

Indice sommario

<i>Prefazione</i>	VII
-------------------------	-----

PARTE PRIMA LA COMPRAVENDITA

Capitolo I La compravendita in generale

1. <i>Nozione di compravendita</i>	3
1.1. Generalità	3
1.2. Cenni storici	4
1.3. Vendita c.d. reale e vendita obbligatoria	4
1.4. Il rischio contrattuale	6
2. <i>Natura giuridica</i>	6
2.1. È un contratto consensuale	6
2.2. È un contratto con effetti reali	7
2.3. È un contratto con attribuzioni corrispettive	8
2.4. È un contratto commutativo	9
2.5. È un contratto istantaneo	9
2.6. È un contratto a due parti	9
2.7. È un contratto, normalmente, di straordinaria amministrazione	10
3. <i>I requisiti del contratto</i>	10
3.1. L'accordo delle parti	10
3.2. La causa	11
3.3. La forma	12
3.4. L'oggetto. Rinvio	13
4. <i>L'oggetto - Il diritto trasferito</i>	13
4.1. Generalità	13
4.2. Diritto di proprietà	14
4.3. Diritti reali di godimento	15
4.4. Diritti di credito	16
4.5. Universalità di mobili	17
4.6. Azienda	18
4.7. Eredità. Cenni e rinvio	20
4.8. Contratto	20
4.9. Quote delle società di persone	21

4.10.	Titoli di credito e azioni di società	22
4.11.	Beni immateriali	23
4.12.	Beni futuri e beni altrui. Cenni e rinvio	24
4.13.	Multiproprietà	24
4.14.	Aspettativa	27
5.	<i>Il prezzo</i>	29
5.1.	Nozione e natura giuridica	29
5.2.	Gli interessi compensativi	31
5.3.	Determinazione convenzionale	32
5.4.	Determinazione legale	33
5.5.	Il pagamento del prezzo dedotto in condizione	34
5.6.	Attribuzione pecuniaria e contemporanea attribuzione traslativa da parte dell'acquirente	36
6.	<i>Oggetti inammissibili di vendita</i>	37
6.1.	Diritti reali di garanzia	37
6.2.	Beni non commerciabili	37
6.3.	Energie lavorative	39
6.4.	Possesso	39
7.	<i>I soggetti</i>	41
7.1.	Generalità	41
7.2.	Cenni sull'incapacità dei soggetti	42
7.3.	Invalidità soggettiva	42
7.4.	Inefficacia soggettiva	43
8.	<i>Le obbligazioni del venditore</i>	44
8.1.	L'obbligazione di consegnare la cosa	44
8.2.	L'obbligazione di fare acquistare	44
8.3.	L'obbligazione di garantire. Cenni e rinvio	44
8.4.	L'obbligazione (eccezionale) di pagare le spese contrattuali	44
9.	<i>L'obbligazione di consegnare in particolare</i>	44
9.1.	Generalità	44
9.2.	Modi di consegna	45
9.3.	Luogo della consegna	46
9.4.	Tempo della consegna	46
9.5.	La vendita a consegne ripartite in particolare	47
10.	<i>Le obbligazioni del compratore</i>	47
10.1.	L'obbligazione di pagare il prezzo	47
10.2.	L'obbligazione di pagare le spese della vendita	48
11.	<i>Disciplina particolare delle cose mobili e delle cose immobili</i>	48
11.1.	Generalità	48
11.2.	La disciplina speciale della vendita mobiliare	48
11.3.	La disciplina speciale della vendita immobiliare	49

Capitolo II La tutela delle parti

1.	<i>Principi generali</i>	51
----	--------------------------------	----

1.1.	Il sistema	51
1.2.	La tutela contrattuale generale	51
1.3.	Le c.d. garanzie a favore del compratore. Rinvio	52
1.4.	La responsabilità del venditore per rovina e difetti di cose immobili .	52
1.5.	La tutela speciale nella vendita di cose mobili. Rinvio	53
2.	<i>Generalità sulle « garanzie » a favore del compratore</i>	53
2.1.	Nozione e fondamento	53
2.2.	Teoria dell'invalidità	53
2.3.	Teoria dell'assicurazione	54
2.4.	Teoria preferibile dei tipici rimedi per l'inadempimento	54
2.5.	Inapplicabilità delle garanzie al preliminare	55
3.	<i>La garanzia per evizione. Generalità</i>	55
3.1.	Nozione	55
3.2.	Le varie ipotesi di evizione	56
3.3.	I fatti evizionali	57
3.4.	I momenti dell'evizione	59
4.	<i>Le singole azioni a tutela del compratore evitto</i>	59
4.1.	Generalità	59
4.2.	La risoluzione del contratto	60
4.3.	La riduzione del prezzo	60
4.4.	La restituzione del prezzo	61
4.5.	Il rimborso del valore dei frutti restituiti all'evincente	61
4.6.	Il rimborso delle spese giudiziali	61
4.7.	Il rimborso delle spese fatte per la cosa	62
4.8.	Il rimborso delle spese e dei pagamenti legittimamente fatti per il contratto	62
4.9.	Il risarcimento del danno	62
5.	<i>Modificazione o esclusione convenzionale della garanzia per evizione</i>	62
5.1.	Generalità	62
5.2.	Aumento della garanzia	63
5.3.	Esclusione (totale o parziale) della garanzia	63
5.4.	Vendita a rischio e pericolo del compratore	64
6.	<i>La garanzia per vizi. Generalità</i>	64
6.1.	Nozione e natura giuridica	64
6.2.	Requisiti dei vizi	65
6.3.	Clausola di esclusione o di limitazione della garanzia	66
6.4.	Vizi della cosa e <i>aliud pro alio</i>	66
7.	<i>Le azioni a tutela del compratore per vizi della cosa</i>	67
7.1.	Azione redibitoria	67
7.2.	Azione estimatoria	68
7.3.	Termini e condizioni relativi alle predette azioni	68
7.4.	Risarcimento del danno	69
7.5.	Vendita di animali	70
7.6.	Inammissibilità dell'azione di adempimento	70
8.	<i>La garanzia per mancanza delle qualità promesse</i>	71
8.1.	Nozione e natura giuridica	71
8.2.	Mancanza di qualità ed errore sulla qualità	72

8.3.	Difetto di qualità e consegna di cosa diversa	72
8.4.	Disciplina giuridica	73
9.	<i>La tutela nella vendita di cose mobili</i>	74
9.1.	La denuncia nella vendita di cose da trasportare	74
9.2.	La garanzia di buon funzionamento	74
9.3.	L'accertamento dei difetti	75
9.4.	Il deposito della cosa venduta	76
9.5.	La compravendita in danno	77
9.6.	La risoluzione di diritto	78
9.7.	Il risarcimento del danno	79
9.8.	La restituzione di cose non pagate	79

Capitolo III

La vendita obbligatoria

1.	<i>Principi generali</i>	81
1.1.	Nozione	81
1.2.	Effetti obbligatori ed effetti reali	82
1.3.	La disciplina nelle due fasi	82
1.4.	La trascrizione della vendita obbligatoria	84
2.	<i>Natura giuridica</i>	85
2.1.	Teoria del doppio negozio	85
2.2.	Teoria del negozio tipico	86
2.3.	Teoria della fattispecie traslativa complessa	87
2.4.	Teoria del negozio condizionato	87
2.5.	Teoria (preferibile) del negozio con effetti reali differiti	87
3.	<i>Le singole ipotesi di vendita obbligatoria</i>	89
3.1.	Ipotesi incluse	89
3.2.	Ipotesi escluse	89
4.	<i>La vendita di cose future - Generalità</i>	90
4.1.	Nozione	90
4.2.	Natura giuridica	90
4.3.	Oggetto	91
5.	<i>Disciplina giuridica della vendita di cose future</i>	92
5.1.	Generalità	92
5.2.	Il momento dell'acquisto	93
5.3.	La mancata produzione del bene in particolare	93
5.4.	La trascrizione	94
6.	<i>Vendita di cosa futura e appalto</i>	95
6.1.	Il problema	95
6.2.	L'individuazione del negozio	96
6.3.	In particolare la costruzione di beni immobili su suolo del costruttore	97
7.	<i>La c.d. vendita di speranza</i>	98
7.1.	Nozione	98
7.2.	Natura giuridica	99

7.3. Disciplina giuridica	99
8. <i>La vendita di cosa altrui - Generalità</i>	100
8.1. Nozione	100
8.2. Natura giuridica	100
8.3. Vendita di cosa altrui venduta come propria	101
8.4. I modi di acquisto del bene	101
9. <i>Disciplina giuridica della vendita di cosa altrui</i>	102
9.1. Generalità	102
9.2. Risoluzione per inadempimento	103
9.3. Clausola di esonero da responsabilità	104
9.4. Trascrizione	104
10. <i>Le figure affini alla vendita di cosa altrui</i>	106
10.1. Vendita di cosa futura	106
10.2. Vendita di cosa generica altrui	106
10.3. Promessa del fatto del terzo	107
10.4. Patto successorio dispositivo	108
11. <i>La vendita di cosa parzialmente altrui</i>	108
11.1. Nozione	108
11.2. Ipotesi	109
11.3. Ipotesi similari	110
12. <i>La vendita con riserva di proprietà - Generalità</i>	111
12.1. Nozione	111
12.2. Teoria del negozio condizionato sospensivamente	112
12.3. Teoria della proprietà risolubile	112
12.4. Teoria della doppia proprietà	113
12.5. Teoria della proprietà del compratore	113
12.6. Teoria preferibile della vendita obbligatoria	113
12.7. La posizione giuridica del compratore in particolare	114
12.8. Ambito della vendita con riserva di proprietà	115
13. <i>Disciplina della vendita con riserva di proprietà</i>	116
13.1. Il passaggio dei rischi e dei pericoli	116
13.2. Opponibilità ai terzi della riserva di proprietà	116
13.3. Trascrizione	117
13.4. Limitata risoluzione per inadempimento	117
13.5. La c.d. vendita in forma di locazione	118
14. <i>La vendita di cose generiche</i>	120
14.1. Nozione e natura giuridica	120
14.2. Oggetto	121
14.3. Cenni sull'individuazione	122
14.4. L'individuazione nella c.d. vendita da piazza a piazza	124
14.5. La trascrizione	124
14.6. La c.d. vendita di massa	124
15. <i>La vendita alternativa</i>	125
15.1. Nozione e natura giuridica	125
15.2. Disciplina giuridica	127
15.3. Vendita con facoltà alternativa	129

Capitolo IV

Tipi speciali di vendita

1.	<i>La vendita con patto di riscatto - Principi generali</i>	131
1.1.	Nozione	131
1.2.	Teoria del negozio condizionato	132
1.3.	Teoria preferibile del negozio puro attributivo di un potere di re- voca	133
1.4.	Situazione giuridica del compratore	134
1.5.	Situazione giuridica del venditore	134
1.6.	Cedibilità e rinuncia al diritto di riscatto	135
1.7.	I requisiti formali della vendita con patto di riscatto	136
1.8.	Trascrizione. Cenni e rinvio	137
2.	<i>L'esercizio del diritto di riscatto</i>	138
2.1.	Termini	138
2.2.	La dichiarazione di riscatto	139
2.3.	Gli oneri del riscattante	139
3.	<i>Effetti della vendita con patto di riscatto</i>	140
3.1.	Effetti fra le parti anteriori al riscatto	140
3.2.	Effetti fra le parti successivi al riscatto	141
3.3.	Effetti nei confronti dei terzi. La trascrizione	142
4.	<i>Divisibilità del riscatto</i>	144
4.1.	Vendita di una quota di cosa indivisa	145
4.2.	Vendita congiuntiva di tutte le quote	146
4.3.	Vendita separata di cosa indivisa	146
4.4.	Subingresso di più eredi al compratore	146
5.	<i>Figure affini alla vendita con patto di riscatto</i>	147
5.1.	Il c.d. patto di retrovendita	147
5.2.	L'opzione	148
5.3.	Il patto di recesso	148
5.4.	Il patto di migliore offerta	149
6.	<i>La vendita con patto di riscatto ed il divieto del patto commissorio</i>	149
6.1.	Il problema delle c.d. alienazioni a scopo di garanzia	149
6.2.	Teoria della nullità	151
6.3.	Teoria preferibile della validità	152
6.4.	La nuova posizione della Corte di Cassazione	153
6.5.	La cessione del credito a scopo di garanzia	154
7.	<i>La vendita con trasporto</i>	155
7.1.	Nozione e caratteri	155
7.2.	Disciplina giuridica	156
7.3.	Clausole derogatrici	158
8.	<i>La vendita con riserva di gradimento</i>	160
8.1.	Nozione	160
8.2.	Natura giuridica	160
8.3.	Atto di gradimento ed accettazione	162
8.4.	Le ipotesi di dichiarazione tipica	163
8.5.	Obbligo di buona fede: in particolare, obbligo di permettere l'esame .	164

9.	<i>La vendita a prova</i>	165
9.1.	Nozione	165
9.2.	Natura giuridica	165
9.3.	La prova	166
10.	<i>La vendita su campione</i>	168
10.1.	Nozione	168
10.2.	Natura giuridica	170
10.3.	Disciplina giuridica	171
10.4.	Vendita su tipo di campione	172
11.	<i>La vendita su documenti</i>	173
11.1.	Nozione	173
11.2.	Natura giuridica	175
11.3.	I titoli rappresentativi della merce	175
11.4.	Pagamento del prezzo	177
11.5.	Il regime particolare dei rischi	179
11.6.	Pagamento contro documenti a mezzo di banca	181
11.7.	Vendita su documenti e altre fattispecie contrattuali: differenze	183
12.	<i>La vendita a termine di titoli di credito</i>	184
12.1.	Nozione	184
12.2.	Natura giuridica	184
12.3.	Disciplina giuridica	187
13.	<i>La vendita di eredità</i>	188
13.1.	Nozione	188
13.2.	Natura giuridica	188
13.3.	Oggetto	189
13.4.	Gli obblighi delle parti	192
13.5.	La responsabilità per debiti ereditari	194
13.6.	Forma e trascrizione	195
13.7.	Altre forme di alienazione di eredità	195
13.8.	La vendita di coeredità	196
13.9.	La vendita dei singoli beni ereditari	196

PARTE SECONDA
IL RIPORTO

1.	<i>Generalità</i>	201
1.1.	Nozione e applicazioni	201
1.2.	Cenni storici	202
1.3.	Figure particolari	203
2.	<i>Natura giuridica</i>	204
2.1.	È un contratto autonomo e unitario	204
2.2.	È un contratto reale	204
2.3.	È un contratto con effetti reali	205
2.4.	È un contratto a prestazioni corrispettive	205
2.5.	Non è un contratto aleatorio	206

3.	<i>I requisiti del contratto</i>	206
3.1.	L'accordo delle parti	206
3.2.	La causa	207
3.3.	L'oggetto	208
3.4.	La forma	209
4.	<i>La disciplina giuridica</i>	209
4.1.	Generalità	209
4.2.	Diritti accessori e obblighi inerenti ai titoli	209
4.3.	Inadempimento	211
4.4.	Fallimento	211
5.	<i>Le figure affini</i>	212
5.1.	Anticipazione bancaria su titoli	212
5.2.	Mutuo pignoratizio	213

PARTE TERZA
LA PERMUTA

1.	<i>Generalità</i>	217
1.1.	Nozione	217
1.2.	Cenni storici	217
1.3.	Funzione	218
2.	<i>Natura giuridica</i>	218
3.	<i>I requisiti del contratto</i>	219
3.1.	L'accordo delle parti	219
3.2.	La causa	219
3.3.	La forma	219
3.4.	L'oggetto	220
4.	<i>Permuta e vendita</i>	220
4.1.	Importanza della distinzione	220
4.2.	I caratteri distintivi	220
4.3.	In particolare la permuta con conguaglio	222
5.	<i>Permuta reale e permuta obbligatoria</i>	223
5.1.	Generalità	223
5.2.	La permuta di cosa futura in particolare	223
5.3.	La permuta di cosa altrui	225
5.4.	Permuta per persona da nominare	226
6.	<i>Disciplina giuridica</i>	226
6.1.	Disciplina specifica	227
6.2.	Norme compatibili	228
6.3.	Norme incompatibili	228
6.4.	Norme che esigono un adeguamento	229
6.5.	Norme relative al fallimento	229
6.6.	Norme relative alla prelazione	230

PARTE QUARTA
IL CONTRATTO ESTIMATORIO

1.	Principi generali	235
1.1.	Nozione	235
1.2.	Cenni storici	235
1.3.	Funzione	236
2.	Il momento traslativo della proprietà	236
2.1.	Teoria del trasferimento immediato	237
2.2.	Teoria (preferibile) del trasferimento differito	237
2.3.	Il potere di disposizione dell' <i>accipiens</i>	239
2.4.	Conclusione	240
3.	Natura giuridica	240
3.1.	È un contratto autonomo	240
3.2.	È un contratto reale	240
3.3.	È un contratto unilaterale	241
3.4.	È un contratto con attribuzioni corrispettive	241
3.5.	È un contratto con obbligazione facoltativa	242
3.6.	Non è normalmente un contratto <i>intuitu personae</i>	242
3.7.	Non è un contratto fiduciario	242
3.8.	Non è un contratto soggettivamente qualificato	243
4.	I requisiti del contratto	243
4.1.	L'accordo delle parti	243
4.2.	La causa	244
4.3.	L'oggetto	245
4.4.	La forma	245
4.5.	La consegna	245
5.	Le obbligazioni delle parti	246
5.1.	Inesistenza di obbligazioni del <i>tradens</i>	246
5.2.	L'obbligazione del pagamento del prezzo da parte dell' <i>accipiens</i>	246
5.3.	Inesistenza di altre obbligazioni dell' <i>accipiens</i>	247
5.4.	La facoltà di restituzione	248
6.	La tutela	250
6.1.	Tutela del <i>tradens</i>	250
6.2.	Tutela dell' <i>accipiens</i>	251
6.3.	Tutela dei terzi acquirenti	252
6.4.	Tutela dei creditori	252
6.5.	In particolare, il fallimento	253
7.	Le figure affini	254
7.1.	Vendita	254
7.2.	Deposito	254
7.3.	Commissione	255

PARTE QUINTA
LA SOMMINISTRAZIONE

1.	Generalità	259
----	------------------	-----

1.1.	Nozione	259
1.2.	Cenni storici	260
1.3.	Funzione	260
2.	<i>Natura giuridica</i>	261
2.1.	È un contratto autonomo	261
2.2.	È un contratto a prestazioni corrispettive	262
2.3.	È un contratto di durata	262
2.4.	È un contratto commutativo	263
2.5.	È un contratto incolore quanto agli effetti	263
2.6.	Non è un contratto a soggetto qualificato	264
3.	<i>I requisiti del contratto</i>	264
3.1.	L'accordo delle parti	264
3.2.	La causa	265
3.3.	L'oggetto	266
3.4.	La forma	269
4.	<i>Disciplina giuridica</i>	270
4.1.	Il sistema	270
4.2.	Normativa specifica	270
4.3.	Normativa di rinvio	272
5.	<i>Il patto di preferenza</i>	273
5.1.	Nozione e fondamento	273
5.2.	Natura giuridica	273
5.3.	Disciplina giuridica	275
6.	<i>Il patto di esclusiva</i>	277
6.1.	Nozione	277
6.2.	Natura giuridica	278
6.3.	L'inadempimento	279
7.	<i>L'estinzione</i>	280
7.1.	Le cause generali	280
7.2.	La risoluzione per inadempimento in particolare	280
7.3.	Il recesso in particolare	282
8.	<i>Le figure affini</i>	283
8.1.	La vendita a consegne ripartite	283
8.2.	La locazione	284
8.3.	L'appalto	284
8.4.	L'agenzia	285

PARTE SESTA
LA LOCAZIONE

Capitolo I
La locazione in generale

1.	<i>Generalità</i>	289
----	-------------------------	-----

1.1.	Nozione e cenni storici	289
1.2.	Normativa vigente	290
1.3.	Le distinzioni	290
2.	<i>Natura giuridica del contratto di locazione</i>	291
2.1.	È un contratto consensuale	291
2.2.	È un contratto a prestazioni corrispettive	292
2.3.	È un contratto di durata	292
2.4.	È un contratto ad effetti obbligatori. Cenni e rinvio	293
2.5.	È un contratto normalmente di ordinaria amministrazione	293
3.	<i>Natura giuridica del diritto del locatario</i>	294
3.1.	Teoria del diritto reale	294
3.2.	Teoria del diritto di credito	295
3.3.	Teoria preferibile del diritto personale di godimento	295
4.	<i>Il conflitto tra più conduttori</i>	296
4.1.	Generalità	296
4.2.	La priorità di godimento	297
4.3.	La mancanza di godimento	298
5.	<i>I requisiti del contratto</i>	299
5.1.	L'accordo delle parti	299
5.2.	La causa	300
5.3.	La forma	301
5.4.	L'oggetto. Rinvio	302
6.	<i>L'oggetto</i>	302
6.1.	Generalità	302
6.2.	La cosa locata	302
6.3.	Il corrispettivo	305
7.	<i>Le obbligazioni del locatore</i>	305
7.1.	L'obbligo della consegna	306
7.2.	L'obbligo di mantenimento della cosa locata	307
7.3.	L'obbligo delle riparazioni in particolare	308
7.4.	La garanzia per vizi	310
7.5.	Il divieto di innovazioni	311
7.6.	L'obbligo di garantire il pacifico godimento. Le molestie di diritto e le molestie di fatto	312
7.7.	L'obbligo di pagare l'indennità per miglioramenti ed addizioni	313
8.	<i>Le obbligazioni del conduttore</i>	314
8.1.	Il pagamento del corrispettivo	315
8.2.	La garanzia per il pagamento	316
8.3.	Il ricevimento della cosa locata	317
8.4.	La diligenza nell'uso	317
8.5.	L'osservanza della destinazione di uso	318
8.6.	L'obbligo di custodia	319
8.7.	L'obbligo di manutenzione	320
8.8.	La restituzione della cosa locata	320
9.	<i>La sublocazione</i>	322
9.1.	Nozione e natura giuridica	322

9.2.	L'azione diretta del locatore verso il subconduttore	322
9.3.	Il divieto di sublocazione	323
9.4.	La sublocazione nei confronti del nuovo proprietario	324
10.	<i>La cessione della locazione</i>	324
10.1.	Nozione e natura giuridica	324
10.2.	Disciplina giuridica	325
10.3.	La cessione legale del contratto. Cenni e rinvio	326
11.	<i>Il trasferimento a titolo particolare della cosa locata</i>	326
11.1.	Generalità	326
11.2.	La clausola di scioglimento	326
11.3.	I limiti	327
11.4.	Il subingresso	328
11.5.	Estinzione del diritto del locatore	328
12.	<i>Estinzione del rapporto di locazione</i>	329
12.1.	Generalità	329
12.2.	Scadenza del termine	329
12.3.	La rinnovazione tacita	330
12.4.	Risoluzione	332
12.5.	Volontà sopravvenuta delle parti	333
13.	<i>Le figure affini</i>	335
13.1.	Generalità	335
13.2.	Il comodato	335
13.3.	Il precario	336
13.4.	Il contratto di albergo	337
13.5.	Il noleggio	338
13.6.	Il deposito	339
13.7.	Il contratto di lavoro	340
13.8.	L'anticresi	340
13.9.	La c.d. vendita in forma di locazione	341
13.10.	Il leasing	342
13.11.	L'appalto	344

Capitolo II

La locazione di fondi urbani

1.	<i>La disciplina codicistica</i>	345
1.1.	Generalità	345
1.2.	La durata	346
1.3.	Le garanzie per il pagamento del canone	347
1.4.	La manutenzione	348
1.5.	L'incendio di casa abitata da più inquilini	348
1.6.	Il recesso	349
2.	<i>Principi generali sulla legislazione speciale</i>	350
2.1.	Generalità	350
2.2.	La legge 27 luglio 1978 n. 392	350
2.3.	I c.d. patti in deroga	351

3.	<i>La nuova disciplina delle locazioni di immobili urbani adibiti ad uso di abitazione</i>	353
3.1.	L. 9 dicembre 1998 n. 431: generalità	353
3.2.	Ambito di applicazione	353
3.3.	Contratti c.d. liberi	354
3.4.	Contratti c.d. agevolati	355
3.5.	Disciplina comune	356
3.6.	Locazioni di fatto	357
3.7.	Contratti di locazione in corso	357
4.	<i>La locazione di immobili urbani adibiti ad uso diverso dall'abitazione</i>	357
4.1.	Il canone	357
4.2.	La durata	358
4.3.	La successione nel contratto	358
4.4.	La sublocazione e la cessione	359
4.5.	La tutela dell'avviamento commerciale	359
4.6.	La prelazione	360

Capitolo III

L'affitto

1.	<i>Generalità</i>	361
1.1.	Nozione e cenni storici	361
1.2.	L'affitto di fondi rustici. Cenni e rinvio	362
1.3.	Affitto ed impresa	362
2.	<i>Natura giuridica del contratto di affitto</i>	363
2.1.	Teoria dell'autonomia	363
2.2.	Teoria preferibile del sottotipo della locazione	363
2.3.	Caratteri dell'istituto	364
3.	<i>I requisiti del contratto</i>	364
3.1.	L'accordo delle parti	364
3.2.	La causa	365
3.3.	L'oggetto	365
3.4.	La forma	366
4.	<i>L'affitto di azienda in particolare</i>	366
4.1.	Nozione	366
4.2.	Differenza dalla locazione di un elemento aziendale	367
4.3.	Disciplina applicabile	368
4.4.	In particolare la forma dell'affitto d'azienda	369
5.	<i>Disciplina giuridica dell'affitto. La posizione giuridica dell'affittante</i>	370
5.1.	Generalità	370
5.2.	L'obbligo della consegna	370
5.3.	Le riparazioni straordinarie	371
5.4.	Il controllo sull'attività dell'affittuario	371
6.	<i>La posizione giuridica dell'affittuario</i>	372
6.1.	Il diritto di godere la cosa locata	372
6.2.	L'obbligo di curare la gestione	373

6.3.	Il pagamento del canone	374
6.4.	Il divieto di subaffitto	374
7.	<i>L'estinzione del rapporto di affitto</i>	375
7.1.	Recesso	375
7.2.	Risoluzione per inadempimento	375
7.3.	Modificazione sopravvenuta del rapporto contrattuale	376
7.4.	Alienazione della cosa locata	376
7.5.	Incapacità o insolvenza dell'affittuario	377
7.6.	Morte dell'affittuario	377
8.	<i>Le figure affini</i>	377
8.1.	Appalto	377
8.2.	Vendita di cose future	378
8.3.	Contratti associativi	378
9.	<i>L'affitto di fondi rustici. Principi generali</i>	378
9.1.	Nozione	378
9.2.	Disciplina giuridica	379
9.3.	Distinzioni	380
10.	<i>L'affitto a coltivatore diretto in particolare</i>	381
10.1.	Nozione	381
10.2.	Forma	382
10.3.	Durata	382
10.4.	Canone	383
10.5.	Miglioramenti	384
10.6.	Conversione in affitto dei contratti agrari associativi	384
10.7.	Prelazione	385
10.8.	Divieto di subaffitto	387
10.9.	Estinzione del contratto	388
11.	<i>L'affitto a coltivatore non diretto in particolare</i>	390
11.1.	Nozione	390
11.2.	Disciplina giuridica	391
	<i>Indice bibliografico</i>	393
	<i>Indice delle disposizioni legislative</i>	415
	<i>Indice cronologico delle decisioni</i>	421
	<i>Indice analitico-alfabetico</i>	429