

EFFETTI DEL CONTRATTO

Rif. Legislativi:

Art. 1372: "Il contratto ha forza di legge tra le parti. Non può essere sciolto che per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge"

Art. 1374: "Il contratto obbliga le parti non solo a quanto è nel medesimo espresso, ma anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge, o in mancanza secondo gli usi o l'equità"

Definizioni

Contratto: fonte d'obbligazioni e reciprocamente di diritti delle parti;

Rapporto contrattuale: l'insieme delle dei diritti e delle obbligazioni reciproche che nascono dal contratto

- Il contratto, una volta concluso ha forza di legge tra le parti (ha forza di legge: 1372, 1° Co.); è sì un atto d'autonomia privata che esse possono compiere o no, ma una volta che si è perfezionato le parti sono tenute a rispettarlo così come sono tenute a rispettare la legge.
- Mutuo dissenso:
 - 1) È l'atto uguale e contrario al contratto, è diretto ad estinguere il già costituito rapporto contrattuale
 - 2) È figura contrattuale a sé stante, per cui non partecipa del tipo contrattuale cui appartiene il contratto da risolvere
 - 3) Non deve rivestire la forma del contratto da risolvere se non il dissenso non abbia ad oggetto un immobile.
 - 4) Trascrizione del contrarius consensus di una vendita immobiliare va trascritto a norma dell'articolo 2655 annotandolo a margine del precedente atto poiché si considera condizione risolutiva di esso.
 - 5) Ha effetto retroattivo fra le parti, ma fa salvi i diritti dei terzi acquistati medio tempore; restano salvi gli effetti dell'annotazione del mutuo dissenso nei registri immobiliari
- Recesso unilaterale (art.1373)

In deroga al principio che il contratto non si può sciogliere che per mutuo dissenso:

 - 1) Il contratto può consentire ad una o entrambe le parti la facoltà di recedere
 - 2) È un atto unilaterale recettizio, quindi non richiede l'accettazione dell'altro contraente, ma solo che sia comunicato a quest'ultimo per produrre i suoi effetti.
 - 3) Nei contratti ad esecuzione continuata, scioglie il contratto senza produrre effetto retroattivo; quindi le parti non possono pretendere la restituzione di ciò che hanno prestato fino a quella data.
- Definizioni
 - Contratti ad esecuzione istantanea: il cui adempimento si esaurisce per entrambe le parti nel compimento di un solo fatto simultaneo alla conclusione del contratto o senza apprezzabile intervallo di tempo rispetto ad essa
 - Contratti ad esecuzione differita: il cui adempimento delle prestazioni si esaurisce in tempi frazionati
 - Contratti ad esecuzione periodica: obbligano le parti a prestazioni continuata che deve essere periodicamente nel tempo ripetuto.

119. Gli effetti del contratto tra le parti

L'art. 1372, al primo comma, stabilisce che «il contratto ha forza di legge tra le parti». Tale statuizione sta a significare che l'accordo delle parti, in quanto destinato a creare un regolamento d'interessi, si traduce in un complesso di regole che, una volta poste, vincolano le parti stesse con la forza propria delle norme giuridiche.

L'impugnatività del contratto

L'impegnatività del contratto implica innanzitutto che esso non può essere sciolto unilateralmente ma soltanto «per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge» (art. 1372 co. 1).

Le parti tuttavia possono «pattuire», a favore di una o di entrambe, il diritto di recesso cioè il diritto (potestativo) di liberarsi unilateralmente dagli impegni assunti con il contratto (art. 1373). Tale diritto, però, potrà essere esercitato solo finché il contratto non abbia avuto un principio di esecuzione: sì che, esso rimarrà precluso nel caso in cui, ad es., il contratto ad effetti reali (es. compravendita) avrà prodotto in tutto o in parte l'effetto traslativo, ovvero l'obbligazione nascente dal contratto sia stata in tutto o in parte adempiuta.

Il diritto di recesso

È salvo, comunque, ai sensi dell'ultimo comma dell'art. 1373, ogni patto contrario (purché non pregiudizievole per i diritti dei terzi).

Regole particolari vigono, invece, per i contratti ad esecuzione continuata o periodica (detti anche contratti di durata: es. comodato, locazione di immobili urbani ecc.). In relazione a tali contratti, qualora non sia predeterminata la durata, il diritto di recesso, configurandosi sostanzialmente quale strumento per interrompere un rapporto che altrimenti si protrarrebbe senza limiti di tempo, può essere esercitato anche in un momento successivo all'inizio dell'esecuzione.

In tali casi gli effetti del contratto cessano a partire dal momento in cui viene esercitato il diritto stesso (sì che restano salve le prestazioni già eseguite o in corso di esecuzione).

Talvolta il diritto di recesso viene attribuito ad una parte verso un corrispettivo, rappresentato di solito da una somma di danaro che, seconda dei casi, viene consegnata sin dal momento della stipulazione del contratto (c.d. caparra penitenziale: art. 1386), oppure in cui il diritto di recesso viene esercitato (c.d. 1373 co. 3): in argomento, v. § 133.

Secondo è meglio ad effetti reali:
ossia si diventa proprietari nel momento in cui si conclude l'accordo.

Contratto reale:

si conclude con la consegna: deposito - mutuo

Contratto ad effetti reali:

quello che fa nascere solo l'effetto.

se la vendita è di cosa generica il passaggio della proprietà si ha quando c'è la perfezione

121. Gli effetti obbligatori e gli effetti reali

Dal punto di vista degli effetti i contratti si distinguono in contratti con effetti obbligatori e contratti con effetti reali. I primi sono quelli che programmano la nascita di un rapporto obbligatorio; i secondi sono quelli che hanno ad oggetto il trasferimento, da un soggetto a un altro, di un diritto reale (es. la proprietà di una cosa determinata, un diritto di usufrutto già costituito - c.d. cessione di usufrutto - ecc.) o di

Effetti obbligatori

Effetti reali

un altro diritto (ad es. un diritto di credito: la cessione del credito disciplinata negli artt. 1260 ss.): perciò si dicono anche contratti traslativi.

Sono contratti ad effetti reali anche quelli con cui si costituiscono su una cosa diritti reali limitati (es., costituzione del diritto di usufrutto, di parte del proprietario, a favore di un determinato soggetto).

Non sempre i contratti che programmano il trasferimento della proprietà su una cosa sono idonei a produrre l'effetto traslativo: affinché tale effetto si produca è necessario che la cosa sia determinata e che appartenga a colui che la trasferisce; l'art. 1378 dispone, infatti, che nei contratti che hanno per oggetto il trasferimento di cose determinate solo nel genere (ad es. grano) la proprietà si trasmette con l'individuazione fatta d'accordo tra le parti o nei modi da esse stabiliti: ciò significa che perché si produca l'effetto reale (trasferimento della proprietà) non è sufficiente il consenso delle parti legittimamente manifestato, ma è necessario un ulteriore atto, l'individuazione, appunto.

Ed ancora, l'art. 1478 dispone che il contratto che ha per oggetto il trasferimento di una cosa che non è del venditore produce non già l'effetto traslativo (nessuno, infatti, può trasmettere ad altri ciò che non è nel suo patrimonio), bensì un effetto meramente obbligatorio, consistente nella nascita, a carico del venditore, dell'obbligo di procurare al compratore l'acquisto della proprietà della cosa: a tal fine il venditore dovrà acquistare la cosa dall'effettivo proprietario; solo in questo momento la proprietà passerà - automaticamente - al compratore.

La nozione di contratto ad effetti reali (traslativi o costitutivi) si ricava direttamente dal diritto positivo, e precisamente dall'art. 1376 il quale stabilisce: «nei contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa determinata, la costituzione o il trasferimento di un diritto reale ovvero il trasferimento di un altro diritto, la proprietà o il diritto si trasmettono e si acquistano per effetto del consenso legittimamente manifestato».

Tale disposizione, sancisce tra l'altro, il principio del consenso traslativo, il principio, cioè, secondo cui il consenso è di per se idoneo (cioè, necessario e sufficiente) a produrre effetti reali. Esso è espressione del più ampio principio consensualistico, vigente nel nostro ordinamento, secondo cui il consenso delle parti legittimamente manifestato è idoneo a produrre gli effetti programmati, «reali» od «obbligatori» che siano.

Un'eccezione a tale principio è rappresentata dai c.d. contratti reali (§ 107, b), da quei contratti, cioè, tassativamente previsti dalla legge, per il cui perfezionamento - oltre al consenso - è necessaria la consegna della cosa (es. comodato, mutuo, deposito, pegno).

123. *Segue.* La rilevanza esterna del contratto e l'opponibilità

Il principio di relatività riguarda l'efficacia diretta del contratto, nel senso cioè che esso è inteso a stabilire chi sono i destinatari degli effetti del contratto. Abbiamo già visto che tali destinatari sono le parti; possono essere anche i terzi quando l'effetto è favorevole, e salva, comunque, la facoltà di rifiuto.

La rilevanza
esterna

Il suddetto principio non riguarda, invece, la c.d. efficacia riflessa del contratto, ossia la sua rilevanza esterna, la sua rilevanza, cioè, rispetto ai terzi.

a) Tale rilevanza si manifesta in primo luogo nel fatto che i terzi hanno il dovere di rispettare le posizioni giuridiche sorte dal contratto (e in caso di violazione sorge l'obbligo di risarcire il danno *ex art.* 2043).

b) La rilevanza esterna si manifesta, inoltre, nel fatto che il contratto può costituire il presupposto di posizioni giuridiche riguardanti i terzi.

es. nell'ipotesi di vendita di beni della comunione ereditaria, il coerede in quanto titolare di un diritto di prelazione, può esercitare il suo diritto di riscatto (c.d. retratto successorio: art. 732), proprio sul presupposto del contratto di compravendita al quale è rimasto estraneo (v. 189).

c) L'efficacia riflessa si manifesta, infine, nella c.d. opponibilità (degli effetti) dei contratti di alienazione a quei (particolari) terzi che vantano posizioni giuridiche in conflitto con quella dell'acquirente (posizioni giuridiche cioè, in tutto o in parte incompatibili con l'acquisto contratt-

L'opponibilità

EFFICACIA DEL CONTRATTO.

Iniziamo a parlare in linea generale del rapporto tra validità ed efficacia. Invalidità ed efficacia possono anche coincidere, un contratto invalido può essere inefficace ma può anche essere efficace, ad es. un contratto annullabile se non viene chiesto l'annullamento produce effetti quindi in tal caso si ha contratto invalido ed efficace, naturalmente il contratto nullo è contratto che non produce effetti quindi in tal caso c'è coincidenza tra invalidità ed inefficacia, però invalidità ed inefficacia sono due concetti da tenere autonomi che non sempre coincidono. Abbiamo visto il principio consensualistico, 1376: il contratto produce effetti grazie al consenso, ad es. nel contratto di compravendita l'acquirente diviene proprietario con il semplice consenso prescindendo dalla consegna del bene, naturalmente nei contratti solenni (contratti che necessitano di una forma specifica a pena di nullità) il consenso deve sempre essere manifestato in forma scritta. Il principio consensualistico ha delle deroghe. I contratti reali sono contratti nei quali non basta il semplice consenso ma è necessaria la consegna del bene. Il principio consensualistico risponde ad una esigenza di celerità nei rapporti giuridici, nei contratti reali viene data più valenza alla celerità rispetto alla celerità e ciò avviene nei contratti di mutuo, di deposito, di comodatario dove la consegna del bene avviene alla fase del perfezionamento dell'accordo. L'efficacia degli atti negoziali di regola è circoscritta alle parti, il contratto produce effetti solo tra le parti. L'effetto traslativo di un contratto può essere immediato o differito a seconda se l'avente causa acquista la titolarità del diritto causa immediatamente o in una fase successiva cioè l'acquisto effettivo è subordinato a un fatto, ad un evento successivo; l'ipotesi dell'effetto differito si ha nel caso di contratto di compravendita di cosa presente, in tal caso l'effetto traslativo è differito ad un momento successivo ossia quello della effettiva individuazione del bene, lo stesso accade nei contratti di compravendita di cosa futura o di cosa altrui, 1478. Bisogna fare attenzione, quando l'effetto traslativo è differito comunque il diritto si acquista sempre in forza del consenso, l'effetto della titolarità è differito ma la fonte del diritto è il contratto e quindi il consenso. L'effetto, la fase esecutiva dell'accordo, può essere immediato ossia prodotto immediatamente già solo con il consenso oppure differito ossia il diritto al trasferimento si acquista in forza di un evento successivo però il fondamento è sempre nel consenso.

caso il principio consensualistico trova sempre conferma. Diretta è l'ipotesi dei contratti reali dove lo stesso si acquista soltanto se c'è la consegna. Come sappiamo gli atti si distinguono in atti in senso stretto e negozi quindi gli effetti possono distinguersi in negoziali e legali. Effetti negoziali si hanno nel reg. giuridico perché sono effetti voluti dalle parti, effetti legali si hanno nell'atto in senso stretto perché a prescindere dalla volontà del sogg. l'atto produce effetti voluti dal legislatore. Ipotesi di atto giuridico in senso stretto è prevista nel 476: se il chiamato dispone di un bene dell'eredità, vuole o meno accettare l'eredità, automaticamente si ha l'acquisto dell'eredità, l'effetto dell'acquisto è prodotto involontariamente dalla volontà del sogg. ma è esclusiva volontà del legislatore, quindi si tratta di un atto giur. in senso stretto e gli effetti sono effetti legali. L'autoregolamentazione è strettamente collegata al problema degli effetti, l'autoregolamentazione ossia il potere di regolare da sé i propri interessi e quindi il potere delle parti di determinare gli effetti è in concetto strettamente collegato agli effetti; l'autoregolam. può anche mancare se il legislatore pone dei limiti all'autonomia negoziale, ciò che non può mancare è il potere di iniziativa sia nell'atto in senso stretto sia nel negozio, l'autoregolam. può mancare se il legislatore interviene con dei condizionamenti all'autonomia negoziale basti pensare ai contratti del consumatore ove le parti non sono del tutto libere, specialmente l'imprenditore, di imporre qualsiasi tipo di clausola se le clausole vessatorie possono essere dichiarate nulle quindi di un limite al contenuto del contratto. Oltre a questa ipotesi qual'è il rapporto tra efficacia negoziale e legislatore? L'efficacia negoziale è sempre più integrata, gli effetti prodotti dal negozio non sono soltanto effetti voluti dalle parti ma sono spesso effetti voluti dalla legge, quindi effetti legali anche in riferimento ai negozi. Basti pensare alla licenza, ill. licenza e meritorietà del negozio, all'art. 1374 → il contratto produce non soltanto gli effetti voluti dalle parti, non soltanto quanto è nel medesimo espresso ma anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge o in mancanza secondo gli usi e la equità, all'art. 1369 → espressioni con più sensi, che è una forma di controllo degli effetti, di integrazione degli effetti, all'art. 1375 → regole di condotta che incidono sugli effetti del negozio se si ha un condizionamento dell'autoregolamentazione da parte del legislatore, all'art. 1339 → interpretazione automatica di clausole, se le parti introducono una clausola che però è difforme da una clausola voluta dal legislatore in tal caso si introduce automaticamente la clausola voluta dal legislatore, all'art. 1340 → cla

so che si intendono insorte nel contratto anche se le parti non dicono nulla, quindi altro controllo autonomia negoziale. Con riferimento agli effetti del contratto, l'art. 1372 dice che il contratto ha forza di legge tra le parti, questo significa che secondo la regola generale gli effetti del contratto possono prodursi solo a carico delle parti, non può essere sciolto che x mutuo consenso o x cause ammesse dalla legge. Il contratto ha forza di legge tra le parti, parti in senso formale e parti in senso sostanziale; può essere sciolto per mutuo consenso ossia se le parti si accordano successivamente x far sì che il contratto non produca più effetti tra le parti, il mutuo dissenso deve essere raggiunto nella stessa forma del contratto, il mutuo consenso è un vero e proprio contratto successivo con il quale le parti decidono che il contratto concluso preventivamente non produca più effetti, il mutuo consenso non elimina gli effetti già prodotti dal contratto xché vengono eliminati solo gli effetti non ancora prodotti quindi il mutuo consenso ha efficacia ex-nunc (da quel momento in poi); il contratto non produce effetti tra le parti anche nei casi previsti dalla legge: termine finale, condizione risolutiva, recesso, invalidità, risoluzione, rescissione. Il recesso è un'ipotesi particolare in forza della quale è previsto che una delle 2 parti possa liberarsi unilateralmente dal vincolo senza il consenso dell'altro contraente, il recesso può trovare fondamento della volontà delle parti o dalla volontà del legislatore; il legislatore prevede in alcune ipotesi automaticamente la possibilità di recedere, art. 1671, art. 1885, vi sono casi nei quali il recesso è previsto x volontà delle parti, art. 1343 → è possibile effettuare il recesso fino a che non c'è stato un inizio di esecuzione e perciò differisce dal recesso nei contratti del consumatore xché in questi il recesso è voluto dal legislatore si verifica dopo la consegna. Naturalmente il consenso previsto dalle parti, ammissibile nella stessa forma del contratto che si vuole estinguere, si ha sia nei contratti ad effetti obbligatori sia nei contratti ad effetti reali. Analizziamo adesso il problema del rapporto contratto-terzi. Terzo si intende colui che è estraneo alla fattispecie contrattuale e non ha dato il proprio consenso, il contratto può produrre effetti nei confronti di sogg. che non hanno dato il proprio consenso, chi sono terzi? In linea generale il contratto produce effetti soltanto tra le parti, art. 1342, produce effetti nei confronti dei terzi solo nei casi previsti dalla legge; secondo questa impostazione se non è stabilito dalla legge i terzi non possono vedersi prodotti degli effetti nella propria sfera patrimoniale xché non hanno dato il proprio consenso, questa impostazione risponde alla teoria della volontà secondo la quale si possono produrre

nella sfera patris. del sogg. soltanto quando il sogg. ha dato il proprio consenso, si evince in principio generale di relatività degli effetti → gli effetti negoziali sono relativi alle parti, quindi in principio di inapplicabilità delle sfere giuridiche → la sfera giuridica è tangibile solo se c'è consenso, a questo punto si potrebbe dire che la produzione degli effetti nei confronti dei terzi è eccezionale nel senso che è un'ipotesi eccezionale xché la regola è la relatività degli effetti (l'efficacia nei confronti dei terzi è l'eccezione alla regola e si ha soltanto nei casi previsti dalla legge). Alcuni criticano questa impostazione x la semplice circostanza che vi sono ipotesi di effetti che si producono nei confronti dei terzi e sono effetti favorevoli, quindi parte della dottrina dice che il principio di inapplicabilità delle sfere giuridiche è da rivedere xché il contratto produce effetti in capo al terzo anche nei casi non previsti dalla legge purché gli effetti prodotti in capo al terzo siano effetti favorevoli e anche senza il consenso del terzo. Tali concezioni sono eutrambe da criticare perché ci sono alcuni casi dove si hanno degli effetti favorevoli in capo ad un sogg. ma è necessario sempre il suo consenso, es. nella demissione art. 782, nel comodato, nel contratto a favore di terzi. In realtà il principio della relatività degli effetti negoziali è sicuramente non assoluto, è derogabile e le ipotesi in cui è derogabile non sono eccezioni, dipende dal caso concreto, potrebbero essere tanto regola tanto eccezioni, l'importante è valutare gli interessi in gioco x stabilire se un sogg. deve dare o no il consenso e può essere derogato dal principio dell'inapplicabilità, principio dell'inapplicabilità che non è assoluto ma è derogabile in base agli interessi in gioco; quindi possiamo dire che il contratto produce effetti in capo al terzo nei casi previsti dalla legge e ogni volta che il terzo non ha un interesse meritevole (es. se nella remissione il deb. non ha un interesse giuridicamente meritevole e il cred. rimette il debito l'effetto comunque si produce in capo al deb. anche se il legislatore non lo prevede) anche se la legge non lo prevede, se il terzo ha un interesse in gioco e necessario il suo consenso, quindi il principio dell'inapplicabilità presso così è criticabile, non è vero che tutte le altre ipotesi sono eccezioni, non è vero che gli effetti si producono in capo al terzo senza il consenso solo nei casi previsti, in realtà è un'ipotesi più specifica xché il contratto produce effetti tra le parti e produce effetti in capo al terzo quando il terzo non ha interessi in gioco anche senza il suo consenso, quindi parlare di principio assoluto dell'inapplicabilità e parlare di eccezioni in tutte le altre ipotesi è non del tutto corretto. Vi sono poi ipotesi di negozi unilaterali che producono effetti in capo al sogg. senza il suo consenso, es. diritto

stativo dell'affrancamento, convalida art. 1444 → in tale ipotesi si ha un effetto nei confronti
 il sogg. che è terzo purché non è necessario il consenso, però l'ordinamento considera l'interesse dell'al-
 tro contraente come non giuridicamente meritevole. Dobbiamo adesso vedere in aspetto degli effetti nei
 confronti del problema degli effetti nei confronti dei terzi, quando si hanno più aventi causa e c'è
 il problema di valutare chi abbia acquistato il diritto prima degli altri e il problema degli effetti anche nei
 confronti dei terzi, il sogg. acquista il diritto nei confronti di chiunque in base al principio della conoscibi-
 lità ai terzi può quanto riguarda i beni immobili, ossia chi può primo ha dato conoscenza ai terzi e
 non chi può primo ha concluso il contratto (ovvero al principio consensualistico), quindi per i ben-
 immobili vale la priorità della trascrizione, se il contratto ha ad oggetto un diritto personale di po-
 diimento vale sempre il principio della conoscibilità ai terzi ma si applica il 1380 e non c'è la trascrizi-
 me, se il contratto ha ad oggetto un bene mobile si applica il 1153, quindi ci sono diverse discipline a se-
 conda del tipo di bene; il problema dell'opponibilità ai terzi degli effetti del contratto è un problema diverso
 degli effetti tra i contraenti, e l'effetto tra i contraenti volendo è idoneo a verificarsi anche tra più contratti
 però nel caso si hanno più contratti si applica il 1153