

INDICE SOMMARIO

<i>Premessa alla seconda edizione.</i>	v
--	---

1.

L'EVOLUZIONE DEL DIRITTO EUROPEO DEI CONTRATTI

I. Introduzione	1
II. Il contratto e l'ordinamento economico	6
III. Il diritto dei contratti dell'Unione Europea	10
IV. Verso un codice europeo dei contratti?	14

CONCLUSIONE, EFFICACIA E CONTENUTO DEL CONTRATTO

2.

LE TRATTATIVE CONTRATTUALI E LA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO

A.

IL CONSENSO DELLE PARTI	21
-----------------------------------	----

B.

LA PROPOSTA

I. La precisione della proposta	25
II. La volontà del proponente di vincolarsi	26
III. L'efficacia della proposta	29
IV. La decadenza della proposta.	30
1. Rifiuto e mancata accettazione della proposta	30
2. Scadenza del termine di accettazione	30
3. Revoca della proposta.	31
4. Morte o incapacità di agire.	35

C.

L'ACCETTAZIONE

I.	La dichiarazione di accettazione.	37
1.	Volontà di vincolarsi dell'accettante	37
2.	Efficacia dell'accettazione	37
II.	L'accettazione mediante atti concludenti.	40
1.	L'accettazione mediante l'inizio dell'esecuzione.	40
2.	L'accettazione mediante silenzio.	41
III.	L'accettazione con modifiche	51
IV.	L'accettazione tardiva.	54

D.

LA RESPONSABILITÀ PRECONTRATTUALE	56
---	----

3.

LA DETERMINATEZZA DEL CONTENUTO DEL CONTRATTO

I.	Introduzione	75
II.	Le fattispecie.	77
1.	La riserva di accordi futuri.	78
2.	La fissazione unilaterale del prezzo	82

4.

GLI INDIZI DI SERIETÀ

A.

INTRODUZIONE	87
------------------------	----

B.

LA « CAUSE » come requisito di validità	90
---	----

C.

LE DONAZIONI

I.	Gli oneri di forma imposti dagli ordinamenti continentali.	95
II.	La dottrina della <i>consideration</i> nel diritto inglese	96
III.	Le donazioni manuali	98
IV.	L'incoercibilità della promessa di donazione nulla per difetto di forma .	101
1.	Promesse a titolo di beneficenza.	103
2.	Promessa di mantenimento.	104
3.	Pagamento di prestazioni già eseguite	107

D.

ALTRI NEGOZI A TITOLO GRATUITO

I.	Contratti di fideiussione	109
II.	Contratti di cessione d'uso	110
III.	Contratti di mandato	111
IV.	Le proposte contrattuali	113
V.	Le modifiche del contratto	113

E.

LA VOLONTÀ DI ASSUMERE UN VINCOLO GIURIDICO	117
---	-----

F.

RIASSUNTO	124
---------------------	-----

5.

LE PRESCRIZIONI DI FORMA

A.

INTRODUZIONE	127
------------------------	-----

B.

LE FUNZIONI DEI REQUISITI DI FORMA	129
--	-----

C.

I TIPI DI FORMA	131
---------------------------	-----

D.

LE SANZIONI

I.	L'esclusione della prova per testimoni	135
II.	La invalidità	141
	1. Le fideiussioni	142
	2. I contratti di compravendita immobiliare	145
III.	Le altre sanzioni	149

E.

LA CONSERVAZIONE DI CONTRATTI NULLI PER DIFETTO DI FORMA	151
--	-----

6.

L'INTERPRETAZIONE DEL CONTRATTO

I.	Introduzione	159
II.	« Teoria della volontà » v. « teoria della dichiarazione »	160
III.	L'interpretazione oggettiva	163
IV.	Massime di interpretazione.	170
V.	L'interpretazione integrativa del contratto	173
	1. L'integrazione del contratto mediante diritto dispositivo.	175
	2. L'interpretazione integrativa del contratto	177
	3. Gli obblighi contrattuali secondari	180

7.

I CONTRATTI CONTRARI ALLA LEGGE E AL BUON COSTUME

I.	Introduzione	185
II.	La sproporzione fra prestazione e controprestazione	187
III.	La limitazione della libertà d'agire personale ed economica	198
	1. In generale	198
	2. I rapporti contrattuali di lunga durata	199
	3. I patti di non concorrenza	200
	4. L'invalidità parziale	203
IV.	La violazione di norme di legge	205
V.	La ripetizione delle prestazioni	209

8.

IL CONTROLLO DI CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO INADEGUATE

I.	Il problema.	219
II.	Il controllo delle clausole inique da parte del giudice	223
III.	Le opzioni del legislatore.	233
	1. Le clausole inique nei contratti stipulati fra imprenditori.	234
	2. Le condizioni generali di contratto e le clausole « oggetto di negoziato individuale ».	238
	3. I presupposti per l'« inadeguatezza » di una clausola contrattuale	239
	4. Le clausole contrattuali parzialmente invalide	244
IV.	Il controllo preventivo	246
	1. Sanzioni penali	246
	2. L'azione delle associazioni.	247
	3. Il controllo amministrativo	248

9.

L'ERRORE

A.

INTRODUZIONE	257
------------------------	-----

B.

L'AMBITO DI APPLICAZIONE DELL'ANNULLAMENTO PER ERRORE

I. L'esclusione dell'annullamento per errore in mancanza di contratto . . .	262
II. L'annullamento per errore e la responsabilità contrattuale.	263
1. I diritti del compratore nel caso di fornitura di merce non conforme al contratto	263
2. Altri diritti in caso di inadempimento del contratto	278

C.

I REQUISITI DELL'ANNULLAMENTO PER ERRORE

I. Cenni storici	279
II. L'errore sulle qualità di cose o persone	281
1. In generale	281
2. La causalità dell'errore	283
3. L'errore sul motivo	284
4. L'errore sul valore della cosa	288
5. I contratti « a rischio »	289
6. L'errore colposo	290
7. L'offerta di esonero dalle conseguenze dell'errore	291
III. L'errore provocato	292
IV. L'errore riconoscibile	294
V. L'errore comune.	295
VI. Norme europee sull'errore?	297
1. La « precedenza del contratto »	298
2. I presupposti dell'annullamento per errore	300

CASSAZIONE

10.

IL DOLO E LA VIOLENZA

A.

IL DOLO

I. I requisiti	305
II. Il dolo dovuto al mancato rispetto del dovere di informazione	309

1.	Gli obblighi di informazione in generale	309
2.	La corretta qualificazione degli obblighi di informazione	311
3.	La violazione colposa degli obblighi di informazione.	315
4.	I « <i>duties of disclosure</i> » nel diritto inglese	317
III.	Il dolo imputabile all'intervento di un terzo	319
IV.	Il risarcimento del danno.	321

B.

LA VIOLENZA

I.	La violenza e l'approfittamento di uno stato di bisogno	323
II.	I requisiti della violenza	324
III.	La violenza esercitata da un terzo	329

11.

IL RECESSO

I.	Introduzione	331
II.	I requisiti e le cause del recesso	332
1.	I contratti porta a porta	332
2.	I contratti di mutuo, i contratti di multiproprietà.	334
3.	I contratti a distanza	335
III.	Le conseguenze del recesso	336

12.

IL DIRITTO ALL'ADEMPIMENTO

A.

INTRODUZIONE	339
------------------------	-----

B.

LE SOLUZIONI DEGLI ORDINAMENTI NAZIONALI

I.	Il diritto dell'Europa continentale.	340
II.	Il <i>common law</i>	346

C.

LE NORME UNITARIE IN EUROPA

I.	I diritti all'adempimento	350
1.	L'impossibilità dell'adempimento	352
2.	Il costo irragionevolmente elevato.	352
3.	Le prestazioni personali	354

4.	La stipula di un contratto di copertura	354
5.	La tempestività del diritto all'adempimento	355
II.	I diritti all'adempimento successivo	356

D.

L'INADEMPIMENTO EFFICIENTE	360
--------------------------------------	-----

13.

LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO

I.	Introduzione	365
II.	Gli interessi delle parti	366
III.	Le diverse soluzioni	369
1.	Il diritto francese	369
2.	Il diritto italiano	372
3.	Il diritto inglese	375
4.	Il diritto tedesco	378
IV.	I presupposti	381
1.	Le regole fondamentali	381
2.	L'impossibilità della prestazione	383
3.	Il rifiuto dell'adempimento	386
4.	La prestazione eseguita in ritardo	387
5.	La prestazione incompleta	390
6.	La prestazione difettosa	394
V.	Il ritorno allo <i>status quo ante</i>	399

14.

IL RISARCIMENTO DEL DANNO

I.	L'inadempimento del contratto	404
II.	L'imputabilità	407
1.	Il principio della colpa	408
2.	« <i>Obligations de moyens</i> » e « <i>obligations de résultat</i> »	413
3.	« <i>Breach of contract</i> »	418
4.	Gli strumenti internazionali	421
III.	Il nesso fra inadempimento e danno	424
1.	La responsabilità per danni indiretti	425
2.	La corresponsabilità del creditore	429
IV.	Il tipo e l'entità del risarcimento	434
1.	La responsabilità per l'interesse positivo	434
2.	La quantificazione del danno in caso di inadempimento di contratti di compravendita	436
3.	La responsabilità per mancato utile e per perdita di opportunità di profitto	439
4.	La responsabilità per la consegna dell'utile	441

5.	La responsabilità per danni immateriali	443
6.	Le clausole aventi ad oggetto l'entità del risarcimento	448

15.

L'ESCLUSIONE DELLA RESPONSABILITÀ
IN CASO DI MUTAMENTO DELLE CIRCOSTANZE

I.	Introduzione	453
II.	Le soluzioni	454
	1. Il diritto francese	454
	2. Il diritto tedesco	457
	3. Il diritto inglese	461
	4. Il diritto italiano	465
III.	Gli strumenti internazionali	466

16.

LA RAPPRESENTANZA

A.

L'EVOLUZIONE STORICA E LA RILEVANZA ECONOMICA	471
---	-----

B.

LA RAPPRESENTANZA LEGALE	476
------------------------------------	-----

C.

IL CONFERIMENTO, I LIMITI E L'ESTINZIONE DEL POTERE DI RAPPRESENTANZA

I.	Il conferimento del potere di rappresentanza	481
II.	Il conferimento tacito del potere di rappresentanza	482
III.	La forma del conferimento del potere di rappresentanza	483
IV.	I limiti del potere di rappresentanza	485
V.	I contratti conclusi dal rappresentante con se stesso	488
VI.	L'estinzione del potere di rappresentanza	490
VII.	L'irrevocabilità del potere di rappresentanza	491

D.

GLI ATTI COMPIUTI IN DIFETTO DEL POTERE DI RAPPRESENTANZA

I.	La ratifica ad opera del rappresentato	493
II.	La procura apparente	495
	1. La creazione di una situazione di apparenza per l'esistenza del potere di rappresentanza	496
	2. Il legittimo affidamento di terzi	501
III.	La responsabilità del rappresentante	502

E.

GLI EFFETTI DELLA RAPPRESENTANZA

I.	La rappresentanza diretta	504
II.	La rappresentanza indiretta	507
1.	I diritti del <i>dominus</i> verso il terzo.	509
2.	I diritti del terzo verso il <i>dominus</i>	512

17.

I CONTRATTI A FAVORE DI TERZI

A.

L'EVOLUZIONE STORICA E LA RILEVANZA ECONOMICA	515
---	-----

B.

I REQUISITI DEL CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

I.	La volontà delle parti	521
II.	I contratti con effetti di tutela a favore di terzi	524
III.	Altre cause per i diritti contrattuali dei terzi.	528
1.	« <i>Action directe</i> »	528
2.	I diritti contrattuali fra i contraenti di « contratti collegati »	530
IV.	Le limitazioni alla responsabilità a favore di terzi.	533

C.

GLI EFFETTI DEL CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

I.	I diritti dello stipulante.	535
II.	Le eccezioni opponibili dal promittente	536
III.	L'annullamento o la modifica dei diritti del terzo dopo la stipula	537

18.

LA CESSIONE

A.

LO SVILUPPO STORICO E LA RILEVANZA ECONOMICA	541
--	-----

B.

I REQUISITI PER L'EFFICACIA DELLA CESSIONE

I.	La validità materiale della cessione	547
----	--	-----

II.	I crediti incedibili	548
1.	I crediti retributivi, alimentari e pensionistici	548
2.	I crediti « personali »	549
3.	I crediti parziali	550
4.	I crediti futuri	551
5.	I divieti di cessione convenzionali	554
III.	I requisiti di forma	557
IV.	I conflitti di priorità	560

C.

GLI EFFETTI DELLA CESSIONE

I.	Il rapporto tra cedente e cessionario	563
II.	La tutela del debitore	564
1.	L'adempimento effettuato al cedente	564
2.	Le eccezioni del debitore	565
3.	La rinuncia del debitore alle eccezioni	567