

I SINGOLI CONTRATTI

Prezzo: **Prezzo di listino**
150,00 € **Prezzo a te riservato**
142,50 €



Codice	9788813372316
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	13 ott 2020
Reparto	Sconto 20% Mese del libro, Abilitazioni e concorsi, Diritto, LIBRI
Argomento	Notai, Famiglia e Minori, Contratti e obbligazioni
Autore	Genghini Lodovico, Pertoldi Stefania
Editore	Cedam

Descrizione

Il volume, appartenente alla collana Manuali notarili curata da Lodovico Genghini, esamina singoli contratti che sono di quotidiana applicazione pratica da parte dei notai.

Obiettivo dell'opera è quello di sintetizzare, con una forma espositiva chiara, la disciplina dei singoli contratti, con particolare attenzione agli aspetti notarili.

Vengono espone:

- le tesi della dottrina
- le applicazioni quotidiane della prassi notarile
- gli orientamenti del Consiglio Nazionale del Notariato
- le sentenze della giurisprudenza, sia di merito che di legittimità;
- in nota sono state riportate, non solo le fonti, ma anche gli stralci testuali più interessanti delle fonti citate.

Il testo nasce dall'esperienza professionale e didattica del notaio Lodovico Genghini il quale, come è noto, rappresenta un consolidato punto di riferimento nel panorama giuridico.

Pur trattando di determinati singoli contratti, il testo rappresenta un'occasione per focalizzare le questioni di interesse notarile, relative alla disciplina del contratto in generale.

Sono approfonditi gli argomenti più attuali, di interesse notarile, quali ad es. la nullità della donazione della c.d. "quotina" (Cass. Sez. Un. 15 marzo 2016, n. 5068 e Cass. 23 febbraio 2018, n. 4428), il rapporto in generale tra "quotina" e "quotona" di una più ampia massa comune, la discussa ammissibilità delle condizioni c.d. "coartanti" quali ad es. la condizione di nozze, il problema della divisione a masse plurime, le formalità notarili nei contratti traslativi immobiliari (ad es. la conformità catastale di cui all'art. 29, comma 1-bis, L. n. 52/1985, la c.d. dichiarazione Bersani, le allegazioni obbligatorie ecc.), la compravendita degli immobili da costruire e le novità apportate al T.A.I.C. dal D.Lgs. n. 14/2019, la vendita della c.d. "colonna d'aria", la multiproprietà, il nuovo contratto di cessione di cubatura di cui all'art. 2643, n. 2-bis, cod. civ., la discussa ammissibilità del mutuo dissenso del contratto di donazione e il patto di famiglia, con particolare riferimento alle soluzioni operative che il notaio deve adottare, per evitare di incorrere nelle responsabilità professionali che potrebbero essere determinate dalla controversa normativa in materia.

Sono illustrate le novità legislative e approfondite le sentenze della Corte Suprema di Cassazione, come ad es. la dirompente decisione a Sezioni Unite del 7 ottobre 2019, n. 25021, la quale, in contrasto con la dottrina tradizionale, ha stabilito che il contratto di divisione ha efficacia costitutiva; a riguardo, sono stati chiariti gli effetti di tale sentenza, nel campo operativo dei notai, quali ad es. le ricadute in ordine alla disciplina del regime patrimoniale dei beni, alla disciplina fiscale e alla disciplina dei diritti di prelazione volontaria e legale (ad es. quella disciplinata dal Codice dei beni culturali di cui al D.Lgs. 22/01/2004, n. 42).

L'opera è uno strumento, pratico, aggiornato, di facile consultazione, rivolto sia ai notai, per l'esercizio dell'attività professionale, che ai praticanti notai, per la preparazione del concorso notarile; più in generale, l'opera è rivolta a tutti gli operatori del diritto e agli studiosi che hanno la necessità di approfondire il diritto civile e i contratti in particolare.

Indice sintetico

Parte Prima - LA VENDITA

La vendita in generale

Gli elementi essenziali del contratto

L'oggetto

Il prezzo

Le obbligazioni delle parti

La vendita obbligatoria

La tutela delle parti

Parte Seconda - LE TIPOLOGIE SPECIALI DI VENDITA

La vendita con patto di riscatto e gli altri tipi

La vendita immobiliare

La compravendita degli immobili da costruire (D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122 - TAIC)

La vendita di eredità e la cessione di azienda

Parte Terza - LA PERMUTA

Parte Quarta - LA DIVISIONE

Parte Quinta - LA DONAZIONE

La donazione in generale

I soggetti

Le donazioni non traslative e le figure particolari

Le patologie della donazione

Le donazioni indirette e le liberalità non donative

La collazione, l'imputazione e la riduzione delle donazioni

Il patto di famiglia

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

