione"	280
37.	La vendita "a prova"; "salvo visita o assaggio"; "vista e piaciuta"	281
38.	Le determinazioni quantitative.	284

Sezione VII
L'attribuzione pecuniaria

39.	Il prezzo come corrispettivo in denaro.	286
40.	I prezzi "d'imperio" e i prezzi "imposti"	288
41.	I requisiti del prezzo. Clausole relative alle modalità di pagamento	289
42.	La vendita con prezzo determinabile. Criteri convenzionali di determinazione	293
43.	Determinazione del prezzo rimessa ad un terzo	295
44.	Criteri legali di determinazione del prezzo	299

Sezione VIII
Le spese del contratto

45.	Le spese del contratto	302
46.	Le spese relative all'esecuzione della vendita	303
47.	Invalidità, inefficacia della vendita e regime delle spese	304

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)	305
-----	--	-----

Sezione X
Le clausole abusive nelle vendite al consumatore

49.	Le vendite al consumatore e la disciplina delle clausole abusive	308
50.	L'impatto della disciplina delle clausole vessatorie sulla compravendita.	316

CAPITOLO VI
EFFETTI ED ESECUZIONE

1.	Gli effetti della vendita	323
----	-------------------------------------	-----

Sezione I
L'effetto traslativo

- | | |
|---|-----|
| 2. Trasferimento del diritto e obbligazione di consegna: modello codicistico e modello comunitario | 325 |
| 3. L'effetto traslativo | 327 |
| 4. L'obbligazione di "dare" e il negozio traslativo di esecuzione nella vendita con effetti obbligatori | 330 |
| 5. Il passaggio dei rischi | 334 |

Sezione II
La vendita ad efficacia traslativa mediata

- | | |
|--|-----|
| 6. Caratteri ed effetti | 337 |
| 7. Il problema della trascrivibilità delle vendite non immediatamente traslative | 340 |
| 8. Le singole figure di vendita ad efficacia traslativa mediata. La vendita di cosa generica. La vendita alternativa | 342 |
| 9. La vendita con facoltà di sostituzione del bene. | 347 |
| 10. Vendita ad effetti differiti e vendita ad effetti sospesi | 348 |

Sezione III
La consegna della cosa

- | | |
|--|-----|
| 11. L'obbligazione di consegna. La prestazione dovuta | 350 |
| 12. Il costituito possessorio c.d. implicito. | 352 |
| 13. Natura e caratteri della consegna. | 355 |
| 14. L'oggetto della prestazione di consegna. L'obbligo di custodia e la responsabilità del venditore per inesatta consegna | 356 |
| 15. Consegna di accessori, pertinenze e frutti. Il montaggio del bene | 359 |
| 16. Tempo e luogo della consegna | 361 |
| 17. La vendita a consegne ripartite | 362 |
| 18. La consegna dei documenti | 363 |
| 19. La vendita puramente obbligatoria con consegna "anticipata" | 365 |
| 19.1. Il titolo del possesso nelle fattispecie traslative a formazione progressiva e nei procedimenti traslativi | 366 |

Sezione IV
La vendita con trasporto

- | | |
|--|-----|
| 20. La vendita di cose da trasportare. La vendita con « consegna all'arrivo ». | 370 |
| 20.1. La vendita con spedizione | 373 |
| 21. Le clausole "franco", FOB e CIF. | 376 |

Sezione V
La vendita su documenti

- | | |
|----------------------------------|-----|
| 22. Natura e caratteri | 377 |
|----------------------------------|-----|

23. Pagamento contro documenti	380
24. La vendita di cose in viaggio	381
25. Pagamento contro documenti a mezzo banca	382
26. Vendita su documenti di legittimazione e titoli impropri	384

Sezione VI

Il pagamento del prezzo

27. L'obbligazione di prezzo	385
28. Modalità di adempimento	386
29. Tempo e luogo del pagamento	388
30. Gli interessi compensativi sul prezzo di cosa fruttifera	390
31. Pagamento del prezzo e acquisto della proprietà del denaro	392
32. Il deposito del prezzo e delle spese presso il notaio rogante	393

CAPITOLO VII

VIOLAZIONE DEL CONTRATTO E RIMEDI NELLA VENDITA
DISCIPLINATA DAL CODICE CIVILE

Sezione I

Garanzia e responsabilità

1. La tutela delle parti contro le violazioni del contratto. Responsabilità ordinaria e responsabilità speciali.	397
2. Gli istituti codicistici della "garanzia": i problemi	401
3. Dall'obbligazione di "far avere la cosa utilmente" all'obbligazione di garantire dai vizi e dall'evizione.	403
4. Garanzia, errore e presupposizione.	406
5. Garanzia e responsabilità precontrattuale	407
6. Garanzia e assunzione del rischio dell'evizione e dei vizi della cosa	409
7. Violazione del contratto e garanzia nella vendita immediatamente traslativa	414
7.1. Valutazione critica della garanzia come sanzione per l'inadempimento di una obbligazione <i>ex contractu</i>	417
8. Inadempimento del contratto e garanzia nella vendita ad efficacia traslativa mediata.	419
9. La garanzia nella vendita con effetti obbligatori	420
10. La garanzia come vincolo di responsabilità speciale da violazione di contratto.	423
10.1. Le regole della responsabilità speciale, la disciplina dell'inadempimento e il giudizio di imputabilità.	428
11. Gli istituti della garanzia e il risarcimento del danno. L'azione di esatto adempimento	431
12. Il fondamento unitario degli istituti della garanzia; integrazione della disciplina.	433
13. Le c.d. vendite a catena	434

Sezione II
Vendita di cosa altrui

14.	Vendita di cosa altrui. Gli elementi della figura	435
15.	L'adempimento delle obbligazioni del venditore	439
16.	I rimedi del compratore nei confronti del venditore.	444
17.	Vendita di cosa parzialmente altrui.	450
18.	Vendita di cosa comune	452

Sezione III
Evizione

19.	L'evizione: nozione e requisiti.	454
20.	La causa dell'evizione e il problema della sua anteriorità alla vendita . . .	457
21.	I fatti evizionali	461
22.	Il pericolo di evizione	465
23.	I rimedi della garanzia per evizione	466
24.	I patti di modificazione e di esclusione della garanzia.	468

Sezione IV
Garanzie reali e vincoli di espropriabilità

25.	Vendita di cosa gravata da garanzie reali, pignoramento e altri vincoli di espropriabilità.	470
-----	---	-----

Sezione V
Diritti e pesi che diminuiscono il godimento del bene

26.	Vendita di cosa gravata da diritti e oneri che limitano il godimento. Generalità	475
27.	Area di applicazione dell'art. 1489	476
28.	Diritti e oneri di natura privatistica	478
29.	Vincoli e oneri di natura pubblicistica	481
	29.1. Limitazioni e vincoli edilizi derivanti da piani regolatori e da altri strumenti urbanistici.	484
30.	Le fattispecie regolate dall'art. 1489	487
31.	Le condizioni per l'operatività della garanzia	488
32.	I rimedi a tutela del compratore	492
33.	Mancaza dei vantaggi e degli attributi giuridici promessi	495

Sezione VI
Beni giuridicamente irregolari

34.	Vendita di beni giuridicamente irregolari (in particolare gli autoveicoli) .	496
35.	Irregolarità giuridiche edilizie: edifici abusivi	498
36.	Vendita di edificio sfornito di certificato di abitabilità.	501
37.	Vendita di immobile non conforme alla destinazione d'uso assentita . . .	504

38. Vendita di unità immobiliari senza posti auto obbligatori.	505
39. Vendita di terreni abusivamente lottizzati. Altre ipotesi di irregolarità edilizie e urbanistiche	506

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	509
41. Vizi, mancanza di qualità e <i>aliud pro alio</i> : caratteri e differenze	512
42. La disciplina applicabile alla mancanza di qualità	515
43. La disciplina applicabile alla prestazione di “cosa radicalmente diversa”	518
44. Garanzia per vizi, mancanza di qualità e diversità della cosa: presupposti.	521
45. Esclusione della garanzia per vizi e mancanza di qualità conosciuti o riconoscibili	525
46. Clausole di esclusione e di modificazione della garanzia.	527
47. Le c.d. azioni edilizie: risoluzione del contratto e riduzione del prezzo	528
48. Il risarcimento del danno	534
48.1. Il risarcimento dei « danni derivati dai vizi della cosa »	537
49. Decadenza e prescrizione dei rimedi della garanzia	540
50. La garanzia nella vendita di animali	544

Sezione VIII

Garanzia e azione di esatto adempimento

51. Il problema dell'azione di esatto adempimento.	547
52. La pretesa del compratore alla riparazione e alla sostituzione della cosa. L'eccezione di inadempimento	550
53. Diritto italiano, altre legislazioni europee, progetti e proposte di diritto comunitario	556
54. Prospettive <i>de iure condendo</i> di adeguamento agli <i>standards</i> europei	558

Sezione IX

La garanzia di buon funzionamento

55. La garanzia di buon funzionamento. Natura ed effetti.	561
56. I rimedi della garanzia. La c.d. garanzia di fabbrica	563

CAPITOLO VIII

RESPONSABILITÀ E RISCHIO NELLA VENDITA AL CONSUMATORE

Sezione I

La direttiva 1999/n. 44 CE

1. La vendita mobiliare al consumatore. Dalla direttiva 1999/44 CE alla direttiva 2019/771 UE	569
---	-----

- | | | |
|------|--|-----|
| 2. | I principi ispiratori della direttiva 1999/44 CE | 570 |
| 2.1. | Gli scopi e gli obiettivi della direttiva 1999/44 CE | 574 |
| 3. | L'attuazione della direttiva in Italia e negli altri Stati europei | 576 |

Sezione II

La direttiva 2019/n. 771 UE e la sua attuazione

- | | | |
|----|---|-----|
| 4. | La direttiva 2019/n. 771 UE e la sua attuazione in Italia | 579 |
| 5. | I criteri di raccordo tra la nuova disciplina consumeristica della vendita e le norme del codice civile | 582 |
| 6. | La collocazione sistematica della vendita al consumatore. Ricostruzione della disciplina | 586 |
| 7. | La novella di cui al d.lgs. 2021/n. 170: ambito di applicazione. | 588 |

Sezione III

Il difetto di conformità del bene al contratto

- | | | |
|-----|---|-----|
| 8. | Il difetto di conformità al contratto | 593 |
| 9. | Difetto di conformità, <i>aliud pro alio</i> e c.d. vizi giuridici. | 598 |
| 10. | L'obbligazione di consegnare beni conformi al contratto e la "garanzia europea" per difetto di conformità: generalità | 602 |

Sezione IV

La responsabilità del venditore per difetto di conformità

- | | | |
|-------|--|-----|
| 11. | I presupposti della responsabilità del venditore e le interferenze con le regole sul rischio | 604 |
| 11.1. | La consegna della cosa | 610 |
| 12. | La responsabilità per i difetti insorti dopo la consegna. I difetti da imperfetta installazione. | 611 |
| 13. | La natura e il fondamento della garanzia: il problema dogmatico | 613 |
| 14. | La "garanzia di conformità" come responsabilità per inesatto adempimento | 616 |
| 15. | I caratteri della responsabilità del venditore. Responsabilità e garanzia pura | 620 |

Sezione V

I rimedi della "garanzia europea"

- | | | |
|-------|---|-----|
| 16. | L'apparato rimediabile a difesa del compratore e la graduazione gerarchica delle tutele: dalla direttiva 1999/n. 44 alla direttiva 2019/n. 771 | 628 |
| 17. | Il diritto alla riparazione e alla sostituzione del bene. Struttura, funzione e modalità di attuazione del rimedio | 632 |
| 17.1. | I presupposti specifici del rimedio ripristinatorio della conformità: "possibilità" e "ragionevolezza delle spese". La scelta del compratore tra i vari rimedi. | 635 |

17.2. Mancato o inesatto adempimento dell'obbligazione di ripristinare la conformità del bene: la disciplina e i rimedi di diritto comunitario	637
17.3. I rimedi e le azioni esperibili in base al diritto interno	640
17.4. La natura dei rimedi della riparazione e sostituzione del bene.	642
18. La risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo	646
19. Durata della responsabilità; prescrizione delle azioni; oneri probatori.	652
20. Le garanzie convenzionali	656

Sezione VI

Inderogabilità delle tutele del compratore

21. Il carattere imperativo delle norme a tutela del consumatore e la nullità dei patti in deroga	659
---	-----

Sezione VII

I rimedi di diritto interno

22. I rimedi di diritto interno esercitabili dal consumatore. Dalla direttiva 1999/n. 44 alla direttiva 2019/n. 771.	662
22.1. (<i>Segue</i>) Il diritto al risarcimento del danno.	664
22.2. Eccezione di inadempimento e altri rimedi residuali	667

Sezione VIII

Il diritto di regresso del venditore finale

23. Il diritto di regresso del venditore finale.	669
--	-----

Sezione IX

Proprietà e consegna

24. Principio consensualistico, rischio e responsabilità nelle vendite al consumatore.	674
25. Armonizzazione del diritto europeo della vendita e disarmonie del diritto interno	679

CAPITOLO IX

L'AUTOTUTELA NELLA VENDITA MOBILIARE

1. Le forme speciali di tutela previste per la vendita di beni mobili	683
2. La risoluzione di diritto	685
3. La compravendita in danno e il c.d. rimpiazzo del contratto	688
3.1. Le due procedure attuative della compravendita in danno	690
4. Restituzione di cose non pagate.	691
5. La determinazione e la prova del danno da risoluzione	694
6. Deposito della cosa venduta.	695
7. Accertamento tecnico preventivo	696

CAPITOLO X
IL PRELIMINARE DI VENDITA

1. Il preliminare di vendita e le sue applicazioni	699
2. Preliminare di vendita, vendita con effetti reali e vendita con effetti obbligatori	703
3. Elementi e requisiti del preliminare di vendita	708
4. Il falso problema della consegna anticipata del bene nella promessa di vendita	713
5. L'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre	718
6. Promessa di vendita di bene altrui, irregolare o affetto da vizi (materiali e giuridici). I rimedi a tutela del promissario acquirente	721
6.1. Inapplicabilità della "garanzia" codicistica	726
7. La trascrizione del preliminare di vendita immobiliare. Gli effetti	730
8. La trascrizione del preliminare avente ad oggetto porzioni di edifici da costruire	738
9. L'ipoteca fondiaria. Il privilegio speciale sull'immobile promesso in vendita	743
10. Risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, rescissione e azione revocatoria (cenni)	745
11. La promessa di vendita e il suo perimetro	746

CAPITOLO XI
VENDITE SPECIALI

Introduzione

1. Le vendite anomale.	749
2. Le vendite speciali	750

Sezione I

La vendita con riserva della proprietà

3. Funzione economica e costruzioni dogmatiche	752
4. La situazione giuridica del venditore e quella del compratore	756
5. La disciplina della riserva di proprietà	758
6. L'opponibilità della vendita e del patto di riserva nei confronti dei terzi	759
7. Le norme a protezione del compratore inadempiente	762
7.1. La locazione-vendita, la locazione convertibile in vendita e il <i>rent to buy</i>	763

Sezione II

La vendita con patto di riscatto

8. Le elaborazioni dogmatiche	767
9. Il congegno operativo del riscatto	771

10. Il patto di riscatto. Le vicende del diritto di riscatto.	774
11. Esercizio del riscatto	775
12. Riscatto su cose indivise	779
12.1. Riscatto di quota indivisa	779
12.2. Vendita congiuntiva di cosa indivisa.	781
12.3. Vendita separata di cosa indivisa.	782
12.4. Riscatto contro gli eredi del compratore	782
12.5. Vendita in favore di più compratori.	783
13. Le “vendite a scopo di garanzia”	784
14. Vendita a scopo di garanzia e divieto del patto commissorio.	787
15. Elementi sintomatici dello scopo di garanzia	788

Sezione III

La vendita di multiproprietà

16. La riforma (del 2011) della multiproprietà e le nuove figure contrattuali .	791
17. Le tipologie di multiproprietà.	794
18. La disciplina a protezione del multiproprietario	798

Sezione IV

La vendita di eredità

19. Vendita di eredità e vendita di singoli diritti ereditari	801
20. Forma e oggetto della vendita.	803
21. L’impegno traslativo e le garanzie dovute dal venditore.	806

Sezione V

La vendita di azienda

22. La circolazione dell’azienda tra norme ad ispirazione unitaria e norme ad ispirazione atomistica.	808
23. L’oggetto, la forma e la pubblicità.	810
24. Successione nei crediti, nei debiti e nei contratti inerenti all’azienda alienata.	813
25. Garanzie cui è tenuto il venditore. Divieto di concorrenza	816

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	817
27. L’ambito di applicazione del d.lgs. n. 122. Gli acquisti “protetti”	823
27.1. I soggetti del contratto	826
27.2. Nozione di immobile da costruire	827
28. La garanzia fideiussoria. Generalità	830
28.1. Problemi interpretativi e costruttivi	832

28.2. La nullità per mancata prestazione della fideiussione. Le conseguenze dell'escussione della fideiussione	835
29. L'assicurazione contro i danni	838
30. Il diritto di prelazione nella vendita forzata	840
31. Esenzioni e limiti alla esperibilità dell'azione revocatoria fallimentare	842
32. La forma, il contenuto necessario e gli allegati obbligatori dei contratti di acquisto	844
33. Altre discipline di conformazione legale dei contratti di alienazione di immobili	850
34. Il Fondo di solidarietà a tutela degli atti di acquisto pregressi	852
35. Luci e ombre nella disciplina degli acquisti di immobili da costruire	853
36. Rapporti tra la disciplina del d.lgs. n. 122/2005 e il diritto previgente. Inderogabilità delle tutele	857
37. Contrattazione immobiliare e operazioni creditizie collegate	859
37.1. Contratti di credito al consumo e contratti di credito relativi all'acquisto di immobili residenziali	861
37.2. La tutela dell'acquirente nel rapporto di mutuo ipotecario collegato alla vendita immobiliare.	862
37.3. Misure di rafforzamento del diritto all'acquisto dell'immobile negoziato	864
37.4. Contrattazione abitativa e tutela dell'acquirente	865

CAPITOLO XII

VENDITA E PROCEDURE ESECUTIVE CONCORDSUALI

Introduzione

1. Dalla legge fallimentare al codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza	869
---	-----

Sezione I

Vendita e fallimento

2. Effetti del fallimento sui rapporti pendenti.	871
3. L'opponibilità della vendita al fallimento. Esenzioni dall'azione revocatoria.	872
4. Fallimento del compratore e del venditore	874
5. Vendita di merci viaggianti	880
6. Vendita con riserva della proprietà.	882
7. Effetti del fallimento sul preliminare di vendita e sulla vendita obbligatoria non seguita dal negozio traslativo.	887
8. Il contratto preliminare di vendita trascritto e la vendita obbligatoria trascritta	889
9. Il preliminare di vendita e la vendita obbligatoria aventi ad oggetto la "prima casa" o la sede principale dell'impresa	893
10. Contratti relativi ad immobili da costruire	897
11. Gli effetti del concordato preventivo sui rapporti contrattuali pendenti	901

Sezione II

Vendita e liquidazione giudiziale

12. Effetti della liquidazione giudiziale sulla vendita	902
13. Effetti della liquidazione giudiziale sul preliminare di vendita (e sulla vendita obbligatoria non seguita dal negozio traslativo)	904
14. Il subingresso del curatore nel contratto preliminare	907
15. Il trattamento diseguale tra la fattispecie della domanda trascritta e la fattispecie del preliminare trascritto	909
16. Gli effetti del concordato preventivo sui contratti pendenti	912
<i>Indice bibliografico</i>	915
<i>Indice analitico</i>	967

