

Roberto Giovagnoli

IL CONTRATTO

III edizione

© 2026 ITA s.r.l.

Via Brofferio, 3 - 10121 Torino

www.itasoi.it - ita@itasoi.it

I diritti di elaborazione in qualsiasi forma o opera, di memorizzazione anche digitale su supporti di qualsiasi tipo (inclusi magnetici e ottici, di riproduzione e di adattamento totale o parziale con qualsiasi mezzo, compresi i microfilm e le copie fotostatiche) e i diritti di traduzione sono riservati per tutti i paesi.

Finito di stampare

nel mese di febbraio 2026

presso Logo S.p.A. - Borgoricco (PD)

ISBN 978-88-88993-79-9

PREMESSA

*“Vi sono impulsi che possiamo controllare;
ma ve ne sono altri che ci controllano,
perché ci raggiungono con un balzo da tigre
e divengono nostri padroni prima ancora che ce ne accorgiamo.
Forse, tuttavia, simili impulsi raramente sono del tutto cattivi;
forse la Ragione, attraverso un processo
tanto breve quanto silenzioso, un processo finito
prima che lo si sia avvertito,
ha accertato il buon senso dell'azione ponderata dall'istinto,
e si sente giustificata nel restare passiva
mentre essa viene compiuta.”*

Charlotte Bronte
Il Professore, Londra, 1857

Il contratto è da sempre il cuore del diritto civile, crocevia di grandi orientamenti giurisprudenziali e di approfondite elaborazioni dottrinali. Nel corso degli ultimi decenni è stato al centro di un processo interpretativo evolutivo e costituzionalmente orientato che ha contribuito a ridefinirne i connotati, adeguandoli alle nuove istanze sociali e ai principi di derivazione europea.

Oggi esiste un “diritto vivente” in materia di contratto che, sotto molti profili, non rispecchia più il testo letterale delle norme del codice del 1942.

Basti pensare all'evoluzione del concetto di causa, in cui, abbandonata l'idea dell'astratta funzione socio-economica, figlia di una visione dirigistica e autoritaria dei rapporti tra Stato e autonomia negoziale, hanno assunto centralità gli interessi individuali oggettivamente perseguiti dai contraenti, con l'unico, oltre alla liceità, della razionalità economica dell'operazione concretamente perseguita, in coerenza con

una visione costituzionale incentrata sulla valorizzazione della libertà di iniziativa economica.

Si pensi ancora al tema della meritevolezza (secondo alcuni – ma non, a quanto pare, per la giurisprudenza – assorbito dalla nuova nozione di causa); alla nuova attenzione verso le sopravvenienze perturbative, sia a quelle che incidono sull'utilità della prestazione (che una nota giurisprudenza ha trattato alla stregua di ipotesi equiparabili, sul piano dei rimedi, all'impossibilità sopravvenuta), sia a quelle che alterano l'equilibrio originario (con la sempre più marcata apertura all'introduzione di rimedi conservativi, che hanno trovato un punto di emersione normativa nel codice dei contratti pubblici (d.lgs. n. 36/2023)); alla progressiva valorizzazione del ruolo della buona fede, non solo come fonte eterointegrativa, ma anche come “correttivo” del regolamento contrattuale, con il proliferare delle *exceptiones doli generalis* di conio giurisprudenziale; al progressivo riconoscimento dei c.d. “vizi incompleti del contratto”, che, con l'estensione della responsabilità precontrattuale al contratto valido ma svantaggioso, consentono ora di correggere per equivalente, mediante il rimedio risarcitorio, lo squilibrio economico iniziale, nonostante la valida formazione di consenso (turbato, ma non invalidato, da una scorrettezza nella fase delle trattative)

Si assiste peraltro a una progressiva contaminazione esercitata verso il contratto “codicistico”, della disciplina dei modelli contrattuali asimmetrici (da quello del consumatore a quello tra professionisti in posizione di dipendenza economica, l'unico rispetto all'altro), e alla progressiva erosione della disciplina dedicata al “tipo contrattuale”, resa sempre più marginale dalla prevalenza delle c.d. disciplina transattiche, quali sono, appunto, quelle incentrate sulla protezione di una parte debole.

In questo contesto, ricco di novità e di spunti, la monografia si propone il fine di tracciare lo stato dell'arte, non senza rinunciare all'analisi critica dei nuovi indirizzi interpretativi e alla rigorosa definizione delle categorie concettuale. L'obiettivo è far comprendere il contratto, con una trattazione lineare e diretta, accessibile a tutti, ma al tempo stesso “profonda” nella sua dimensione concettuale e volta a stimolare il ragionamento giuridico.

Per questo il libro si rivolge non solo a chi è già “professionista” del diritto, ma anche, e forse soprattutto, a coloro che si stanno formando (in ambito universitario e post-universitario) per accedere al mondo delle professioni giuridiche, in particolare ai tanti laureati e laureandi

che ambiscono a sostenere e superare il concorso in magistratura. E in questo fa tesoro dei tanti anni di insegnamento per la preparazione al concorso in magistratura e di un metodo di divulgare il diritto che ha contribuito ai risultati straordinari dei nostri allievi.

Roma, 16 gennaio 2026

Roberto Giovagnoli

INDICE

PARTE I - DEFINIZIONI, CATEGORIE E MODELLI CONTRATTUALI	1
I. LA DEFINIZIONE DEL CONTRATTO	3
1. Il contratto: definizione	3
2. L'accordo	3
3. La patrimonialità del rapporto	5
4. La giuridicità del vincolo	7
5. Gli elementi essenziali del contratto (rinvio)	8
II. LA MANIFESTAZIONE DELLA VOLONTÀ NEGOZIALE: DICHIARAZIONE E COMPORTAMENTI CONCLUDENTI	9
1. Le forme di manifestazione della volontà	9
2. Dichiarazioni e comportamenti concludenti	9
3. I comportamenti legalmente tipizzati	10
4. Il valore negoziale del silenzio	12
4.1. <i>La specifica disciplina consumeristica delle "forniture non richieste" (art. 66-quinquies cod. cons)</i>	13
III. I MODELLI CONTRATTUALI	15
1. I tre modelli contrattuali	15
2. Il regime giuridico del primo, del secondo e del terzo contratto	17
2.1. <i>Il contratto tra soggetti uguali</i>	17
2.2. <i>Il contratto tra consumatore e professionista</i>	19

2.3. Il terzo contratto	21
2.3.1. Esecuzione in forma specifica dell'obbligo di contrarre	23
IV. CLASSIFICAZIONE E CATEGORIE CONTRATTUALI	25
1. Premessa	25
2. Contratti tipici, atipici, misti	26
2.1. Il progressivo superamento del tipo nella disciplina dei contratti asimmetrici: il contratto metatipico	27
2.2. Il contratto-tipo	29
3. I contratti collegati	31
3.1. La regola simul stabunt simul cadent	32
4. Contratti ad effetti reali e contratti ad effetti obbligatori	34
5. Contratti consensuali e contratti reali	34
6. Contratti onerosi e contratti gratuiti	35
7. Contratti con prestazioni corrispettive e contratti con comunione di scopo	36
8. Contratti aleatori e contratti commutativi	37
8.1. Alea bilaterale e alea unilaterale	38
8.2. La questione della validità dei contratti derivati con alea solo unilaterale	40
9. Contratti bilaterali e contratti plurilaterali. La questione dell'ammissibilità di contratti plurilaterali senza comunione di scopo	41
10. Contratti <i>inter vivos</i> e contratti <i>mortis causa</i>	43
11. La <i>ratio</i> del divieto dei patti successori istitutivi e dell'esclusività del testamento come unico negozio <i>mortis causa</i>	44
12. I patti successori dispositivi o rinunziativi	46
12.1. La tendenza a superare la rigidità del divieto dei patti successori dispositivi o rinunziativi	47
13. Il patto di famiglia come deroga legislativa al divieto dei patti successori rinunziativi	47
13.1. La controversa natura del patto di famiglia: la tesi secondo cui si tratta di un patto rinunziativo ai diritti successori dei legittimari	48
13.2. La questione dell'ammissibilità di una rinuncia preventiva all'azione di restituzione verso i terzi aventi causa dal beneficiario della donazione lesiva della legittima	50

**PARTE II - IL PROCEDIMENTO DI FORMAZIONE
DEL CONTRATTO** 53

I. IL PROCEDIMENTO DI FORMAZIONE. PROPOSTA E ACCETTAZIONE 55

1. L'accordo	55
2. Il tempo e il luogo della formazione del contratto	56
3. La questione della tassatività o meno degli schemi di formazione normativamente previsti	57
4. Il procedimento di formazione fondato sullo scambio tra proposta e accettazione	58
5. La proposta: i requisiti	60
5.1. <i>Gli effetti della proposta</i>	61
5.2. <i>La questione della c.d. credibilità della proposta</i>	62
5.3. <i>La recettività della proposta</i>	63
6. L'accettazione	64
6.1. <i>La tempestività dell'accettazione</i>	65
6.2. <i>L'accettazione tardiva</i>	65
6.3. <i>La forma dell'accettazione eventualmente richiesta nella proposta</i>	66
6.4. <i>La recettività dell'accettazione</i>	67
7. La revoca della proposta	68
8. La revoca dell'accettazione	69
9. La questione della natura recettizia o meno della revoca della pro- posta	70
10. La forma della revoca di proposta e accettazione	72
11. Morte e incapacità sopravvenute del dichiarante	72
11.1. <i>Deroghe all'inefficacia della dichiarazione</i>	73
12. La natura giuridica di proposta e accettazione	74
13. La proposta irrevocabile	75
14. L'opzione	78
14.1. <i>La controversa figura dell'opzione gratuita</i>	78
14.2. <i>La posizione giuridica dell'opzionario</i>	79
15. L'offerta al pubblico	81
15.1. <i>Differenze con figure affini: promessa al pubblico e invito ad offrire</i>	81

II. SCHEMI PARTICOLARI PER LA FORMAZIONE DEL CONTRATTO	83
1. Schemi semplificanti e schemi aggravanti il modello generale	83
2. Il contratto concluso mediante inizio di esecuzione (art. 1327 c.c.)	84
2.1. <i>La qualificazione giuridica della fattispecie: la controversa natura dell'inizio di esecuzione</i>	84
2.1.1. <i>La tesi secondo cui l'inizio di esecuzione è un'accettazione tacita</i>	84
2.1.2. <i>La tesi dell'accordo a struttura leggera, senza accettazione</i>	85
2.1.3. <i>La tesi che nega la natura contrattuale</i>	85
2.2. <i>Campo di applicazione</i>	87
2.3. <i>L'avviso della conclusione del contratto</i>	87
3. Il contratto con obbligazioni a carico del solo proponente (art. 1333)	87
3.1. <i>La natura giuridica della fattispecie</i>	88
3.1.1. <i>Le tesi contrattualistiche</i>	88
3.1.2. <i>La tesi del negozio unilaterale</i>	89
3.2. <i>L'applicazione dell'art. 1333 c.c. alle lettere di patronage c.d. forti</i>	91
3.3. <i>La questione degli effetti extraobbligatori</i>	92
4. La conclusione del contratto mediante consegna della cosa: contratti reali e contratti consensuali	93
4.1. <i>La questione dell'ammissibilità di contratti consensuali alternativi ai contratti reali</i>	94
5. La conclusione dei contratti plurilaterali	96
6. L'adesione al contratto aperto	97
7. La formazione progressiva del contratto. La minuta e la punteggiatura	98
 III. IL CONTRATTO PRELIMINARE	 101
1. Il contratto preliminare	102
2. Ambito di applicazione	103
2.1. <i>I contratti ad effetti reali in materia immobiliare</i>	103
2.2. <i>I contratti ad effetti obbligatori</i>	104
2.3. <i>I contratti reali</i>	104

3. Il contratto preliminare nel dibattito teorico	105
4. Il c.d. preliminare di preliminare (o preliminare “aperto”)	106
5. Il preliminare di vendita ad effetti anticipati	109
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>	110
5.2. <i>La questione relativa all’applicabilità dell’art. 1499 c.c.</i>	111
6. La tutela del promissario acquirente in caso di vizi (materiale e giuridici) del bene oggetto del preliminare di vendita	112
6.1. <i>L’iniziale rilevanza della distinzione tra preliminare c.d. puro e preliminare ad effetti anticipati</i>	112
6.2. <i>L’estensione dei rimedi anche al preliminare puro</i>	113
7. Il preliminare di vendita di cosa altrui	115
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>	116
7.2. <i>La vendita diretta da parte del terzo proprietario. L’imputazione della garanzia per i vizi e l’evizione</i>	119
8. Il preliminare di vendita di un bene in comunione cui non abbiano partecipato tutti i proprietari	122
9. Preliminare di vendita di un bene in comunione legale	123
10. Il preliminare di edifici da costruire o in corso di costruzione (d.lgs n. 122/2005)	125
10.1. <i>La polizza fideiussoria obbligatoria</i>	125
10.2. <i>Gli effetti del fallimento del promittente venditore</i>	126
10.3. <i>Campo di applicazione oggettivo del d.lgs. n. 122/2005</i>	127
10.4. <i>Ambito di applicazione soggettivo: il problema dell’applicabilità anche alla persona fisica non consumatore</i>	128
10.5. <i>La nozione di immobile da costruire. La questione dell’applicabilità del decreto ai c.d. immobili sulla carta</i>	129
11. La qualificazione del contratto come preliminare di vendita o come vendita definitiva	130
12. La fonte del regolamento contrattuale	131
13. La forma	132
14. Vizi del preliminare e conseguenze sul contratto definitivo	132
15. Contratto preliminare di vendita e disciplina urbanistica degli immobili. La questione della natura solo formale o anche sostanziale della c.d. nullità urbanistica	133
15.1. <i>Le Sezioni Unite risolvono il contrasto e confermano la tesi della nullità formale e testuale</i>	137

15.2. La mancanza della menzione urbanistica preclude l'esecuzione ex art. 2932 c.c.	137
16. L'azione di rescissione per lesione	138
17. La trascrizione del contratto preliminare	139
17.1. Ambito di applicazione	140
17.2. Termine di efficacia della trascrizione	141
17.3. L'efficacia prenotativa	141
17.4. I rapporti con i creditori del promittente alienante	142
17.5. Il privilegio speciale immobiliare per i crediti da inesecuzione del preliminare	142
17.6. Il rapporto tra privilegio speciale e ipoteche anteriori	144
18. Il mutamento soggettivo nella sequenza preliminare-definitivo di compravendita immobiliare, con particolare riferimento alle differenze tra preliminare a favore del terzo, preliminare per persona da nominare, preliminare con autorizzazione preventiva alla cessione	144
18.1. Il preliminare per persona da nominare	145
18.1.1. Il contratto per persona da nominare tra rappresentanza in incertam personam e operazione economica lucrativa con "compenso"	146
18.1.2. La trascrizione della riserva di nomina e della dichiarazione di nomina	147
18.1.3. Distinzione tra preliminare per persona da nominare e preliminare di contratto traslativo per persona da nominare?	148
18.2. Preliminare a favore di terzo	150
18.2.1. Differenze con preliminare per persona da nominare	150
18.3. Preliminare con autorizzazione preventiva alla cessione	152
18.4. Preliminare per conto di chi spetta	152
18.5. Preliminare con cui il promissario si obbliga ad acquistare non per sé ma per un terzo (che magari al momento non esiste e non ha i requisiti per concludere il contratto)	153
IV. LA PRELAZIONE	155
1. Inquadramento dell'istituto	155
2. Prelazione e divieto contrattuale di alienazione	157
3. La <i>denuntiatio</i>	157
4. I rimedi in caso di violazione della prelazione	158

4.1. <i>La tutela dei coeredi, in caso di vendita, da parte di uno di essi, della quota di proprietà dell'unico immobile ereditario</i>	159
4.2. <i>Violazione indiretta dell'art. 732 c.c. Il trasferimento al terzo dopo l'esercizio del diritto di prelazione</i>	160
5. Il divieto convenzionale di alienazione	163
5.1. <i>I rimedi</i>	163
6. Permuta e prelazione	164
6.1. <i>Prelazione e permuta di bene fungibile</i>	164
6.2. <i>Prelazione impropria o impura</i>	165
6.2.1. <i>La questione se la prelazione societaria possa considerarsi impura</i>	166
6.3. <i>Prelazione ereditaria e vendita di "quotina" dell'unico immobile presente nel compendio ereditario</i>	166
V. TRATTATIVE E RESPONSABILITÀ PRECONTRATTUALE	167
1. La disciplina della trattativa precontrattuale nel codice civile e nella normativa sui contratti tra professionista e consumatore	167
2. L'estensione della clausola generale della buona fede. I doveri di informazione precontrattuale	169
3. Le diverse ipotesi di responsabilità precontrattuale	171
3.1. <i>La rottura ingiustificata delle trattative</i>	171
3.2. <i>La conclusione di un contratto invalido</i>	172
3.3. <i>La conclusione di un contratto valido ma svantaggioso</i>	173
3.3.1. <i>La soglia di rilevanza dei c.d. vizi incompleti del contratto</i>	176
3.4. <i>I rapporti tra impugnativa negoziali e azione di risarcimento del danno precontrattuale</i>	177
4. Il danno risarcibile	178
5. Il dovere di correttezza a prescindere dell'esistenza di una trattativa "affidante"	180
5.1. <i>La responsabilità precontrattuale del terzo.</i>	184
6. La natura della responsabilità precontrattuale	186
PARTE III - IL REGOLAMENTO CONTRATTUALE	189

I. LA CAUSA	191
1. Inquadramento storico e sistematico	192
2. Il principio causalistico	195
3. La teoria bettiana della causa: la causa come funzione economico-sociale del contratto	196
4. Il superamento della teoria bettiana della causa e il progressivo recepimento della teoria della causa in concreto	198
4.1. <i>L'iniziale dissociazione giurisprudenziale che evoca la causa in concreto, ma continua a parlare di causa in astratto</i>	198
4.2. <i>I primi riferimenti espliciti alla causa come funzione economico-individuale del singolo contratto</i>	199
4.3. <i>Il mutuo di scopo</i>	200
4.4. <i>La prima sentenza che utilizza espressamente la formula "causa in concreto": Cass. n. 10490/2006</i>	201
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>	201
4.6. <i>Rapporti tra causa concreta e presupposizione</i>	202
4.7. <i>La "causa turistica" e le sopravvenienze che incidono sulla sua realizzazione</i>	203
4.8. <i>La causa concreta nel diritto tributario come strumento antielusivo</i>	204
4.9. <i>La causa in concreto nella sentenza sull'ammissibilità del c.d. pre-preliminare</i>	207
5. Il definitivo accoglimento della teoria della causa in concreto	207
6. La nuova linea di confine tra causa e motivi. La marginale utilità dell'istituto della presupposizione	208
6.1. <i>La presupposizione a fronte della teoria della causa in concreto</i>	212
7. Ripercussioni pratiche della teoria della causa in concreto: una risposta nuova a questioni antiche	213
8. Contratto tipico senza causa o con causa illecita	214
9. Causa del contratto e collegamento negoziale	215
10. L'infruibilità della prestazione determinata da fattori sopravvenuti non imputabili	216
11. Causa in concreto e danno non patrimoniale	218
12. La causa del contratto come strumento volto ad assicurare la razionalità economica degli spostamenti patrimoniali	219

13. La causa onerosa come causa “forte” normalmente in grado di giustificare il contratto	220
14. La causa gratuita: distinzione tra gratuità economicamente interessata e liberalità	221
14.1. <i>I negozi gratuiti atipici, con particolare riferimento ai negozi ad effetti reali</i>	223
14.2. <i>Il superamento della dicotomia tra vendita a prezzo vile e vendita a prezzo simbolico</i>	224
14.3. <i>Applicabilità ai negozi gratuiti atipici ad effetti reali dell’art. 1333 c.c.</i>	229
15. La causa di garanzia e di adempimento del credito	230
16. La causa dei contratti che incidono su rapporti preesistenti	231
17. Il contratto astratto	231
18. L’attenuazione del rigore causalistico: l’astrazione processuale e la cambiale	233
19. I negozi con causa esterna	234
20. Le controverse figure della delegazione, dell’espromissione e dell’accollo	235
 II. LA MERITEVOLEZZA DEL CONTRATTO	 239
1. La meritevolezza oggi	239
2. Tesi secondo cui la meritevolezza è un requisito superato, non distinguibile dalla liceità della causa	240
2.1. <i>L’art. 2645-ter (che evoca espressamente la meritevolezza) come eccezione che conferma la regola</i>	240
3. Tesi secondo cui la meritevolezza è un requisito ancora “funzionale”, da tenere distinto rispetto alla mera liceità della causa	242
3.1. <i>Meritevolezza e sindacato sull’equilibrio del contratto</i>	244
3.2. <i>I rapporti tra meritevolezza, difficile intellegibilità del contratto e incalcolabilità del rischio</i>	245
3.3. <i>I rapporti tra meritevolezza e alea</i>	247
4. Osservazioni conclusive: difficoltà di distinguere giudizio di meritevolezza e giudizio causale	247
5. La questione della meritevolezza della clausola <i>claims made</i>	248
5.1 <i>La clausola claims made e la distinzione tra clausole pure e clausole miste</i>	249
5.2. <i>La clausola claims made nei recenti interventi legislativi</i>	250

5.3. Il dibattito giurisprudenziale	252
5.3.1. La prima sentenza delle Sezioni Unite (n. 9140 del 2016)	254
5.3.2. Il giudizio di meritevolezza secondo Cass., Sez. III, n. 10506/2017	255
5.3.3. La rimessione alle Sezioni Unite (Cass., Sez. III, ord. 19 gennaio 2018, n. 1465)	257
5.3.4. Il secondo intervento delle Sezioni Unite (sentenza 24 settembre 2018, n. 22437)	258
III. L'OGGETTO	261
1. Nozione	261
2. I requisiti dell'oggetto del contratto	262
2.1. La possibilità dell'oggetto	262
2.2. Liceità dell'oggetto	263
2.3. Determinatezza e determinabilità	265
2.3.1. La fideiussione omnibus	266
3. Il contratto su beni futuri	267
3.1. La vendita di cosa futura	268
3.1.1. La mancata venuta ad esistenza della cosa	269
3.1.2. Vendita di cosa futura e figure affini. La distinzione tra emptio rei speratae ed emptio spei	270
3.1.3. Profili differenziali fra vendita di cosa futura, vendita di cosa da costruire e contratto di appalto	271
4. La determinazione rimessa a un terzo (art. 1349 c.c.)	272
4.1. Natura giuridica dell'atto di arbitraggio	273
4.2. Arbitraggio e arbitrato	273
4.3. Arbitraggio e perizia contrattuale	275
4.4. Arbitrium boni viri et merum. Impugnazione della determinazione	277
4.5. Arbitraggio di parte	278
IV. LA FORMA	281
1. Il principio di libertà delle forme	281

2. Modalità espressive ammesse; forma “espressa” e “letterale”	283
3. Funzioni del formalismo	283
4. Sanatorie e temperamenti al formalismo	284
5. La “forma-funzionale”: il problema della validità dei contratti-quadro di investimento finanziario mono-firma (Cass., Sez. Un. 16 gennaio 2018, n. 898)	286
5.1. Una lettura alternativa: l’art. 23 TUF prevede, più che una forma monofirma, un obbligo comportamentale di documentazione e consegna sanzionato con una nullità testuale	287
6. Il contenuto minimo della formalizzazione	289
6.1. La <i>relatio</i> nei negozi formali	290
7. La forma dei negozi preparatori o strumentali	291
7.1. La forma del mandato immobiliare senza rappresentanza ad acquistare immobili	292
7.2. La forma dei negozi revocatori	292
7.3. La forma del patto fiduciario avente ad oggetto beni immobili	293
8. Il c.d. neoformalismo negoziale	294
9. Il patto sulla forma	295
9.1. Formalismo convenzionale e formalismo legale	296
9.2. Natura ed effetti del patto sulla forma	296
V. L’INTEGRAZIONE DEL CONTRATTO	299
1. Le tecniche d’integrazione	299
2. La legge	300
2.1. Il nuovo fenomeno dell’integrazione “cogente” mediante norme dispositive nei contratti tra professionista e consumatore	301
3. Gli usi	308
3.1. Gli usi normativi	308
3.2. Gli usi contrattuali	310
3.3. Gli usi contrattuali collettivi: contratti regolamentari e contratti-tipo	311
4. L’equità	312
4.1. I diversi significati che l’equità assume nel codice civile	313
5. La buona fede oggettiva	315

5.1. <i>L'exceptio doli generalis e il divieto di abuso del diritto</i>	317
5.2. <i>Differenze tra abuso del diritto e violazione del dovere di correttezza</i>	318
PARTE IV - GLI EFFETTI	321
I. GLI EFFETTI DEL CONTRATTO	323
1. Efficacia e vincolatività del contratto	324
2. I tipi di efficacia del contratto. L'effetto regolatore e i contratti c.d. di configurazione	325
2.1. <i>I contratti normativi</i>	325
3. I contratti di accertamento	327
3.1. <i>Il dibattito sulla ammissibilità del contratto di accertamento</i>	327
3.1.1. <i>La tesi negativa</i>	327
3.1.2. <i>La tesi che ammette la validità del contratto di accertamento, riconoscendogli però natura costitutiva</i>	328
3.1.3. <i>La posizione della giurisprudenza</i>	329
3.1.4. <i>La necessità comunque che esista la situazione da accertare</i>	329
3.2. <i>La questione della trascrivibilità del contratto di accertamento in materia di diritti reali immobiliari</i>	330
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>	330
3.2.2. <i>Gli effetti della trascrizione dell'accordo conciliativo. Differenze rispetto alla trascrizione della sentenza che accerta l'usucapione</i>	330
3.2.3. <i>La trascrivibilità del contratto di accertamento dell'avvenuta usucapione anche in assenza di procedimento di mediazione</i>	332
4. Effetti obbligatori ed effetti reali	333
5. Il principio del consenso traslativo	333
5.1. <i>Il passaggio del rischio</i>	335
5.2. <i>Le contestazioni del principio consensualistico. La distinzione tra efficacia e opponibilità del contratto</i>	336

5.3. Deroghe e limiti al principio consensualistico	338
5.3.1. La costituzione delle garanzie reali	338
5.3.2. La cessione del credito	339
5.3.3. Il trasferimento della proprietà nel contratto di appalto	340
5.3.4. Il conferimento di beni in società	340
5.3.5. Il sistema tavolare	340
5.3.6. Il trasferimento dei titoli di credito	341
5.3.7. Il trasferimento di cose generiche	342
5.3.8. L'alienazione di massa	342
5.3.9. Il trasferimento di diritto su cosa altrui e su cosa futura	343
5.4. Le deroghe negoziali al principio del consenso traslativo	344
5.4.1. Il pagamento traslativo e le "prestazioni isolate"	344
 II. SCIoglimento E MODIFICAZIONI DEL VINCOLO CONTRATTUALE. MUTUO DISSENSO, RECESSO E IUS VARIANDI	 349
1. La forza di legge del contratto	349
2. Lo scioglimento del vincolo in caso di difetto funzionale	350
3. La presupposizione	351
4. Il mutuo dissenso	352
4.1. Decorrenza degli effetti	353
4.2. La forma	354
4.3. La trascrizione	355
5. Il recesso	355
5.1. Recesso legale e recesso convenzionale	356
6. La disciplina del diritto di recesso stabilita nell'art. 1373 c.c.	356
6.1. Il recesso nei contratti ad effetti reali	358
6.2. Il recesso nei contratti ad esecuzione periodica o continuata	358
6.3. La multa penitenziale	358
7. Le diverse funzioni del recesso legale	359
7.1. Il recesso determinativo	359
7.1.1. Le caratteristiche del "recesso determinativo"	360
7.2. Il recesso di impugnazione	362
7.3. Il recesso di pentimento	364

7.3.1. Rapporti tra il recesso di pentimento e alcune ipotesi di recesso ad nutum previste dal codice civile	365
7.3.2. Le caratteristiche del recesso di pentimento del consumatore	367
7.3.3. Ambito applicativo del recesso del consumatore	367
7.3.4. Natura giuridica ed effetti del recesso del consumatore	372
7.3.5. Il termine per recedere e le conseguenze della mancata informazione	373
8. Lo ius variandi	374
8.1. Ammissibilità e limiti dello ius variandi a base negoziale	375
III. IL CONTRATTO E I TERZI	379
1. Il principio di relatività del contratto	379
2. La produzione di effetti nei confronti dei terzi: effetti diretti ed effetti riflessi	380
2.1. Produzione diretta di effetti verso i terzi: il contratto a favore di terzi (rinvio)	381
2.1.1. Il contratto con effetti protettivi verso il terzo	381
2.2. Rilevanza del contratto per i terzi pur in assenza di produzione di effetti diretti	382
2.2.1. Contratti che consentono al terzo l'esercizio di azioni dirette	383
2.2.2. I contratti in danno o in frode ai terzi	383
2.2.3. I contratti sul patrimonio del terzo	385
2.2.4. I contratti opponibili ai terzi	386
3. La promessa del fatto del terzo	386
3.1. L'indennità	388
3.2. Distinzione dalla fideiussione	388
3.3. Distinzione rispetto alla garanzia autonoma	389
3.4. Rapporti con le lettere di patronage	389
4. Il contratto a favore di terzi	390
4.1. L'interesse dello stipulante	392
4.2. Revoca o modifica della stipulazione	393
4.3. La dichiarazione del terzo	393
4.4. Il rifiuto del terzo	394

4.5. Prestazione da eseguirsi dopo la morte dello stipulante	395
4.6. Applicabilità dello schema del contratto a favore di terzo	396
4.7. Ipotesi tipiche di contratto a favore del terzo	397
 IV. LA CESSIONE DEL CONTRATTO	 399
1. Nozione e inquadramento	399
2. Natura giuridica	400
2.1. <i>La teoria atomistica</i>	400
2.2. <i>La teoria unitaria</i>	401
3. I contratti cedibili. Il problema della cedibilità dei contratti unilaterali, dei contratti già eseguiti in parte e dei contratti ad effetti reali	401
3.1. <i>La cedibilità dei contratti intuitu personae</i>	404
3.2. <i>Limiti convenzionali alla cedibilità della posizione contrattuale</i>	404
4. Differenza con il subcontratto	404
5. Gli effetti della cessione	405
5.1. <i>Rapporti tra cedente e ceduto</i>	405
5.2. <i>Rapporti tra ceduto e cessionario</i>	406
5.3. <i>Rapporti tra cedente e cessionario</i>	407
 V. IL SUBCONTRATTO	 409
1. Nozione e caratteri	409
2. Funzione ed effetti	401
3. Differenze con la cessione del contratto	411
4. La necessità (o meno) dell'autorizzazione del dante causa del contratto base	411
4.1. <i>Conseguenze della mancata autorizzazione</i>	412
5. Qualificazione giuridica del subcontratto	412
6. Il subcontratto costitutivo di diritti reali	413
7. Disciplina dei rapporti nascenti dal subcontratto	414
7.1. <i>L'azione diretta prevista dall'art. 1595, co. 1, c.c. e la questione della sua applicabilità analogica</i>	415

8. Gli effetti delle vicende del contratto base sul subcontracto	416
 VI. IL CONTRATTO PER PERSONA DA NOMINARE	 419
1. Nozione	419
2. Natura giuridica	420
3. Ambito di applicazione	421
3.1. <i>Il contratto preliminare per persona da nominare</i>	421
3.1.1. <i>Conseguenze della mancata menzione della riserva di nomina nella nota di trascrizione del preliminare</i>	422
3.2. <i>Il contratto preliminare di definitivo per persona da nominare</i>	423
4. La dichiarazione di nomina	423
5. Il termine per la nomina	424
6. Condizioni di efficacia della nomina	425
7. Effetti della dichiarazione di nomina	425
8. Forma della dichiarazione di nomina	426
9. Pubblicità	426
10. Mancata dichiarazione di nomina	427
 VII. IL CONTRATTO PER CONTO DI CHI SPETTA	 429
1. Nozione	429
2. Differenze rispetto al contratto per persona da nominare	430
3. Differenze rispetto al contratto a favore di terzi	430
4. Il contratto “per conto di chi spetta”, come contratto “ <i>per relationem</i> ” e come fonte di obbligazione “ <i>propter rem</i> ”	431
 VIII. LA RAPPRESENTANZA	 433
1. Nozione	433
2. Le fonti del potere di rappresentanza	433
2.1. <i>La rappresentanza legale</i>	434

2.2. <i>La rappresentanza organica e l'opponibilità ai terzi dei limiti al potere rappresentativo dell'organo</i>	434
2.3. <i>La rappresentanza volontaria</i>	436
3. Il <i>nuncius</i>	437
4. rappresentanza diretta o indiretta	437
5. La <i>contemplatio domini</i>	438
6. La procura	438
7. La rappresentanza senza potere	439
7.1. <i>La ratifica</i>	440
7.2. <i>La responsabilità del falsus procurator</i>	441
8. La rappresentanza apparente	442
9. L'esercizio della rappresentanza: la capacità d'agire	443
10. Vizi della volontà e stati soggettivi	443
11. Abusi della rappresentanza	444
11.1. <i>Il conflitto di interessi</i>	444
11.2. <i>Il contratto con se stesso</i>	445
 IX. IL TERMINE E LA CONDIZIONE	 447
1. Il termine iniziale e il termine finale	447
2. La condizione	448
3. Condizione sospensiva e risolutiva	449
4. Condizione casuale, potestativa e mista	450
4.1. <i>Differenza tra condizione potestativa in senso proprio e condizione meramente potestativa</i>	450
4.2. <i>La condizione risolutiva meramente potestativa</i>	452
5. La condizione unilaterale	452
5.1. <i>La teoria della semplice condizione</i>	453
5.2. <i>La teoria del doppio contratto</i>	454
5.3. <i>La teoria della doppia condizione</i>	455
6. Condizione illecita o impossibile	456
7. La pendenza della condizione. La tutela dell'aspettativa	456
8. La buona fede in pendenza della condizione (art. 1358) e la finzione di avveramento (art. 1359)	457
8.1. <i>L'interesse contrario all'avveramento della condizione</i>	459

8.2. <i>La questione dell'applicabilità dell'obbligo di buona fede e della finzione di avveramento alle condizioni potestative</i>	459
8.2.1. <i>Il superamento della tesi dell'incompatibilità nella giurisprudenza più recente</i>	460
8.2.2. <i>Le perduranti incertezze sull'applicabilità della finzione di avveramento alle condizioni potestative</i>	462
9. <i>L'effetto retroattivo dell'avveramento della condizione</i>	466
9.1. <i>Conseguenze dell'inadempimento delle obbligazioni che scadono in pendenza della condizione sospensiva che poi non si avveri</i>	466
 X. LA SIMULAZIONE	 469
1. <i>Inquadramento generale e natura giuridica</i>	469
2. <i>Simulazione assoluta e simulazione relativa</i>	470
3. <i>Simulazione e negozio fiduciario</i>	471
4. <i>La simulazione e i terzi</i>	472
4.1. <i>I terzi aventi causa dal simulato acquirente</i>	472
4.2. <i>I terzi pregiudicati dalla simulazione</i>	474
4.3. <i>I terzi creditori</i>	474
5. <i>La prova della simulazione</i>	475
 XI. CONTRATTO FIDUCIARIO, VINCOLI DI DESTINAZIONE (ART. 2645-TER) E TRUST	 479
1. <i>Il negozio fiduciario</i>	480
2. <i>I diversi modelli di fiducia (fiducia dinamica e fiducia statica; fiducia romanistica e fiducia germanica)</i>	481
3. <i>Il modello di fiducia accolto nell'ordinamento italiano</i>	482
4. <i>La struttura del negozio fiduciario</i>	483
5. <i>Alcune applicazioni della fiducia germanica in materia di titoli di credito</i>	484
6. <i>I vincoli di destinazione (art. 2645-ter)</i>	485
6.1. <i>I requisiti formali</i>	486
6.2. <i>Il problema dell'ammissibilità di un vincolo di destinazione costituito per testamento</i>	486

6.3. <i>I beni oggetto di destinazione</i>	487
6.4. <i>La durata massima</i>	487
6.5. <i>Gli interessi meritevoli di tutela</i>	488
6.6. <i>La struttura dell'atto istitutivo del vincolo</i>	489
6.7. <i>Il regime matrimoniale e il regime successorio dei beni oggetto del vincolo</i>	490
7. <i>L'incidenza dell'art. 2645-ter sul dibattito in tema di negozio fiduciario</i>	491
8. <i>Il trust</i>	492
8.1. <i>L'incidenza dell'art. 2645-ter sul dibattito relativo all'ammissibilità del c.d. trust interno</i>	493
8.1.1. <i>L'art. 2645-ter corrisponde alla nozione "convenzionale" di trust</i>	494
8.1.2. <i>Trust internazionale, trust interno e trust italiano</i>	496
9. <i>Il contratto di affidamento fiduciario</i>	497
9.1. <i>Critiche alla proposta del contratto di affidamento fiduciario come contratto autonomo alternativo ai vincoli di destinazione di cui all'art. 2645-ter</i>	499
9.2. <i>Rapporto tra vincolo di destinazione e affidamento fiduciario: uno fissa il programma; l'altro disciplina l'amministrazione del patrimonio per attuare il programma</i>	501
9.3. <i>L'ufficio di diritto privato dell'affidatario</i>	502
9.4. <i>Differenze con fiducia classica</i>	502
9.5. <i>La destinazione di beni come atto di disposizione. La conformazione del diritto dominicale e la proprietà fiduciaria</i>	503
9.6. <i>Proprietà conformata, temporanea e funzionale. Esclusione da comunione legale fra coniugi e successioni</i>	504
9.7. <i>Rimedi a tutela del vincolo: inefficacia e surrogazione reale</i>	504
9.8. <i>Il rapporto con l'art. 2740 c.c., e l'esclusione dell'eccezionalità dell'art. 2645-ter c.c.</i>	505
9.9. <i>La problematica degli interessi meritevoli di tutela</i>	506
 PARTE V - I RIMEDI	 509
 I. LA NULLITÀ	 511

1. L'invalidità del contratto	512
2. Nullità e inesistenza del contratto	513
3. La distinzione tra nullità e inesistenza in altri settori dell'ordinamento civile: il caso delle delibere assembleari delle società di capitali	514
4. Le differenze di regime tra nullità e annullabilità	516
5. La nullità di protezione	517
6. Le diverse ipotesi di nullità	519
6.1. <i>La nullità testuale</i>	519
6.2. <i>La nullità strutturale</i>	520
6.3. <i>La nullità virtuale</i>	521
6.3.1. <i>La nozione di norma imperativa</i>	521
6.3.2. <i>La contrarietà del contratto alla norma imperativa</i>	525
6.3.3. <i>Il rapporto tra contratto e norme penali: reaticontratto e reati in contratto</i>	526
6.3.4. <i>La riserva di esclusione della nullità: "salvo che la legge disponga diversamente"</i>	527
6.3.5. <i>Nullità del contratto e violazione di norme tributarie</i>	529
6.3.6. <i>La nullità derivante dalla mancata registrazione del contratto di locazione</i>	531
6.3.7. <i>La nullità del patto occulto di maggiorazione del canone di locazione</i>	533
7. La nullità sopravvenuta e l'inefficacia sopravvenuta	536
7.1. <i>L'inefficacia sopravvenuta delle fideiussioni omnibus illimitate dopo la legge n. 154/1992</i>	537
7.2. <i>Il problema della c.d. usurarietà sopravvenuta</i>	538
7.2.1. <i>La norma di interpretazione autentica di cui all'art. 1, co. 1, d.l. n. 394/2000 e il conseguente contrasto interpretativo</i>	538
7.2.2. <i>La tesi che esclude l'usurarietà sopravvenuta</i>	539
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>	539
7.2.4. <i>La soluzione del contrasto: la sentenza delle Sezioni Unite n. 24675/2017 che esclude l'usurarietà sopravvenuta</i>	540
7.3. <i>L'inefficacia sopravvenuta della clausola risolutiva espressa apposta al contratto di leasing</i>	542
8. Il regime processuale della nullità (art. 1421 c.c.)	544
8.1. <i>La legittimazione assoluta</i>	544

8.2. Rilevabilità d'ufficio da parte del giudice	545
8.2.1. L'antico orientamento restrittivo che ammette la rilevabilità d'ufficio solo nei giudizi di adempimento	545
8.2.2. Il superamento dell'orientamento restrittivo	546
8.2.3. La prima sentenza delle Sezioni Unite (n. 14828 del 2012): l'estensione della rilevabilità d'ufficio al giudizio di risoluzione per inadempimento	546
8.2.4. Le Sezioni Unite del 2014: l'estensione della rilevabilità d'ufficio ad ogni giudizio di impugnazione contrattuale	547
8.2.5. L'ulteriore estensione: il rilievo d'ufficio di una causa di nullità diversa da quella proposta	549
8.2.6. Rilevazione e dichiarazione della nullità	549
8.2.7. Il giudicato implicito sulla "nullità" e sulla "non nullità" del contratto	550
8.2.8. Il rigetto della domanda sulla base del motivo (portante) della nullità del contratto	551
8.2.9. Il rigetto della domanda sulla base della "individuata ragione più liquida", senza esaminare la nullità	551
8.3. Il regime processuale delle c.d. nullità di protezione	552
8.3.1. Uso selettivo della nullità di protezione: ammissibilità e limiti	554
8.3.2. Il dies a quo della prescrizione dell'azione restitutoria in caso di nullità di protezione	557
8.3.3. Nullità di protezione e giudicato implicito: il caso del decreto ingiuntivo non opposto e i possibili scenari dopo la sentenza della CGUE Spv Project	560
9. La conversione del contratto nullo	570
10. Nullità e prescrizione	571
11. La nullità parziale	572
11.1. Il regime processuale della nullità parziale e della nullità totale in estensione	574
12. La nullità "derivata" dei contratti a valle di un'intesa anticoncorrenziale: il caso dello schema contrattuale predisposto dall'ABI per regolare le fidejussioni <i>omnibus</i>	576
12.1. Il caso dell'Euribor manipolato e i riflessi sui mutui a tasso variabile	581

II. L'ANNULLABILITÀ

585

1. Inquadramento generale della disciplina dell'annullabilità	585
2. Gli effetti dell'annullamento fra le parti	586
3. Gli effetti dell'annullamento rispetto ai terzi	586
4. Le cause dell'annullabilità	587
5. I vizi della volontà	588
5.1. <i>L'errore</i>	588
5.1.1. <i>L'errore essenziale</i>	588
5.1.2. <i>L'errore di diritto (art. 1429, n. 4 c.c.)</i>	589
5.1.3. <i>Errore, inadempimento e garanzie per i vizi</i>	590
5.1.4. <i>L'errore di calcolo</i>	590
5.1.5. <i>L'errore riconoscibile</i>	591
5.1.6. <i>L'errore bilaterale</i>	591
5.2. <i>Il dolo</i>	592
5.2.1. <i>Il c.d. dolo omissivo</i>	592
5.2.2. <i>Il dolo del terzo</i>	593
5.2.3. <i>Il dolo incidente</i>	594
5.3. <i>La violenza</i>	594
 III. IL RECUPERO DEL CONTRATTO INVALIDO	 597
1. Inquadramento	597
2. La convalida	597
3. Il recupero del contratto nullo	598
4. La disponibilità della c.d. nullità di protezione	600
 IV. LA RESCISSIONE	 603
1. Inquadramento generale dell'istituto	603
2. La rescissione del contratto concluso in stato di pericolo	604
2.1. <i>Lo stato di pericolo</i>	605
2.2. <i>L'iniquità delle condizioni contrattuali</i>	605
3. La rescissione del contratto concluso in stato di bisogno	606
3.1. <i>Lo stato di bisogno</i>	606

3.2. <i>L'approffittamento</i>	607
3.3. <i>La lesione ultra dimidium</i>	607
4. Rescissione e contratti aleatori	608
5. Rescissione e usura	609
5.1. <i>Le novità introdotte dalla legge n. 108/1996</i>	610
6. La riduzione ad equità del contratto rescindibile	611
7. L'inammissibilità della convalida	612
8. Effetti della rescissione e terzi	612
 V. LA RISOLUZIONE	 613
1. La risoluzione del contratto in generale	614
2. Classificazione delle ipotesi di risoluzione	614
3. La risoluzione rimediale	615
4. La risoluzione per inadempimento	616
4.1. <i>L'ambito di applicazione</i>	617
4.2. <i>L'inadempimento risolutorio</i>	619
4.3. <i>L'imputabilità dell'inadempimento</i>	620
4.4. <i>L'onere probatorio</i>	620
4.5. <i>La costituzione in mora</i>	622
4.6. <i>Risoluzione giudiziale e risoluzione di diritto</i>	623
4.7. <i>Il giudizio di risoluzione: il passaggio dalla domanda di adempimento a quella di risoluzione</i>	625
4.7.1. <i>La proposizione della domanda risarcitoria contestualmente alla variatio</i>	627
4.7.2. <i>Il mutamento della domanda di risoluzione nella domanda di adempimento</i>	628
4.8. <i>La preclusione all'adempimento tardivo</i>	630
4.8.1. <i>L'adempimento tardivo nel corso del giudizio</i>	631
4.8.2. <i>L'adempimento tardivo prima della proposizione della domanda di risoluzione. L'eccezione di risoluzione</i>	632
5. Le risoluzioni di diritto	634
5.1. <i>La diffida ad adempiere</i>	634
5.1.1. <i>Ambito applicativo</i>	635
5.1.2. <i>Il termine</i>	636

5.1.3. <i>Effetti della scadenza del termine</i>	636
5.2. <i>La clausola risolutiva espressa</i>	638
5.2.1. <i>La dichiarazione di avvalersi della clausola</i>	639
5.2.2. <i>Differenze tra clausola risolutiva espressa e c.d. condizione risolutiva di inadempimento</i>	639
5.3. <i>Il termine essenziale</i>	642
5.3.1. <i>La nozione di essenzialità</i>	642
5.4. <i>La caparra confirmatoria</i>	643
5.4.1. <i>Inadempimento e recesso</i>	645
5.4.2. <i>I rapporti tra i rimedi</i>	646
5.4.3. <i>Differenze rispetto ad altre fattispecie (acconto, cauzione, clausola penale, caparra penitenziale)</i>	647
5.4.4. <i>Sulla possibilità per il giudice di ridurre d'ufficio la caparra manifestamente eccessiva</i>	650
6. <i>Le eccezioni dilatorie</i>	651
6.1. <i>L'eccezione di inadempimento</i>	651
6.2. <i>L'eccezione di insicurezza in caso di mutamento delle condizioni patrimoniali di controparte</i>	651
6.2.1. <i>L'ordine cronologico delle prestazioni</i>	653
7. <i>La risoluzione per impossibilità sopravvenuta</i>	653
7.1. <i>L'impossibilità parziale</i>	655
8. <i>La risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta</i>	655
8.1. <i>I presupposti del rimedio</i>	656
8.2. <i>Risoluzione e riduzione ad equità</i>	657
8.3. <i>Il rimedio dell'adeguamento per i contratti gratuiti</i>	659
8.4. <i>L'esclusione dei contratti aleatori</i>	659
9. <i>Gli effetti della risoluzione</i>	660
9.1. <i>Effetti della risoluzione rispetto ai terzi</i>	660
9.2. <i>Effetti della risoluzione tra le parti</i>	661

VI. GESTIONE DELLE SOPRAVVENIENZE E RIMEDI MANUTENTIVI 663

1. <i>Sopravvenienze perturbative e rinegoziazione del contratto</i>	663
2. <i>Differenti tipologie di sopravvenienze perturbative: variazioni quantitative e variazioni qualitative</i>	664

3. I rimedi legali contro le perturbazioni quantitative: i due diversi sistemi legali di gestione delle sopravvenienze (art. 1467 e art. 1664)	665
4. Estensione del rimedio della revisione ai contratti con prestazioni identiche o simili a quella dell'appaltatore	666
5. Le clausole negoziali per l'adeguamento del contratto in corso di revisione	668
5.1. <i>Le clausole di adeguamento automatico</i>	668
5.2. <i>Le clausole di rideterminazione unilaterale del contenuto del contratto (affidata a una delle parti o a un terzo)</i>	669
5.3. <i>Le clausole di rinegoziazione</i>	670
5.3.1. <i>I rimedi in caso di inadempimento dell'obbligo di rinegoziare</i>	670
6. <i>Hardship</i> e obbligo di rinegoziazione nei contratti commerciali internazionali (principi Unidroit) e nel diritto europeo dei contratti (PECL)	671
7. Il principio di conservazione dell'equilibrio contrattuale nel nuovo codice dei contratti pubblici	672