

Este texto foi publicado no site Jus Navigandi no endereço <https://jus.com.br/artigos/45236>
Para ver outras publicações como esta, acesse <http://jus.com.br>



Il trasferimento della proprietà: breve sintesi

Il trasferimento della proprietà: breve sintesi



Vanessa Massaro

Publicado em 12/2015. Elaborado em 12/2015.

Il trasferimento della proprietà è senza dubbio uno degli argomenti più interessanti, ma anche molto complicato, che merita e esige una riflessione approfondita e costante a livello didattico.

Indice: 01.Il principio consensualistico del codice civile italiano. 02.Trasferimento della proprietà, consegna del bene e passaggio dei rischi. 03.Le compravendite internazionali. 04.La Convenzione di Vienna del 1980. 05.Deroghe al principio consensualistico. 06.La diffusione del sistema tavolare. 07.Il contratto di compravendita. 08. Il momento perfezionativo del contratto. 09.Obblighzioni delle parti. 10.Caratteri tipici. 11.La forma. 12.Effetti della vendita: il trasferimento del diritto dal venditore al compratore. Bibliografia.

01.Il principio consensualistico del codice civile italiano:

Il principio consensualistico enunciato dall'art. 1376 del Codice civile italiano comporta che i contratti aventi ad oggetto il trasferimento della proprietà o di altri diritti, sia reali sia relativi, ovvero la costituzione, la modificazione o l'estinzione di un diritto reale limitato producono i loro effetti con il semplice consenso delle parti, legittimamente manifestato, e indipendentemente dal trasferimento del possesso e dall'eventuale pagamento del corrispettivo.

02.Trasferimento della proprietà, consegna del bene e passaggio dei rischi.

In Italia la definizione della vendita è contenuta nell'art. 1470 c.c.: "la vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo" e questa impostazione è coerente con il principio consensualistico che nell'ordinamento italiano regge i contratti a effetti reali, come la vendita per esempio, dove il consenso legittimamente manifestato dalle parti realizza l'effetto traslativo della proprietà.

Sono così regolati specificamente i casi di c.d. vendita obbligatoria, o con effetti reali differiti e cioè dei contratti di vendita alla cui conclusione non corrisponde il trasferimento della proprietà.Si tratta della vendita di cose di genere, in cui l'effetto traslativo si realizza quando il bene viene individuato; della vendita di cosa futura, in cui il trasferimento della proprietà ha luogo quando la cosa viene ad esistenza; della vendita di cose altrui, nella quale il trasferimento della proprietà al compratore si verifica nel momento in cui il venditore ne acquista la proprietà dal precedente titolare.

Una scissione fra conclusione del contratto di vendita e trasferimento della proprietà si ha anche nella vendita con riserva di proprietà, nella quale l'effetto traslativo dipende dal pagamento per intero delle rate del prezzo da parte del compratore, e questa impostazione è estranea alle regole della vendita internazionale e più in generale degli usi e delle pratiche del commercio internazionale. Ma il rilievo pratico di questa differente impostazione sta soprattutto, per quel che concerne i rapporti fra le parti, nell'individuazione del momento in cui passa dal venditore al compratore il rischio della perdita o del danneggiamento incolpevole del bene.

Anche che nel sistema del codice civile italiano si esprime il principio secondo cui il momento del passaggio del rischio coincide con quello del passaggio della proprietà del bene venduto.

Per converso la Convenzione di Vienna incentra il sistema del passaggio del rischio sul duplice presupposto, o sia: della chiara identificazione del bene ai fini del contratto,della sua consegna, configurata in modo variabile, secondo le caratteristiche della vendita, così nella vendita di beni da trasportare per esempio, il rischio passa al compratore con la consegna al primo vettore nel luogo indicato dalle parti;nella vendita di beni in viaggio il rischio passa al momento della conclusione del contratto, ovvero dalla consegna al vettore che ha rilasciato i documenti di trasporto e negli altri casi dalla presa in consegna del compratore o, in ipotesi di ritardo, nel momento in cui i beni sono messi a sua disposizione.

03.Le compravendite internazionali:

La forma contrattuale più diffusa nella pratica commerciale internazionale è la compravendita e le problematiche maggiori su questo argomento derivano dalle differenze tra i sistemi giuridici dei vari Paesi, perché in quanto alcuni ordinamenti, per il trasferimento della proprietà, richiedono i requisiti del consenso delle parti, della causa e della consegna del bene oggetto del contratto, (ad esempio l'Austria, Russia, Spagna, Paesi Bassi, Svezia, Argentina) altri paesi (Italia, Francia, Norvegia, Messico, Portogallo) richiedono invece soli requisiti della causa e del consenso. Però altri paesi come Germania e Brasile, ritengono necessari i requisiti del consenso e della consegna.

L'applicazione dei diversi criteri sopra elencati comporta che nei Paesi che individuano nella consegna un elemento fondamentale della compravendita, la proprietà del bene viene trasferita solo con l'effettiva datio della cosa al compratore, o sia, la vendita in sé ha solo effetti obbligatori poiché, in seguito al pagamento del corrispettivo da parte dell'acquirente, determina, relativamente al venditore, l'obbligo di fare acquistare materialmente il bene al compratore; si rende dunque necessario un altro negozio traslativo, il cui perfezionamento avviene appunto tramite la consegna del bene.

Ove l'alienante non dovesse prestare il suo consenso alla consegna, all'acquirente sarebbe riconosciuto il diritto di adire il giudice per ottenere una sentenza che prenda il posto del consenso non prestato (art. 2932 del codice civile).L'applicazione di tale principio attua di fatto una tutela del proprietario, o venditore, per il quale non viene meno la disponibilità del bene fino all'effettivo pagamento del prezzo.

L'applicazione del principio del consenso, per il quale, si ribadisce, la proprietà si trasferisce con la conclusione del contratto, comporta invece il fatto che l'acquirente può entrare nella materiale disponibilità del bene ancor prima del pagamento del prezzo, e possiamo dire che tale principio riverbera i suoi effetti anche su un altro aspetto, ossia quello relativo al passaggio del rischio di perimento della res alienata.

Nella generalità dei sistemi giuridici vige l'antica regola res perit domino, in base alla quale il venditore si assume il rischio di perimento del bene finché egli sia proprietario della cosa.

L'applicazione del criterio consensualistico determinerà dunque la conseguenza che il rischio del perimento dovrà essere assunto dal compratore a partire dalla conclusione del contratto: qualora il bene dovesse deteriorarsi o addirittura andar perduto, dopo il perfezionamento del contratto e prima della consegna, ovviamente per cause non imputabili al venditore, l'acquirente dovrà comunque pagarne il prezzo.

04.La Convenzione di Vienna del 1980:

La Convenzione di Vienna offre una regolamentazione uniforme ai contratti internazionali di vendita che è stata ratificata in Italia con la legge n. 765 del 1985, ed il suo ambito di applicazione riguarda i contratti di compravendita di beni mobili stipulati tra contraenti aventi la loro sede in diversi Stati, sotto gli aspetti della procedura di conclusione dei contratti e degli effetti obbligatori scaturenti dai rapporti; restano esclusi altri aspetti contrattuali quali gli effetti reali, l'invalidità, i termini di prescrizione.

La predetta Convenzione è applicabile allorché le parti contraenti appartengano a Stati aderenti, ovvero allorché le norme di diritto internazionale privato individuino comunque, quale legge disciplinatrice, quella di un Paese aderente.

Non tutti i contratti di vendita sono regolamentati dalla Convenzione, poiché dal suo ambito sono escluse ad esempio le vendite ai consumatori privati, le vendite giudiziali, ecc.

05.Deroghe al principio consensualistico:

Nei paesi in cui vige la legge tavolare, il perfezionamento del contratto ad effetti reali relativi a beni immobili viene ad attribuire all'avente causa solamente un diritto obbligatorio alla prestazione, o sia, il trasferimento del diritto reale si avrà solo al momento della iscrizione tavolare, all'esito del procedimento regolato oggi dalla legge generale sui libri fondiari allegata al regio decreto 499 del 1929.

La Corte di Cassazione insegna che il consenso manifestato dai contraenti alla stipulazione di un atto di trasferimento della proprietà o di altro diritto reale su beni immobili, ricadenti in questi territori, genera nell'acquirente un diritto di natura personale nei confronti dell'alienante e non quindi idoneo ad effettuare il trasferimento in questione.

06.La diffusione del sistema tavolare:

Il sistema tavolare ha trovato la sua espressione più completa nell'impero austro-ungarico e esso trae le sue origini in istituzioni germaniche che hanno improntato non solo paesi germanofoni come Germania e Svizzera, ma anche aree in cui era forte l'attrattiva dell'esempio tedesco (Polonia, Finlandia, Russia, Svezia) Similmente è stato introdotto in Spagna e Portogallo e di recente anche in Tunisia e Australia. In Italia, che partiva da una situazione difficile, si era sentita l'attrattiva di un tale sistema. Curiosamente la sua introduzione era cominciata nelle ex colonie italiane dell'Eritrea, della Libia ed a Rodi, anche per reperire i terreni da assegnare ai coloni.

Da tempi remoti nelle zone abitate da popolazioni germaniche si tendeva ad attribuire alle istituzioni pubbliche il compito di "attribuire verità alle manifestazioni delle parti", l'iscrizione nei pubblici libri divenne perciò il requisito principale per l'acquisto o il trasferimento del diritto reale; per la sua efficacia il sistema si estese gradualmente all'intera monarchia asburgica.

Il sistema tavolare poggia su varie principi come: principio del predecessore tavolare o di continuità nelle intavolazioni, ovvero nel senso che si può iscrivere un diritto solo nei confronti del soggetto proprietario iscritto; principio dell'iscrizione, il quale il diritto di proprietà e gli altri diritti reali sui beni immobili non si acquistano per atto tra vivi se non con l'iscrizione nel libro fondiario e questa operazione, chiamata di intavolazione, è il vero atto traslativo, ed è quindi presupposto di efficacia, anche fra le parti, del trasferimento o della costituzione del diritto reale.

Nel diritto italiano vige invece il principio che la compravendita, anche immobiliare, si perfeziona con il solo consenso (art. 1376 del c.c. italiano) e che la trascrizione è il mezzo per dirimere i conflitti tra più acquirenti dallo stesso alienante.

Per quanto riguarda il principio di legalità, nessuna iscrizione può avvenire se non è ordinata con decreto del giudice tavolare, attraverso previo controllo da parte dello stesso, del titolo in base al quale è richiesta l'iscrizione medesima e, in che riguarda il principio della pubblica fede, l'iscrizione vale titolo in favore dei terzi che in essa facciano affidamento con un duplice senso, o sia, con una funzione negativa perché non iscritta nel libro fondiario è inefficace contro i terzi in buona fede e con una funzione positiva, cioè che è iscritto, ha efficacia contro chiunque.

Il sistema tavolare riconosce l'esistenza dell'usucapione attraverso un possesso pacifico, non clandestino, e questa sorta di proprietà deve essere intavolata in seguito ad una sentenza passata in giudicato che ne convalidi il diritto e serva da titolo per l'iscrizione stessa.

07. Il contratto di compravendita:

Il contratto di compravendita è il più diffuso contratto di scambio di beni nella realtà dei traffici commerciali in Italia e anche in tanti altri paesi, sia per la rilevanza della sua funzione economica, per il valore che assume nell'ambito della teoria dei contratti, o per la ricchezza e la varietà di sottospecie di clausole che presenta.

Secondo la definizione normativa italiana (art. 1470 c.c.) la compravendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo, o sia, il contratto di vendita è il contratto di scambio tra beni e denaro, e l'oggetto della compravendita può essere tutto quello che è in commercio, però deve essere possibile, lecito, determinato o determinabile, pena la nullità del contratto.

08. Il momento perfezionativo del contratto:

La vendita è un contratto consensuale che si perfeziona con il consenso delle parti contrattuali, alienante e acquirente e non anche con la consegna del bene compravenduto. Pertanto, il trasferimento della proprietà si verifica immediatamente, e di conseguenza, da questo momento, si trasferiscono anche tutti i rischi relativi al bene.

Tuttavia in alcuni casi il trasferimento della proprietà o del diritto non segue subito l'accordo delle parti, ma avviene in un momento successivo e cioè al verificarsi di determinati eventi, senza che occorra un'ulteriore manifestazione del consenso e di volontà del venditore. Ciò accade per la vendita di cose generiche, di cosa futura, di cosa altrui ed infine nel caso di vendita con riserva di proprietà e in questi casi il venditore ha l'obbligo di fare acquistare al compratore la proprietà del bene compravendutogli, deve cioè fare quanto possibile affinché il compratore diventi proprietario del bene.

Nella prassi commerciale, la formazione del consenso in un contratto di compravendita può avvenire con modalità molteplici ed eterogenee, ad esempio, alle vendite self service, a mezzo di distributori automatici e certamente, alle frequenti vendite concluse a mezzo di corrispondenza come lettere e e-mail. In tutti questi casi è necessario che l'imprenditore avveduto che voglia concludere una transazione commerciale di compravendita abbia ben presente e chiari i concetti generali sopra esposti per evitare liti giudiziarie con la controparte.

09. Obbligazioni delle parti :

Le obbligazioni principali del venditore sono di consegnare la cosa al compratore, di fargli acquistare la proprietà della cosa o il diritto, se l'acquisto non è effetto immediato del contratto e anche quella di garantire il compratore dall'evizione e dai vizi della cosa.

Quanto al primo obbligo, è proprio il caso di precisare che l'obbligazione di consegna del bene è un momento diverso dal trasferimento della proprietà. Se, come si verifica nella vendita ad effetti reali, il trasferimento della proprietà è già avvenuto alla conclusione del contratto, la consegna della cosa costituisce il completamento di tale trasferimento, l'atto, cioè, che pone il compratore nella condizione di disporre materialmente della cosa ormai divenuta sua: la consegna deve avvenire nel tempo e nel luogo indicati nel contratto. In mancanza di pattuizione al riguardo, essa deve essere fatta appena è avvenuto il trasferimento del diritto.

E' regola generale che la cosa deve essere consegnata insieme con gli accessori, le pertinenze ed i frutti maturati dal giorno della vendita. Il venditore deve pure consegnare i titoli ed i documenti relativi alla proprietà ed all'uso della cosa venduta.

Norme particolari regolano però l'adempimento dell'obbligo di consegna quando di tratti di beni mobili. In mancanza di patto o di uso contrario, la consegna della cosa deve avvenire nel luogo dove questa si trovava al tempo della vendita, se le parti ne erano a conoscenza, o dove il venditore aveva il suo domicilio o la sede dell'impresa. Salvo patto o uso contrario, se la cosa venduta deve essere trasportata da un luogo all'altro, il venditore si libera dall'obbligo di consegna rimettendo la cosa al vettore o allo spedizioniere. Le spese del trasporto sono a carico del compratore.

Secondo quanto si è visto, i predetti criteri legali di determinazione del luogo di consegna sono perfettamente derogabili da patti o usi contrari.

Nell'ipotesi in cui la consegna del bene venduto avvenga in un momento successivo alla vendita, il venditore è tenuto alla custodia del bene nel periodo compreso tra la conclusione del contratto e la consegna (si applicano le norme sul deposito). Se il venditore consegna la cosa con vizi che siano a lui imputabili, il compratore può chiedere l'adempimento o la riduzione del prezzo, senza tuttavia incorrere nel breve termine di decadenza e di prescrizione in tema di vizi della cosa.

Per gli effetti del perimento del bene durante la custodia o sopravvenuta impossibilità della consegna, bisogna distinguere a seconda che si tratti di: vendita con effetti reali immediati: il rischio di perimento della cosa prima della consegna è a carico del compratore, che deve in ogni caso pagare il prezzo; vendita con effetti differiti (o obbligatoria): sino al momento in cui si verifica l'effetto traslativo il rischio resta a carico del venditore.

Quanto al terzo obbligo a carico del venditore occorre fare una distinzione tra la garanzia per evizione, perché spesso accade che il venditore, proprietario del bene, provveda ad una doppia alienazione dello stesso bene mobile, ossia lo venda prima a A e poi a B. La legge attribuisce perciò al compratore con l'introduzione della garanzia per evizione una particolare tutela per il caso in cui il compratore sia disturbato nel godimento del bene acquistato per effetto di pretese che terzi possono avanzare nei suoi confronti.

Per il compratore l'evizione ha lo stesso effetto di un inadempimento contrattuale, pertanto, se il compratore ha subito un danno questi può pretendere il risarcimento dei danni subiti.

In che riguarda la garanzia per vizi, il venditore deve garantire che la cosa da esso venduta al compratore sia immune da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata e ne diminuiscono in modo apprezzabile il valore, una volta che i vizi sono le imperfezioni o alterazioni del bene, dovute alla sua produzione o alla sua conservazione. Questo significa che il compratore non potrà protestare per qualsiasi difetto, perfino minimo, della cosa acquistata.

La garanzia per vizi solo accade quando il vizio esisteva al momento della conclusione del contratto di vendita anche se questo si sia manifestato in un momento successivo.

Se il vizio insorge dopo l'intervenuto accordo traslativo ma prima della consegna, esso inciderà sull'esattezza della prestazione, cosicché il compratore potrà bensì agire con l'azione di risoluzione, di riduzione del prezzo e di risarcimento dei danni, ma senza dover rispettare i ristretti termini di cui all'art. 1495, o sia, i 8 giorni per la denuncia del vizio.

La garanzia invece non è dovuta se al momento del contratto il compratore conosceva i vizi della cosa ovvero essi erano facilmente riconoscibili, salvo, in questo caso, che il venditore abbia dichiarato che la cosa era esente da vizi.

10. Caratteri tipici:

Come emerge già dalla definizione codicistica, è importante evidenziare fin da ora che il carattere della corrispettività è essenziale: la compravendita è un contratto a titolo oneroso, poiché entrambe le parti ricevono un vantaggio economico dalla loro prestazione, consistente nel pagamento di un prezzo determinato o determinabile, pena la nullità del contratto (artt. 1473-1474 c.c.).

Pertanto, è imprescindibile, perché si versi nell'ipotesi del contratto tipico de quo che il compratore si impegni a pagare un prezzo espresso e corrisposto in quantità di moneta: nel caso in cui, infatti, la controprestazione avesse ad oggetto un bene di altro tipo, si tratterebbe di permuta, la quale consiste, appunto, nello scambio di cosa contro cosa.

Oltre alla necessaria onerosità, altra caratteristica fondamentale del contratto in esame è che trattasi di negozio consensuale, poiché si perfeziona al semplice raggiungimento dell'accordo tra le parti, secondo il principio consensualistico di cui all'art. 1376 c.c. e, nello specifico, all'art. 1465 c.c., il quale risulta di per sé sufficiente alla valida conclusione del contratto, senza che sia necessaria la consegna della cosa, a differenza dei contratti reali, come il deposito per esempio. Nella prassi si rinvencono, inoltre, sempre più spesso ipotesi di perfezionamento automatico, basta pensare, a titolo esemplificativo, all'acquisto di beni tramite distributori automatici.

11. La forma:

Per quanto attiene alla forma, essa è libera, nel senso che può anche manifestarsi oralmente o per comportamenti concludenti. In alcune ipotesi, tuttavia, riferite alla natura dell'oggetto di scambio, la legge italiana impone la forma scritta ad substantiam, a pena di nullità, come attraverso atto pubblico, scrittura privata autenticata, ecc.: è il caso, ad esempio, del trasferimento della proprietà di cose immobili (art. 1350 c.c.).

Le principali obbligazioni del venditore sono: in primo luogo, quella di consegnare la cosa al compratore; in secondo luogo, quella di fargli acquistare la proprietà della cosa o il diritto, se l'acquisto non è effetto immediato del contratto (eventualità che ricorre, in particolare, nelle ipotesi di c.d. "vendita a effetti obbligatori"); e, in terzo luogo, quella di garantire il compratore dall'evizione e dai vizi della cosa (cfr. art. 1476 c.c.).

Per quanto concerne l'obbligo di consegna, l'art. 1477 c.c. precisa che la res deve essere consegnata nello stato in cui si trovava al momento della vendita e, ferma restando la facoltà degli stipulanti di convenire diversamente, la traditio nelle mani del compratore dovrà riguardare tanto gli accessori, le pertinenze e i frutti dal giorno della vendita, quanto i titoli e i documenti relativi alla proprietà e all'uso della cosa venduta, ove già in possesso del venditore, (come ad esempio, un precedente contratto di acquisto), il quale, in caso contrario, ha l'obbligo di procurarseli.

Quanto al luogo della consegna, lo stesso corrisponde a quello dove si trovava il bene al momento della conclusione del contratto di vendita, ove conosciuto, ovvero in difetto, a quello dove si trova la sede dell'impresa del venditore.

La norma di cui all'art. 1477 c.c. fa riferimento all'ipotesi della vendita di cosa specifica, poiché nel caso di vendita di bene generico dovrà avervi riguardo allo stato in cui lo stesso si trovava al momento dell'individuazione.

12. Effetti della vendita: il trasferimento del diritto dal venditore al compratore.

L'effetto che scaturisce dalla conclusione dell'iter di perfezionamento dell'accordo negoziale, di regola, è il trasferimento del diritto dal venditore al compratore: per questo si dice che il contratto de quo è, normalmente, a effetti reali. Ove la res, oggetto del contratto di compravendita, sia generica, l'effetto traslativo è prodotto con l'individuazione, effettuata di norma con la consegna all'acquirente, ovvero, nel caso in cui si tratti di merci da trasportare, con la consegna al vettore.

È opportuno precisare, tuttavia, che vi sono casi in cui l'effetto traslativo, ossia l'acquisto del diritto da parte dell'acquirente, è differito a un momento successivo al perfezionamento dell'accordo e l'unico effetto che si determina fin dalla stipula del contratto è il sorgere di uno o più obbligazioni, solitamente in capo all'alienante, cui corrispondono speculari diritti di credito in capo all'acquirente: si tratta delle c.d. vendite a effetti obbligatori, anche definite, come vendite obbligatorie, sulle quali ci si soffermerà in prosieguo. In tale modo si pensi all'ipotesi di vendita di cosa futura, nel senso che ancora deve venire ad esistenza oppure alla vendita di cosa altrui, nel senso che, al momento del perfezionamento dell'accordo, non è ancora, in tutto o in parte, di proprietà del venditore.

Bibliografia:

Andrea Torrente e Piero Schlesinger, *Manuale di diritto privato*, Milano, Giuffrè editore, 1995. ISBN 8814044880.

Luminoso, *La compravendita, Corso di diritto civile*, Torino, 1991.

Macario, *Vendita (profili generali)*, voce dell'Enc. giur. Treccani. 1994. XXXII, pag. 30 e segg.

Savanna Lidia, *La compravendita. Garanzia per vizi della cosa venduta e nuova tutela del consumatore*, Torino, Giappichelli, 2007.

Autor



Vanessa Massaro

Doutoranda em Direito pela Università degli Studi di Torino. (Turim - Itália)
Doutorado em Direito, Pessoa e Mercado
Pesquisadora na área do Direito Privado pela Università degli Studi di Torino - Campus CLE.
Participação em 2014 e 2015 no Doutorado Organizado pela União Europeia - Erasmus Mundus e no Doutorado em Direito na Università Degli Studi di Milano (Milão - Itália).
Advogada especialista em Direito Empresarial
Curso de Aperfeiçoamento em Direito dos Mercados Financeiros pela Università degli Studi di Milano(Milão - Itália).
Pós-graduação em Direito pelo Instituto Brasileiro de Estudos Jurídicos. IBEJ-PR
Formada pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná.

Contato: vanessa.massaro@edu.unito.it
vanessamassaro10@gmail.com

Site: www.unito.it
Home > Studenti > Massaro Vanessa

Dipartimento di Economia e Statistica "Cognetti de Martiis"
Home > Personale > Vanessa Massaro

Site(s):

- www.unito.it
 - www.webartigos.com/autores/vanessamassaro
 - www.researchgate.net/profile/Vanessa_Massaro
 - aperto.unito.it
 - dott-diritto.campusnet.unito.it/do/home.pl
-

Informações sobre o texto

Este texto foi publicado diretamente pela autora. Sua divulgação não depende de prévia aprovação pelo conselho editorial do site. Quando selecionados, os textos são divulgados na Revista Jus Navigandi.