

IL CONTRATTO: PRINCIPI GENERALI E FORMAZIONE DELL'ACCORDO

- **Nozione: art. 1321.** Accordo tra due o più parti diretto a costituire, regolare, estinguere un rapporto giuridico patrimoniale.
- **Funzione del contratto.** Fonte di obbligazioni (art. 1173 – efficacia obbligatoria del contratto); strumento per realizzare la circolazione dei diritti (art. 1376 – efficacia traslativa o reale del contratto).
- Accordo – rapporto giuridico patrimoniale. La definizione di contratto si basa su tre concetti fondamentali: **bilateralità; giuridicità; patrimonialità.**
- **Patrimonialità.** Non tutti gli accordi leciti sono contratti. Matrimonio; accordi tra i coniugi sull'andamento della vita familiare; atti gratuiti con cui un soggetto permette lo sfruttamento della propria immagine: tutte ipotesi di accordi diretti alla produzione di effetti giuridici, non qualificabili come contratti in quanto non caratterizzati dal requisito della patrimonialità.
- **Bilateralità.** In quanto fondato su un accordo, la formazione del contratto presuppone il concorso delle volontà degli stipulanti: per questo, il contratto si configura come un negozio necessariamente bilaterale (o eventualmente plurilaterale).
 - ❖ **Bilateralità e autonomia privata.** Il contratto costituisce il principale strumento di autonomia privata, il principale strumento attraverso cui gli stipulanti possono regolare i loro interessi attraverso una previsione che promana direttamente dalla loro volontà, e che non risulta imposta da una fonte eteronoma (salve le ipotesi di integrazione del contratto: art. 1374). La qualificazione del contratto come accordo è inoltre indicativa del principio in base al quale la sfera giuridica di un soggetto non può subire modifiche derivanti dagli effetti di un atto posto in essere senza il consenso del titolare.
 - ❖ **Contratto e atto unilaterale.** In ragione della sua natura di negozio bilaterale, il contratto si colloca su piano per forza di cose differente da quello proprio degli atti unilaterali *inter vivos* (quali ad es., la procura, il recesso, le promesse unilaterali).

Contratto e promesse unilaterali: artt. 1324 e 1987. Potenziale atipicità del contratto, necessaria tipicità delle promesse unilaterali – *Ratio* dell'art. 1987:

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

1) premesso che tanto il contratto quanto le promesse unilaterali sono fonti di obbligazioni, la promessa è essenzialmente contrattuale (necessita cioè del consenso del promissario), e solo in casi eccezionali (previsti dalla legge) può dispiegare la sua efficacia vincolante indipendentemente dall'accordo del destinatario della promessa medesima.

2) garantire un ampio ambito di applicazione alle norme sul contratto, le quali garantiscono la più equilibrata regolamentazione dei rapporti tra privati.

- **Giuridicità.** Il contratto si distingue da quelle relazioni che non danno luogo ad un vincolo giuridico o in ragione della loro natura (si fa riferimento ai c.d. rapporti di cortesia: se Tizio offre al suo amico Caio un passaggio sul proprio autoveicolo, e poi, per un imprevisto, decide di non recarsi più nella località concordata, Caio non può chiamarlo a rispondere del suo inadempimento, dato che non può configurarsi la violazione di un vincolo giuridico), o a seguito della scelta delle parti di affrancare la medesima relazione dall'applicazione delle norme giuridiche (c.d. *gentleman's agreement*).

IL CONTRATTO NELLA TEORIA DEL NEGOZIO GIURIDICO

- Il contratto viene tradizionalmente ricondotto alla più generale categoria del negozio giuridico (Contratto = negozio bilaterale tra vivi avente contenuto patrimoniale).
- Nozione di negozio giuridico: manifestazione o dichiarazione di volontà diretta alla produzione di un effetto giuridico, che si traduce nella nascita, nella modificazione, nell'estinzione di situazioni giuridiche soggettive.
- La categoria concettuale del negozio giuridico è stata elaborata da una corrente della dottrina germanica (c.d. Pandettistica), la quale intendeva individuare una serie di regole comuni a tutti gli atti di volontà (sotto i profili della forma, degli elementi accidentali, delle invalidità ecc.). Tale categoria dogmatica costituisce quindi la conseguenza di un procedimento "astrattivo": nella pratica, non esiste il negozio giuridico in quanto tale; esistono i singoli contratti, le promesse unilaterali, il testamento ecc. Il negozio giuridico altro non è se non la sintesi delle regole comuni a tutti gli atti di volontà diretti a realizzare un effetto giuridicamente rilevante. Le costruzioni della Pandettistica hanno comunque trovato un importante riconoscimento a livello legislativo, posto che il codice civile tedesco (BGB) prevede una disciplina generale del negozio giuridico.
- La categoria del negozio giuridico, per quanto ampiamente utilizzata anche dalla dottrina italiana, non ha viceversa influenzato la compilazione del codice civile del

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

1942, posto che il negozio giuridico non viene mai menzionato dal legislatore. Tuttavia, il nostro ordinamento individua nelle norme sul contratto in generale (artt. 1321 – 1469 bis) la disciplina di riferimento per tutti gli atti di autonomia privata.

- Art. 1324: le disposizioni in tema di contratto in generale possono essere applicate anche agli atti unilaterali tra vivi aventi contenuto patrimoniale, in quanto compatibili. Giudizio di compatibilità: alcune norme, presupponendo la bilateralità del contratto (es. artt. 1326 ss.), non possono ovviamente essere applicate ai negozi unilaterali; altre disposizioni (quale ad es., la previsione che qualifica come nullo il contratto in ragione del motivo illecito comune agli stipulanti) possono essere applicate agli atti unilaterali solo previo adattamento (il negozio unilaterale sarà nullo in ragione del motivo illecito determinante che ha indotto il solo dichiarante ad agire). Alcuni principi contenuti nella disciplina generale del contratto risultano peraltro applicabili in via analogica anche ai negozi unilaterali *mortis causa* o ai negozi unilaterali privi di contenuto patrimoniale (es., art. 624: il testamento è impugnabile per violenza. I caratteri della violenza, intesa come vizio che inficia la corretta formazione della volontà del testatore, saranno desumibili dall'art. 1435).

CONTRATTO: PRINCIPI GENERALI

- 1) **Vincolatività** del contratto - art. 1372, comma 1, c.c. Il contratto ha forza di legge tra le parti, dunque vincola le parti stesse all'esecuzione del programma negoziale. Una volta prestato il consenso alla stipulazione, i contraenti non possono sottrarsi all'accordo assunto, dovendo farsi carico degli effetti che il medesimo produce.
- 2) **Relatività** degli **effetti** del contratto: art. 1372, comma 2, c.c.; qualunque modificazione della sfera giuridica di un soggetto richiede il suo consenso; eccezione con riguardo ad effetti favorevoli, vantaggiosi per il terzo destinatario (art. 1411).
- 3) **Buona fede**: clausola generale operante in tutte le fasi contrattuali (artt. 1337, 1366, 1375 + 1175 c.c.).
- 4) **Intangibilità** del regolamento contrattuale da parte dei **giudici**.
- 5) **Autonomia contrattuale**: libertà dei privati di auto-regolare i propri interessi, che si esprime nel poter liberamente decidere:
 - a) se concludere, ossia stipulare o meno un contratto. Eccezioni: obbligo legale di contrarre dell'imprenditore in regime di monopolio (artt. 2597 – 1679); attività "riservate" a soggetti qualificati (es.: banche, assicurazioni);
 - b) con quale controparte. (Eccezione: una simile libertà di determinazione non sussiste in capo al soggetto che opera in regime di monopolio)

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

- c) quali regole di formazione del consenso seguire: derogabilità della disciplina di cui agli artt. 1326 ss. c.c.;
- d) se concludere un contratto tipico o atipico (meritevolezza interessi art. 1322);
- e) il contenuto del contratto, salvi limiti (divieti) di legge assoluti (es.: 2744) o relativi (es.: 1229 e 1379) e salva la necessità di rispettare contenuti minimi richiesti dalla legge (es.: art. 6 D.lgs. n. 122/2005 su immobili da costruire; art. 3 l. n. 129/2004 sul *franchising*);
- f) le conseguenze, gli effetti negoziali, salva l'operatività delle fonti di integrazione del contratto: legge, buona fede, usi, equità (artt. 1374-1375 c.c.);
- g) di affidare la determinazione dell'oggetto del contratto ad un terzo detto arbitratore, art. 1349 c.c.;
- h) di farsi sostituire da un altro soggetto nel compimento dell'attività giuridica: rappresentanza art. 1387 ss.;
- i) la forma da utilizzare per la conclusione del contratto, salvo l'obbligo, *ex lege* (o convenzionale) di rispettare una data forma (scritta).

REQUISITI DEL CONTRATTO (art. 1325 c.c.)

- 1) **accordo**: incontro di volontà delle parti in ordine al programma negoziale, può essere espresso o tacito;
- 2) **causa**: scopo o funzione del contratto;
- 3) **oggetto**: a) il regolamento contrattuale, le prestazioni scambiate; b) il bene materiale oggetto del contratto;
- 4) **forma** (scritta), richiesta *ad substantiam*.

- **FORMAZIONE DELL'ACCORDO. REGOLE SULLA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO** (perfezionamento dell'accordo)
- **Regola generale**: accordo come scambio di due volontà, proposta ed accettazione con conclusione nel **momento** in cui il proponente viene a **conoscenza** dell'accettazione dell'oblato, art. 1326.
- Tra i vari sistemi configurabili in astratto, è possibile distinguere tra:
 - principio della **emissione** (della dichiarazione) della volontà dell'accettante;
 - principio della **spedizione** dell'accettazione;
 - principio della **ricezione** dell'accettazione;
 - principio della **cognizione** da parte del proponente dell'accettazione della controparte; il nostro legislatore ha codificato quest'ultimo principio, in ragione di quanto dispone il già citato disposto dell'art. 1326 comma 1 c.c.
- Il principio della cognizione incontra un importante temperamento nella **presunzione** (relativa) di **conoscenza** di cui all'art. 1335 c.c. Allorquando infatti i contraenti si trovano a trattare nello stesso contesto spazio-temporale, non

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

possono sussistere dubbi circa il momento in cui il contratto deve considerarsi concluso. Opera infatti il disposto del comma 1 dell'art. 1326: il contratto è concluso quando il proponente ha conoscenza dell'avvenuta accettazione da parte dell'oblato. Ma la situazione muta nel momento in cui l'autore della proposta e il destinatario dell'offerta si trovano in luoghi diversi: in queste ipotesi, può infatti essere difficile accertare se e quando il proponente ha avuto conoscenza dell'avvenuta accettazione (ad es., il proponente, pentitosi dell'offerta, evita di aprire la busta contenente la lettera attraverso cui l'oblato si pronuncia in ordine alla proposta; il proponente non può avere notizia dell'avvenuta accettazione in quanto a ricevere la lettera dell'oblato è un suo dipendente che dimentica di consegnargliela).

In questi casi, quindi, in ragione dell'appena richiamato art. 1335 c.c., l'accettazione si presume conosciuta (e il contratto si presume concluso) nel momento in cui l'accettazione giunge all'indirizzo del proponente. Il soggetto in questione può liberarsi dagli effetti del contratto così perfezionato solo provando di essersi trovato, senza sua colpa, nell'impossibilità di prendere conoscenza dell'avvenuta accettazione (ad es., l'accettazione viene trafugata dalla cassetta delle lettere prima che il proponente possa prenderne visione; l'accettazione va distrutta nell'incendio che distrugge la casa del proponente prima che questi possa materialmente averne conoscenza).

- **Proposta** ed **accettazione** sono atti pre-negoziali unilaterali, dichiarazioni indirizzate ad un destinatario determinato, le quali producono effetti nel momento in cui pervengono a conoscenza del destinatario (appartengono quindi alla categoria degli **atti recettizi**). Richiedono la capacità di contrattare (legale di agire) e di esprimere un libero consenso.
- La **proposta** deve essere completa (deve cioè contenere tutti gli elementi essenziali del contratto che è diretta a concludere. **La proposta incompleta assume il valore di un semplice invito ad offrire**). **L'accettazione** deve essere conforme alla proposta (altrimenti può valere come **controproposta**).
- **Revocabilità**, art. 1328 c.c.:
 - **proposta**: fino a quando il contratto non è concluso; l'oblato ha diritto ad un indennizzo idoneo a ristorarlo delle perdite subite per avere confidato nella avvenuta conclusione del contratto.
 - **accettazione**: se viene a conoscenza del proponente prima dell'accettazione medesima.
- **Morte** o **incapacità** del proponente: fanno venir meno l'efficacia dell'atto; la proposta rimane ferma se si tratta di una proposta irrevocabile (art. 1329) o di una proposta formulata da un imprenditore nell'esercizio della sua attività, salvo che il proponente sia un piccolo imprenditore o le sue qualità personali rilevino per la natura dell'affare e della prestazione da effettuare, art. 1330 c.c.

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

- **Proposta irrevocabile** per volontà del proponente, art. 1329 c.c. Rinunziabilità della facoltà di revoca. Se il proponente si impegna a tenere ferma la proposta per un certo tempo (determinato dallo stesso proponente o determinabile attraverso l'applicazione dei criteri di cui all'art. 1326 comma 2 c.c.), l'eventuale revoca dovrà considerarsi priva di effetto.

- **Altri modelli di conclusione del contratto:**
 - 1) Mediante **proposta + inizio di esecuzione**, art. 1327 c.c.: in caso di richiesta proponente, natura contratto o usi. Esigenze di speditezza dei traffici; obbligo per l'oblato di rendere noto al proponente che l'esecuzione della prestazione ha avuto inizio.
 - 2) Mediante **proposta + silenzio** (mancato rifiuto), art. 1333 c.c.: contratto con obbligazioni a carico del solo proponente; es. assunzione di una garanzia a favore del creditore (fideiussione) senza corrispettivo.
 - 3) **Offerta al pubblico**, art. 1336, destinatario indeterminato: diviene impegnativa solo con l'accettazione (a differenza della promessa al pubblico che vincola il promittente non appena è resa pubblica, art. 1989); è un particolare tipo di proposta valida, benché indirizzata a destinatari indeterminati, ad una generalità di persone, purché contenga gli estremi essenziali del contratto alla cui conclusione è diretta (deve essere completa).
Es.: esposizione in vetrina della merce con il prezzo; distributori automatici.
Revocabilità: con atto fatto nella stessa forma della offerta (es. ritiro merce dalla vetrina).
Differenza tra promessa al pubblico (1989) ed offerta al pubblico (1336).
 - 4) Mediante **consegna: contratti reali** nei quali il consenso è necessario, ma non sufficiente (contrapposti ai contratti consensuali per i quali è sufficiente il solo consenso, art. 1376). Es.: deposito (art. 1766); mutuo (art. 1813); pegno (2786).
 - 5) **Adesione** ad un contratto aperto: già stipulato da altre parti che perseguono uno scopo comune compatibile con l'adesione successiva di altri soggetti, art. 1332: es. ad un'associazione.
 - 6) Rapporti contrattuali **di fatto** (manifestazione tacita di volontà): prestazioni destinate ad una massa di utenti, tipizzate, che non richiedono un preventivo accordo sullo scambio delle prestazioni. L'utente, di fatto, decide di utilizzare il servizio offerto restando così obbligato ad effettuare la controprestazione: di norma pagamento di un corrispettivo (es.: parcheggio, trasporto, mediazione art. 1754, rapporto di lavoro nullo art. 2126).

VINCOLI NELLA FORMAZIONE DEL CONTRATTO

1) LE TRATTATIVE E LA RESPONSABILITÀ PRECONTRATTUALE.

- **Fase delle trattative**, antecedente alla conclusione del contratto durante la quale le parti discutono i termini dell'affare per trovare un punto di equilibrio tra i loro contrapposti interessi.
- Le trattative, per quanto avanzate, non possono comportare l'obbligo di concludere il contratto al quale sono finalizzate, né di norma possono precludere il "recesso" dalle medesime. D'altro canto, emerge la necessità di tutelare il soggetto che, dinanzi ad una trattativa ben avviata, ha fatto affidamento sulla conclusione del contratto, ed ha per questo sostenuto dei costi per gestire le trattative e per predisporre ad adempiere, o ancora ha rinunciato ad impegnarsi in altri possibili affari. La posizione del soggetto in questione è tutelata dalle regole sulla responsabilità precontrattuale, con la quale viene appunto sanzionata la condotta delle parti nella fase delle trattative se tale condotta non risulta conforme al parametro della buona fede oggettiva.
- La responsabilità precontrattuale è disciplinata essenzialmente da due norme:
 - ❖ **L'art. 1337 c.c.**, che obbliga le parti a comportarsi secondo buona fede nella fase delle trattative. L'obbligo di buona fede richiamato dalla norma in esame si specifica a sua volta in:
 -) obblighi di **informazione e trasparenza**;
 -) obbligo di **segretezza**;
 -) obbligo di non impegnare la controparte in una **trattativa pretestuosa**;
 -) illegittimità del **recesso ingiustificato dalle trattative**;
 -) obbligo di compiere gli **atti necessari** per la **validità** ed efficacia del contratto;
 - ❖ **L'art. 1338 c.c.**, il quale configura un'ipotesi tipica di responsabilità precontrattuale, e obbliga la parte che conosceva o poteva conoscere, con l'uso dell'ordinaria diligenza, l'esistenza di una causa di invalidità del contratto e che non ne ha dato comunicazione all'altra, a risarcire il danno da questa sopportato per avere, senza sua colpa, confidato nella validità del negozio.
- **Natura della responsabilità precontrattuale.** La natura giuridica della responsabilità precontrattuale è tuttora vivamente controversa. Sul punto, sono state proposte varie tesi
 - ❖ Tesi della responsabilità contrattuale: ricostruiscono la responsabilità contrattuale come conseguente all'inadempimento dell'obbligo di buona fede.
 - ❖ Tesi della responsabilità extracontrattuale: ravvisano nella responsabilità precontrattuale una particolare ipotesi di responsabilità aquiliana, fondata sulla lesione della libertà negoziale del contraente che ha subito la condotta scorretta.

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

- ❖ Tesi che definiscono la responsabilità precontrattuale come un *tertium genus*, cioè un tipo di responsabilità non riconducibile né al modello dell'art. 1218, né a quello dell'art. 2043.

La qualificazione della responsabilità precontrattuale come un'ipotesi di responsabilità contrattuale o extracontrattuale ha una serie di conseguenze sul piano dell'individuazione della disciplina applicabile (distribuzione dell'onere della prova, termini di prescrizione del diritto al risarcimento del danno, ecc.).

- Risarcimento del **danno precontrattuale: interesse negativo**, l'interesse leso è quello a non iniziare trattative inutili e dannose.
Componenti: danno emergente (spese sostenute) e lucro cessante (mancato guadagno per perdita di altre occasioni favorevoli a causa dell'inutile contrattazione).

Differenza con la responsabilità contrattuale: l'art. 1218 afferma la risarcibilità del c.d. interesse positivo, cioè quello alla corretta esecuzione del contratto.

2) INTESE PRECONTRATTUALI

- **Puntuazione o minuta.** Le parti, per agevolare la trattativa ed in qualche modo fissarne gli esiti parziali, fissano con carattere impegnativo singoli aspetti del regolamento contrattuale in modo che sugli stessi non si debba discutere ulteriormente.
Tali accordi non vincolano alla conclusione del contratto, ma possono determinare in caso di violazione responsabilità precontrattuale.
- **Lettere di intenti.** Manifestazioni di disponibilità ad avviare trattative per la conclusione di un dato contratto di una parte all'altra che, se serie e concrete, possono comportare responsabilità precontrattuale nel caso in cui vengano disattese.
- **Intese.** Atti mediante i quali le parti predispongono un regolamento contrattuale, più o meno dettagliato, destinato a valere per la conclusione di futuri ed eventuali contratti tra loro o con terzi. Limitano la libertà di determinazione del contenuto del contratto.
- **Contratto normativo – contratto tipo.**
La violazione delle intese da luogo a responsabilità precontrattuale.

3) **ACCORDI PREPARATORI (proposta irrevocabile; opzione; contratto di prelazione; contratto preliminare)**

PROPOSTA IRREVOCABILE (art. 1329 c.c.)

- In base a quanto stabilito dall'art. 1328 c.c., la proposta diretta alla conclusione del contratto può essere liberamente revocata finché il contratto non è concluso. E' tuttavia possibile che il proponente, al fine di rendere più sicura la posizione dell'oblato, si impegni a tenere ferma la proposta per un certo periodo di tempo: in questo caso, la **proposta** deve considerarsi **irrevocabile**. Definiamo quindi **proposta irrevocabile (art. 1329) l'atto unilaterale attraverso cui l'autore della proposta contrattuale decide di vincolarsi alla propria dichiarazione per un certo periodo di tempo: l'eventuale revoca dovrà considerarsi senza effetto.**
- **Termine di irrevocabilità.** Il termine fino alla scadenza del quale la proposta deve considerarsi irrevocabile viene determinato dallo stesso proponente (es.: ti offro 100.000 euro per acquistare la tua casa, e mi impegno a non revocare la mia proposta per due anni dal momento in cui la proposta viene formulata). Tuttavia, se l'autore dell'offerta non provvede ad individuare il termine in questione, la proposta non può considerarsi irrevocabile *sine die*. Considerata la natura di proposta contrattuale che caratterizza l'offerta irrevocabile, trova in questi casi applicazione il disposto dell'art. 1326 c.c.: la proposta rimane ferma per il termine stabilito in base alla natura dell'affare o in base agli usi. Decorso tale termine, l'offerta si considera decaduta.
- Ai sensi del comma 2 dell'art. 1329, la morte o la sopravvenuta incapacità del proponente non tolgono efficacia alla proposta, a meno che la natura dell'affare o gli usi non escludano tale efficacia.

CONTRATTO DI OPZIONE (art. 1331 c.c.)

- **Accordo** in forza del quale una parte rimane vincolata alla propria dichiarazione (qualificabile quindi in termini di **proposta irrevocabile**) mentre la controparte (**opzionario**) ha il potere di accettarla o meno entro un certo termine - stabilito dalle parti o in mancanza fissato dal giudice (ex art. 1183 c.c.) - e di determinare così la conclusione del contratto.
- **Differenza con la proposta irrevocabile.** Mentre la proposta irrevocabile può essere qualificata in termini di atto (prenegoziale) unilaterale – è infatti il proponente che, di sua iniziativa, tiene ferma la proposta per un determinato periodo di tempo -, l'opzione si basa su un accordo tra le parti. L'opzione si

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

configura pertanto come un **contratto**, più precisamente come un contratto preparatorio di un successivo contratto finale.

- **Il diritto che l'opzionario** acquista in base al contratto di opzione può essere qualificato come un **diritto potestativo**: esercitando l'opzione (e quindi accettando la proposta irrevocabile della controparte), il titolare del diritto *de quo* può determinare, attraverso la conclusione del contratto finale, una modificazione della situazione giuridica del concedente, modificazione alla quale quest'ultimo non può in alcun modo sottrarsi o opporsi (condizione di soggezione).

PRELAZIONE

- Attribuzione ad un soggetto determinato del diritto ad essere **preferito ai terzi**, a parità di condizioni, nella conclusione di un successivo contratto.
- **Fonti.**
 - ❖ **Prelazione convenzionale o volontaria**: contratto in base al quale un soggetto (concedente) attribuisce ad altro soggetto (concessionario) il diritto di preferirlo ai terzi, a parità di condizioni, nella stipulazione di un eventuale successivo contratto.
 - **Differenza con l'opzione**: nel caso della prelazione convenzionale, il titolare del diritto di prelazione può esclusivamente pretendere di essere favorito ai terzi nella stipulazione di un successivo contratto che il concedente è libero di decidere se concludere o meno. Non gli è quindi attribuito il potere di determinare unilateralmente la conclusione del contratto attraverso un suo atto di volontà.
 - ❖ **Prelazione legale**: ha la sua fonte nella legge. Art. 732 c.c.: prelazione del coerede; artt. 38 e 40 l. n. 392/78: prelazione a favore del conduttore di immobile locato adibito ad uso diverso da quello di abitazione in caso di vendita del bene; art. 8 l. n. 590/65: prelazione agraria.
- **Contenuto della prelazione.** L'esistenza della prelazione comporta per il concedente l'**obbligo negativo** di astenersi dalla stipulazione del contratto con terzi prima di aver informato il prelazionario o di aver ricevuto la sua risposta, e l'**obbligo positivo** di procedere alla **denuntiatio** (così intendendosi la comunicazione al concessionario della intenzione di addivenire alla stipula di un contratto alle condizioni in essa stabilite)
- **Tutela**:
 - ❖ efficacia **obbligatoria**, tipica delle prelazioni convenzionali. La violazione della prelazione non è opponibile ai terzi. Tale violazione si traduce in un

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

inadempimento del contratto preparatorio che legittima il concessionario a domandare esclusivamente il risarcimento dei danni ex art. 1218 c.c..

- ❖ tutela **reale**, in alcuni casi di prelazione *ex lege* = opponibilità ai terzi: diritto di riscatto del bene dal terzo acquirente con una manifestazione unilaterale di volontà (cd. diritto potestativo di **retratto**, art. 732 c.c. – art. 39 locazioni).

CONTRATTO PRELIMINARE

- **Nozione.** Il contratto preliminare è l'accordo con cui le parti **si obbligano** a stipulare un successivo **contratto definitivo** di cui vengono predeterminati gli elementi essenziali. Il preliminare **è un contratto in sé perfetto ad effetti obbligatori** che si inserisce nella fase di formazione progressiva del contratto definitivo.
- **Funzione.** Controllo delle sopravvenienze. Attraverso il preliminare, le parti hanno la possibilità di impegnarsi a realizzare una determinata operazione economica, di cui però differiscono la definitiva regolamentazione ad un momento successivo (es., compravendita di un edificio non ancora costruito o in corso di costruzione. Le parti stipulano il preliminare, e differiscono la stipulazione del definitivo al momento in cui l'immobile verrà completato).
- **Struttura**, si distingue tra:
 - a) preliminare **bilaterale**: entrambe le parti sono vincolate alla conclusione del definitivo.
 - b) preliminare **unilaterale**: l'obbligo di contrarre si produce in capo ad una sola tra le parti.
- **Ambito**: uso prevalente nei contratti consensuali ad effetti traslativi (compravendita – permuta).
- **Efficacia.** Si è già avuto modo di precisare come il contratto preliminare sia caratterizzato da un'efficacia meramente obbligatoria. Il preliminare determina quindi il sorgere dell'obbligo, in capo ad una sola o ad entrambe le parti, di procedere nella stipulazione di un successivo contratto definitivo (c.d. **obbligo a contrarre**). Il preliminare non produce quindi il trasferimento di diritti: nel caso del preliminare di vendita o di permuta, l'effetto reale risulterà sempre e comunque differito al momento della stipula del contratto definitivo.
- **Preliminare, opzione e prelazione.**
 - ❖ **Preliminare unilaterale e opzione.** Può risultare particolarmente difficile cogliere la differenza tra preliminare unilaterale ed opzione. Tale differenza deve essere individuata nel tipo di effetto prodotto dal contratto: mentre il

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

preliminare produce un obbligo a contrarre, sicché il contraente vincolato deve soddisfare il diritto di credito dell'altra parte manifestando il proprio consenso in ordine alla conclusione del contratto definitivo, dall'opzione deriva in capo all'oblatore un diritto potestativo. L'opzionario può determinare, attraverso la sua sola manifestazione di volontà, il perfezionamento del contratto finale, non risultando necessaria una nuova manifestazione di consenso da parte del concedente.

- ❖ **Preliminare e prelazione convenzionale.** Mentre dal preliminare deriva l'obbligo per entrambe le parti o per una sola di esse di concludere il contratto definitivo, il venire in essere di un obbligo a contrarre non caratterizza invece il contratto di prelazione. Il concessionario acquista infatti il diritto di essere preferito ai terzi nella stipulazione di un successivo contratto che il concedente rimane libero di concludere o meno. Se il concedente decide di non porre in essere il contratto oggetto della prelazione, il concessionario non può esercitare il suo diritto.
- **Forma del contratto preliminare:** art. 1351 (principio di simmetria formale). Per la validità del contratto preliminare è richiesta la stessa forma prevista per il contratto definitivo.
- **Inadempimento del preliminare:**
 - ❖ in caso di inadempimento del preliminare, spettano in primo luogo al contraente fedele i normali rimedi contro l'inattuazione del contratto, identificabili nell'azione di adempimento, nell'azione di risoluzione e nel risarcimento del danno.
 - ❖ Inoltre, l'art. 2932 prevede la c.d. **esecuzione in forma specifica dell'obbligo a contrarre**, identificabile in una **domanda diretta ad ottenere una sentenza costitutiva degli effetti del contratto preliminare non concluso**. L'accoglimento di questa domanda è subordinata alla sussistenza di determinate condizioni:
 - a)** l'esperibilità del rimedio in questione deve essere **possibile** (devono cioè ricorrere le condizioni materiali necessarie per la produzione degli effetti del contratto non concluso. Es., non sarà configurabile l'esecuzione in forma specifica del preliminare di vendita di un immobile non ancora completato, giacché non può essere trasferita della proprietà di un bene inesistente) e **non esclusa dal titolo**.
 - b)** nei preliminari di contratti traslativi, la parte che propone la domanda ex art. 2932 deve avere già eseguito la propria prestazione o deve averne fatto offerta nei modi di legge.
- **Trascrizione del contratto preliminare (art. 2645 bis c.c., conseguente all'approvazione del d. lgs. 30 del 1997):**

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

- ❖ **Preliminari trascrivibili:** possono essere trascritti i **preliminari di contratti che trasferiscono la proprietà o che costituiscono o trasferiscono diritti reali su beni immobili**. Ai fini della trascrizione, **il preliminare deve essere rivestito della forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata o accertata giudizialmente**.

- ❖ **Efficacia prenotativa della trascrizione del preliminare:** meccanismo analogo a quello che governa la trascrizione delle domande giudiziali. Una volta trascritto il preliminare, **gli effetti della trascrizione del definitivo o della domanda ex art. 2932 retroagiscono** al momento della trascrizione del preliminare, rendendo quindi **opponibile la trascrizione del promissario acquirente a quei terzi che acquistano in base ad un atto trascritto prima della trascrizione del definitivo ma dopo la trascrizione del preliminare**.

Esempio:

- 1) A promette in vendita a B l'immobile X. **Il preliminare viene trascritto il 1.1.00.**
 - 2) A, violando il preliminare, **vende in via definitiva** il bene a C **che trascrive il proprio acquisto il 1.1.01**. In teoria, C acquista correttamente in quanto A è ancora proprietario, considerata l'efficacia meramente obbligatoria del preliminare
 - 3) Il contratto definitivo tra A e B **viene trascritto il 1.1.02**. In ragione dell'efficacia prenotativa della trascrizione del preliminare, la trascrizione del definitivo retroagisce alla data della trascrizione del preliminare: si crea quindi una situazione analoga a quella che si sarebbe profilata qualora B avesse acquistato in base ad un atto trascritto il 1.1.00. Di conseguenza, l'acquisto di B diviene opponibile a C, il cui titolo era stato trascritto prima della trascrizione del definitivo (1.1.01) ma dopo la trascrizione del preliminare.
-
- ❖ **Limite temporale.** Affinché si produca l'effetto prenotativo della trascrizione del preliminare, è necessario che il contratto definitivo o la domanda ex art. 2932 venga trascritta:
 - A) entro un anno dalla data prevista per il definitivo;
 - B) comunque entro tre anni dalla trascrizione del preliminare.

LA RAPPRESENTANZA

- **Parte del contratto.** È parte del contratto colui il quale pone in essere una manifestazione di volontà per farsi carico degli effetti che dalla medesima derivano.
- Parte del contratto: **centro di interessi** riferito al negozio. Una parte può essere anche costituita da più soggetti, qualora tali soggetti condividano lo stesso interesse riferito al contratto. (Es., vendita di bene comune).
- **Possibili ipotesi di dissociazione soggettiva.** Nella pratica degli affari, è assai frequente che un soggetto si trovi nell'impossibilità di concludere personalmente un determinato contratto, e che debba dunque farsi **sostituire** nella stipulazione del medesimo: il sostituto pone dunque in essere un negozio (cioè, esterna una volontà negoziale) che non deve vincolare il dichiarante, ma che deve produrre i suoi effetti nei confronti del soggetto nell'interesse del quale siffatto negozio è stato realizzato. In queste ipotesi, l'autore della dichiarazione di volontà viene definito **parte del negozio in senso formale**, mentre assume la posizione di **parte sostanziale** il soggetto che, dovendo farsi carico degli effetti che da tale manifestazione derivano, risulta vincolato al contratto così concluso.
- **Rappresentanza.** Sostituzione nel compimento dell'attività negoziale. Potere del rappresentante di agire in nome e per conto del rappresentato, nei confronti del quale si producono gli effetti degli atti posti in essere dal rappresentante medesimo. **Art. 1388. Il contratto che il rappresentante conclude in nome e nell'interesse del rappresentato, operando nei limiti delle facoltà conferitegli, produce direttamente effetto nei confronti del rappresentato.**
- La definizione appena formulata è riferibile alla fattispecie comunemente denominata **rappresentanza diretta**. Tratto peculiare della rappresentanza diretta è la c.d. **spendita del nome**: il rappresentante agisce in nome del rappresentato, allontanando da sé gli effetti del negozio che vengono riversati sul rappresentato stesso, individuato come l'effettivo destinatario di tali effetti. La spendita del nome non richiede formule sacramentali: è però necessario che il rappresentante palesi che il negozio da lui concluso non è destinato a produrre effetti nella sua sfera giuridica, ma nella sfera giuridica di un altro soggetto (appunto il rappresentato) di cui viene precisata l'identità. E' tendenzialmente ammessa anche una spendita del nome tacita, risultante dalle circostanze della stipulazione (ad es., il commesso che vende i prodotti dell'imprenditore nel negozio di quest'ultimo non ha bisogno di specificare che conclude il contratto per il titolare dell'esercizio).
- **Rappresentanza indiretta.** Il rappresentante agisce in nome proprio (interposizione reale di persona) e si fa carico degli effetti che derivano dal

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

negozio da lui realizzato; questi effetti vengono in un secondo momento ritrasferiti sul rappresentato (Es. Mandato senza rappresentanza). Proprio in considerazione del fatto che il rappresentante agisce in nome proprio e non in nome altrui, vincolandosi personalmente al contratto da lui concluso, **si ritiene che la rappresentanza indiretta non sia una vera e propria rappresentanza**. Da questo momento in poi, la nostra analisi si concentrerà quindi esclusivamente sulla rappresentanza diretta, alla quale è riferita la disciplina di cui agli artt. 1387 – 1399 c.c.

RAPPRESENTANZA DIRETTA

- Come già anticipato, l'essenza del fenomeno rappresentativo viene ravvisata nel fatto che il rappresentante agisce in nome e per conto del rappresentato, nella cui sfera giuridica si producono gli effetti derivati dal negozio così concluso. Il rappresentante manifesta dunque una propria volontà negoziale, determinando la produzione di effetti giuridici in capo al rappresentato. **La volontà che “conclude” il negozio è dunque riconducibile al rappresentante, non al rappresentato.**
- **Rappresentanza e nunciazione.** Mentre il rappresentante manifesta una propria volontà destinata ad incidere direttamente sul rappresentato, il *nuncius* si limita a ripetere una determinazione dell'interessato. Con riguardo alla posizione del *nuncius*, non trovano applicazione gli artt. 1390 – 1391.
- **Oggetto della rappresentanza.** La rappresentanza può avere ad oggetto la stipulazione di contratti, ma anche il compimento di negozio unilaterali (ad es., recesso da un contratto precedentemente stipulato) o di atti giuridici in senso stretto (costituzione in mora di un debitore del rappresentato; ricezione di un pagamento). Non possono costituire oggetto di rappresentanza i **c.d. atti personalissimi** (testamento; riconoscimento del figlio naturale; separazione consensuale).
- **Fonti del potere di rappresentanza (art. 1387).** Il potere di rappresentanza può essere attribuito al rappresentante dalla legge o dalla volontà dell'interessato. Distinguiamo dunque la c.d. **rappresentanza legale** dalla **rappresentanza volontaria**.
- **Rappresentanza legale.** Necessaria nelle situazioni nelle quali il soggetto non è in grado di gestire da sé i propri interessi (minore, interdetto).
- **Rappresentanza volontaria.** Il potere di rappresentanza viene conferito al rappresentante attraverso un apposito atto di volontà, la **procura** (rinvio).
- **Rappresentanza organica.** Rappresentanza necessaria che si ha quando un soggetto, in qualità di organo esterno di un ente, è investito del potere di

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

manifestare una volontà contrattuale direttamente imputabile all'ente che egli rappresenta. Si tratta di una figura "mediana" tra la fattispecie della rappresentanza legale e quella della rappresentanza volontaria: la legge, infatti, impone agli enti di agire attraverso i propri organi, identifica gli organi dell'ente che sono investiti del potere di rappresentanza e delinea il contenuto di tale potere. Spetta però all'ente (o meglio, agli organi interni dell'ente) scegliere la persona più indicata per assumere tale ufficio e regolare in concreto l'esercizio dei poteri che a tale ufficio sono riconnessi.

- **Rappresentanza volontaria – Procura.** Allorquando il potere di rappresentanza viene conferito attraverso una manifestazione di volontà del rappresentato, tale potere trova la propria fonte nella **procura**. La procura è un **negozio unilaterale e recettizio**.
 - ❖ Si tratta di un **negozio unilaterale** in quanto, non determinando l'insorgenza di alcun obbligo in capo al rappresentante (ma esclusivamente l'attribuzione a favore del medesimo del potere di porre in essere attività giuridica in nome del rappresentato), si perfeziona in forza della sola manifestazione di volontà del rappresentato, senza che sia necessaria l'accettazione del rappresentante (il quale mantiene comunque la facoltà di rifiuto).
 - ❖ Si tratta altresì di un **negozio recettizio** in quanto la procura si perfeziona solo nel momento in cui viene portata a conoscenza del rappresentante (procuratore).
- **Contenuto della procura.** Dal punto di vista del contenuto distinguiamo la procura generale dalla procura speciale.
 - **Procura speciale.** Il rappresentante ha il potere di porre in essere, in nome del rappresentato, uno o più negozi determinati.
 - **Procura generale.** Il rappresentante può realizzare tutti gli atti relativi alla generalità degli affari (o ad un particolare settore di affari) del rappresentato. Non ricomprende gli atti di straordinaria amministrazione che non siano espressamente indicati nella procura stessa, nè quelli per i quali l'ordinamento richiede una specifica autorizzazione (art. 1394 e 1395).
- **Forma della procura (art. 1392).** La procura è un negozio a forma variabile. Affinchè la procura possa considerarsi validamente conferita, essa deve essere rivestita della stessa forma richiesta per la validità dell'atto che il rappresentante è incaricato di porre in essere (c.d. principio di simmetria formale). Di conseguenza, se il rappresentante viene incaricato di acquistare un immobile, anche la procura deve essere conferita mediante atto scritto; viceversa, se l'incarico del procuratore ha ad oggetto un negozio per il quale non sono previsti particolari vincoli di forma, la procura può essere conferita anche verbalmente o per fatti concludenti

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

(procura tacita: es., l'imprenditore che affida al dipendente la gestione di un negozio).

- In genere, si afferma che la procura attiene al **rapporto esterno** tra rappresentato e terzo: questo significa che la procura conferisce al rappresentante il potere di porre in essere un negozio giuridico che vincola il rappresentato rispetto al terzo con il quale il negozio stesso viene concluso.
- Normalmente, la procura si affianca ad un **preesistente rapporto contrattuale** che ne giustifica l'emissione, che individua, cioè, la ragione per cui il rappresentato conferisce al rappresentante il potere di porre in essere atti giuridici in suo nome. Tale contratto (c.d. **contratto di gestione**) - identificabile, ad es., in un contratto mandato (1703), in un contratto di lavoro subordinato, o in un contratto di agenzia – regola il **rapporto interno** tra il procuratore e l'interessato.
- I due negozi (procura e contratto di gestione) producono **effetti diversi**: mentre il primo conferisce esclusivamente il potere (ma non determina l'insorgenza dell'obbligo) in capo al rappresentante di agire in nome del rappresentato, il secondo obbliga il medesimo rappresentante a svolgere una certa attività per il rappresentato.
- Inoltre, i due negozi – pur normalmente coesistenti – non devono necessariamente coesistere: è infatti ben possibile che il mandatario, il lavoratore subordinato o l'agente (che pure sono tenuti a svolgere una certa attività per conto del mandante, del datore di lavoro o del preponente) non abbiano il potere di agire in nome del soggetto che ha conferito loro l'incarico. Possiamo quindi affermare che la procura di regola si configura come un negozio **strumentale** rispetto al rapporto di gestione: la procura permette infatti al gestore (cioè al mandatario, al lavoratore subordinato, all'agente) di imputare direttamente al rappresentato gli effetti dell'attività che questi è tenuto a svolgere per conto di quest'ultimo.
- Come in precedenza accennato, sul rappresentato si producono gli effetti derivanti da una manifestazione di volontà riconducibile al rappresentante. Il principio appena enunciato costituisce la *ratio* di una serie di norme relative alla rappresentanza volontaria:
 - ❖ Art. 1389: affinché il contratto concluso dal rappresentante sia valido, è necessario che sia legalmente capace il rappresentato, mentre in capo al rappresentante è sufficiente la sussistenza della sola capacità naturale. Inoltre, è necessario che la stipulazione del contratto non sia vietato al rappresentato (rif. art. 1471).
 - ❖ Art. 1390 – 1391: sempre ai fini della validità del suddetto contratto, occorre che la volontà del rappresentante non sia inficiata da vizi (errore; violenza;

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

dolo), a meno che, ovviamente, il vizio non cada su un elemento del contratto espressamente predeterminato dal rappresentato. Inoltre, per quanto riguarda la determinazione dei c.d. stati soggettivi rilevanti (buona fede), rileva la posizione del rappresentante e non quella del rappresentato (rif. art. 1153: qualora al rappresentante sia alienato un bene mobile da non proprietario, il rappresentato diventa proprietario del bene in base alla regola possesso vale titolo se il rappresentante era in buona fede al momento della consegna). Il rappresentato in mala fede non può però giovare della buona fede del rappresentante.

- **Art. 1396 - Modifiche o revoca della procura.** Essendo normalmente conferita nell'interesse esclusivo del rappresentato, questi può decidere (fino all'avvenuta esecuzione dell'incarico) di revocare la procura, o di limitare i poteri che conferiti al rappresentante.
- **Casi di procura irrevocabile.** Procura conferita anche nell'interesse del rappresentante o di un terzo (revocabile solo in presenza di una giusta causa); procura collettiva (revocabile solo con il consenso di tutti i soggetti che hanno conferito la procura).
- La legge deve temperare l'interesse del rappresentato a revocare la procura o a limitare i poteri del procuratore con l'esigenza di garantire un'adeguata tutela dei terzi che possono trovarsi a trattare con il procuratore medesimo dopo la revoca o l'avvenuta limitazione del potere rappresentativo in capo a quest'ultimo. E' dunque stabilito che la revoca o la sopravvenuta limitazione dei poteri del procuratore devono essere portate a conoscenza dei terzi con mezzi idonei (lettere inviate a tutti i soggetti con i quali il procuratore può intavolare una trattativa; cartelli affissi nei locali commerciali del rappresentato). La revoca o la limitazione non adeguatamente pubblicizzate non sono opponibili al terzo con il quale il rappresentante ha concluso il contratto in nome del rappresentato: pertanto, tale contratto risulta vincolante nei confronti di quest'ultimo, a meno che egli non dimostri che il terzo, al momento della stipulazione, era comunque consapevole della revoca o della sopravvenuta limitazione.
- **Altre cause di estinzione del potere di rappresentanza:** una regola sostanzialmente analoga opera con riferimento alle altre cause di estinzione del potere rappresentativo (morte o sopravvenuta incapacità del rappresentante o del rappresentato; rinuncia del rappresentante; fallimento del rappresentato): esse non sono opponibili ai terzi che le abbiano senza colpa ignorate.

ABUSO DI RAPPRESENTANZA

- L'art. 1388 c.c. stabilisce che il rappresentante deve agire in nome e nell'interesse del rappresentato: dunque, il potere di rappresentanza gli viene di regola conferito

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

per permettergli di curare la realizzazione di un'operazione economica che produce i suoi effetti pratici per il rappresentato. E' possibile ravvisare un abuso del potere di rappresentanza ogniqualvolta il procuratore utilizza male il potere di cui è investito, operando in maniera difforme da tale interesse.

- L'ordinamento prende in considerazione una particolare ipotesi di abuso di rappresentanza, quella del **conflitto di interessi del procuratore (art. 1394)**: si tratta di un abuso particolarmente qualificato, che può essere riscontrato allorché il rappresentante è portatore di un interesse incompatibile con quello del rappresentato, e si trova dunque nella condizione di non poter tutelare l'interesse di quest'ultimo senza sacrificare il proprio (es.: il rappresentante, incaricato di alienare un bene, lo aliena a sua moglie; il procuratore, incaricato di stipulare un determinato contratto di appalto, conclude il contratto con l'impresa edile della quale è socio maggioritario ed amministratore).
- Il negozio posto in essere dal procuratore in conflitto di interessi è **annullabile su istanza del rappresentato**, a condizione che, al momento della stipulazione, il conflitto fosse **conosciuto o conoscibile dal terzo che ha trattato con il rappresentante infedele** (tutela dell'affidamento del terzo). Ai fini dell'invalidità del negozio, non rileva il fatto che il medesimo abbia concretamente arrecato un pregiudizio all'interessato.
- Un'ipotesi particolarmente qualificata di conflitto di interessi ricorre allorché il procuratore conclude un **contratto con sé stesso**, in proprio o stipulando come rappresentante di parti contrapposte (art. 1395). Il contratto concluso dal rappresentante con sé stesso (o autocontratto) è annullabile senza che, ovviamente, venga in rilievo la buona fede dell'altro contraente.
- Dalla lettura dell'art. 1395, emergono due situazioni che possono escludere l'invalidità dell'autocontratto, e, si ritiene, di qualunque negozio stipulato dal procuratore in conflitto di interessi. Tali contratti si considerano infatti validi nel momento in cui:
 - 1) il rappresentato ne aveva specificamente autorizzato la stipulazione;
 - 2) il contenuto del contratto è predeterminato in modo tale da escludere il conflitto (vendita di beni con prezzo stabilito d'imperio).

LA RAPPRESENTANZA SENZA POTERE

- Se, come in precedenza illustrato, può essere riscontrato un abuso del potere di rappresentanza nel momento in cui il procuratore utilizza in maniera non corretta il potere di cui è investito, il diverso fenomeno della rappresentanza senza potere può essere ravvisato ogniqualvolta il rappresentante conclude in nome altrui un

16. Il contratto: principi generali – Formazione dell'accordo

contratto senza averne il potere (c.d. carenza di potere: procura inesistente; procura invalida), o travalicando i limiti previsti dalla procura (c.d. eccesso di potere).

- Il rappresentante che stipula un contratto senza averne il potere viene tradizionalmente definito *falsus procurator*.
- Il negozio posto in essere da un *falsus procurator* è sottoposto ad un particolare regime: tale negozio è **valido**, ed è vincolante per l'altro contraente, il quale non può decidere unilateralmente di sottrarsi (rif. art. 1399, comma 3 c.c.). E' però temporaneamente **non produttivo di effetti**, né per il rappresentante (che ha stipulato in nome altrui), né per il rappresentato (il quale non può essere tenuto a farsi carico degli effetti di un contratto del quale non ha autorizzato la stipulazione), né per l'altro contraente.
- La legge accorda al rappresentato il potere di decidere in ordine agli effetti di tale contratto: egli ha infatti il potere di rendere il medesimo negozio efficace nei suoi confronti attraverso un negozio di **ratifica** (art. 1399).
- La ratifica può essere descritta come una **procura successiva**, diretta cioè a colmare la carenza di potere che inficiava la posizione del rappresentante al momento della stipulazione. Al pari della procura, si qualifica come un **negozio unilaterale, recettizio ed a forma variabile**.
- La ratifica rende efficace il negozio posto in essere dal falso rappresentante fin dal momento della sua realizzazione (c.d. efficacia retroattiva della ratifica): non pregiudica però i diritti *medio tempore* acquistati dai terzi aventi causa dal rappresentato.
- Il terzo contraente può assegnare al rappresentato un termine entro cui egli deve decidere se ratificare o meno il negozio stipulato dal *falsus procurator*: se la ratifica non interviene entro detto termine, essa si intende negata e il contratto viene considerato come definitivamente inefficace.
- Qualora la ratifica non intervenga, il terzo che ha trattato con il sedicente procuratore può domandargli il risarcimento dei danni subiti in conseguenza della stipulazione di un negozio inefficace (c.d. risarcimento dell'interesse negativo – responsabilità precontrattuale del falso rappresentante: egli può essere tenuto a ristorare l'altro contraente per le spese inutilmente sostenute per il contratto, nonché per le eventuali favorevoli occasioni a cui quest'ultimo ha rinunciato, confidando nell'efficacia del medesimo contratto), qualora egli avesse senza colpa fatto affidamento sull'idoneità di tale negozio a produrre i suoi effetti.