

INDICE SOMMARIO

<i>L'autore</i>	v
<i>Introduzione</i>	xxi

PARTE I

ECONOMIA IMMOBILIARE E DIRITTO DEGLI SCAMBI

Capitolo 1

L'EDILIZIA SOSTENIBILE

1. Evoluzione storica dell'edificazione.	1
2. L'edilizia della modernità	2
3. Edilizia e informatizzazione	5
4. I volti dell'edilizia. L'operosità benefica e l'impiego distorto	6
5. L'edilizia illegale. Le vendite immobiliari serventi	9
6. La sostenibilità dell'edilizia secondo i valori costituzionali e europei	11
7. La naturazione dell'edilizia e l'economia circolare. La pianificazione territoriale tra urbanistica e ecosistema	13
8. Incorporazione al suolo e destinazione degli immobili.	15
9. L'immobiliarità tra contrazioni, espansioni e integrazione sociale: le nuove frontiere e il PNRR.	18

CAPITOLO 2

IL MERCATO IMMOBILIARE

1. Ricchezza immobiliare e investimento edilizio	24
2. La mobilizzazione della ricchezza immobiliare	25
3. L'equilibrio variabile degli scambi	27
4. Il regolamento dei rapporti di scambio	30
5. Il mercato immobiliare.	32
6. Produzione edilizia e commercializzazione di immobili	35
7. Gli immobili come beni di consumo. Le proprietà favorite.	36
8. Supporto e controllo degli usi	40

9.	Funzioni e terzietà del notaio	42
10.	<i>Segue</i> . Il controllo notarile della legalità ordinamentale	46

CAPITOLO 3

LA VENDITA E LA DISPOSIZIONE DEI DIRITTI

1.	La circolazione immobiliare nella complessità dell'esperienza giuridica . .	52
2.	La derivazione storica della normativa della vendita	54
3.	L'impianto della vendita nel codice civile del 1942	57
4.	Le vendite immobiliari e i plurimi regimi	60
5.	Consenso traslativo e ordine pubblico	62
6.	La disposizione dei diritti tra proprietà e consenso traslativo: la complessità della vendita. Valori e categorie emergenti	64
7.	<i>Segue</i> . La manovra del consenso traslativo. La complementarità delle determinazioni dispositive	71
8.	Il diritto europeo dei contratti traslativi. I modelli di trasferimento immobiliare	73
9.	La reificazione del bene trasferito. La miope prospettiva della direttiva UE/2019/771	77
10.	La circolazione immobiliare tra sicurezza e pubblicità.	80
11.	<i>Segue</i> . Per un sistema di conoscenza legale dello statuto integrale dei beni.	81
12.	L'accesso ai beni tra legalità e solidarietà	83
13.	Intermediazione e digitalizzazione del mercato immobiliare: <i>blockchain</i> e <i>smart contract</i>	84

PARTE II

LA MEDIAZIONE

CAPITOLO 1

LA FIGURA PROFESSIONALE DEL MEDIATORE

1.	La mediazione nella esperienza immobiliare	89
2.	La figura del mediatore nella evoluzione socio-economica e ordinamentale.	90
3.	Statuto dell'agente di mediazione immobiliare	92
4.	La segnalazione certificata di inizio di attività (Scia)	94

CAPITOLO 2

L'ATTIVITÀ DI MEDIAZIONE

1.	La mediazione tipica. Il dibattito sulla natura della mediazione	97
2.	La tipicità come attivazione imparziale di relazionalità determinativa di un affare (con pluralità di fonti)	102

3.	La mediazione atipica. Le incertezze della giurisprudenza	104
4.	<i>Segue.</i> La mediazione atipica come mandato di mediazione tipica	107
5.	La contrattualistica di incarico	112
6.	Il c.d. preliminare di preliminare	114

CAPITOLO 3

DOVERI DEL MEDIATORE E DELLE PARTI

1.	Il dovere circolare di buona fede	119
2.	La “responsabilità del mediatore”	120
3.	I doveri specifici delle parti	124
4.	La rappresentazione trasparente dell’immobile	125
5.	La provvigione e il rimborso spese	127
6.	<i>Segue.</i> La mancata conclusione del contratto	134
7.	Gli usi ricorrenti	136
8.	Mediatori e altre figure di intermediazione. Il procacciatore d'affari e la sostanza dell’attività mediativa	140

PARTE III
IL CONTRATTO

CAPITOLO 1

SOGGETTI E SOSTITUZIONE

1.	Le parti. Requisiti soggettivi	145
2.	La identità dei soggetti costituiti	147
3.	La costituzione in atto di soggetti legati da rapporto di coppia	149
4.	La costituzione in atto di enti e società	151
5.	Legittimazione e gestione dell’interesse altrui	152
6.	La procura e l’atto stipulato	155
7.	Mandato ad acquistare	161
8.	Mandato ad alienare	163
9.	La forma degli atti di mandato senza rappresentanza	166

CAPITOLO 2

CONCLUSIONE E PROCEDIMENTALITÀ

1.	Consenso e conclusione del contratto	169
----	--	-----

SEZIONE I. — ACCORDO DELLE PARTI

2.	Proposta e accettazione	170
3.	<i>Segue.</i> Trattati comuni e incontro delle dichiarazioni	174
4.	Invito a offrire e conclusione del contratto	177

5.	Offerta al pubblico e promessa al pubblico	177
6.	Predisposizione di condizioni generali di contratto (contratti per adesione)	180
7.	Collocazione di immobili di consumo e tutela dei consumatori	185
SEZIONE II. — FORMAZIONE PROGRESSIVA DEL CONTRATTO		
8.	La sequenza procedimentale e la maturazione del risultato	187
9.	Trattative (puntuazioni, minute, lettere di intenti)	188
10.	Proposta irrevocabile e patto di opzione	190
11.	Contratto preliminare. Funzione, assetto e natura: la complementarietà con il definitivo	196
12.	Il preliminare di vendita immobiliare a effetti anticipati.	207
13.	Le tutele. L'esecuzione in forma specifica	210
14.	<i>Segue.</i> Autotutela e risoluzione	218
15.	La vendita con riserva di gradimento	223

CAPITOLO 3

STIPULAZIONE E FORMA

1.	La rilevanza giuridica della contrattualità immobiliare.	230
----	--	-----

SEZIONE I. — IL FORMALISMO IMMOBILIARE

2.	Evoluzione del formalismo	231
3.	La forma vincolata tra contenuto contrattuale e conformazione ordinamentale.	233
4.	La forma degli atti strumentali e accessori e degli allegati.	237
5.	La forma per la opponibilità	241
6.	Il documento informatico. Firma elettronica e digitale	242
7.	La previsione convenzionale di forma vincolata	243
8.	Le spese della vendita	244

SEZIONE II. — L'ATTO NOTARILE

9.	La stipulazione dell'atto. La prova dell'atto pubblico	246
10.	L'atto notarile informatico.	250
11.	Il controllo di legalità e la rilevazione delle nullità.	251
12.	<i>Segue.</i> La rilevazione della nullità relativa	255
13.	Il presidio del risultato perseguito dalle parti.	257
14.	La garanzia del prelievo tributario	262
15.	L'articolazione della responsabilità	266

CAPITOLO 4

CONTENUTO E REGOLAMENTO

1.	Determinazione del contenuto del contratto. L'assetto di interessi.	271
2.	Dichiarazioni necessitate e certificazioni	272

SEZIONE I. — OGGETTO DELLA VENDITA.

3.	La nozione integrale di oggetto della vendita	275
----	---	-----

4. Requisiti dell'oggetto del contratto e caratterizzazioni dell'immobile venduto	277
5. Contratto incompleto. Arbitraggio e perizia contrattuale	281
SEZIONE II. — CAUSA DELLA VENDITA	
6. Evoluzione del concetto di causa	284
7. La funzione tipica della vendita e la causa concreta dell'operazione immobiliare	287
8. La presupposizione e il vincolo di forma	291
SEZIONE III. — REGOLAMENTO DELLA VENDITA	
9. L'interpretazione del contratto tra vincolo di forma e pubblicità	293
10. Qualificazione e integrazione del contratto	300
11. Liceità, meritevolezza e frode alla legge nelle vendite immobiliari	304

CAPITOLO 5

L'IDENTIFICAZIONE DELL'IMMOBILE VENDUTO

1. Identificazione dell'immobile e oggetto della vendita	309
SEZIONE I. INDIVIDUAZIONE DELL'IMMOBILE	
2. La categoria della "individuazione"	310
3. I criteri di individuazione	312
4. <i>Segue.</i> In particolare la raffigurazione giuridica	316
SEZIONE II. — CARATTERIZZAZIONE DELL'IMMOBILE	
5. I criteri di caratterizzazione	321
6. La caratterizzazione per paragone con una entità esterna	324
7. Vendita su campione	328
8. Vendita su tipo di campione	329
9. Vendita a corpo e a misura (cenni e rinvio)	330
10. Vendita di immobile futuro e da costruire (cenni e rinvio)	330
11. Il condhotel	330
12. Il problema dei manufatti smontabili e delle case mobili	331
SEZIONE III. — LA COMPLESSITÀ IMMOBILIARE	
13. Complessità dell'oggetto della vendita	334
14. Le accessioni	335
15. Pertinenze e accessori. Il problema dei parcheggi	338
16. Pluralità di immobili	344

CAPITOLO 6

L'ATTRIBUZIONE TRASLATIVA

1. Le coordinate	347
SEZIONE I. — TIPOLOGIE DI DIRITTI IMMOBILIARI TRASFERIBILI	
2. Vendita della proprietà e sorte dei diritti alieni co-incidenti sull'immobile	349

3.	Vendita di diritti reali di godimento	352
4.	<i>Segue.</i> I diritti reali vincolati.	355
5.	Vendita di immobile in comunione e cessione di quota	356
6.	Vendita di immobile condominiale	360
7.	Vendita di aspettativa reale	364
8.	Vendita di diritti edificatori e di area edificabile	364
9.	Vendita di terreno con insistenza di costruzioni	367
10.	Cessione di suolo verso immobile da costruire	368
11.	Vendita di multiproprietà	370
12.	Versamenti in natura di immobili alla società (conferimento e apporto a patrimonio)	371
13.	Vendita di immobile locato	373
14.	Vendita di immobile assegnato a casa familiare.	375

SEZIONE II. — LE ATTRIBUZIONI INSTABILI

15.	Vendita di immobile di provenienza donativa	379
16.	Vendita di immobile di provenienza ereditaria	382
17.	Vendita di immobile usucapito senza accertamento giudiziale	383
18.	Il problema dell'alienazione del possesso	388
19.	Inattualità dell'immobile venduto (cenni e rinvio)	393

CAPITOLO 7

IL PREZZO

1.	Il corrispettivo dell'alienazione	394
----	---	-----

SEZIONE I. — ATTRIBUZIONE DEL PREZZO

2.	La determinazione del prezzo.	395
3.	Determinabilità del prezzo	397
4.	Il vincolo di prezzo nel mercato degli alloggi di edilizia agevolata	399
5.	Il prezzo irrisorio e incongruo	400
6.	Acquisti con provviste aliene	405
7.	Deposito prezzo.	408
8.	Garanzie del pagamento. L'intervento bancario e l'ammortamento	409

SEZIONE II. — MISURAZIONE DELL'IMMOBILE E RETTIFICA DEL PREZZO.

9.	Tecniche speciali di adeguamento della corrispettività.	412
10.	Connessioni con errore di calcolo e errore di quantità	415
11.	La vendita a misura	417
12.	La vendita a corpo	419
13.	Il recesso in autotutela.	422
14.	Vendita plurima (vendita cumulativa e vendita in blocco)	423
15.	<i>Segue.</i> Pluralità di vendite	426
16.	Prescrizione	427
17.	Tutele speciali e tutele generali	429

CAPITOLO 8
EFFICACIA E ESECUZIONE

1. Il vincolo e gli effetti particolari	432
SEZIONE I. — EFFICACIA REALE	
2. Causalità e cronologia del trasferimento del diritto	433
3. Il consenso traslativo e il regime del rischio.	434
SEZIONE II. — EFFICACIA OBBLIGATORIA	
4. Generalità	436
5. A) <i>Le obbligazioni del venditore</i> . L'obbligazione di consegna e la contraddittorietà dell'impianto.	437
6. Modalità della consegna	439
7. La custodia dell'immobile da consegnare	442
8. La consegna di elementi aggiuntivi	443
9. Le altre obbligazioni del venditore	445
10. B) <i>Le obbligazioni del compratore</i> . L'obbligazione di pagamento del prezzo e la tracciabilità del pagamento.	446
11. La corresponsione degli interessi compensativi sul prezzo	450
SEZIONE III. — INATTUALITÀ DEL BENE E EFFICACIA CONTRATTUALE	
12. Le attività di attualizzazione del bene venduto	452
13. Vendita di cosa futura	454
14. <i>Segue</i> . Vendita e promessa di vendita di immobile da costruire	456
15. Vendita di cosa altrui	459
16. Vendita di immobile di genere	463
17. Vendita alternativa e facoltativa.	465
SEZIONE IV. — EFFICACIA E TERZI	
18. Intestazioni di diritti a terzi. La vendita a favore di terzo	467
19. <i>Segue</i> . La vendita per persona da nominare.	470
20. I c.d. effetti riflessi o indiretti	473
21. Promessa del fatto del terzo.	474
22. Il conflitto di diritti. L'opponibilità	475
SEZIONE V. — ESECUZIONE	
23. L'attuazione del risultato programmato. L'esecuzione secondo buona fede.	476
24. Misure rafforzative dell'esecuzione (caparra confirmatoria, clausola penale e altre misure).	478
25. Sopravvenienze e adeguamento del contratto	484
26. <i>Segue</i> . La rinegoziazione.	487

PARTE IV
ARTICOLAZIONI DELLO SCAMBIO

CAPITOLO 1

MANOVRA DEGLI EFFETTI

1.	Processualità dello scambio e varietà effettuali	493
2.	Condizione e termine nella vendita.	494
3.	Vendita a prova.	499
4.	Le riserve di diritti. La riserva di proprietà (patto di riservato dominio) .	506
5.	<i>Segue</i> . Le posizioni soggettive dei contraenti e la relativa opponibilità . .	510
6.	La riserva di riscatto (patto di riscatto)	516
7.	La vendita a termine finale di immobili	520

CAPITOLO 2

PROGRESSIONE DEL RISULTATO TRASLATIVO

1.	L'accesso sequenziale alla proprietà immobiliare: dal godimento all'appartenenza.	524
2.	<i>Leasing</i> traslativo e <i>sale and lease back</i>	526
3.	<i>Rent to buy</i> e <i>buy to rent</i>	532
4.	Credito alle imprese con trasferimento di immobile condizionato all'inadempimento.	535
5.	Credito ipotecario ai consumatori per acquisto di immobile residenziale .	536
6.	Vitalizzazione della proprietà immobiliare. Il prestito vitalizio ipotecario .	539
7.	<i>Segue</i> . Il <i>viager</i> e la rendita vitalizia	541
8.	L'accesso alla proprietà dell'abitazione. Le case popolari con diritto di riscatto	542
9.	Il <i>leasing</i> immobiliare abitativo	544

CAPITOLO 3

OPERAZIONI TRASLATIVE INDIRETTE

1.	Il problema delle alienazioni indirette	546
2.	Contratto complesso e collegamento negoziale	547
3.	Cessione di contratto.	551
4.	La rinuncia traslativa (dismissiva verso corrispettivo)	555
5.	La vendita di eredità e la cessione di azienda.	557
6.	La cessione di partecipazioni societarie e l'abuso di alterità soggettiva . .	559
7.	La collocazione di fondi comuni di investimento immobiliare	564
8.	La cartolarizzazione immobiliare	567

CAPITOLO 4
VENDITE FITTIME

1.	Rapporti di scambio e intestazioni di immobili. Pratiche fittizie di trasferimento di immobili	571
2.	<i>Segue.</i> Alienazioni e infedeltà tributarie	575
3.	Vendite simulate e donazioni indirette.	577
4.	La interposizione fittizia dell'acquirente	579
5.	Gli effetti della vendita simulata	582
6.	L'azione di simulazione delle vendite immobiliari	585
7.	<i>Segue.</i> La prova della simulazione delle vendite immobiliari	586
8.	Simulazione del prezzo e patto di occultamento	590

PARTE V
VINCOLI DI INDISPONIBILITÀ

CAPITOLO 1
LIMITI LEGALI DI ALIENAZIONE

1.	Libertà economiche e vincoli di indisponibilità.	593
2.	Eterogeneità di funzione e operatività dei limiti legali.	594

SEZIONE I. — QUALIFICHE SOGGETTIVE ATTRATTIVE

3.	Vincoli connessi a situazioni familiari	596
4.	Rilevanza delle proprietà favorite. L'accesso alla proprietà abitativa.	598
5.	<i>Segue.</i> L'accesso alla proprietà diretta coltivatrice	599
6.	Divieti speciali di comprare	601

SEZIONE II. — STATUTI OGGETTIVI INCIDENTI SULLA CIRCOLAZIONE

7.	Beni culturali (ambientali e paesaggistici)	602
8.	Terreni soggetti a bonifica e siti contaminati	608
9.	Aree percorse da incendi boschivi	611
10.	Misure patrimoniali di prevenzione	612
11.	Vincolo di redditività degli immobili.	615
12.	Diritto di sepolcro e cappelle funerarie	616

SEZIONE III. — CONFORMITÀ URBANISTICA E CIRCOLAZIONE GIURIDICA

13.	Vincoli urbanistici e edilizi: difformità e sanatoria. Le convenzioni urbanistiche	619
14.	Atti dispositivi di terreni e lotti di terreno	627
15.	Atti dispositivi di edifici illegali: “nullità formale” e “nullità sostanziale”.	631
16.	<i>Segue.</i> La formalistica composizione delle Sezioni unite del 2019. Persistente attualità della problematica: principi e valori risolutivi	637
17.	Il controllo amministrativo notarile e la responsabilità del notaio	647
18.	Il problema della conoscibilità della documentazione urbanistica. Per una interazione pubblicitaria dello statuto degli immobili	652

19. Nullità della vendita e responsabilità del venditore. Demolizione e confisca: il problema della ripetizione dell'indebito	656
20. <i>Segue</i> . La tutela dell'acquirente in buona fede. La rete delle illiceità e le tecniche di risarcimento	660
21. Il preliminare di vendita di immobile non conforme.	664

SEZIONE IV. — VINCOLI CONNESSI A USI CIVICI

22. La scomposizione del <i>dominium</i> (proprietà collettive e usi civici in senso stretto). La prospettiva dei beni paesaggistici culturali.	669
23. Il regime di commerciabilità.	674
24. I vincoli individuali (livelli)	676

CAPITOLO 2

LIMITAZIONI CONVENZIONALI DI DISPOSIZIONE

1. Varietà di interessi e di tipologie di vincoli	680
2. Il divieto di alienazione <i>ex art.</i> 1379 c.c.	681
3. Divieti di alienazione di diritti reali	687
4. Vincoli di alienazione di partecipazioni societarie	691
5. Divieto di cessione del credito	694
6. Criteri ispiratori e sviluppi dei differenti regimi	696
7. Gli altri vincoli (prelazione e opzione).	700

CAPITOLO 3

INDISPONIBILITÀ NEGOZIALI DI SCOPO

1. Vincoli di destinazione e circolazione giuridica.	704
2. <i>Segue</i> . Le segregazioni patrimoniali.	706
3. Fondo patrimoniale.	708
4. Cessione di beni ai creditori.	713
5. I patrimoni separati d'impresa	714
6. Atti di destinazione <i>ex art.</i> 2645- <i>ter</i>	716
7. Vendite e intestazioni fiduciarie. La forma del patto fiduciario.	722
8. Il <i>trust</i>	726
9. Vendite a scopo di garanzia. Patto commissorio e patto marciano.	731

PARTE VI

IL SISTEMA DI RIMEDI

CAPITOLO 1

RESPONSABILITÀ PRECONTRATTUALE

1. Informazione precontrattuale e lesione della relazionalità. Le figure tipiche di responsabilità.	735
---	-----

2.	Contatto sociale e clausola generale del trattare lealmente	738
3.	Le trattative nella vendita di immobile e le informazioni dovute	741
4.	I danni risarcibili	743

CAPITOLO 2

DIFFORMITÀ DELL'ATTO DI VENDITA

1.	Anomalie dell'atto e del rapporto	745
2.	Le difformità dell'atto dall'ordinamento: protezione individuale e coesione sociale	746
3.	Nullità delle vendite immobiliari. La configurazione codicistica e le nuove traiettorie	749
4.	Tipologie di nullità e mercato immobiliare	752
5.	<i>Segue.</i> Le nullità di protezione	758
6.	Annullabilità. Configurazione e cause	760
7.	<i>Segue.</i> Errore e garanzia redibitoria. Il requisito della edificabilità	764
8.	La rescissione di vendita immobiliare	767
9.	I finanziamenti usurari all'acquisto. La c.d. usura bancaria	770
10.	Conservazione dell'attività negoziale	773

CAPITOLO 3

INATTUAZIONI DEL RISULTATO TRASLATIVO

1.	Rappresentazione e ricognizione dell'immobile venduto	778
2.	Inadempimento contrattuale e inattuazione del risultato traslativo	779
3.	Tutela contrattuale ordinaria e statuto delle garanzie	782

SEZIONE I. — AUTOTUTELA

4.	I principi ordinatori	783
5.	La preservazione della corrispettività	784
6.	Scioglimento unilaterale del contratto. Recesso e risoluzione unilaterale	788
7.	Il controllo dell'autotutela	792

SEZIONE II. — ETEROTUTELA.

8.	Esercizio dei rimedi di garanzia e principi della responsabilità contrattuale	794
9.	Conformità del diritto venduto. La garanzia per evizione (vendita di cosa altrui o gravata di limiti). Distanze legali nelle costruzioni	796
10.	Conformità della cosa venduta. La garanzia per vizi (difformità e stato soggettivo)	806
11.	<i>Segue.</i> I rimedi di garanzia per vizi redibitori	811
12.	La mancanza di qualità	813
13.	<i>Aliud pro alio</i>	817
14.	Vizi redibitori e difetti originari per cose di lunga durata	819
15.	Inadempimento delle obbligazioni principali	822
16.	Il campo di applicazione degli ordinari rimedi per inadempimento	824

17. <i>Segue</i> . Clausola risolutiva espressa e condizione risolutiva: effetti e pubblicità	827
18. Il problema dell'azione di esatto adempimento	828
19. L'azione di risarcimento danni	832
20. L'impossibilità sopravvenuta. Il rischio contrattuale	836
21. L'eccessiva onerosità. Il rischio delle sopravvenienze	837

SEZIONE III. — LOGICA E SVILUPPI DEL SISTEMA PROTETTIVO

22. Il criterio della proprietà: una tutela menomata	839
23. Il criterio della consegna: una tutela apparentemente piena.	841
24. La razionalizzazione di un sistema evoluto di protezioni: dalla dinamica del trasferimento al regolamento dello scambio	843
25. Il regime dell'indebito e delle restituzioni	846

CAPITOLO 4

LO SCIoglimento CONVENZIONALE

1. Mutuo dissenso (risoluzione consensuale) e sorte dell'effetto reale.	849
2. Patto di recesso e recesso legale	852
3. Forma e pubblicità	854
4. L'accordo in mediazione e negoziazione assistita	855
5. Certificazione e autentica. L'artificiosità del sistema	857
6. Il ruolo del notaio	859

PARTE VII

LA PUBBLICITÀ

CAPITOLO 1

APPARATI, SISTEMI E FUNZIONI

1. Gli adempimenti successivi alla vendita immobiliare.	861
2. Funzione, oggetto ed effetti della pubblicità. La pubblicità legale	862
3. Apparati e registri. I sistemi pubblicitari immobiliari	865

CAPITOLO 2

LA PUBBLICITÀ IMMOBILIARE ORDINARIA

1. Sistema e servizi di pubblicità ordinaria	867
2. L'informatizzazione e la standardizzazione delle informazioni	868

SEZIONE I. — TRASCRIZIONE NEI REGISTRI IMMOBILIARI

3. L'impianto dei registri immobiliari ed esecuzione della trascrizione	870
4. La responsabilità per trascrizione indebita. Il controllo dell'ufficio	874

5.	La soggettività pubblicitaria della trascrizione	877
6.	Tipicità dei risultati e atipicità degli atti soggetti a trascrizione.	878
7.	L'efficacia tipica della trascrizione di vicende circolatorie.	881
8.	Doppia alienazione immobiliare e responsabilità dei soggetti coinvolti . .	885
9.	Continuità delle trascrizioni e usucapione.	890
10.	<i>Segue.</i> Usucapione abbreviata	893
11.	Trascrizione di atti dispositivi con effetti reali differiti.	896
12.	Trascrizione di atti con effetti distruttivi.	899
13.	Acquisto invalido di immobile: c.d. pubblicità sanante	900
14.	Trascrizione di contratti preliminari	903
15.	Trascrizione di atti di destinazione e segregazione patrimoniale	904
16.	Trascrizione di atti costitutivi di vincoli a favore di enti pubblici	907
17.	Pubblicità dei regimi patrimoniali e delle convenzioni matrimoniali.	908
18.	Trascrizione di domande giudiziali e di atti di accesso arbitrale	911
19.	La trascrizione prevista da leggi speciali.	914

SEZIONE II. — INTESTAZIONE NEI REGISTRI DEL CATASTO

20.	Organizzazione del catasto	915
21.	Funzioni del catasto. Determinazione e estimo degli immobili	921
22.	L'allineamento catastale delle unità immobiliari urbane.	922

CAPITOLO 3

LA PUBBLICITÀ IMMOBILIARE TAVOLARE

1.	L'impianto tavolare.	928
2.	L'intavolazione nei libri fondiari	931
3.	Efficacia della iscrizione	933
4.	Avvicinamento dei sistemi pubblicitari.	936

