

INDICE

PARTE I DEFINIZIONI, CATEGORIE E MODELLI CONTRATTUALI

CAPITOLO 1	<i>pag.</i>
LA DEFINIZIONE DEL CONTRATTO	
1. Il contratto: definizione.	3
2. L'accordo.	3
3. La patrimonialità del rapporto.	5
4. La giuridicità del vincolo.	8
5. Gli elementi essenziali del contratto (rinvio).	9
 CAPITOLO 2	
LA MANIFESTAZIONE DELLA VOLONTÀ NEGOZIALE: DICHIARAZIONI E COMPORAMENTI CONCLUDENTI	
1. Le forme di manifestazione della volontà.	11
2. Dichiarazioni e comportamenti concludenti.	12
3. I comportamenti legalmente tipizzati.	12
4. Il valore negoziale del silenzio.	15
4.1. <i>La specifica disciplina consumeristica delle "forniture non richieste" (art. 66-quinquies cod. cons.).</i>	17
 CAPITOLO 3	
I MODELLI CONTRATTUALI	
1. I tre modelli contrattuali.	19
2. Il regime giuridico del primo, del secondo e del terzo contratto.	22
2.1. Il contratto tra soggetti uguali.	22
2.2. Il contratto tra consumatore e professionista.	25
2.3. Il terzo contratto.	27
2.3.1. <i>Esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre.</i>	29
 CAPITOLO 4	
CLASSIFICAZIONI E CATEGORIE CONTRATTUALI	
1. Premessa.	32
2. Contratti tipici, atipici, misti.	32

2.1. <i>Il progressivo superamento del tipo nella disciplina dei contratti asimmetrici: il contratto metatipico.</i>	34
2.2. <i>Il contratto-tipo.</i>	36
3. I contratti collegati.	39
3.1. <i>La regola simul stabunt simul cadent.</i>	40
4. Contratti ad effetti reali e contratti ad effetti obbligatori.	42
5. Contratti consensuali e contratti reali.	43
6. Contratti onerosi e contratti gratuiti.	43
7. Contratti con prestazioni corrispettive e contratti con comunione di scopo.	45
8. Contratti aleatori e contratti commutativi.	46
8.1. <i>Alea bilaterale e alea unilaterale.</i>	48
8.2. <i>La questione della validità dei contratti derivati con alea solo unilaterale.</i>	49
9. Contratti bilaterali e contratti plurilaterali. La questione dell'ammissibilità di contratti plurilaterali senza comunione di scopo.	51
10. Contratti <i>inter vivos</i> e contratti <i>mortis causa</i>	53
10.1. <i>La ratio del divieto dei patti successori istitutivi e dell'esclusività del testamento come unico negozio mortis causa.</i>	55
10.2. <i>I patti successori dispositivi o rinunziativi.</i>	57
10.3. <i>La tendenza a superare la rigidità del divieto dei patti successori dispositivi o rinunziativi.</i>	58
10.3.1. <i>Il patto di famiglia come deroga legislativa al divieto dei patti successori rinunziativi.</i>	59
10.3.2. (segue) <i>La controversa natura del patto di famiglia: la tesi secondo cui si tratta di un patto rinunciativo ai diritti successori dei legittimari.</i>	60
10.3.3. <i>La questione dell'ammissibilità di una rinuncia preventiva all'azione di restituzione verso i terzi aventi causa dal beneficiario della donazione lesiva della legittima.</i>	63

PARTE II LA FORMAZIONE DEL CONTRATTO

CAPITOLO I IL PROCEDIMENTO DI FORMAZIONE. PROPOSTA E ACCETTAZIONE

1. L'accordo.	69
2. Il tempo e il luogo della formazione del contratto.	70

3. La questione della tassatività o meno degli schemi di formazione normativamente previsti.	71
4. Il procedimento di formazione fondato sullo scambio tra proposta e accettazione.	73
5. La proposta: i requisiti.	75
5.1. <i>Gli effetti della proposta.</i>	77
5.2. <i>La questione della c.d. credibilità della proposta.</i>	78
5.3. <i>La recettività della proposta.</i>	80
6. L'accettazione.	80
6.1. <i>La tempestività dell'accettazione.</i>	81
6.2. <i>L'accettazione tardiva.</i>	82
6.3. <i>La forma dell'accettazione eventualmente richiesta nella proposta.</i>	83
6.4. <i>La recettività dell'accettazione.</i>	84
7. La revoca della proposta.	86
8. La revoca dell'accettazione.	87
9. La questione della natura recettizia o meno della revoca della proposta.	88
10. La forma della revoca di proposta e accettazione.	90
11. Morte e incapacità sopravvenute del dichiarante.	91
11.1. <i>Deroghe all'inefficacia della dichiarazione.</i>	92
12. La natura giuridica di proposta e accettazione.	93
13. La proposta irrevocabile.	94
14. L'opzione.	97
14.1. <i>La controversa figura dell'opzione gratuita.</i>	98
14.2. <i>La posizione giuridica dell'opzionario.</i>	100
15. L'offerta al pubblico.	101
15.1. <i>Differenze con figure affini: promessa al pubblico e invito ad offrire.</i>	102

CAPITOLO 2

SCHEMI PARICOLARI PER LA FORMAZIONE DEL CONTRATTO

1. Schemi semplificanti e schemi aggravanti il modello generale.	105
2. Il contratto concluso mediante inizio di esecuzione (art. 1327 c.c.).	106
2.1. <i>La qualificazione giuridica della fattispecie: la controversa natura dell'inizio di esecuzione.</i>	106
2.1.1. <i>La tesi secondo cui l'inizio di esecuzione è un'accettazione tacita.</i>	107
2.1.2. <i>La tesi dell'accordo a struttura leggera, senza accettazione.</i>	107

2.1.3. <i>La tesi che nega la natura contrattuale.</i>	108
2.2. <i>Campo di applicazione.</i>	110
2.3. <i>L'avviso della conclusione del contratto.</i>	110
3. Il contratto con obbligazioni a carico del solo proponente (art. 1333).	111
3.1. <i>La natura giuridica della fattispecie.</i>	112
3.1.1. <i>Le tesi contrattualistiche.</i>	112
3.1.2. <i>La tesi del negozio unilaterale.</i>	113
3.2. <i>L'applicazione dell'art. 1333 c.c. alle lettere di patronage c.d. forti.</i>	116
3.3. <i>La questione degli effetti extraobbligatori.</i>	117
4. La conclusione del contratto mediante consegna della cosa: contratti reali e contratti consensuali.	118
4.1. <i>La questione dell'ammissibilità di contratti consensuali alternativi ai contratti reali.</i>	119
5. La conclusione dei contratti plurilaterali.	122
6. L'adesione al contratto aperto.	123
7. La formazione progressiva del contratto. La minuta e la punteggiatura.	124

CAPITOLO 3 IL CONTRATTO PRELIMINARE

1. Il contratto preliminare.	128
2. Ambito di applicazione.	129
2.1. <i>I contratti ad effetti reali in materia immobiliare.</i>	129
2.2. <i>I contratti ad effetti obbligatori.</i>	130
2.3. <i>I contratti reali.</i>	130
3. Il contratto preliminare nel dibattito teorico.	131
4. Il c.d. preliminare di preliminare (o preliminare "aperto").	132
5. Il preliminare di vendita ad effetti anticipati.	137
5.1. <i>La questione relativa alla qualificazione giuridica del rapporto intercorrente tra il promissario acquirente e il bene oggetto del preliminare ad effetti anticipati: detenzione o possesso?</i>	138
5.2. <i>La questione relativa all'applicabilità dell'art. 1499 c.c.</i>	140
6. La tutela del promissario acquirente in caso di vizi (materiali e giuridici) del bene oggetto del preliminare di vendita.	140
6.1. <i>L'iniziale rilevanza della distinzione tra preliminare c.d. puro e preliminare ad effetti anticipati.</i>	141
6.2. <i>L'estensione dei rimedi anche al preliminare puro.</i>	142
7. Il preliminare di vendita di cosa altrui.	144
7.1. <i>Applicabilità della disciplina a tutela della buona fede del compratore ex art. 1479 c.c. al contratto preliminare di vendita di cosa altrui.</i>	146

7.2. <i>La vendita diretta da parte del terzo proprietario. L'imputazione della garanzia per i vizi e l'evizione.</i>	149
8. Il preliminare di vendita di un bene in comunione cui non abbiano partecipato tutti i proprietari.	153
9. Preliminare di vendita di un bene in comunione legale.	155
10. Il preliminare di edifici da costruire o in corso di costruzione (d. lgs n. 122/2005).	157
10.1. <i>La polizza fideiussoria obbligatoria.</i>	157
10.2. <i>Gli effetti del fallimento del promittente venditore.</i>	159
10.3. <i>Campo di applicazione oggettivo del d.lgs. n. 122/2005.</i>	160
10.4. <i>Ambito di applicazione soggettivo: il problema dell'applicabilità anche alla persona fisica non consumatore.</i>	161
10.5. <i>La nozione di immobile da costruire. La questione dell'applicabilità del decreto ai c.d. immobili sulla carta.</i>	162
11. La qualificazione del contratto come preliminare di vendita o come vendita definitiva.	164
12. La fonte del regolamento contrattuale.	165
13. La forma.	166
14. Vizi del preliminare e conseguenze sul contratto definitivo.	167
15. Contratto preliminare di vendita e disciplina urbanistica degli immobili. La questione della natura solo formale o anche sostanziale della c.d. nullità urbanistica.	168
15.1. <i>La rimessione alle Sezioni Unite del contrasto sulla natura delle nullità urbanistiche: Cass. Sez. II, 30 luglio 2018, n. 20061.</i>	172
15.2. <i>La mancanza della menzione urbanistica preclude l'esecuzione ex art. 2932 c.c.</i>	173
16. L'azione di rescissione per lesione.	174
17. La trascrizione del contratto preliminare.	175
17.1. <i>Ambito di applicazione.</i>	176
17.2. <i>Termine di efficacia della trascrizione.</i>	177
17.3. <i>L'efficacia prenotativa.</i>	178
17.4. <i>I rapporti con i creditori del promittente alienante.</i>	179
17.5. <i>Il privilegio speciale immobiliare per i crediti da inesecuzione del preliminare.</i>	179
17.6. <i>Il rapporto tra privilegio speciale e ipoteche anteriori.</i>	181

CAPITOLO 4

LA PRELAZIONE

1. Inquadramento dell'istituto.	183
2. Prelazione e divieto contrattuale di alienazione.	185
3. La <i>denuntiatio</i>	186

4. I rimedi in caso di violazione della prelazione.	186
5. Il divieto convenzionale di alienazione.	187
5.1. <i>I rimedi</i>	188

CAPITOLO 5 TRATTATIVE E RESPONSABILITÀ PRECONRATTUALE

1. La disciplina della trattativa precontrattuale nel codice civile e nella normativa sui contratti tra professionista e consumatore.	191
2. L'estensione della clausola generale della buona fede. I doveri di informazione precontrattuale.	193
3. Le diverse ipotesi di responsabilità precontrattuale.	196
3.1. <i>La rottura ingiustificata delle trattative</i>	196
3.2. <i>La conclusione di un contratto invalido</i>	198
3.3. <i>La conclusione di un contratto valido ma svantaggioso</i>	198
3.3.1. <i>La soglia di rilevanza dei c.d. vizi incompleti del contratto</i>	203
3.4. <i>I rapporti tra impugnative negoziali e azione di risarcimento del danno precontrattuale</i>	204
4. Il danno risarcibile.	205
5. Il dovere di correttezza a prescindere dall'esistenza di una trattativa "affidante".	208
5.1 <i>La responsabilità precontrattuale del terzo</i>	213
6. La natura della responsabilità precontrattuale.	215

PARTE III IL REGOLAMENTO CONTRATTUALE

CAPITOLO 1 LA CAUSA

1. Inquadramento storico e sistematico.	222
2. Il principio causalistico.	226
3. La teoria bettiana della causa: la causa come funzione economico-sociale del contratto.	227
4. Il superamento della teoria bettiana della causa e il progressivo recepimento della teoria della causa in concreto.	230
4.1. <i>L'iniziale dissociazione giurisprudenziale che evoca la causa in concreto, ma continua a parlare di causa in astratto</i>	230
4.2. <i>I primi riferimenti espliciti alla causa come funzione economico-individuale del singolo contratto</i>	231
4.3. <i>Il mutuo di scopo</i>	232

4.4. <i>La prima sentenza che utilizza espressamente la formula “causa in concreto”: Cass. n. 10490/2006.</i>	233
4.5. <i>La causa in concreto nella sentenza delle Sezioni Unite n. 6538 del 2010 per qualificare in termini onerosi o gratuiti il pagamento di debito altrui effettuato dal terzo poi dichiarato fallito.</i>	234
4.6. <i>Rapporti tra causa concreta e presupposizione.</i>	235
4.7. <i>La “causa turistica” e le sopravvenienze che incidono sulla sua realizzazione.</i>	236
4.8. <i>La causa concreta nel diritto tributario come strumento antielusivo.</i>	238
4.9. <i>La causa in concreto nella sentenza sull’ammissibilità del c.d. pre-preliminare.</i>	241
5. <i>Il definitivo accoglimento della teoria della causa in concreto.</i>	241
6. <i>La nuova linea di confine tra causa e motivi. La marginale utilità dell’istituto della presupposizione.</i>	242
6.1. <i>La presupposizione a fronte della teoria della causa in concreto.</i>	248
7. <i>Ripercussioni pratiche della teoria della causa in concreto: una risposta nuova a questioni antiche.</i>	250
8. <i>Contratto tipico senza causa o con causa illecita.</i>	251
9. <i>Causa del contratto e collegamento negoziale.</i>	251
10. <i>L’infruibilità della prestazione determinata da fattori sopravvenuti non imputabili.</i>	253
11. <i>Causa in concreto e danno non patrimoniale.</i>	255
12. <i>La causa del contratto come strumento volto ad assicurare la razionalità economica degli spostamenti patrimoniali.</i>	257
13. <i>La causa onerosa come causa “forte” normalmente in grado di giustificare il contratto.</i>	259
14. <i>La causa gratuita: distinzione tra gratuità economicamente interessata e liberalità.</i>	260
14.1. <i>I negozi gratuiti atipici, con particolare riferimento ai negozi ad effetti reali.</i>	262
14.2. <i>Il superamento della dicotomia tra vendita a prezzo vile e vendita a prezzo simbolico.</i>	264
14.3. <i>Applicabilità ai negozi gratuiti atipici ad effetti reali dell’art. 1333 c.c.</i>	269
15. <i>La causa di garanzia e di adempimento del credito.</i>	270
16. <i>La causa dei contratti che incidono su rapporti preesistenti.</i>	271
17. <i>Il contratto astratto.</i>	272
18. <i>L’attenuazione del rigore causalistico: l’astrazione processuale e la cambiale.</i>	274
19. <i>I negozi con causa esterna.</i>	275

20. Le controverse figure della delegazione, dell'espromissione e dell'accollo.	277
--	-----

CAPITOLO 2

LA MERITEVOLEZZA DEL CONTRATTO

1. La meritevolezza oggi.	283
2. Tesi secondo cui la meritevolezza è un requisito superato, non distinguibile dalla liceità della causa.	284
2.1. <i>L'art. 2645-ter (che evoca espressamente la meritevolezza) come eccezione che conferma la regola.</i>	285
3. Tesi secondo cui la meritevolezza è un requisito ancora "funzionale", da tenere distinto rispetto alla mera liceità della causa.	287
4. Osservazioni conclusive: difficoltà di distinguere giudizio di meritevolezza e giudizio causale.	291
5. La questione della meritevolezza della clausola <i>claims made</i>	293
5.1. <i>La clausola claims made e la distinzione tra clausole pure e clausole miste.</i>	293
5.2. <i>La clausola claims made nei recenti interventi legislativi.</i>	295
5.3. <i>Il dibattito giurisprudenziale.</i>	298
5.3.1. <i>La prima sentenza delle Sezioni Unite (n. 9140 del 2016).</i>	300
5.3.2. <i>Il giudizio di meritevolezza secondo Cass., Sez. III, n. 10506/2017.</i>	301
5.3.3. <i>La rimessione alle Sezioni Unite (Cass., Sez. III, ord. 19 gennaio 2018, n. 1465).</i>	303
5.3.4. <i>Il secondo intervento delle Sezioni Unite (sentenza 24 settembre 2018, n. 22437).</i>	305

CAPITOLO 3

L'OGGETTO

1. Nozione.	309
2. I requisiti dell'oggetto del contratto.	310
2.1. <i>La possibilità dell'oggetto.</i>	310
2.2. <i>Liceità dell'oggetto.</i>	312
2.3. <i>Determinatezza e determinabilità.</i>	314
2.3.1. <i>La fideiussione omnibus.</i>	316
3. Il contratto su beni futuri.	317
3.1. <i>La vendita di cosa futura.</i>	318
3.1.1. <i>La mancata venuta ad esistenza della cosa.</i>	319
3.1.2. <i>Vendita di cosa futura e figure affini. La distinzione tra emptio rei speratae ed emptio spei.</i>	320
3.1.3. <i>Profili differenziali fra vendita di cosa futura, vendita di cosa da costruire e contratto di appalto.</i>	321
4. La determinazione rimessa a un terzo (art. 1349 c.c.).	323

4.1. <i>Natura giuridica dell'atto di arbitraggio.</i>	324
4.2. <i>Arbitraggio e arbitrato.</i>	325
4.3. <i>Arbitraggio e perizia contrattuale.</i>	326
4.4. <i>Arbitrium boni viri et merum. Impugnazione della de-</i> <i>terminazione.</i>	327
4.5. <i>Arbitraggio di parte.</i>	329

CAPITOLO 4

LA FORMA

1. Il principio di libertà delle forme.	331
2. Modalità espressive ammesse: forma “espressa” e “letterale”.	333
3. Funzioni del formalismo.	334
4. Sanatorie e temperamenti al formalismo.	335
5. La “forma-funzionale”: il problema della validità dei con-	
tratti-quadro di investimento finanziario mono-firma (Cass.	
Sez. Un. 16 gennaio 2018, n. 898).....	337
5.1. <i>Una lettura alternativa: l'art. 23 t.u.f. prevede, più che</i> <i>una forma mono-firma, un obbligo comportamentale di docu-</i> <i>mentazione e consegna sanzionato con una nullità testuale.</i>	339
6. Il contenuto minimo della formalizzazione.	341
6.1. <i>La relatio nei negozi formali.</i>	342
7. La forma dei negozi preparatori o strumentali.	343
7.1. <i>La forma del mandato immobiliare senza rappresen-</i> <i>tanza ad acquistare immobili.</i>	344
7.2. <i>La forma dei negozi revocatori.</i>	345
8. Il c.d. neoformalismo negoziale.	346
9. Il patto sulla forma.	347
9.1. <i>Formalismo convenzionale e formalismo legale.</i>	348
9.2. <i>Natura ed effetti del patto sulla forma.</i>	349

CAPITOLO 5

L'INTEGRAZIONE DEL CONTRATTO

1. Le tecniche d'integrazione.	353
2. La legge.	354
3. Gli usi.	355
3.1. <i>Gli usi normativi.</i>	356
3.2. <i>Gli usi contrattuali.</i>	358
3.3. <i>Gli usi contrattuali collettivi: contratti regolamentari e</i> <i>contratti-tipo.</i>	359
4. L'equità.	360
4.1. <i>I diversi significati che l'equità assume nel codice civile.</i>	362
5. La buona fede oggettiva.	364
5.1. <i>L'exceptio doli generalis e il divieto di abuso del diritto.</i>	367

5.2. <i>Differenze tra abuso del diritto e violazione del dovere di correttezza.</i>	369
--	-----

PARTE IV GLI EFFETTI

CAPITOLO 1 GLI EFFETTI DEL CONTRATTO

1. Efficacia e vincolatività del contratto.	374
2. I tipi di efficacia del contratto. L'effetto regolatore e i contratti c.d. di configurazione.	375
2.1. <i>I contratti normativi.</i>	376
3. I contratti di accertamento.	377
3.1. <i>Il dibattito sulla ammissibilità del contratto di accertamento.</i>	378
3.1.1. <i>La tesi negativa.</i>	378
3.1.2. <i>La tesi che ammette la validità del contratto di accertamento, riconoscendogli però natura costitutiva.</i>	379
3.1.3. <i>La posizione della giurisprudenza.</i>	380
3.1.4. <i>La necessità comunque che esista la situazione da accertare.</i>	381
3.2. <i>La questione della trascrivibilità del contratto di accertamento in materia di diritti reali immobiliari.</i>	382
3.2.1. <i>L'incidenza sul dibattito dell'art. 2643, n. 12-bis: la trascrivibilità dell'accertamento in sede di mediazione dell'avvenuta usucapione.</i>	382
3.2.2. <i>Gli effetti della trascrizione dell'accordo conciliativo. Differenze rispetto alla trascrizione della sentenza che accerta l'usucapione.</i>	382
3.2.3. <i>La trascrivibilità del contratto di accertamento dell'avvenuta usucapione anche in assenza di procedimento di mediazione.</i>	385
4. Effetti obbligatori ed effetti reali.	385
5. Il principio del consenso traslativo.	386
5.1. <i>Il passaggio del rischio.</i>	389
5.2. <i>Le contestazioni al principio consensualistico. La distinzione tra efficacia ed opponibilità del contratto.</i>	390
5.3. <i>Deroghe e limiti al principio consensualistico.</i>	393
5.3.1. <i>La costituzione delle garanzie reali.</i>	393
5.3.2. <i>La cessione del credito.</i>	394
5.3.3. <i>Il trasferimento della proprietà nel contratto di appalto.</i>	394
5.3.4. <i>Il conferimento di beni in società.</i>	395

5.3.5. <i>Il sistema tavolare.</i>	395
5.3.6. <i>Il trasferimento dei titoli di credito.</i>	396
5.3.7. <i>Il trasferimento di cose generiche.</i>	397
5.3.8. <i>L'alienazione di massa.</i>	398
5.3.9. <i>Il trasferimento di diritto su cosa altrui e su cosa futura.</i>	399
5.4. <i>Le deroghe negoziali al principio del consenso traslativo.</i>	400
5.4.1. <i>Il pagamento traslativo e le "prestazioni isolate".</i>	401

CAPITOLO 2

SCIoglimento E MODIFICAZIONI DEL VINCOLO CONTRATTUALE. MUTUO DISSENSO, RECESSO E IUS VARIANDI

1. La forza di legge del contratto.	405
2. Lo scioglimento del vincolo in caso di difetto funzionale.	406
3. La presupposizione.	407
4. Il mutuo dissenso.	409
4.1. <i>Decorrenza degli effetti.</i>	410
4.2. <i>La forma.</i>	411
4.3. <i>La trascrizione.</i>	412
5. Il recesso.	413
5.1. <i>Recesso legale e recesso convenzionale.</i>	413
6. La disciplina del diritto di recesso stabilita nell'art. 1373 c.c.	414
6.1. <i>Il recesso nei contratti ad effetti reali.</i>	416
6.2. <i>Il recesso nei contratti ad esecuzione periodica o continuata.</i>	417
6.3. <i>La multa penitenziale.</i>	417
7. Le diverse funzioni del recesso legale.	418
7.1. <i>Il recesso determinativo.</i>	418
7.1.1. <i>Le caratteristiche del "recesso determinativo".</i>	419
7.2. <i>Il recesso di impugnazione.</i>	422
7.3. <i>Il recesso di pentimento.</i>	424
7.3.1. <i>Rapporti tra il recesso di pentimento e alcune ipotesi di recesso ad nutum previste dal codice civile.</i>	425
7.3.2. <i>Le caratteristiche del recesso di pentimento del consumatore.</i>	428
7.3.3. <i>Ambito applicativo del recesso del consumatore.</i>	429
7.3.4. <i>Natura giuridica ed effetti del recesso del consumatore.</i>	430
7.3.5. <i>Il termine per recedere e le conseguenze della mancata informazione.</i>	431
8. Lo ius variandi.	431
8.1. <i>Ammissibilità e limiti dello ius variandi a base negoziale.</i>	433

CAPITOLO 3 IL CONTRATTO E I TERZI

1. Il principio di relatività del contratto.	437
2. La produzione di effetti nei confronti dei terzi: effetti diretti ed effetti riflessi.	439
2.1. <i>Produzione diretta di effetti verso i terzi: il contratto a favore di terzi (rinvio).</i>	439
2.1.1. <i>Il contratto con effetti protettivi verso il terzo.</i>	440
2.2. <i>Rilevanza del contratto per i terzi pur in assenza di produzione di effetti diretti.</i>	441
2.2.1. <i>Contratti che consentono al terzo l'esercizio di azioni dirette.</i>	442
2.2.2. <i>I contratti in danno o in frode ai terzi.</i>	443
2.2.3. <i>I contratti sul patrimonio del terzo.</i>	444
2.2.4. <i>I contratti opponibili ai terzi.</i>	446
3. La promessa del fatto del terzo.	447
3.1. <i>L'indennità.</i>	448
3.2. <i>Distinzione dalla fideiussione.</i>	449
3.3. <i>Distinzione rispetto alla garanzia autonoma.</i>	450
3.4. <i>Rapporti con le lettere di patronage.</i>	450
4. Il contratto a favore di terzi.	451
4.1. <i>L'interesse dello stipulante.</i>	453
4.2. <i>Revoca o modifica della stipulazione.</i>	455
4.3. <i>La dichiarazione del terzo.</i>	456
4.4. <i>Il rifiuto del terzo.</i>	456
4.5. <i>Prestazione da eseguirsi dopo la morte dello stipulante.</i>	458
4.6. <i>Applicabilità dello schema del contratto a favore di terzo.</i>	459
4.7. <i>Ipotesi tipiche di contratto a favore del terzo.</i>	460

CAPITOLO 4 ACQUISTI A NON DOMINO E ACQUISTI DA UN COMUNE AUTORE

1. Le fattispecie di acquisto <i>a non domino</i>	463
2. Differenze tra gli acquisti <i>a non domino</i> fondati sul possesso e quelli che prescindono dal possesso.	465
2.1. <i>Tutela assoluta e tutela relativa.</i>	466
2.2. <i>Diritti acquistabili a non domino.</i>	467
2.3. <i>Differenze attinenti al requisito della buona fede.</i>	467
2.3.1. <i>I rapporti tra buona fede e colpa grave nei rapporti non possessori.</i>	468
2.3.2. <i>La presunzione di buona fede nei rapporti non possessori.</i>	469

3. Il <i>non dominus</i> : differenza tra titolarità e legittimazione a disporre.	471
4. L'acquisto dal comune autore (la doppia alienazione immobiliare e la doppia cessione del credito).	473
5. La doppia alienazione mobiliare: l'art. 1155 c.c.	474
6. Gli acquisti <i>a non domino</i> collegati al possesso.	475
6.1. <i>La regola possesso vale titolo (art. 1153)</i>	475
6.2. <i>L'acquisto mediante usucapione abbreviata</i>	476
7. L'acquisto <i>a non domino</i> nella circolazione dei diritti di credito.	477
7.1. <i>L'acquisto a non domino dei titoli di credito</i>	479

CAPITOLO 5

LA CESSIONE DEL CONTRATTO

1. Nozione e inquadramento.	481
2. Natura giuridica.	482
2.1. <i>La teoria atomistica</i>	482
2.2. <i>La teoria unitaria</i>	483
3. I contratti cedibili. Il problema della cedibilità dei contratti unilaterali, dei contratti già eseguiti in parte e dei contratti ad effetti reali.	484
3.1. <i>La cedibilità dei contratti intuitu personae</i>	487
3.2. <i>Limiti convenzionali alla cedibilità della posizione contrattuale</i>	487
4. Differenza con il subcontratto.	488
5. Gli effetti della cessione.	488
5.1. <i>Rapporti tra cedente e ceduto</i>	489
5.2. <i>Rapporti tra ceduto e cessionario</i>	490
5.3. <i>Rapporti tra cedente e cessionario</i>	491

CAPITOLO 6

IL SUBCONTRATTO

1. Nozione e caratteri.	493
2. Funzione ed effetti.	494
3. Differenze con la cessione del contratto.	495
4. La necessità (o meno) dell'autorizzazione del <i>dante causa</i> del contratto base.	496
4.1. <i>Conseguenze della mancata autorizzazione</i>	497
5. Qualificazione giuridica del subcontratto.	497
6. Il subcontratto costitutivo di diritti reali.	498
7. Disciplina dei rapporti nascenti dal subcontratto.	500
7.1. <i>L'azione diretta prevista dall'art. 1595, comma 1, c.c. e la questione della sua applicabilità analogica</i>	500

8. Gli effetti delle vicende del contratto base sul subcontratto.	502
---	-----

CAPITOLO 7 IL CONTRATTO PER PERSONA DA NOMINARE

1. Nozione.	505
2. Natura giuridica.	506
3. Ambito di applicazione.	507
3.1. <i>Il contratto preliminare per persona da nominare.</i>	508
3.1.1. <i>Conseguenze della mancata menzione della riserva di nomina nella nota di trascrizione del preliminare.</i>	509
3.2. <i>Il contratto preliminare di definitivo per persona da nominare.</i>	510
4. La dichiarazione di nomina.	510
5. Il termine per la nomina.	512
6. Condizioni di efficacia della nomina.	513
7. Effetti della dichiarazione di nomina.	513
8. Forma della dichiarazione di nomina.	514
9. Pubblicità.	514
10. Mancata dichiarazione di nomina.	515

CAPITOLO 8 IL CONTRATTO PER CONTO DI CHI SPETTA

1. Nozione.	517
2. Differenze rispetto al contratto per persona da nominare.	518
3. Differenze rispetto al contratto a favore di terzi.	519
4. Il contratto «per conto di chi spetta», come contratto « <i>per relationem</i> » e come fonte di obbligazione « <i>propter rem</i> ».	519

CAPITOLO 9 LA RAPPRESENTANZA

1. Nozione.	521
2. Le fonti del potere di rappresentanza.	522
2.1. <i>La rappresentanza legale.</i>	522
2.2. <i>La rappresentanza volontaria.</i>	522
3. Il <i>nuncius</i> .	523
4. Rappresentanza diretta o indiretta.	524
5. La <i>contemplatio domini</i> .	525
6. La procura.	525
7. La rappresentanza senza potere.	526
7.1. <i>La ratifica.</i>	528
7.2. <i>La responsabilità del falsus procurator.</i>	529
8. La rappresentanza apparente.	530

9. L'esercizio della rappresentanza: la capacità d'agire.	531
10. Vizi della volontà e stati soggettivi.	531
11. Abusi della rappresentanza.	532
11.1. <i>Il conflitto di interessi</i>	533
11.2. <i>Il contratto con se stesso</i>	534

CAPITOLO 10

IL TERMINE E LA CONDIZIONE

1. Il termine iniziale e il termine finale.	537
2. La condizione.	538
3. Condizione sospensiva e risolutiva.	540
4. Condizione causale, potestativa e mista.	540
4.1. <i>Differenza tra condizione potestativa in senso proprio e condizione meramente potestativa</i>	541
4.2. <i>La condizione risolutiva meramente potestativa</i>	543
5. La condizione unilaterale.	544
5.1. <i>La teoria della semplice condizione</i>	545
5.2. <i>La teoria del doppio contratto</i>	546
5.3. <i>La teoria della doppia condizione</i>	547
6. Condizione illecita o impossibile.	548
7. La pendenza della condizione. La tutela dell'aspettativa.	549
8. La buona fede in pendenza della condizione (art. 1358) e la finzione di avveramento (art. 1359).	549
8.1. <i>L'interesse contrario all'avveramento della condizione</i>	552
8.2. <i>La questione dell'applicabilità dell'obbligo di buona fede e della finzione di avveramento alle condizioni potestative</i>	552
8.2.1. <i>Il superamento della tesi dell'incompatibilità nella giurisprudenza più recente</i>	554
9. L'effetto retroattivo dell'avveramento della condizione.	557
9.1. <i>Conseguenze dell'inadempimento delle obbligazioni che scadono in pendenza della condizione sospensiva che poi non si avveri</i>	557

CAPITOLO 11

LA SIMULAZIONE

1. Inquadramento generale e natura giuridica.	561
2. Simulazione assoluta e simulazione relativa.	563
3. Simulazione e negozio fiduciario.	563
4. La simulazione e i terzi.	564
4.1. <i>I terzi aventi causa dal simulato acquirente</i>	565
4.2. <i>I terzi pregiudicati dalla simulazione</i>	567
4.3. <i>I terzi creditori</i>	568
5. La prova della simulazione.	569

CAPITOLO 12

CONTRATTO FIDUCIARIO, VINCOLI DI DESTINAZIONE (ART. 2645-TER) E TRUST

1. Il negozio fiduciario.	571
2. I diversi modelli di fiducia (fiducia dinamica e fiducia statica; fiducia romanistica e fiducia germanica).	574
3. Il modello di fiducia accolto nell'ordinamento italiano.	575
4. La struttura del negozio fiduciario.	575
5. Alcune applicazioni della fiducia germanica in materia di titoli di credito.	577
6. I vincoli di destinazione (art. 2645-ter).	578
6.1. <i>I requisiti formali.</i>	579
6.2. <i>Il problema dell'ammissibilità di un vincolo di destinazione costituito per testamento.</i>	580
6.3. <i>I beni oggetto di destinazione.</i>	580
6.4. <i>La durata massima.</i>	581
6.5. <i>Gli interessi meritevoli di tutela.</i>	582
6.6. <i>La struttura dell'atto istitutivo del vincolo.</i>	584
6.7. <i>Il regime matrimoniale e il regime successorio dei beni oggetto del vincolo.</i>	585
7. L'incidenza dell'art. 2645-ter sul dibattito in tema di negozio fiduciario.	586
8. <i>Il trust.</i>	587
8.1. <i>L'incidenza dell'art. 2645-ter sul dibattito relativo all'ammissibilità del c.d. trust interno.</i>	588
8.1.1. <i>L'art. 2645-ter corrisponde alla nozione "convenzionale" di trust.</i>	589
8.1.2. <i>Trust internazionale, trust interno e trust italiano.</i>	593

PARTE V

I RIMEDI

CAPITOLO 1

LA NULLITÀ

1. L'invalidità del contratto.	598
2. Nullità ed inesistenza del contratto.	599
3. La distinzione tra nullità ed inesistenza in altri settori dell'ordinamento civile: il caso delle delibere assembleari delle società di capitali.	601
4. Le differenze di regime tra nullità e annullabilità.	603
5. La nullità di protezione.	604

6. Le diverse ipotesi di nullità	607
6.1. <i>La nullità testuale.</i>	607
6.2. <i>La nullità strutturale.</i>	608
6.3. <i>La nullità virtuale.</i>	609
6.3.1. <i>La nozione di norma imperativa.</i>	609
6.3.2. <i>La contrarietà del contratto alla norma imperativa.</i>	611
6.3.3. <i>Il rapporto tra contratto e norme penali: reati-contratto e reati in contratto.</i>	612
6.3.4. <i>La riserva di esclusione della nullità: “salvo che la legge disponga diversamente”.</i>	613
6.3.5. <i>Nullità del contratto e violazione di norme tributarie.</i>	614
6.3.6. <i>La nullità derivante dalla mancata registrazione del contratto di locazione.</i>	616
6.3.7. <i>La nullità del patto occulto di maggiorazione del canone di locazione.</i>	618
7. La nullità sopravvenuta e l'inefficacia sopravvenuta.	623
7.1. <i>L'inefficacia sopravvenuta delle fideiussioni omnibus illimitate dopo la legge n. 154/1992.</i>	624
7.2. <i>Il problema della c.d. usurarietà sopravvenuta.</i>	625
7.2.1. <i>La norma di interpretazione autentica di cui all'art. 1, co. 1, d.l. n. 394 del 2000 e il conseguente contrasto interpretativo.</i>	626
7.2.2. <i>La tesi che esclude l'usurarietà sopravvenuta.</i>	626
7.2.3. <i>La tesi secondo cui, pur non applicandosi l'art. 1815, co. 2, c.c., l'usurarietà sopravvenuta è configurabile anche dopo la legge di interpretazione autentica.</i>	627
7.2.4. <i>La soluzione del contrasto: la sentenza delle Sezioni Unite n. 24675 del 2017 che esclude l'usurarietà sopravvenuta.</i>	628
8. Il regime processuale della nullità (art. 1421 c.c.).	631
8.1. <i>La legittimazione assoluta.</i>	631
8.2. <i>Rilevabilità d'ufficio da parte del giudice.</i>	632
8.2.1. <i>L'antico orientamento restrittivo che ammette la rilevabilità d'ufficio solo nei giudizi di adempimento.</i>	632
8.2.2. <i>Il superamento dell'orientamento restrittivo.</i>	633
8.2.3. <i>La prima sentenza delle Sezioni Unite (n. 14828 del 2012): l'estensione della rilevabilità d'ufficio al giudizio di risoluzione per inadempimento.</i>	634
8.2.4. <i>Le Sezioni Unite del 2014: l'estensione della rilevabilità d'ufficio ad ogni giudizio di impugnazione contrattuale.</i>	634
8.2.5. <i>L'ulteriore estensione: il rilievo d'ufficio di una causa di nullità diversa da quella proposta.</i>	637
8.2.6. <i>Rilevazione e dichiarazione della nullità.</i>	637

8.2.7. <i>Il giudicato implicito sulla “nullità” e sulla “non nullità” del contratto.</i>	639
8.2.8. <i>Il rigetto della domanda sulla base del motivo (portante) della nullità del contratto.</i>	639
8.2.9. <i>Il rigetto della domanda sulla base della “individuata ragione più liquida”, senza esaminare la nullità.</i>	640
8.3. <i>Il regime processuale delle c.d. nullità di protezione.</i>	642
9. <i>La conversione del contratto nullo.</i>	644
10. <i>Nullità e prescrizione.</i>	645
11. <i>La nullità parziale.</i>	646
11.1. <i>Il regime processuale della nullità parziale e della nullità totale in estensione.</i>	648

CAPITOLO 2

L’ANNULLABILITÀ

1. <i>Inquadramento generale della disciplina dell’annullabilità.</i>	653
2. <i>Gli effetti dell’annullamento fra le parti.</i>	654
3. <i>Gli effetti dell’annullamento rispetto ai terzi.</i>	655
4. <i>Le cause dell’annullabilità.</i>	656
5. <i>I vizi della volontà.</i>	657
5.1. <i>L’errore.</i>	657
5.1.1. <i>L’errore essenziale.</i>	657
5.1.2. <i>L’errore di diritto.</i>	659
5.1.3. <i>Errore, inadempimento e garanzie per i vizi.</i>	659
5.1.4. <i>L’errore di calcolo.</i>	660
5.1.5. <i>L’errore riconoscibile.</i>	661
5.1.6. <i>L’errore bilaterale.</i>	662
5.2. <i>Il dolo.</i>	662
5.2.1. <i>Il c.d. dolo omissivo.</i>	663
5.2.3. <i>Il dolo del terzo.</i>	664
5.2.4. <i>Il dolo incidente.</i>	665
5.3. <i>La violenza.</i>	665

CAPITOLO 3

LA RESCISSIONE

1. <i>Inquadramento generale dell’istituto.</i>	669
2. <i>La rescissione del contratto concluso in stato di pericolo.</i>	671
2.1. <i>Lo stato di pericolo.</i>	671
2.2. <i>L’iniquità delle condizioni contrattuali.</i>	672
3. <i>La rescissione del contratto concluso in stato di bisogno.</i>	672
3.1. <i>Lo stato di bisogno.</i>	673
3.2. <i>L’ approfittamento.</i>	674
3.3. <i>La lesione ultra dimidium.</i>	674

4. Rescissione e contratti aleatori.	675
5. Rescissione e usura.	676
5.1. <i>Le novità introdotte dalla legge n. 108/1996.</i>	678
6. La riduzione ad equità del contratto rescindibile.	679
7. L'inammissibilità della convalida.	680
8. Effetti della rescissione e terzi.	681

CAPITOLO 4

LA RISOLUZIONE

1. La risoluzione del contratto in generale.	684
2. Classificazione delle ipotesi di risoluzione.	685
3. La risoluzione rimediabile.	686
4. La risoluzione per inadempimento.	687
4.1. <i>L'ambito di applicazione.</i>	688
4.2. <i>L'inadempimento risolutorio.</i>	690
4.3. <i>L'imputabilità dell'inadempimento.</i>	692
4.4. <i>L'onere probatorio.</i>	692
4.5. <i>La costituzione in mora.</i>	695
4.6. <i>Risoluzione giudiziale e risoluzione di diritto.</i>	695
4.7. <i>Il giudizio di risoluzione: il passaggio dalla domanda di adempimento a quella di risoluzione.</i>	698
4.7.1. <i>La proposizione della domanda risarcitoria contestualmente alla variatio.</i>	700
4.7.2. <i>Il mutamento della domanda di risoluzione nella domanda di adempimento.</i>	702
4.8. <i>La preclusione all'adempimento tardivo.</i>	704
4.8.1. <i>L'adempimento tardivo nel corso del giudizio.</i>	706
4.8.2. <i>L'adempimento tardivo prima della proposizione della domanda di risoluzione. L'eccezione di risoluzione.</i>	707
5. Le risoluzioni di diritto.	710
5.1. <i>La diffida ad adempiere.</i>	710
5.1.1. <i>Ambito applicativo.</i>	712
5.1.2. <i>Il termine.</i>	712
5.1.3. <i>Effetti della scadenza del termine.</i>	712
5.2. <i>La clausola risolutiva espressa.</i>	715
5.2.1. <i>La dichiarazione di avvalersi della clausola.</i>	716
5.2.2. <i>Differenze tra clausola risolutiva espressa e c.d. condizione risolutiva di inadempimento.</i>	717
5.3. <i>Il termine essenziale.</i>	720
5.3.1. <i>La nozione di essenzialità.</i>	720
5.4. <i>La caparra confirmatoria.</i>	722
5.4.1. <i>Inadempimento e recesso.</i>	724
5.4.2. <i>I rapporti tra i rimedi.</i>	725

5.4.3. <i>Differenze rispetto ad altre fattispecie (acconto, cauzione, clausola penale, caparra penitenziale).</i>	727
5.4.4. <i>Sulla possibilità per il giudice di ridurre d'ufficio la caparra manifestamente eccessiva.</i>	730
6. Le eccezioni dilatorie.	731
6.1. <i>L'eccezione di inadempimento.</i>	732
6.2. <i>L'eccezione di insicurezza in caso mutamento delle condizioni patrimoniali di controparte.</i>	732
6.2.1. <i>L'ordine cronologico delle prestazioni.</i>	734
7. La risoluzione per impossibilità sopravvenuta.	735
7.1. <i>L'impossibilità parziale.</i>	736
8. La risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta.	737
8.1. <i>I presupposti del rimedio.</i>	738
8.2. <i>Risoluzione e riduzione ad equità.</i>	740
8.3. <i>Il rimedio dell'adeguamento per i contratti gratuiti.</i>	742
8.4. <i>L'esclusione dei contratti aleatori.</i>	742
9. Gli effetti della risoluzione.	743
9.1. <i>Effetti della risoluzione rispetto ai terzi.</i>	743
9.2. <i>Effetti della risoluzione tra le parti.</i>	744

CAPITOLO 5

GESTIONE DELLE SOPRAVVENIENZE E RIMEDI MANUTENTIVI

1. Sopravvenienze perturbative e rinegoziazione del contratto.	747
2. Differenti tipologie di sopravvenienze perturbative: variazioni quantitative e variazioni qualitative.	749
3. I rimedi legali contro le perturbazioni quantitative: i due diversi sistemi legali di gestione delle sopravvenienze (art. 1467 e art. 1664).	750
4. Estensione del rimedio della revisione ai contratti con prestazioni identiche o simili a quella dell'appaltatore.	751
5. Le clausole negoziali per l'adeguamento del contratto in corso di revisione.	753
5.1. <i>Le clausole di adeguamento automatico.</i>	753
5.2. <i>Le clausole di rideterminazione unilaterale del contenuto del contratto (affidata a una delle parti o a un terzo).</i>	754
5.3. <i>Le clausole di rinegoziazione.</i>	755
5.3.1. <i>I rimedi in caso di inadempimento dell'obbligo di rinegoziare.</i>	756
6. <i>Hardship</i> e obbligo di rinegoziazione nei contratti commerciali internazionali (principi Unidroit) e nel diritto europeo dei contratti (PECL).	757