

IL CONTRATTO DI VENDITA

E' un contratto antichissimo e molto complesso. Se parliamo ad esempio dell'inadempimento, se un bene è difettoso o ha un difetto occulto io ho il diritto di non adempiere? Nel nostro ordinamento NO, l'obbligazione di dare è indipendente dal fatto che sia difettoso o meno. Il corollario di questa norma stabilisce che io non abbia il diritto di chiedere la sostituzione o la riparazione del bene, posso solo chiedere una riduzione del prezzo.

Questo dimostra che il diritto non sempre è come dovrebbe essere e bisogna tenerne conto.

CONTRATTO CON EFFETTI REALI

Determina il trasferimento della proprietà (ad eccezione delle vendite obbligatorie)

quando passa la proprietà di un bene?

Esempio: sono un antiquario, un cliente vuole acquistare un quadro molto costoso e promette di passarlo a ritirare e pagare il giorno successivo. Nella notte avviene un terremoto e il quadro viene distrutto. Il cliente ha comunque l'obbligo di pagare il prezzo anche se il quadro è stato distrutto?

Sì, l'antiquario ha diritto a ricevere i soldi, è il proprietario che subisce gli effetti del perimento del bene.

Il contratto di vendita con effetti reali si conclude con l'accordo che automaticamente fa acquisire la proprietà. Non serve per forza un atto formale, il contratto può essere stipulato anche oralmente (es: in Germania serve la consegna del bene).

L'antiquario a questo punto non è più proprietario ma custode. La situazione si può ribaltare manipolando l'esempio. Se anziché un atto fortuito come un terremoto, il quadro fosse perito per responsabilità dell'antiquario allora non avrebbe diritto a ricevere i soldi.

La responsabilità del custode è una responsabilità oggettiva ma non per causa fortuita. Infatti l'interesse del venditore è di vendere subito, è il cliente che ha voluto rimandare l'acquisto.

Nulla vieta di impostare il contratto in modo diverso riguardo al momento in cui si acquisisce la proprietà. Questo è molto importante nel momento in cui ad esempio un'impresa deve stipulare un'assicurazione su un bene acquistato.

VENDITE OBBLIGATORIE: in particolare le vendite generiche

Esempio: decido di acquistare una cassa di champagne, **quando diventa di mia proprietà?**

Nel caso delle vendite generiche la proprietà passa nel momento dell'individuazione, ovvero quando la cassa è staccata dalle altre (es: scrivo il mio nome sopra). Il momento dell'individuazione può essere stabilito di comune accordo tra le parti oppure per tradizione viene identificato come il momento in cui viene dato in mano al vettore. In quel momento i rischi e pericoli sono a mio carico. Questo non vale per i beni di consumo come le pizze.

Perciò, abbiamo detto che normalmente il momento dell'individuazione avviene o di comune accordo o nel momento della consegna del bene al vettore. Non può mai avvenire per atto unilaterale del venditore perché incide sul trasferimento della proprietà.

Questo vale per la vendita con effetti obbligatori, ma non solo, anche per la vendita di beni futuri.

VENDITA DI BENI FUTURI

Esempio: un contadino vende in anticipo i frutti che produrrà il suo raccolto alla fine dell'anno.

Per i beni futuri non si diventa subito proprietari ma lo si diventa quando il bene verrà ad esistenza.

Perciò cosa succede se durante l'anno c'è un tornado e la frutta non la si dispone? **Chi risente del rischio nel caso dei beni futuri?**

L'art.1472 stabilisce che la vendita, in questo caso, è nulla se la cosa non viene ad esistenza salvo diverso accordo.

Il rischio, nel caso di beni futuri, rimane in capo al venditore; a meno che la vendita non sia aleatoria (→ oggetto tipico il trasferimento del rischio).

VENDITA DI BENI ALTRUI

Nel nostro ordinamento è possibile vendere beni altrui?

Esempio: decido di vendere un quadro che appartiene a mia zia

Nel nostro ordinamento è possibile se il bene è commerciale. Non si diventa immediatamente proprietari ma mi assumo l'impegno di farti acquisire la proprietà. Il terzo diventa proprietario quando io (nipote) divento proprietario.

PROBLEMA: non è detto che il venditore sia accettabile. Se il compratore è in mala fede (sa che colui che mi sta vendendo il bene non è proprietario) non ha il diritto di risolvere il contratto. Al contrario se il compratore è in buona fede può risolvere, a meno che nel frattempo il venditore non gli abbia fatto acquisire la proprietà.

Esempio: un miliardario acquista un quadro e durante una festa lo mostra ai suoi amici. Un suo amico rivendica la proprietà del quadro dichiarando che gli era stato rubato qualche giorno prima.

Chi è il vero proprietario a questo punto? Il compratore è diventato proprietario nel momento in cui ha acquistato a titolo oneroso e vi è stata la consegna; per il possesso diventa proprietario. Perciò in questo caso la legge tutela il compratore.

La legge, come abbiamo detto, inoltre stabilisce che il compratore in buona fede può risolvere il contratto a meno che non riesca ad acquistare la proprietà.

Nel caso dell'acquisto da una persona che non è proprietaria, in questo caso un ladro, nel momento in cui il miliardario scopre che il venditore era un ladro decide di non voler tenere il quadro e di volerlo ridare al proprietario. Chiede indietro i soldi al ladro ma lui si difende dicendo che in realtà lui gli ha fatto acquisire la proprietà, perciò teoricamente non è tenuto a restituirgli i soldi.

Cosa ha deciso la Corte? Ha dato ragione al compratore; il venditore resta comunque un ladro e il trasferimento è avvenuto mediante il processo "trasferimento vale titolo".

Lezione del 24/09/19

VENDITA DI UN BENE COMUNE (art.1990 e seguenti del CC)

Qual è la differenza con i beni di consumo? La disciplina dei beni di consumo si applica nelle vendite tra un professionista e un consumatore, mentre la vendita di un bene comune si applica ad esempio nella vendita di beni tra imprenditori (anche se un consumatore compra da un altro consumatore).

Cosa succede se, ad esempio, compri una macchina usata da un concessionario ma poi scopri che la vendita è avvenuta tra privati perché la macchina è intestata al vecchio proprietario e il concessionario è solo un intermediario? La Corte di Giustizia europea ha stabilito che se il concessionario non mette in chiaro che, dato che non è lui a vendere, non si applica la disciplina comunitaria, si applicherà comunque la disciplina comunitaria.

Quali sono le obbligazioni principali del venditore?

- Consegnare il bene
- Fare acquistare la proprietà al compratore
- Tutelarlo dai vizi e dall'evizione: il vizio è rilevante quando il vizio è occulto al momento dell'acquisto e quando è tale da rendere inidoneo il bene all'uso o ne diminuisce significativamente il valore. In questo caso il venditore mi deve una garanzia

Ma la cosa buffa è che **la vendita di un bene viziato non è un inadempimento**.

Se il venditore non fa quello che deve fare o lo fa male allora è inadempiente e ci sono una serie di conseguenze (potrà chiedere risoluzione per inadempimento).

La consegna di un bene difettoso non è un inadempimento nel senso che il compratore deluso non può convocare le azioni comuni per l'inadempimento ma dovrà convocare azioni speciali previste nella parte speciale del CC, che sono:

- Risoluzione
- Riduzione del prezzo

La Cassazione ha definito che, visto che la vendita di un bene viziato non è inadempimento, allora il compratore ha a disposizione solo le azioni previste dal Codice Civile e non le azioni di esatto adempimento (no diritto a sostituire o riparare). La legge questo diritto non lo dà, ma lo si può prevedere nel contratto. Se ti viene consegnato un bene viziato, però, puoi chiedere la risoluzione o la riduzione del prezzo, anche se il vizio è facilmente riparabile. Quindi per certi versi si è in una posizione di vantaggio.

L'altra faccia della medaglia è che però i tuoi diritti sono sottoposti a dei termini di prescrizione e decadenza molto brevi. Nella disciplina comune dell'inadempimento si hanno 10 anni per agire per l'inadempimento, ma nel caso del bene viziato hai solo 1 anno prima della prescrizione; inoltre hai l'onere di denunciare il fatto entro 8 giorni.

La dottrina, infatti, accanto ai vizi occulti si è inventata la ***mancaza di qualità promesse o essenziali*** (**art.1497 CC**). Cioè, visto che la denuncia per vizi occulti era sottoposta a termini molto difficili, allora la dottrina ha voluto aggiungere questo aspetto per liberare il compratore da questi termini così brevi. Nel nostro codice abbiamo queste due figure sostanzialmente diverse perché i vizi occulti non sono un inadempimento e prevedono solo la riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto.

Mentre la mancanza di qualità promesse essenziali non prevedono la riduzione del prezzo o la risoluzione ma prevedono l'esatto inadempimento (si tratta della dottrina dell'inadempimento). Si sono assoggettati anche a questa tipologia dei termini brevi.

Si è aggiunta un'altra figura che è quella ***dell'aliud pro alio datum***; è una figura aggiunta dalla giurisprudenza che rientra nell'inadempimento e non nei vizi.

Esempio: sono un antiquario e ho due quadri Picasso uno giallo e uno blu. Se ti vendo il Picasso giallo ma poi ti consegno quello blu è un inadempimento comune. Ma se ti vendo il Picasso e poi salta fuori che è un falso è consegna di un bene viziato? Si tratta della consegna di una cosa diversa rispetto a quello che è stato promesso; la dottrina stabilisce che è il caso di aliud pro alio datum. A seconda di come incaselliamo questa vicenda i rimedi del compratore cambiano.

In particolare se manca la qualità promessa il compratore ha l'onere di effettuare la denuncia entro 8 giorni, e la prescrizione decade massimo entro 1 anno dalla consegna. Se è un aliud pro alio datum ho 10 anni dalla consegna per dare indietro il falso e chiedere indietro i soldi.

La consegna di un quadro falso è un aliud pro alio datum, lo è in modo convenzionale.

La disciplina della vendita dei beni di consumo è più efficiente perché elimina questa distinzione e pone un unico caso: ***la difformità al contratto***. Le azioni sono le stesse e sono gli stessi i termini di prescrizione e decadenza, non c'è più distinzione. È un sistema molto più razionale ed efficiente.

In questo caso se il venditore ti consegna un bene diverso da quello previsto dal contratto è inadempiente.

VENDITA DEI BENI DI CONSUMO

Noi non parleremo delle vendite speciali. Parleremo di un'altra disciplina speciale: la vendita di beni di consumo. Le imprese concludono contratti di compravendita con il fornitore ma anche con i clienti consumatori. In questo caso si applica una disciplina speciale contenuta nel **Codice di Consumo**.

È una disciplina di fonte Comunitaria, creata per effetto dell'obbligo di dare attuazione alle discipline Comunitarie. Questa disciplina si evolve in base alle decisioni della Corte europea di giustizia.

Questa disciplina è fondamentalmente diversa da quella del diritto esterno e riprende la decisione adottata dalla Convenzione di Vienna sulla compravendita di beni di consumo.

Quello che è importante è che l'imprenditore italiano può essere soggetto a norme diverse a seconda che compri o venda ad un'altra impresa, al consumatore o in mercati internazionali.

Ora parliamo di **contratti B2C (be to consumer)** → Il venditore è un'impresa e il compratore è il consumatore.

L'obbligo principale del venditore è quello di *consegnare il bene* e in secondo luogo abbiamo un *obbligo di conformità al contratto del bene*; ovvero il venditore è obbligato a consegnare il bene e il bene deve essere conforme al contratto.

L'obbligo di consegna è disciplinato dalla direttiva **83/2011**.

Invece **l'obbligo di conformità al contratto** è disciplinato dalla **direttiva 44/1999**.

La direttiva **dell'obbligo di consegna** prevede che il venditore debba consegnare il bene nel termine previsto dal contratto, se non viene consegnato il bene entro questo termine il venditore è inadempiente. Nel caso in cui il contratto non preveda un termine deve essere consegnato fondamentalmente senza debito ritardo, perciò immediatamente.

Che cosa succede se il venditore non consegna il bene entro il termine previsto dal contratto? Se si applicasse la disciplina comune il compratore potrebbe risolvere immediatamente il contratto (di fronte ad un inadempimento il consumatore può risolvere il contratto e il venditore non deve più adempiere; può agire anche con la diffida ad adempiere). Nella disciplina comune il compratore ha la possibilità di chiedere un altro termine con la diffida ad adempiere ma se vuole risolvere subito può farlo.

Nella disciplina del Codice di Consumo il consumatore non può MAI risolvere subito il contratto; la disciplina del consumo è meno incline a tutelare il compratore. Il compratore ha l'onere di fissare un nuovo termine al venditore per adempiere.

Ci sono però due casi in cui il compratore non ha l'onere di fissare un nuovo termine ma può risolvere immediatamente:

- Caso in cui il venditore abbia dichiarato che non intende adempiere
- Se il termine entro il quale il bene deve essere consegnato è essenziale (→ il consumatore non ha interesse ad avere il bene tardivamente) allora il contratto può essere risolto immediatamente.
Caso del vestito da sposa.

In questa direttiva si trovano anche le regole che in parte abbiamo visto sul rischio (es: consegna di pizze).

Nel codice del consumo ci sono delle regole speciali sulla vendita di beni di consumo con spedizione.

Cosa dicono queste regole? Se acquistiamo dei beni di consumo su internet, ad esempio, il venditore risponde del perimento per causa fortuita del bene fino a quando il bene non viene consegnato al consumatore o ad un'altra persona indicata dal consumatore. Questo avviene anche se il vettore viene scelto dal consumatore tra le varie scelte del vettore presentate dal venditore (es: Zalando). Se invece viene scelto il vettore su iniziativa del consumatore allora il rischio ricade sul consumatore.

Perciò se io compro un bene su internet e il venditore mi fa scegliere tra tre diversi vettori, anche se ho scelto il vettore, la lista era predefinita, il venditore è responsabile. Se invece sono io che scelgo la modalità di consegna il rischio è a carico mio.

Sono più interessanti le **norme di conformità al contratto**. Nel nostro ordinamento ci sono vari difetti materiali del bene:

- Vizi occulti
- Mancanza di qualità promesse essenziali
- Difformità rispetto al campione
- Aliud pro alio datum: consegna di un bene diverso da quello promesso. Non sono solo inadempiente rispetto all'obbligo di consegna

Occorre distinguere il vizio a cui è sottoposto il bene. Nella vendita di beni di consumo tutte queste distinzioni diventano irrilevanti. La legge le sostituisce con un'unica categoria che è il **vizio difforme rispetto al contratto**.

Le conseguenze di questo inadempimento quali sono? Cosa può chiedere il nostro compratore?

- *Riparazione/sostituzione* a sua scelta: nel caso della vendita tra imprese questa opzione non è possibile. Nella vendita dei beni al consumo posso scegliere di farmi riparare il bene o di sostituirlo a meno che uno dei due rimedi sia impossibile o eccessivamente oneroso rispetto all'altro. Se però entrambe le scelte sono possibili allora il consumatore può scegliere.
- *Risoluzione*: nella disciplina comune si può chiedere subito la risoluzione anche se il difetto è facilmente riparabile. *Nella vendita dei beni al consumo il consumatore ha l'obbligo di dare al venditore una seconda chance di adempimento.*

Perciò se compro una borsa con un difetto non posso tornare nel negozio e dire tenetevi la borsa e datemi dei soldi indietro, non posso rifiutare che mi venga cambiata. Se il venditore è in grado di sostituire la borsa o ripararla io lo devo accettare.

Sotto questo punto di vista la disciplina è meno favorevole al compratore

- *Riduzione del prezzo*: nella disciplina comune si può scegliere liberamente tra la risoluzione e la riduzione del prezzo. In questo caso non posso chiedere immediatamente la risoluzione. Prima devo chiedere la sostituzione o la riparazione → visto che non sono possibili ho diritto a chiedere la risoluzione? No, se è un difetto di minore importanza sono obbligato a chiedere la riduzione del prezzo (es: tappetino della macchina sporco).

Sotto altri profili però la nuova disciplina della vendita di beni al consumo è più favorevole al compratore. Ad esempio sotto i termini di prescrizione e decadenza.

Il venditore nella disciplina comune deve denunciare il difetto entro 8 giorni dalla scoperta e le azioni si prescrivono in un anno dalla consegna. Nella vendita di beni di consumo *la denuncia deve essere effettuata entro 2 mesi e la durata della garanzia è di 2 anni.*

Un'altra norma che distingue la disciplina speciale della vendita di beni di consumo da quella comune è che nella disciplina comune è onere del compratore mostrare che il vizio era preesistente alla vendita. Nel caso dei beni di consumo, dove la garanzia dura 2 anni, se il vizio si manifesta nei primi 6 mesi si presuppone che il vizio sia preesistente, a meno che la presunzione sia incompatibile con il vizio; se invece si manifesta oltre i 6 mesi il compratore deve dimostrare che il vizio era preesistente.

Uno degli scopi della normativa comunitaria era innanzitutto l'eliminazione di ostacoli per una disciplina comune, per garantire a tutti i consumatori un livello unico di regolazione, per invogliare il mercato comune. Era una visione un po' ingenua, questo non si è verificato perchè la direttiva del '99 è una direttiva di armonizzazione minima (→ direttiva: la Commissione europea impone agli stati di attribuire ai cittadini dei diritti. Direttive di armonizzazione minima: gli stati membri hanno l'obbligo

di attribuire almeno quei diritti previsti dalla direttiva ma ne possono attribuire anche di più. Sono comunissime nel diritto del lavoro. Direttive di armonizzazione massima). La conseguenza è che i singoli stati membri devono attribuire almeno questi diritti.

In Italia si usa la tecnica del copia incolla, non si fa lo sforzo di adattamento della direttiva al proprio ordinamento nazionale. La Germania a differenza ha completamente riadattato la normativa del loro Codice.

Perciò ogni stato membro ha attuato questa direttiva a modo suo, in ad esempio Inghilterra non andava bene non poter chiedere l'immediata risoluzione del contratto. L'obbligo di attuare questa direttiva, che avrebbe dovuto portare un riavvicinamento delle leggi nazionali, in realtà ha determinato un ulteriore allontanamento.

Questo ha creato dei problemi perché effettivamente a questo punto questa diversità impedisce le vendite sovra nazionali (es: vendita online).

Per questo pochi mesi fa questa normativa è stata sostituita con una direttiva che è una direttiva di armonizzazione massima, così da agevolare le imprese che vogliono vendere anche agli altri stati membri.

Riassumendo:

- Vendita di bene difettoso:
 - Vendita di beni comuni
 - Non è inadempimento
 - Il consumatore dovrà scegliere se chiedere la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo
 - La denuncia dovrà essere effettuata entro 8 giorni dalla scoperta del vizio
 - Il diritto di garanzia si prescrive dopo 1 anno
- Mancanza di qualità promesse essenziali:
 - Vendita di beni comuni
 - Si tratta di inadempimento
 - Si agisce applicando la dottrina dell'inadempimento
 - Denuncia da effettuare entro 8 giorni
 - Diritto di garanzia decade in 1 anno
- Aliud pro alio datum:
 - Vendita di beni comuni
 - Inadempimento
 - Si applica la disciplina dell'inadempimento
 - 10 anni per effettuare la denuncia
 - Diritto di garanzia decade in 10 anni
- Vizio difforme rispetto al contratto:
 - Vendita di beni al consumo
 - Il compratore può richiedere: riparazione/sostituzione (se possibile e non troppo costoso)
→ risoluzione → riduzione del prezzo (se danno lieve)
 - Denuncia deve essere effettuata entro 2 mesi
 - La garanzia si prescrive dopo 2 anni

La garanzia per evizione si ha quando l'acquirente perde il diritto che aveva originariamente acquistato. Può essere:

- totale quando perdi tutto il bene. Quando è totale puoi chiedere la risoluzione
- parziale quando perdi una parte del bene. Quando è parziale puoi ottenere l'abbassamento del prezzo.

Si differenzia anche in evizione quantitativa e qualitativa (rimani proprietario ma hai un peso sul bene...).

La locazione

La locazione è il contratto generico che ha come oggetto beni diversi da beni produttivi. L'affitto ha come oggetto beni produttivi (es capannone o macchinario).

La locazione è il contratto in cui *concedo il bene immobile o mobile contro il pagamento di un corrispettivo, quindi è oneroso.*

Nella vendita si trasferisce la proprietà del bene, nella locazione lo concedo in uso per un certo periodo di tempo. Nel comodato si concede il godimento di un bene a tempo determinato/indeterminato però tipicamente è a titolo gratuito.

Il comodato sta alla locazione come la donazione sta alla vendita.

Nel mondo dei contratti bisogna distinguere la locazione dove il bene non ha natura produttiva, il comodato non paghi nulla, l'affitto paghi e l'oggetto è un bene produttivo.

La locazione non ha effetti reali, ti do in godimento un bene. Nel nostro ordinamento esistono i **diritti reali** che sono opponibili a terzi e i **diritti di credito** che non sono opponibili ai terzi.

I diritti reali sono: la proprietà, l'usufrutto, l'enfiteusi, l'uso, la superficie, la servitù prediale. Non si possono inventare delle vie di mezzo, vale il principio del numero chiuso perché sono opponibili ai terzi. **Per i diritti di credito** esiste il principio della tipicità, ci si può accordare come si vuole.

Esempio: 2 case per arrivare al mare, il signor A concede al signor B di passare sul suo terreno per arrivare al mare dandogli una servitù. Si chiama servitù prediale perché riguarda i fondi, è un diritto che viene costituito dal fondo dominante sul fondo servente. La servitù essendo un diritto reale è opponibile a terzi quindi posso farla valere verso tutti.

Quando compro un bene devo fare attenzione che non ci siano dei diritti reali perché mi sono opponibili, i diritti di credito no.

Il numero chiuso ha anche una funzione di efficienza, di economia dei costi di transizione.

Esempio: io sono proprietario di una bella casa però non ci abito, l'ho data in locazione al signor B che ci abita. La casa poi la vendo al signor C, C entra in casa per prenderne possesso ma trova B.

B può restare perché *il contratto di locazione è l'unico diritto di credito che eccezionalmente*, pur non essendo un diritto reale, *non è opponibile ai terzi*. Se il locatore si vende la casa, il conduttore può rimanere fino alla scadenza della locazione ma è un'eccezione. I contratti di locazione devono essere registrati presso l'Agenzia delle Entrate.

Nel caso della vendita di un appartamento occupato da degli inquilini in forza di un contratto di locazione allora io sono venuto meno al mio dovere di consegnarti il bene libero, è un'evizione qualitativa perché il bene venduto è gravato da un peso che è opponibile.

La prelazione è una cosa diversa ma ne parliamo. È il *diritto di essere preferito a parità di condizioni*.

Nell'opzione il proprietario può impegnarsi a vendere il bene. Il diritto di prelazione può essere esercitato solo quando il bene è in vendita. L'opzione è quella studiata in eif. È un concetto diverso dalla prelazione.

Esempio: io sono proprietario di una villa, l'ho data in locazione a C. Arriva poi il russo e gliela voglio vendere a 5 milioni. Il mio conduttore dice no te la compro io per 5 milioni. Io posso dire no, la voglio vendere al russo e non a te? **Il conduttore ha un diritto di prelazione per legge o solo se io gliel'ho dato per mia volontà?**

Ci sono 2 tipi di prelazione, **legale** e **volontaria**. **Legale** se viene attribuita dalla legge, **volontaria** se non è obbligatoria ma gliela attribuisco io.

Il locatore non ha un diritto di prelazione, o la attribuisco volontariamente o non c'è.

Solo in un caso c'è: il contratto di locazione che ha come oggetto un bene dove si svolge un'attività commerciale aperta al pubblico, anche questa è un'eccezione. Se il locale è aperto al pubblico allora hai un diritto di prelazione.

Esempio: supponiamo che la villa fosse un bar, arriva il russo e vuole il bar ma è dato in affitto a C. Il russo mi può offrire 5 milioni ma sa che qualsiasi cifra possa offrire, C eserciterà il diritto di prelazione. Allora vende il bar senza dire niente a C (che è il prelazionario), lui lo viene a sapere. **Può recuperare il bene dal terzo oppure l'unica cosa che gli è permesso e farmi causa e chiedermi i danni?** Il diritto di prelazione è un diritto di credito non opponibile ai terzi. Le prelazioni volontarie che tu acquisti perché te le attribuisco io non sono opponibili ai terzi. Le prelazioni legali sono opponibili ai terzi, nel nostro esempio C aveva una prelazione legale che gli deriva dalla legge eccezionalmente.

Il contratto di locazione è un contratto di durata, se ha per oggetto determinati beni ci sono delle durate imposte dalla legge (esempio appartamento 4+4). È concluso a tempo determinato ed è rinnovabile.

Esempio: supponiamo che io concludo un contratto di locazione il 1/1/2020, è un albergo (durata almeno 9 anni per legge, se ha durata ultra novennale deve essere fatto per iscritto). Ogni 3 mesi mi devi pagare l'affitto. Supponiamo che dopo 3 anni (ultimo pagamento quindi 31/12/2022) non pago più, **posso chiedere la risoluzione? Ha efficacia retroattiva o opera solo per il futuro? Me li posso tenere i canoni pagati o devo restituirteli per poi chiedere la risoluzione?** La risoluzione retroagisce, nei contratti di lunga durata però bisogna distinguere: se è a prestazione differita retroagisce, se invece è a prestazione continuata e periodica non retroagisce. Nella vendita a rate io ti vendo il bene, diventi proprietario solo nel momento in cui hai finito di pagare l'ultima rata. Solo la locazione è a prestazione continuata e periodica, la vendita a rate è solo un pagamento dilazionato. In questo ultimo caso la risoluzione retroagisce, se smetti di pagare le rate tutto quello che ho incassato va a tuo credito.

Nella locazione visto che c'è una correlazione fra quello che mi hai dato e il valore d'uso non ha senso che io ti chieda indietro la somma, quindi nella locazione non retroagisce.

Oggi parliamo di leasing e responsabilità del produttore (spesso viene confusa con la responsabilità del venditore).

IL LEASING

È un contratto di finanziamento utilizzato dalle imprese e dai professionisti per acquistare la disponibilità di beni senza doverli pagare tutti subito.

È caratterizzato dalla presenza di tre soggetti:

- Utilizzatore: tipicamente l'impresa
- Il concedente: tipicamente la società di leasing (finanziaria)
- Venditore

Se ho bisogno di un bene per la mia attività di impresa lo compro, faccio riferimento allo schema contrattuale della compravendita. Se non ho i soldi per comprarlo subito faccio un acquisto con riserva della proprietà (lo pago a rate). Il mio finanziatore in questo caso è il venditore (si assume il rischio dell'insolvenza del compratore). Nella vendita a rate il rischio della compravendita è garantito dalla proprietà del bene venduto; divento proprietario solo dopo che ho pagato l'ultima rata, perciò la proprietà del bene funge da garanzia.

Il leasing invece è un contratto nuovo, perciò atipico ed è un contratto che si è imposto per offrire il vantaggio che il finanziatore non è il venditore ma è una società specializzata. *In questo contratto il venditore vende il bene alla società di leasing, la quale poi lo concede in utilizzo all'utilizzatore.*

Alla fine l'utilizzatore ottiene la disponibilità del bene e non lo deve pagare tutto subito ma lo schema contrattuale è diverso perché il finanziatore non è il venditore (come nella vendita a rate) ma è la società di leasing.

Oggi il contratto di leasing è stato tipizzato e si chiama locazione finanziaria.

È un contratto a metà strada tra la locazione e la vendita, perché spesso alla fine l'utilizzatore acquista la proprietà del bene perché la società di leasing non sa cosa farsene del bene (il suo oggetto è quello di fare finanziamenti). L'utilizzatore paga delle rate periodiche e una maxi rata finale con la quale acquista la proprietà del bene. È importante capire che acquista la proprietà solo quando ha finito di pagare il bene.

N.B. il consumatore non per forza deve acquistare il bene. Esistono due tipi di leasing:

- Di godimento: lo scopo finale non è quello di acquisto del bene
- Traslativi: lo scopo è l'acquisto del bene. Comunque l'acquirente non è obbligato ad acquistare il bene ma ha un *diritto di opzione*. L'opzione è talmente vantaggiosa che tendenzialmente la esercita, è conveniente. È la stessa società di leasing che ha interesse che l'utilizzatore eserciti l'opzione

La differenza tra questi due tipi di leasing sta nella struttura finanziaria del contratto. Nel *leasing di godimento* è prevalente la causa di godimento, perciò *assomiglia di più alla locazione*. Il concedente acquista la proprietà del bene dal venditore, ne trasferisce il godimento all'utilizzatore contro il pagamento di un canone commisurato al valore di utilizzo del bene (una volta usato il bene è obsoleto, può essere rottamato). *Nel leasing traslativo* al termine dell'utilizzo il bene ha ancora un valore d'uso elevato, ma l'utilizzatore ha già pagato questo valore con le rate (l'importo delle rate include anche la parte di valore residuo al termine dell'utilizzo).

Sono due contratti che hanno una causa distinta: nel primo caso la causa è prossima alla locazione, nel secondo caso la causa è prossima alla vendita

Questo aspetto influenza l'applicazione delle norme di riferimento. Ad esempio, **se l'utilizzatore è inadempiente la risoluzione del contratto retroagisce oppure no?** Si sceglierà un regime o l'atro (locazione o vendita) a seconda che sia un leasing traslativo o di godimento. Nel caso del leasing traslativo la causa è prossima alla vendita perciò si applica la disciplina secondo la quale la risoluzione ha effetto retroattivo; nell'altro caso si applica la disciplina della locazione perciò la risoluzione non retroagisce.

Quando abbiamo parlato della garanzia della vendita abbiamo detto che il compratore deve essere garantito dal venditore per il fatto che il bene non abbia vizi occulti.

Cosa succede se sono un imprenditore, utilizzo un macchinario in leasing e questo macchinario presenta un difetto? Nei confronti di chi si potrebbe rifare a causa dei vizi del bene: la società di leasing o il venditore? Nei confronti di chi deve agire? Le Sezioni Unite hanno riconosciuto la possibilità all'utilizzatore di agire nei confronti del venditore. Il concedente non centra con questa situazione, è solo una società finanziaria, non vuole avere a che fare con quello che riguarda l'utilizzo del bene. Le Sezioni Unite hanno stabilito che in via eccezionale l'utilizzatore possa rifarsi direttamente sul venditore (anche se non ha acquistato direttamente da lui teoricamente).

RAPPORTO TRA LA RESPONSABILITÀ DEL VENDITORE E LA RESPONSABILITÀ DEL PRODUTTORE

Esempio: compro una macchina (Toyota). La Toyota è prodotta in Giappone (Toyota JP) → viene importata in Europa (Toyota EU) → viene venduta in Italia (Toyota IT) → la quale a sua volta la vende ad un concessionario → il quale poi la vende ad un consumatore.

Il nostro consumatore ha un incidente e salta fuori che è stato causato da un difetto di progettazione del freno, si fa male e la macchina è distrutta.

Valore iniziale macchina: 15.000 euro + danno alla salute: pretesa risarcitoria di 100.000 euro.

Ha diritto ad avere indietro questi soldi. **A chi chiede questi soldi? Al concessionario, a Toyota JP, a Toyota EU (importatore) o a Toyota IT?** Toyota IT è l'unica che non risponderebbe delle conseguenze perché non è il produttore, non è l'importatore e non è il rivenditore. L'azione contrattuale la ha solo contro il produttore o contro l'importatore.

Nel nostro ordinamento abbiamo la responsabilità del venditore che può essere invocata nei confronti del concessionario e la responsabilità del produttore che può essere invocata solo nei confronti del produttore e dell'importatore.

Fare causa in Giappone non è conveniente, se la posso fare in Europa è meglio farla in Europa. È per questo che *si è stabilito che è responsabile dei difetti occulti del prodotto non solo il produttore ma anche l'importatore in Europa*; lo si è stabilito per agevolare la vittima.

Perciò le alternative possibili sono rimaste: Toyota EU, Toyota IT e il concessionario.

Se fa causa a Toyota EU la responsabilità è del produttore, se fa causa al concessionario la responsabilità è del venditore. È diverso fare causa al venditore rispetto che al produttore.

Responsabilità del produttore

Supponiamo che decida di far causa al produttore (Toyota EU). *La legge dice che il produttore è oggettivamente responsabile di tutti i danni causati dai difetti dei suoi prodotti.*

Un prodotto è difettoso quando non garantisce la sicurezza che ci si può ragionevolmente attendere. Il consumatore ha l'onere di dimostrare il nesso di causalità (il legame tra il difetto e il danno) e il danno