

**Dottrina Casi Sistemi**

# **La vendita**

*opera diretta da*  
**Mia Callegari**  
**Eva Desana**

con **eBook**

**ZANICHELLI EDITORE**



# La vendita

*opera diretta da*  
Mia Callegari  
Eva Desana

*con la collaborazione di*  
Giorgia Alessandria, Marco Arena, Angelo Bertolotti  
Anna Bonfante, Nicola Bottero, Mia Callegari  
Maurizio Cavanna, Alessandro Ciatti, Simona Falchero  
Piergiuseppe Fissore, Elena Fregonara  
Francesco Salinas, Ivan Uglio, Gianfrancesco Vecchio



Copyright © 2014 Zanichelli editore S.p.A., via Imerio 34, 40126 Bologna [6966]

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), i diritti di noleggio, di prestito e di traduzione sono riservati per tutti i paesi. L'acquisto della presente copia dell'opera non implica il trasferimento dei suddetti diritti né li esaurisce.

Le fotocopie per uso personale (cioè privato e individuale, con esclusione quindi di strumenti di uso collettivo) possono essere effettuate, nei limiti del 15% di ciascun volume, dietro pagamento alla S.I.A.E del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Tali fotocopie possono essere effettuate negli esercizi commerciali convenzionati S.I.A.E. o con altre modalità indicate da S.I.A.E.

Per le riproduzioni ad uso non personale (ad esempio: professionale, economico, commerciale, strumenti di studio collettivi, come dispense e simili) l'editore potrà concedere a pagamento l'autorizzazione a riprodurre un numero di pagine non superiore al 15% delle pagine del presente volume. Le richieste per tale tipo di riproduzione vanno inoltrate a

Centro Licenze e Autorizzazioni  
per le Riproduzioni Editoriali (CLEARedi)  
Corso di Porta Romana, n. 108  
20122 Milano  
e-mail: [autorizzazioni@clearedi.org](mailto:autorizzazioni@clearedi.org); sito web: [www.clearedi.org](http://www.clearedi.org)

L'editore, per quanto di propria spettanza, considera rare le opere fuori del proprio catalogo editoriale, consultabile al sito [www.zanichelli.it/f\\_catalog.html](http://www.zanichelli.it/f_catalog.html). La fotocopia dei soli esemplari esistenti nelle biblioteche di tali opere è consentita, oltre il limite del 15%, non essendo concorrenziale all'opera. Non possono considerarsi rare le opere di cui esiste, nel catalogo dell'editore, una successiva edizione, le opere presenti in cataloghi di altri editori o le opere antologiche. Nei contratti di cessione è esclusa, per biblioteche, istituti di istruzione, musei ed archivi, la facoltà di cui all'art. 71-ter legge diritto d'autore.

Maggiori informazioni sul nostro sito: [www.zanichelli.it/fotocopie](http://www.zanichelli.it/fotocopie)

Zanichelli editore S.p.A.  
Divisione Editoria Giuridica  
Via Vittorio Amedeo II, 18  
10121 Torino

Prima edizione: febbraio 2014

Ristampa:

5 4 3 2 1 2014 2015 2016 2017 2018

Realizzare un libro è un'operazione complessa, che richiede numerosi controlli: sul testo, sulle immagini e sulle relazioni che si stabiliscono tra essi. L'esperienza suggerisce che è praticamente impossibile pubblicare un libro privo di errori. Saremo quindi grati ai lettori che vorranno segnalarceli. Per segnalazioni o suggerimenti relativi a questo libro l'indirizzo a cui scrivere è:

Zanichelli editore S.p.A. - Via Imerio, 34 - 40126 Bologna  
fax 051 293311 - e-mail: [lineasei@zanichelli.it](mailto:lineasei@zanichelli.it) - sito web: [www.zanichelli.it](http://www.zanichelli.it)

Impaginazione «Monograf S.r.l.» - Bologna

Stampa: Tipografia Gamma  
Via G. Pastore, 9, 06012 Città di Castello (PG)  
per conto di Zanichelli editore S.p.A. -  
Via Imerio 34, 40126, Bologna

## Indice sommario

### Capitolo I (di ALESSANDRO CIATTI)

#### La vendita in generale

1. Le caratteristiche del contratto e la distinzione con la permuta 1
2. La vendita e la donazione: il *negotium mixtum cum donatione* 4
3. Vendita e appalto (e contratto d'opera) 8
4. La distinzione con le altre figure confinanti: riporto ed estimatorio 11
5. (Segue): somministrazione e concessione di vendita 14
6. L'oggetto (i divieti speciali di compera) 18
7. La formazione dell'accordo: la proposta con clausola «salvo conferma», «salvo venduto» e la vendita con riserva di gradimento 19
8. La vendita a scopo di garanzia e la vendita con patto di riscatto 22
9. Disciplina del patto e variazioni consentite del tipo legale 29

### Capitolo II (di ANNA BONFANTE)

#### Il trasferimento del diritto e la vendita c.d. obbligatoria: generalità

1. Vendita obbligatoria e principio consensualistico 33
2. Fattispecie particolari: vendita obbligatoria e vendita a termine e condizione, vendita a rate con riserva di proprietà e vendita a prova 38
3. Vendita obbligatoria e contratto preliminare 44
4. Vendita obbligatoria e beni immobili 49

### Capitolo III (di GIANFRANCESCO VECCHIO)

#### I singoli casi di vendita obbligatoria

1. Premessa 53
2. La vendita di cosa futura 54
3. La vendita di cosa altrui 62
4. La vendita con patto di riscatto 69
5. La vendita di cosa generica 73
6. La vendita a rate con riserva della proprietà 76
7. La vendita con riserva di gradimento 85

### Capitolo IV (di SIMONA FALCHERO)

#### La sopportazione del rischio

1. Osservazioni generali 87
2. Il passaggio del rischio: le diverse regole 88
3. La «regola della proprietà» 89
4. Consegnà e passaggio del rischio 91
5. Gli eventi compresi nel concetto di rischio: il perimento della cosa 93

|   |     |
|---|-----|
| 6. Altri eventi compresi nel concetto di rischio  | 94  |
| 7. Eccezioni al principio <i>res perit domino</i> e casi particolari                            | 95  |
| 7.1 (Segue): la vendita a termine iniziale  | 95  |
| 7.2 (Segue): la vendita con riserva di proprietà  | 95  |
| 7.3 (Segue): la vendita a rate  | 96  |
| 7.4 (Segue): la vendita di cose mobili al consumatore   | 97  |
| 7.5 (Segue): la vendita di merci viaggianti   | 97  |
| 7.6 (Segue): la vendita di genere   | 98  |
| 7.7 (Segue): la vendita piazza a piazza   | 98  |
| 7.8 (Segue): la vendita di merci c.d. «alla rinfusa»  | 98  |
| 7.9 (Segue): la vendita con spedizione  | 99  |
| 7.10 (Segue): la vendita internazionale di merci  | 99  |
| 8. Deroche contrattuali alle regole legislative sulla sopportazione del rischio                 | 100 |
| 9. Rischio e responsabilità contrattuale  | 100 |
| 10. La regola del <i>res perit domino</i> in Francia e in Italia                                | 101 |
| 11. La regola <i>res perit emptori</i> nella vendita immobiliare inglese e nel diritto scozzese | 102 |
| 12. Il passaggio del rischio nella vendita tedesca  | 103 |

### Capitolo V (di ANGELO BERTELOTTI) La consegna della cosa

|  |     |
|--|-----|
| 1. Generalità  | 105 |
| 2. L'obbligo di custodia. Lo stato della cosa al momento della consegna (art. 1477, 1° co.)            | 109 |
| 3. Il tempo della consegna   | 111 |
| 4. Il luogo della consegna   | 115 |
| 5. Il trasferimento del possesso. Il costituito possessorio  | 119 |
| 6. Gli accessori, le pertinenze ed i frutti (art. 1477, 2° co.)  | 121 |
| 7. La consegna dei titoli e dei documenti (art. 1477, 3° co.)  | 125 |
| 7.1 (Segue): la consegna dei documenti nella vendita di immobile urbano. Il certificato di abitabilità | 129 |
| 7.2 (Segue): la consegna dei documenti nella vendita di autoveicolo                                    | 133 |
| 7.3 (Segue): brevi cenni ad altre fattispecie  | 134 |
| 8. La consegna nella vendita su documenti (artt. 1527, 1528, 1529)                                     | 136 |

### Capitolo VI (di ALESSANDRO CIATTI) Le garanzie per evizione e per difetti materiali della cosa

|   |     |
|---|-----|
| 1. Il fondamento unitario delle garanzie                      | 141 |
| 2. Il risarcimento del danno e l'azione di esatto adempimento | 143 |
| 3. Gli eventi evizionali                                      | 147 |
| 4. La denuncia della lite al venditore                        | 151 |
| 5. L'evizione invertita e l'evizione evitata                  | 156 |
| 6. Il contenuto della garanzia                                | 158 |
| 7. L'evizione parziale  | 161 |

|  |     |
|--|-----|
| 8. Le modifiche convenzionali alla garanzia, la vendita a rischio e pericolo del compratore e il fatto proprio del venditore | 163 |
| 9. Il pericolo di rivendica e la vendita di cosa gravata da vincoli di espropriabilità                                       | 166 |
| 10. Gli oneri reali e i diritti di godimento di terzi  | 169 |
| 11. I vizi e la mancanza di qualità: quadro introduttivo   | 173 |
| 12. (Segue): la distinzione tra i vizi e la mancanza di qualità della cosa compravenduta                                     | 178 |
| 13. La verifica preventiva della cosa compravenduta  | 181 |
| 14. (Segue): il deposito, il sequestro e la vendita per conto di chi spetta  | 185 |
| 15. Il contenuto della garanzia per i vizi   | 188 |
| 16. (Segue): la compera in danno   | 192 |
| 17. Le modifiche e le esclusioni contrattuali della garanzia   | 193 |
| 18. Gli effetti della risoluzione e della riduzione del prezzo e il risarcimento del danno                                   | 196 |
| 19. I termini e le condizioni per l'azione   | 198 |
| 20. La garanzia di buon funzionamento  | 203 |
| 21. Le vendite di animali vivi   | 209 |
| 22. La mancanza di qualità   | 211 |
| 23. La consegna di cosa diversa ( <i>aliud pro alio datum</i> )  | 214 |
| 24. Le garanzie nella vendita forzata  | 218 |

### Capitolo VII La vendita dei beni di consumo

#### SEZIONE I (di MARCO ARENA)

##### CONSIDERAZIONI GENERALI

|   |     |
|---|-----|
| 1. La direttiva n. 99/44/CE e le sue finalità               | 221 |
| 2. L'attuazione della direttiva europea                     | 222 |
| 3. La tutela del consumatore nell'età della decodificazione | 225 |
| 4. Il rilievo sistematico della normativa consumeristica    | 227 |

#### SEZIONE II (di MARCO ARENA)

##### L'AMBITO DI APPLICAZIONE DELLA NORMATIVA «CONSUMERISTICA»

|   |     |
|---|-----|
| 1. I presupposti di operatività della disciplina speciale | 229 |
| 2. La nozione di consumatore                              | 229 |
| 3. La nozione di venditore e di produttore                | 233 |
| 4. La nozione di bene di consumo                          | 236 |
| 5. Il requisito tipologico                                | 241 |

#### SEZIONE III (di MARCO ARENA)

##### LA GARANZIA DI CONFORMITÀ

|   |     |
|---|-----|
| 1. La conformità al contratto: obbligazione o garanzia? | 246 |
| 2. La centralità della consegna                         | 252 |

|   |     |
|---|-----|
| 3. I parametri di conformità  | 256 |
| 4. L'idoneità all'uso abituale  | 257 |
| 5. La conformità alla descrizione fatta dal venditore o al campione o modello | 258 |
| 6. Le qualità e le prestazioni abituali                                       | 259 |
| 7. L'idoneità all'uso particolare voluto dal consumatore                      | 262 |
| 8. L' <i>aliud pro alio</i> e altre figure                                    | 263 |
| 9. Le cause di esclusione della responsabilità                                | 265 |
| 10. Il difetto di installazione   | 271 |

#### SEZIONE IV (di MARCO ARENA)

##### IL CARATTERE IMPERATIVO DELLE DISPOSIZIONI

|  |     |
|--|-----|
| 1. La nullità dei patti limitativi dei diritti del consumatore | 276 |
| 2. La disciplina di conflitto                                  | 280 |

#### SEZIONE V (di MARCO ARENA)

##### LA GARANZIA CONVENZIONALE

|   |     |
|---|-----|
| 1. La natura della garanzia convenzionale | 286 |
| 2. I requisiti contenutistico-formali     | 291 |

#### SEZIONE VI (di PIERGIUSEPPE FISSORE)

##### I RIMEDI ALL'INADEMPIMENTO DEL PROFESSIONISTA

|   |     |
|---|-----|
| 1. Introduzione                             | 293 |
| 2. La riparazione                           | 296 |
| 3. La sostituzione                          | 299 |
| 4. La risoluzione e la riduzione del prezzo | 300 |
| 5. Il diritto di regresso                   | 302 |
| 6. La tutela in base ad altre disposizioni  | 305 |

#### Capitolo VIII (di ALESSANDRO CIATTI)

##### Il pagamento del prezzo

|  |     |
|--|-----|
| 1. Obbligo di pagamento del prezzo e definizione del tipo contrattuale                 | 309 |
| 2. Il tempo di adempimento della prestazione del compratore                            | 311 |
| 3. Il luogo  | 314 |
| 4. Gli interessi compensativi  | 316 |
| 5. Il pagamento del prezzo nella vendita internazionale di beni mobili                 | 319 |
| 6. L'esecuzione coattiva per inadempimento del compratore (la vendita di rimpiazzo)    | 322 |
| 7. Inadempimento del compratore e risoluzione di diritto nella compravendita mobiliare | 325 |
| 8. La restituzione di cose non pagate ( <i>stoppage in transitu</i> )                  | 328 |

#### Capitolo IX (di SIMONA FALCHERO)

##### Le obbligazioni accidentali o accessorie o di creazione pattizia

|  |     |
|--|-----|
| 1. Osservazioni generali   | 335 |
| 2. Alcuni singoli casi di obbligazioni accidentali   | 338 |
| 2.1 Le obbligazioni accidentali del venditore  | 339 |
| 2.1.1 (Segue): le obbligazioni accidentali di modificare, completare o integrare la <i>res</i>                               | 340 |
| 2.1.2 (Segue): le obbligazioni accidentali di «posa in opera»  | 342 |
| 2.1.3 (Segue): le obbligazioni accidentali di estinguere i diritti personali di godimento gravanti sulla <i>res alienata</i> | 343 |
| 2.1.4 (Segue): le obbligazioni accidentali di offerta dei c.d. «servizi» alla clientela                                      | 343 |
| 2.1.5 (Segue): le obbligazioni accidentali nelle c.d. vendite «con omaggio» o «a premio»                                     | 345 |
| 2.2 La particolare figura giuridica del patto di riscatto  | 345 |
| 2.3 Le obbligazioni accidentali dell'acquirente  | 346 |
| 2.3.1 (Segue): le obbligazioni accidentali limitanti il godimento del bene   | 346 |
| 2.3.2 (Segue): le obbligazioni accidentali nella c.d. «vendita con esclusiva»  | 347 |
| 2.3.3 (Segue): le obbligazioni accidentali nella c.d. «vendita dal produttore al rivenditore»                                | 347 |
| 2.3.4 (Segue): l'obbligazione accidentale di cooperazione alla consegna della <i>res</i>                                     | 348 |
| 3. Le conseguenze dell'inadempimento alle obbligazioni accidentali pattuite in aggiunta al contratto principale              | 349 |

#### Capitolo X (di MAURIZIO CAVANNA)

##### La vendita immobiliare. La vendita di immobili da costruire e le relative tutele

##### SEZIONE I

##### LA VENDITA IMMOBILIARE

|   |     |
|---|-----|
| 1. La disciplina del codice: vendita a corpo e a misura   | 351 |
| 2. La vendita immobiliare e la disciplina urbanistica   | 355 |
| 2.1 (Segue): le menzioni richieste, a pena di nullità dell'atto traslativo, dalla normativa urbanistica | 357 |
| 2.2 (Segue): la certificazione di agibilità   | 365 |
| 3. Il c.d. allineamento catastale   | 368 |
| 3.1 Premessa e valenza generale della disciplina  | 368 |
| 3.2 Ambito di applicazione  | 371 |
| 3.3 Tipologia di atti   | 372 |
| 3.4 Oggetto dell'atto   | 374 |

|  |     |
|--|-----|
| 3.5 Fattispecie particolari: fabbricati urbani in corso di ristrutturazione; unità condominiali; posti auto scoperti; aree di pertinenza di fabbricati urbani; fabbricati rurali | 376 |
| 4. Rendimento energetico dei fabbricati: il quadro normativo   | 380 |
| 4.1 (Segue): l'attestato di certificazione energetica  | 383 |
| 4.2 (Segue): l'obbligo di dotazione  | 385 |
| 4.3 Cronaca di una... abrogazione annunciata   | 388 |
| <b>SEZIONE II</b>  |     |
| <b>LA VENDITA DI IMMOBILI DA COSTRUIRE (E LE TUTELE DEGLI ACQUIRENTI)</b>  |     |
| 1. Il fondamento della disciplina  | 390 |
| 2. Il presupposto soggettivo   | 391 |
| 2.1 Il presupposto oggettivo   | 393 |
| 2.2 Il presupposto contrattuale  | 395 |
| 2.3 Il presupposto temporale   | 398 |
| 3. La garanzia fideiussoria  | 398 |
| 3.1 L'esclusione della garanzia relativamente alle «somme per le quali è pattuito che debbano essere erogate da un soggetto mutuante»  | 400 |
| 3.2 Polizze fideiussorie a contenuto progressivo e scalare   | 401 |
| 3.3 L'ambito della tutela fideiussoria   | 402 |
| 3.4 Il preliminare sotto condizione sospensiva della consegna della fideiussione   | 404 |
| 3.5 Rinuncia preventiva alla tutela e forme di garanzia alternative; la sanzione della nullità   | 405 |
| 4. L'assicurazione dell'immobile   | 407 |
| 5. Il contenuto del contratto e la sua successiva modificabilità   | 408 |
| 6. L'obbligo di cancellazione o frazionamento dell'ipoteca prima della compravendita   | 411 |
| 7. Cenni ad alcuni profili processuali: il diritto di prelazione; l'azione revocatoria e il fallimento del costruttore   | 414 |
| <b>Capitolo XI (di GIORGIA ALESSANDRIA)</b>  |     |
| <b>La vendita di eredità</b>   |     |
| 1. Nozione e collocazione  | 415 |
| 2. Struttura ed oggetto del contratto  | 418 |
| 3. Obblighi del venditore  | 423 |
| 4. Il subingresso del compratore: analisi generale dell'art. 1545 c.c.   | 427 |
| 4.1 Analisi del patto contrario in tema di rapporti interni tra compratore e venditore   | 429 |
| 5. La responsabilità per i debiti ereditari e la previsione di un patto contrario  | 430 |
| 6. L'articolo 1547 c.c.: le altre forme di alienazione dell'eredità  | 433 |

## Capitolo XII (di FRANCESCO SALINAS)

### La vendita di azienda

|  |     |
|--|-----|
| 1. Il contratto di vendita di azienda. L'oggetto del contratto                     | 437 |
| 2. La fase delle trattative. Lettere di intenti e <i>due diligence</i>             | 454 |
| 3. La conclusione del contratto. Le clausole di garanzia. Il prezzo                | 457 |
| 4. La forma del contratto  | 462 |
| 5. Il divieto di concorrenza   | 468 |
| 6. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda: la successione nei contratti | 473 |
| 7. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda sui crediti                   | 489 |
| 8. Gli effetti del contratto di vendita dell'azienda sui debiti                    | 493 |

## Capitolo XIII (di ANGELO BERLOTTI)

### La vendita a termine dei titoli di credito

|  |     |
|--|-----|
| 1. Nozione e caratteri generali  | 501 |
| 1.1 La vendita a termine in borsa  | 505 |
| 2. I diritti accessori: l'art. 1531 c.c. Il recesso nella compravendita di titoli azionari | 508 |
| 3. Diritto di opzione, premi e rimborsi: gli artt. 1532 e 1533 c.c.                        | 511 |
| 4. I versamenti necessari alla liberazione dei titoli: l'art. 1534 c.c.                    | 514 |
| 5. L'inadempimento: l'art. 1536 c.c. e l'art. 76 l. fall.                                  | 515 |

## Capitolo XIV

### La compravendita di partecipazioni societarie

#### SEZIONE I (di MIA CALLEGARI)

##### LA VENDITA DI AZIONI E DI QUOTE DI S.R.L.

|   |     |
|---|-----|
| 1. Oggetto «diretto» e oggetto «indiretto» della cessione               | 519 |
| 2. Natura e regole di circolazione delle partecipazioni societarie      | 521 |
| 3. Struttura e caratteri del contratto di cessione delle partecipazioni | 527 |
| 4. Le clausole sull'oggetto «diretto»                                   | 532 |
| 5. Operatività ed effetti delle <i>legal warranties</i>                 | 539 |

#### SEZIONE II (di ELENA FREGONARA)

##### La vendita di quote di società di persone

|   |     |
|---|-----|
| 1. Premessa   | 544 |
| 2. La disciplina: il modello legale e la sua derogabilità                             | 545 |
| 3. Gli effetti del trasferimento della quota: il modello legale e la sua derogabilità | 549 |
| 4. Ulteriori effetti del trasferimento e relativi modelli convenzionali               | 553 |
| 5. Il trasferimento della partecipazione del socio accomandante                       | 557 |
| 6. Conclusioni  | 558 |

**Capitolo XV (di NICOLA BOTTERO)**  
**La vendita dei diritti di proprietà industriale e intellettuale**

- |   |     |
|---|-----|
| 1. Premessa. La definizione del tema e le fonti                     | 561 |
| 2. Territorialità e legge applicabile al trasferimento              | 563 |
| 3. La forma del contratto e pubblicità del trasferimento            | 565 |
| 4. Il contenuto del contratto                                       | 568 |
| 4.1 La vendita di brevetto per invenzione (e modello di utilità)    | 569 |
| 4.2 La vendita del marchio d'impresa e degli altri segni distintivi | 575 |
| 4.3 Cenni sulla vendita dei diritti patrimoniali d'autore           | 579 |

**Capitolo XVI (di IVAN UGLIO)**  
**La vendita nel fallimento**

- |  |     |
|--|-----|
| 1. Disciplina dei rapporti giuridici preesistenti alla data del fallimento   | 583 |
| 2. Il contratto di vendita nella procedura fallimentare  | 589 |
| 3. Fallimento e contratto preliminare di vendita   | 593 |
| 4. Fallimento e contratti di vendita di immobili da costruire  | 598 |
| 5. Fallimento e contratto di vendita con riserva di proprietà  | 601 |
| 6. La vendita a consegne ripartite   | 604 |
| 7. Restituzione di cose non pagate   | 605 |
| 8. Il contratto di vendita nelle altre procedure concorsuali   | 607 |
| 9. La vendita nell'esercizio provvisorio dell'impresa del fallito e nell'affitto endoconcorsuale di azienda o di rami dell'azienda | 613 |
| 10. La vendita fallimentare  | 617 |

**Indice bibliografico**

621

**Indice analitico**

647



# LA VENDITA

*opera diretta da*

**Mia Callegari**

**Eva Desana**

*con la collaborazione di*

**Giorgia Alessandria, Marco Arena, Angelo Bertolotti**

**Anna Bonfante, Nicola Bottero, Mia Callegari**

**Maurizio Cavanna, Alessandro Ciatti, Simona Falchero**

**Piergiuseppe Fissore, Elena Fregonara**

**Francesco Salinas, Ivan Uglio, Gianfrancesco Vecchio**

La vendita è lo strumento contrattuale più diffuso nella prassi per realizzare uno scambio di beni, anche in ragione della tradizionale duttilità del relativo schema negoziale. È il primo dei contratti tipici ad essere disciplinato successivamente al Titolo II *Dei contratti in generale* cosicché la ricostruzione della sua disciplina costituisce un banco di prova degli istituti e dei principi generali dell'autonomia privata.

Dal ceppo della vendita sono germogliate nuove figure contrattuali, tipiche e atipiche (a mero titolo esemplificativo il contratto estimatorio, il *franchising*, la concessione di vendita) e si sono sviluppati nuovi sottotipi contrattuali in forza di pattuizioni aggiuntive e di varianti multiformi, oggetto di specifica analisi.

L'opera si propone di offrire una trattazione rigorosa e completa del contratto, con un taglio attento agli aspetti più operativi e alle novità offerte dalla prassi commerciale e coniuga competenze privatistiche e commercialistiche, affiancando all'impostazione tradizionale uno sguardo attento alle esigenze delle imprese e alle limitazioni imposte dal Codice del consumo, tenendo in considerazione anche le indicazioni del legislatore europeo di cui alla Direttiva n. 2011/83. L'evoluzione della nozione di beni e di diritti che possono essere trasferiti con la vendita ha inoltre imposto una rivisitazione dell'istituto, conducendo a soluzioni nuove e ad adattamenti delle regole tradizionalmente applicate: l'oggetto del contratto si è arricchito alla luce dell'evoluzione delle categorie dei beni e dei diritti, conducendo all'emanazione di disposizioni speciali (che devono essere opportunamente coordinate dall'interprete con la disciplina codicistica), da un lato, e inducendo, dall'altro nuove riflessioni e adattamenti delle regole generali (il pensiero corre, tra gli altri, all'azienda, alle partecipazioni sociali, ai marchi, ai brevetti quali possibili oggetti della vendita). Ampio spazio viene pertanto dedicato alla vendita di azienda (anche in sede fallimentare), alla vendita di diritti di proprietà intellettuale, alla vendita di azioni e quote.

L'illustrazione dei temi, affrontata da docenti universitari, notai e avvocati, muove dall'inquadramento sistematico e dalla *ratio* di ciascuna previsione, per calarsi nei problemi concreti della pratica quotidiana, dando ampiamente conto del panorama giurisprudenziale.

**L'opera è corredata da un eBook contenente il testo cartaceo interrogabile con ricerca libera e una ricca banca dati contenente un'ampia selezione di giurisprudenza, in massima e per esteso, circolari e modelli contrattuali.**

DCS28\*CALLEGARI\*VENDITA+EB

**ISBN 978-88-08-16966-2**



9 788808 169662

5 6 7 8 9 0 1 2 3 (53B)

**Al pubblico € 112,00 • • •**

In caso di variazione Iva o cambiamento prezzo consultare il sito o il catalogo dell'editore

[www.zanichelli.it](http://www.zanichelli.it)