



CASSAZIONE CIVILE, SEZ. II, 18 NOVEMBRE 2013, N. 25804

1. – L’Immobiliare Dalla Riva s.r.l. propose opposizione avverso il decreto ingiuntivo emesso in data 11 luglio 1998 dal Pretore di Treviso, Sez. dist. di Montebelluna, avente ad oggetto il pagamento in favore della ditta Arturo Pozzobon s.n.c. di Da Riva P. & C. della somma di L. 13.217.638 per la fornitura di legname eseguita dalla ingiungente a favore della ingiunta.

2. – Con sentenza depositata il 18 dicembre 2001, il Tribunale, quale ufficio succeduto alla soppressa Pretura, confermò il decreto. La decisione fu impugnata dalla Immobiliare Dalla Riva.

3. – Con sentenza depositata il 22 febbraio 2006, la Corte d’appello di Venezia rigettò il gravame. Rilevò il giudice di secondo grado che non risultava stipulato dalle parti nessun accordo pregresso, relativo ad un arbitrato irrituale né ad una perizia contrattuale, non essendo stata effettuata dai contraenti la nomina dei rispettivi periti ed arbitri – come sarebbe emerso dalla deposizione testimoniale relativa alla mancanza di alcun incontro tra i tecnici delle parti – e non costituendo le lettere delle parti in data 2 febbraio 1998 e in data 6 maggio 1998 proposta ed accettazione di un unitario accordo di perizia negoziale, ma limitandosi le stesse a prospettare la mera possibilità di un accordo che definisse la controversia senza ricorso al giudice, in assenza di alcun preventivo vincolo alla stima del prodotto.

Il giudice di secondo grado ritenne altresì infondata la doglianza di violazione del contraddittorio per mancata ammissione di prova dedotta dall’Immobiliare, osservando che il Tribunale aveva escluso solo le prove vietate dall’art. 2725 cod. civ., mentre alle parti era stato consentito di partecipare su di un piano di parità alle attività volte alle acquisizioni probatorie necessarie alla decisione.

Ritenne poi la Corte di merito infondata la censura concernente la nullità del contratto per mancata determinazione del prezzo, sia perché l’eccezione relativa non era stata formulata in prime cure, sia perché risultava che le parti avessero raggiunto un accordo su di esso, avendo fatto riferimento all’aumento del costo dovuto alla particolare lavorazione voluta dall’acquirente che avrebbe richiesto tempi più lunghi e maggiore scarto di legname, da addebitare, dunque, all’acquirente, che in ogni caso, aveva accettato anche implicitamente tale maggiorazione avendo subito ritirato ed utilizzato quanto così prodotto. Anche la congruità del prezzo era stata correttamente ritenuta provata dal primo giudice, sulla base delle deposizioni testimoniali dalle quali emergeva che era stato raggiunto su di esso l’accordo delle parti, perché nessuna contestazione era stata sollevata dall’Immobiliare se non dopo la diffida di pagamento, ciò che ne faceva presumere la pretestuosità anche a fronte del pacifico utilizzo del legname.

Infine, infondate furono ritenute le censure relative al dedotto spreco di materiale, giudicato insussistente o comunque non rilevante in ordine al prezzo, avuto riguardo al ricordato accordo tra le parti, che comportava, appunto, l’ipotesi di detto spreco, per le particolari modalità di taglio richiesto.



4. – Per la cassazione di tale sentenza ricorre l’Immobiliare Della Riva s.r.l. sulla base di cinque motivi, illustrati anche da successiva memoria. Resiste con controricorso la società Pozzobon Arturo s.n.c. di Pozzobon Nives & C, già Pozzobon Arturo s.n.c. di Da Riva P. & C.

CONSIDERATO IN DIRITTO

1. – Con il primo motivo di ricorso si lamenta violazione e falsa applicazione dell’art. 1325 c.c., dell’art. 1362 c.c. e segg., degli artt. 1967, 2697 e 2725 cod. civ. in relazione al mancato accoglimento dell’eccezione di arbitrato irrituale, nonché nullità della sentenza e del procedimento per violazione del principio del contraddittorio, e degli artt. 101, 115, 116, 132 c.p.c. e art. 244 c.p.c. e segg., artt. 24 e 111 Cost.; nullità della sentenza e del procedimento per “*infra-petita*” in violazione dell’art. 112 cod. proc. civ.; omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su punti decisivi della controversia. Avrebbe errato la Corte territoriale nel rigettare l’eccezione di arbitrato sulla base di una presunta prova testimoniale, in realtà inammissibile, come già rilevato dall’attuale ricorrente nell’atto di citazione in appello, poiché anche il giudice di prime cure aveva utilizzato quella deposizione per negare l’esistenza dell’arbitrato irrituale, senza peraltro consentire la prova diretta dell’accordo negando i relativi capitoli.

La deposizione di cui si tratta riguardava la mancanza di alcun incontro tra i tecnici delle parti: la Corte avrebbe utilizzato la risposta del teste – la cui deposizione era stata ammessa su altri capitoli di prova – senza collegarla al contesto del capitolo cui essa si riferiva. Per converso, il giudice di secondo grado non avrebbe considerato le missive delle parti in data 2 febbraio 1998 e in data 6 maggio 1998 quali proposta ed accettazione di un unitario accordo di perizia negoziale, nonostante in esse si facesse specificamente riferimento all’incontro tra detto teste e il tecnico di controparte ed al conseguente accordo arbitrale. La Corte di merito avrebbe, altresì ommesso di considerare che la prova scritta *ad probationem* costituisce requisito solo della prova, e non dell’atto, sicché è sufficiente che da essa si ricavi anche implicitamente l’esistenza del contratto. Il giudice di secondo grado avrebbe, invece, erroneamente ricercato, nella prova scritta offerta dall’opponente non già la mera esistenza del contratto, ma tutti gli elementi costitutivi dello stesso, e in particolare la proposta e l’accettazione.

2. – La censura è immeritevole di accoglimento.

2.1. – In realtà, il giudice di secondo grado ha correttamente escluso la conclusione tra le parti di un arbitrato, negando che la esistenza di un accordo siffatto potesse inferirsi dalle due missive del 1998, le quali, secondo la plausibile, e non sindacabile nella presente sede – in quanto immune da vizi logico-giuridici – interpretazione dello stesso giudice, non potevano rispettivamente configurarsi quali proposta ed accettazione dell’accordo medesimo. Al riguardo, la Corte di merito ha fatto presente che le lettere di cui si tratta si limitavano a prospettare la mera possibilità di un accordo che definisse la controversia senza ricorso al giudice, comunque senza alcun preventivo vincolo alla stima del prodotto consegnato proveniente dai tecnici privati. Pertanto, esse non erano idonee a dimostrare la esistenza dell’accordo.

2.2. – In tale contesto probatorio, la deposizione testimoniale contestata dall’attuale ricorren-



te per asserita violazione dell'art. 2725 cod. civ., per essere stata illegittimamente utilizzata a fini probatori con riferimento ad un contratto che poteva essere provato solo per iscritto, in realtà non ha avuto tale funzione; mentre, per altro verso, ed in contraddizione con tale contestazione, l'attuale ricorrente lamenta la mancata ammissione di prove escluse dal primo giudice, con decisione confermata dalla Corte di merito, in ossequio proprio al disposto del citato art. 2725 cod. civ.

3. – Con il secondo motivo si denuncia violazione e falsa applicazione degli artt. 1418 e 1421 cod. civ. e art. 183 e 345 cod. proc. civ. in relazione alla domanda di nullità del contratto per mancata determinazione del prezzo; nullità della sentenza e del procedimento per “infrapetita” in violazione dell'art. 112 cod. proc. civ.; omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su punti decisivi della controversia. Lamenta la ricorrente che la sentenza impugnata non abbia esaminato la eccezione di nullità del contratto di vendita per mancanza di determinazione del prezzo. Al riguardo, erroneamente la Corte di merito avrebbe ritenuto nuova la relativa eccezione in quanto non formulata in primo grado, essendo stata, invece, la stessa sollevata sin dal primo atto di citazione in opposizione.

4. – Con il terzo motivo si deduce violazione e falsa applicazione degli artt. 115, 183 e 345 cod. proc. civ. in relazione all'accordo sul prezzo di vendita; nullità della sentenza e del procedimento per “infrapetita” in violazione dell'art. 112 cod. proc. civ.; omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su punti decisivi della controversia. Avrebbe errato la Corte territoriale nel ritenere raggiunto un accordo tra le parti sul prezzo della vendita senza considerare che la parte opposta, la ditta Arturo Pozzobon s.n.c. di Da Riva P. & C, aveva proposto una domanda diversa dall'accertamento di un accordo sul prezzo, chiedendo, invece, che il giudice accertasse che il prezzo applicato fosse quello generalmente praticato nella molteplicità delle sue contrattazioni. Sarebbe stato, dunque, violato il principio della corrispondenza tra chiesto e pronunciato.

5. – Con il quarto motivo si denuncia violazione e falsa applicazione degli artt. 1176, 1325, 1375, 1418, 1421, 1470 e 1474 cod. civ. e artt. 112, 115, 184 c.p.c., art. 244 c.p.c. e segg.; nullità della sentenza e del procedimento e ancora violazione e falsa applicazione degli artt. 112, 115, 184 c.p.c., art. 244 c.p.c. e segg.; omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su punti decisivi della controversia in relazione al convincimento espresso dal giudice di secondo grado in ordine alla sussistenza della prova di un accordo tra le parti sul prezzo della vendita. Sostiene la ricorrente che la Corte lagunare avrebbe utilizzato illegittimamente prove che non avrebbe dovuto utilizzare, essendo la parte opposta già decaduta dalla prova diretta delle relative circostanze, ed inoltre avrebbe ritenuto raggiunto un accordo sul prezzo della vendita senza tenere conto delle norme applicabili in detta materia. In particolare, il giudice di secondo grado non avrebbe chiarito come si sarebbe dovuto calcolare il prezzo base la cui maggiorazione sarebbe stata concordata tra le parti. Sul punto, tra l'altro, la Corte di merito avrebbe ommesso di pronunciare sulla prova decisiva, relativa al carattere non seriale della produzione di cui si tratta, con la conseguenza che il relativo prezzo base non si sarebbe potuto determinare alla stregua di



quello generalmente praticato, tipico dei prodotti in serie.

6. – Le censure, da esaminare congiuntamente per la stretta connessione logico-giuridica che le avvince, si rivelano fondate nei limiti e nei termini che seguono.

6.1. – Deve, anzitutto, rilevarsi come la mancata determinazione del prezzo fosse stata opposta dalla Immobiliare Dalla Riva s.r.l. sin dall'atto di citazione in opposizione, del quale la ricorrente riporta nel ricorso i passi salienti sul punto. In realtà, in quella sede non fu chiesta la dichiarazione di nullità del contratto per mancanza del prezzo, ma – in subordine rispetto alla dichiarazione di improponibilità della ingiunzione di pagamento per violazione dell'accordo arbitrale l'accertamento del prezzo comunemente praticato dal venditore, o del prezzo di mercato, ai sensi dell'art. 1474 c.c., commi 1 e 2, ovvero la dichiarazione del diritto delle parti alla nomina del terzo, a norma dell'art. 1474 c.c., u.c.

Peraltro, la domanda di nullità del contratto di vendita fu svolta nell'atto di citazione in appello sub specie di richiesta di dichiarazione di ufficio ex art. 1421 cod. civ. Sotto tale profilo, si palesa errato il riferimento della Corte di merito all'art. 345 cod. proc. civ.

6.2. – Del resto, a fronte della affermazione – questa sì risalente al primo atto difensivo della attuale ricorrente – della mancanza di alcun accordo tra le parti in ordine al prezzo della vendita, ed alla domanda di accertamento dello stesso, la Corte di merito, prima di procedere all'apprezzamento circa la esistenza di una concorde ammissione della esigenza di una maggiorazione del prezzo dovuta ad una lievitazione del costo per effetto della particolare lavorazione richiesta dall'acquirente – esistenza ritenuta poi provata dalla Corte stessa –, avrebbe dovuto risolvere la questione delle modalità di calcolo del prezzo generalmente applicato dal venditore, al fine di pervenire ad un prezzo di riferimento in relazione al quale si sarebbe dovuto, eventualmente, applicare la maggiorazione.

Ed infatti, per l'ipotesi di mancata determinazione espressa del prezzo della vendita, alla stregua del richiamato art. 1474 c.c., comma 1, si presume che le parti abbiano inteso fare riferimento al prezzo normalmente praticato dal venditore, a condizione che il contratto abbia per oggetto cose che questi vende abitualmente. Il secondo comma dello stesso articolo dispone che, se si tratti di cose aventi un prezzo di borsa o di mercato, il prezzo si desume dai listini o dalle mercuriali del luogo in cui deve essere eseguita la consegna o da quelli della piazza più vicina. Ove non ricorrano tali ipotesi, a norma del terzo comma dello stesso art. 1474 cod. civ., il prezzo è determinato da un terzo.

La legge accorda, dunque, la preferenza, in caso di mancata indicazione espressa del prezzo della cosa venduta, al criterio di determinazione riferentesi al prezzo correntemente praticato dal venditore: ma l'applicazione di tale criterio postula merci di larga produzione e molteplicità di contrattazioni (cfr., sul punto, Cass., sent. n. 13807 del 2004). Se ne deve concludere che l'esistenza di un prezzo generalmente praticato è concepibile solo in riferimento alle cose generiche, e non anche a quelle specifiche, che, per la loro peculiare individualità, non sono suscettibili di prezzi uniformi, tali da poter fornire un sicuro parametro di riferimento.



6.3. – Nella specie, la Corte di merito, nel confermare la sentenza di primo grado, e, quindi, l'importo dovuto così come individuato nel decreto ingiuntivo opposto, si è limitata a ritenere accertata la determinazione e la congruità di tale importo, omettendo l'approfondimento degli evidenziati aspetti, tanto più necessario in considerazione delle particolari modalità di taglio del legname richieste dall'acquirente, che essa stessa aveva ritenuto accertate.

7. – Resta assorbito dall'accoglimento del secondo, del terzo e del quarto motivo del ricorso l'esame del quinto, avente ad oggetto il mancato accoglimento della richiesta dell'appellante, attuale ricorrente, di espletamento di una c.t.u. intesa a determinare il prezzo.

8.– Conclusivamente, deve essere rigettato il primo motivo del ricorso, del quale vanno, invece, accolti il secondo, il terzo ed il quarto motivo, assorbito il quinto. La sentenza impugnata deve essere cassata in relazione ai motivi accolti, e la causa rinviata ad un diverso giudice – che viene individuato in altra sezione della Corte d'appello di Venezia, cui è demandato altresì il regolamento delle spese del presente giudizio – che riesaminerà la questione del prezzo della vendita di cui si tratta alla stregua dei rilievi esposti sub 6.2 e 6.3.

[omissis]

GIULIANO ZANCHI

Ricercatore di Diritto privato – Università Ca' Foscari Venezia

MANCATA DETERMINAZIONE CONVENZIONALE DEL PREZZO DI VENDITA: INTEGRAZIONE LEGALE, NULLITÀ PER INDETERMINATEZZA DELL'OGGETTO O PROBLEMA INTERPRETATIVO?

SOMMARIO: 1. Le incertezze giurisprudenziali in tema di oggetto del contratto. – 2. La sentenza della Corte di Cassazione, Sezione II, del 18 novembre 2013, n. 25804. – 3. L'art. 1474 c.c. tra validità, eterointegrazione e interpretazione del contratto. – 4. Critica all'opzione interpretativa scelta dalla Suprema Corte nella sentenza in commento. – 5. Conclusioni.

1. – La giurisprudenza si è di rado occupata *ex professo* del tema dell'oggetto del contratto e, quando lo ha fatto, ha prevalentemente evitato di prendere posizione rispetto alle diverse opinioni dottrinali che sono state elaborate a partire dalla sua stessa definizione¹.

A ben vedere, le decisioni che si sono occupate di dare applicazione a norme relative

¹ Enfatizzano il disinteresse della giurisprudenza per i temi dell'oggetto del contratto Zeno-Zencovich, *Il contenuto del contratto*, in G. Alpa, M. Bessone (a cura di), *I contratti in generale*, in *Giur. sist. civ. e comm.*, UTET, 1991, III, 728; E. Gabrielli, *I contratti in generale*, in P. Rescigno, E. Gabrielli, *Trattato dei contratti*, II ed., UTET, 2006, ora anche in Id., *Contratto e contratti. Scritti*, Torino, 2011, 45.



all'oggetto del contratto sono quantitativamente numerose²; ma nella maggior parte dei casi si limitano ad accogliere l'una o l'altra delle nozioni prospettate in dottrina, senza mostrare consapevolezza critica nell'opzione prescelta, ma semplicemente appropriandosi di volta in volta della nozione che meglio si presta alla soluzione del caso concreto³.

La tendenziale indifferenza critica della giurisprudenza riflette in un certo senso l'estrema problematicità che la definizione concettuale dell'oggetto del contratto assume in dottrina. Si tratta infatti di un tema ancora altamente dibattuto e che ha generato molteplici ricostruzioni dogmatiche che non hanno trovato una sintesi o un indirizzo prevalente. L'atteggiamento oscillante della giurisprudenza ha prodotto, tuttavia, una scarsa sensibilità alla rilevanza in termini applicativi della scelta per l'una o l'altra nozione di oggetto del contratto, e che può generare la prospettazione di soluzioni indesiderabili o poco avvedute, come accade nel caso della decisione in commento.

2. – Nella sentenza della Sezione II, n. 25804/2013, la Corte di Cassazione affronta il problema della validità di un contratto di compravendita in cui il prezzo non sia stato determinato dalle parti, né emergano certe o condivise indicazioni pattizie circa la sua determinabilità. Il compratore sostiene che il contratto sia nullo per indeterminatezza dell'oggetto e che i giudici di merito abbiano errato nel considerare che la lacuna dispositiva potesse essere colmata per il tramite dell'art. 1474 c.c., rispetto al quale non sarebbe poi stato comunque palesato il motivo per il quale, dei due criteri suppletivi legali previsti dalla citata norma, fosse stato preferito quello previsto nel primo comma (prezzo normalmente praticato dal venditore) anziché quello indicato nel terzo comma (determinazione del prezzo affidata ad un terzo).

La Corte di Cassazione ha parzialmente accolto le censure di legittimità del venditore ricorrente sotto il profilo della carenza di motivazione in ordine alla scelta del criterio di calcolo del prezzo di vendita, ipotizzando che nella specie potessero ricorrere le condizioni di applicabilità del terzo comma dell'art. 1474 c.c. Il ragionamento della Suprema Corte, in linea con un suo preesistente indirizzo interpretativo, è il seguente: il criterio del prezzo normalmente praticato dal venditore si applica esclusivamente nel caso di fornitura di cose generiche, come tali oggetto

² In effetti le norme che nel solo codice civile si occupano dell'oggetto del contratto, in generale o con riferimento a singoli tipi contrattuali, sono numerosissime. Ad esse vanno aggiunte le non poche previsioni del diritto speciale dei contratti, ivi comprese quelle contenute nel codice di consumo. Sul punto si tornerà *infra*.

³ Ci si imbatte così in numerose decisioni nelle quali l'oggetto del contratto viene riconosciuto nel *bene* che attraverso il contratto stesso viene fatto circolare nel mercato, e quindi con particolare riguardo ai casi che si riferiscono a contratti ad effetti reali, *in primis* al contratto di compravendita e al relativo preliminare. Cfr. Limitando l'attenzione alle decisioni più recenti cfr. Cass., 16 gennaio 2013, n. 952; Cass., 15 novembre 2012, n. 20012; Cass., 14 dicembre 2012, n. 23162. Ma quando l'indagine si orienti a valutare la ricorrenza di un'ipotesi di nullità per illiceità, la nozione di oggetto del contratto che ricorre con maggiore frequenza è quella di *prestazione contrattuale*, anche qualora il contratto di cui si tratta sia un contratto traslativo. Cfr. Cass., 9 novembre 2012, n. 19509, in *Foro It.*, 2013, 3, I, 937 ss. Analoga accezione di oggetto del contratto ricorre nelle decisioni che si occupano di contratti obbligatori. Cfr. Cass., 20 novembre 2012, n. 20301.



di una produzione standardizzata, in relazione alla quali solamente è individuabile un prezzo uniforme praticato dal venditore⁴. Poiché in giudizio sono emersi elementi che potrebbero far ritenere che il bene venduto (legname) non sia una cosa generica stante le particolari caratteristiche che presenta la fornitura nel caso di specie (il legname era stato tagliato in un modo specificamente indicato dal compratore, diverso da quello effettuato normalmente dal venditore), il criterio del prezzo normalmente praticato non sembrerebbe applicabile. Non potendo effettuare direttamente questa valutazione, la Corte di Cassazione ha cassato con rinvio la sentenza del giudice d'appello invitando quest'ultimo a riesaminare, alla luce delle indicazioni fornite sull'interpretazione dell'art. 1474 c.c., la questione del criterio di determinazione del prezzo di vendita.

Se pure l'opinione della Suprema Corte sull'applicabilità del criterio del primo comma dell'art. 1474 c.c. ai soli casi di contratti imprenditoriali di fornitura di beni prodotti su larga scala sia condivisibile⁵, è il presupposto da cui muove il ragionamento espresso in motivazione che lascia qualche perplessità.

La Corte di Cassazione ha analizzato espressamente l'eccezione di nullità del contratto per indeterminatezza sotto il profilo della sua ammissibilità, ma poi non ha proceduto a valutarne la fondatezza, passando direttamente a discorrere della scelta tra i due criteri di determinazione del prezzo di vendita dell'art. 1474 c.c. Traspare da questo passaggio della motivazione che, evidentemente, la Corte di Cassazione abbia dato per scontato che il contratto non fosse nullo; più precisamente, la scelta di passare all'esegesi dell'art. 1474 c.c. subito dopo aver ammesso in giudizio l'eccezione di nullità, dà ad intendere che l'art. 1474 c.c. per la Corte risolve in senso negativo la questione della nullità per indeterminatezza del prezzo. In quest'ottica, in ogni caso in cui un contratto di compravendita difetti del prezzo di vendita verrebbe sempre in soccorso l'art. 1474 c.c. in funzione sostitutiva o di completamento dell'imperfetto programma negoziale concordato dalle parti⁶. L'unico nodo da sciogliere resterebbe quello di valutare, caso per caso,

⁴ In tal senso cfr. Cass., 14 marzo 1951, n. 644, in *Foro padano*, 1951, I, 690.

⁵ Si registra in dottrina un orientamento meno restrittivo, in base al quale il requisito dell'abitudine ricorrebbe qualora si tratti di beni che il venditore alieni in serie e continuativamente, anche se non si trattasse di beni di larga produzione. Per tutti cfr. C.M. Bianca, *La vendita e la permuta*, in *Trattato di Diritto Civile Vasalli*, VII, 1, UTET, 1993, 528 ss.

⁶ Vi è un tradizionale indirizzo giurisprudenziale che scorge nell'art. 1474 c.c. uno strumento di conservazione del contratto alternativo alla declaratoria di nullità per carenza di un elemento essenziale, in tutti i casi in cui difetti una pattuizione espressa sul prezzo anche solo in termini di determinabilità (Cass., 3 marzo 1981, n. 1232). Intesa in tal modo, la previsione in esame costituirebbe una deroga al principio secondo cui è improduttivo di effetti, perché nullo o quantomeno non ancora perfezionato, il contratto in cui l'oggetto non sia determinato o determinabile. Pertanto, secondo la giurisprudenza, i criteri elencati nell'art. 1474 c.c. consentirebbero di ovviare sempre a questa specifica carenza strutturale dell'accordo (mancata determinazione del prezzo di vendita), salvo il caso in cui le parti non abbiano rinviato a terzi la determinazione del corrispettivo (art. 1473 c.c.) o abbiano rinviato ad un momento successivo la determinazione consensuale del prezzo. In tal senso, oltre alla sentenza in commento, cfr. Cass., 2 ottobre 1954, n. 3217, in *Giust. civ.*, 1955, I, 5 in cui si sostiene che se il contratto di compravendita ha forma scritta, ma manca la determinazione del prezzo, il contratto è sempre esi-



quale dei criteri di determinazione del prezzo, tra quelli disponibili, sia di volta in volta applicabile.

La funzione così attribuita all'art. 1474 c.c. non è del tutto convincente. Se la tesi espressa nella sentenza in commento fosse valida, si dovrebbe ammettere che nessun contratto di compravendita potrebbe mai essere considerato nullo per indeterminatezza almeno tutte le volte in cui l'indeterminatezza dell'oggetto discenda dalla mancata o imperfetta determinazione convenzionale del prezzo di vendita. L'art. 1474 c.c. dovrebbe essere quindi considerata – nel ragionamento della Corte – norma eccezionale che, in deroga agli artt. 1346 e 1418 c.c., consentirebbe di ritenere integrata la fattispecie negoziale anche in mancanza di un elemento costitutivo del sinallagma qual è la determinazione del prezzo di vendita, delegando al giudice⁷ o a un terzo il compito di integrare il contratto nella sua parte, per così dire, più genuinamente e specificamente dispositiva, ovvero la determinazione del valore economico del bene scambiato.

stente e valido, trovando nell'art. 1474 c.c. la necessaria integrazione legale; Cass., 6 giugno 1962, n. 1365, in *Rep. Giur. it.*, voce *Vendita*, n. 6 secondo la quale “non è esatto che la vendita debba ritenersi nulla se il contratto non indichi l'ammontare del prezzo; la legge stessa infatti (art. 1474 c.c.) fornisce i criteri per la sua determinazione”; Cass., 8 gennaio 1966, n. 139, in *Giust. Civ.*, 1966, I 701 e 2265, con nota contraria di A. Marini, ove si afferma che se le parti affermino concordemente di aver determinato il prezzo, ma indicano prezzi diversi, il contratto è nondimeno valido; Cass., 20 dicembre 1968, n. 4042, in *Giur. it.*, 1969, 864; Cass., 18 febbraio 1987, n. 1741, in *Mass. Giust. Civ.*, 1987, fasc. 2; Cass., 4 marzo 1970, n. 523, in *Giust. Civ.*, 1970, I, 680 e in *Foro it.*, 1970, I, 2506. Cass., 3 marzo 1981, n. 1232, in *Rep. Foro It.*, 1981, voce *Vendita*, n. 35 secondo la quale il ricorso ai criteri legali dell'art. 1474 c.c. va escluso nel caso in cui i contraenti abbiano pattuito il prezzo con sufficiente precisione; nello stesso senso Cass., 15 settembre 1970, n. 1427, in *Giur. it.*, 1971, I, 1, 1598; Cass., 7 aprile 1978, n. 1617, in *Rep. Foro It.*, 1978, voce *Vendita*, n. 22.

Si registra tuttavia un indirizzo giurisprudenziale minoritario che non considera l'art. 1474 c.c. la soluzione generale e residuale del mancato accordo delle parti sul prezzo. Cfr. Cass., 15 settembre 1970, n. 1427 secondo la quale se il prezzo di vendita non è determinato, né determinabile attraverso i criteri prefissati dalle parti o dalla legge, il contratto di compravendita è nullo per difetto di un suo elemento essenziale. Si segnala anche un indirizzo interpretativo secondo il quale l'art. 1474 c.c. risolverebbe le lacune contrattuali per il tramite dei criteri succedanei legali, ma non in funzione suppletiva o integrativa, bensì interpretativa. Cfr. Cass., 5 giugno 1982, n. 3435 in cui si afferma che nel silenzio delle parti si deve presumere che esse abbiano fatto riferimento al prezzo normalmente praticato dal venditore. Nello stesso senso Cass., 8 maggio 2006, n. 10503.

⁷ Spetterebbe al giudice valutare anzitutto se sia o meno applicabile il primo o il terzo comma dell'art. 1474 c.c., sulla base di una valutazione discrezionale su criteri dagli incerti confini come quello di abitudine, molteplicità delle vendite, prezzo normale, omogeneità delle condizioni di vendita e dei beni venduti, continuità delle vendite. Nel caso in cui ritenga applicabile il primo comma, sempre il giudice dovrebbe effettuare l'accertamento sul prezzo corrente praticato dall'imprenditore; anche questa ricerca implica margini di valutazione e di discrezionalità ampi: dalla individuazione del prezzo usualmente praticato all'individuazione della linea di (produzione e) vendita a cui fare riferimento nel caso di pluralità di prodotti simili alienati dalla medesima impresa, fino alla scelta se valorizzare o meno l'esistenza di rapporti contrattuali precedenti tra le parti a cui eventualmente fare riferimento nella valutazione di normalità del prezzo praticato, che potrebbe essere diverso rispetto a quello praticato normalmente nei confronti di altri acquirenti (la c.d. discriminazione di prezzo). Un'ipotesi, questa, tutt'altro che remota sul piano pratico, proprio perché la preesistenza di rapporti tra i medesimi soggetti potrebbe essere la ragione della mancata indicazione del prezzo. Cfr. G. Mirabelli, *Dei singoli contratti, Commentario del Codice Civile*, Giappichelli, 1968, 33 ss.; F. Di Marzio, *Determinazione convenzionale del prezzo*, in P. Cendon (a cura di), *Il diritto privato nella giurisprudenza*, Torino, 2007, 353 ss.; D. Valentini, *Commento all'art. 1474 c.c.*, in Id. (a cura di), *Dei singoli contratti, Commentario al Codice Civile*, UTET, 2011, 187 ss.



Il principio di conservazione del contratto, a cui certamente è ispirata la norma in commento, finirebbe, in tal modo, per tradire la sua funzione, che non è quella sostituire l'autoregolamento dispositivo con l'eteroregolamento giudiziale o espresso da un terzo, bensì quello, affatto diverso, di far conseguire i risultati pratici che le parti si attendevano da un contratto anche laddove esso presenti incompletezze o vizi espressivi⁸.

L'impressione è che la Corte di Cassazione abbia valutato con superficialità il significato e il ruolo assegnati all'art. 1474 c.c. e che la ragione, almeno in parte, sia riconducibile alla sua già riferita disabitudine a riflettere sull'esatto significato normativo dell'oggetto del contratto e sulla funzione che tale requisito assolve nel quadro della fattispecie contrattuale, con specifico riguardo al rapporto con gli altri requisiti essenziali di cui all'art. 1325 c.c.

3. – L'art. 1474 c.c. si trova collocato tra le disposizioni generali della vendita (Capo I, Sezione I del Titolo III) e segue altre due disposizioni relative alla determinazione del contenuto del contratto di compravendita, ovvero l'art. 1472 c.c. che disciplina la vendita di cose future e l'art. 1473 che si occupa dell'affidamento convenzionale ad un terzo della determinazione del prezzo della vendita (arbitraggio)⁹. Mentre l'art. 1472 c.c. si occupa della *res* oggetto di trasfe-

⁸ Nell'opinione della dottrina prevalente, il principio di conservazione del contratto (positivizzato all'art. 1367 c.c.) è un canone ermeneutico che svolge la funzione di evitare una declaratoria di nullità (della clausola o dell'intero contratto) se e a condizione che sia possibile assegnare, nel dubbio, un significato utile alle pattuizioni contrattuali. Detto principio trova il suo fondamento in una presunzione di serietà del consenso espresso dai paciscenti che conduce ad interpretare *utilmente* il contratto, nella sua eventuale parte dubbia, selezionando, tra i significati possibili, quello che meglio assecondi il raggiungimento del risultato pratico tracciato dai contraenti. La conservazione di cui si occupa l'art. 1367 c.c. è quindi funzionale alla conservazione dell'atto di autonomia, letto alla luce dello scopo pratico con esso perseguito e degli interessi concreti delle parti, laddove evidentemente scopo e interessi siano intelligibili. In tal senso cfr. S. Pugliatti, *Istituzioni di diritto privato*, III, Milano, 1935, 246; C. Grassetti, *Conservazione (principio di)*, in *Enc. dir.*, IX, Giuffrè, 1961, 173 ss. In giurisprudenza emerge la tendenza a considerare il principio di conservazione del contratto quale strumento interpretativo che risponde all'esigenza di rendere effettivamente operativa la manifestazione di volontà espressa dalle parti (cfr. Cass., 23 dicembre 2004, 23936, in *Contr.*, 2005, 751 ss. con nota di Cristina Menichino), offrendo quindi una soluzione ermeneutica compatibile e coerente con il mantenimento degli effetti che le parti hanno programmato (Cass., 8 febbraio 2005, 2520, in *Giur. it.*, 2005, I, 2057).

⁹ È interessante notare che il codice civile del 1865 non prevedesse una disposizione siffatta. L'art. 1454 – pur consentendo l'arbitraggio del terzo – richiedeva rigidamente che qualora non fosse stato espressamente chiesto l'intervento dell'arbitratore, il prezzo della vendita (civile) fosse “determinato e specificato dalle parti”, non ammettendo quindi neppure la determinabilità del prezzo. Per contro, il codice di commercio del 1882, per ovviare agli inconvenienti che nella prassi commerciale sarebbero derivati dalla necessaria determinazione espressa del prezzo di vendita tra le parti, ha ammesso la vendita a prezzo non determinato “se le parti hanno convenuto un modo qualunque di determinarlo appresso”, aprendo anche alla possibilità che le parti facciano riferimento al “giusto prezzo”. Venuta meno la separazione disciplinare, il codice civile del 1942 ha esteso alla vendita in generale la possibilità di determinare il prezzo della vendita anche laddove essa non si trovi espressamente indicata, come accadeva in precedenza solo per la vendita commerciale. Sull'analisi dei precedenti normativi dell'attuale art. 1474 c.c. cfr. in particolare T. Cuturi, *Della vendita, della cessione e della permuta*, UTET, 1915, 176 ss.; G. Gorla, *La compravendita e la permuta*, in *Trattato Vassalli*, UTET, 1937, 256 ss.; De Gregorio, *Vendita*, in *Nov. dig. it.*, XII, 2, UTET, 1940, 916 ss.



rimento, i successivi due articoli si occupano dell'altro termine dello scambio, il *pretium*. Entrambe le norme prendono in considerazione casi in cui le parti non abbiano determinato pattiziamente il prezzo della vendita. Nel caso dell'arbitraggio (art. 1473 c.c.) la legge prende in considerazione l'ipotesi in cui la determinazione del prezzo venga affidata ad un soggetto terzo, la cui valutazione verrà acquisita all'accordo negoziale come se fosse stata decisa dalle parti¹⁰. L'art. 1474 c.c., invece, considera il caso del difetto assoluto di indicazioni pattizie sul prezzo di vendita o, al più, il caso in cui le parti abbiano fatto semplicemente riferimento al "giusto prezzo". In tali casi, l'art. 1474 c.c. prevede due metodi per l'individuazione del prezzo di vendita. Il primo prevede che si faccia riferimento al "prezzo normalmente praticato dal venditore", nel caso in cui il contratto (di compravendita) abbia "per oggetto cose che il venditore vende abitualmente" (comma 1). Ma nel caso in cui il bene venduto abbia un prezzo di borsa o di mercato, è tale prezzo che dovrà essere preso in considerazione (comma 2). Il secondo metodo di individuazione del prezzo, richiesto sul presupposto che le parti abbiano "inteso riferirsi al giusto prezzo", consiste nell'affidare l'incarico ad un terzo, nominato ai sensi dell'art. 1473 c.c. Tale metodo si applica "quando non ricorrono i casi previsti" dai primi due commi dell'art. 1474 c.c. (comma 3)¹¹.

Solitamente si riconosce in dottrina che questa norma sia diretta a colmare una lacuna nella manifestazione di volontà delle parti e che quindi abbia funzione suppletiva o integrativa della mancata pattuizione a riguardo. Si tratterebbe di una fonte integrativa legale del contratto applicabile tutte le volte in cui le parti non abbiano determinato il prezzo della vendita¹². Essa avreb-

¹⁰ Sulle modalità di determinazione dell'oggetto del contratto da parte dell'arbitratore (art. 1349 c.c.) e sull'affidamento a questi dell'incarico di determinare il prezzo di vendita (art. 1473 c.c.) cfr. F. Gallo, *Arbitrio del terzo*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ.*, I, UTET, 1987, 411 ss.; G. Zuddas, *L'arbitraggio*, Napoli, 1992; F. Criscuolo, *Arbitraggio e determinazione dell'oggetto del contratto*, ESI, 1995, *passim*; Id., *Arbitraggio e perizia contrattuale*, in *Enc. dir. - Aggiornamento*, IV, Milano, 2000, 60 ss.; E. Gabrielli, *Contratto completo e clausola di arbitraggio*, in *Riv. dir. civ.*, 2001, 291 ss.; Id., *Arbitraggio*, in *Dig. disc. priv., Sez. civ. - Aggiornamento*, I, UTET, 2003, 327 ss.

¹¹ È interessante notare che il *Code Civil* francese non conosce alcuna norma assimilabile all'art. 1474 c.c.; il contratto di compravendita privo della determinazione del prezzo viene trattato come caso di contratto privo di oggetto e come tale assoggettato alla disciplina della nullità per indeterminazione dell'oggetto. Il *GBG* tedesco contiene invece una previsione parallela all'art. 1474 c.c., il § 316, il quale tuttavia prevede una regola operativa diversa: la determinazione del prezzo è rimessa alla parte che deve esigere la controprestazione. Il *Sales of Goods Act* inglese del 1979, al par. 8, individua invece un criterio integrativo legale dell'accordo in caso di mancata determinazione del prezzo di vendita: il *reasonable price*. Quanto alla vendita internazionale di merci, l'art. 55 della Convenzione di Vienna prevede che in caso di mancata determinazione del prezzo di vendita, il contenuto del contratto venga "integrato" con il prezzo generalmente applicato per le contrattazioni sui beni dello stesso tipo. Sull'art. 55 della Convenzione di Vienna cfr. G. Gitti, *L'oggetto del contratto e le fonti di determinazione dell'oggetto dei contratti di impresa*, in *Riv. dir. civ.*, 2005, I, 32 ss.; A. Giardina, *La determinazione del prezzo nei contratti internazionali*, in *Riv. dir. intern. priv. proc.*, 1993, 283 ss.; F. Marrella, *Contratti di vendita internazionale privi di prezzo, questione preliminare e Principi Unidroit*, in *Riv. arbitr.*, 2002, I, 130 ss.

¹² In tal senso si segnalano in particolare D. Rubino, *La compravendita*, in *Trattato Cicu Messineo*, Giuffrè, 1962, 248 ss.; P. Greco, G. Cottino, *Della vendita*, in *Commentario Scialoja-Branca*, II ed., Zanichelli, 1981,



be conseguentemente la funzione precipua di scongiurare la dichiarazione di nullità del contratto di compravendita per indeterminatezza del corrispettivo tutte le volte in cui si tratti di vendita commerciale, caratterizzata da una tendenziale ripetitività e standardizzazione dell'oggetto e del sistema di vendita, o dalla collocazione dell'operazione negoziale all'interno di mercati regolamentati in cui il prezzo del bene compravenduto sia predeterminato dal venditore e reso pubblico¹³.

In effetti, con particolare riferimento alle vendite mobiliari commerciali, accade sovente che le parti non si preoccupino di indicare il prezzo di vendita¹⁴, contando sulla ripetitività delle operazioni economiche e sull'abitudine della relazione tra le parti al fine della individuazione del corrispettivo dell'alienazione del bene. In tal senso l'art. 1474 c.c. esprime una tendenza del legislatore a considerare la specificità di questo genere di contrattazioni, salvaguardandole dalla potenziale applicazione della disciplina sulla nullità dell'operazione negoziale, secondo una

114; G. Bonfante, *Il contratto di vendita*, in G. Cottino, *Contratti commerciali, Trattato Diritto Commerciale Galgano*, XVI, CEDAM, 1991, 40, che qualifica la disciplina di cui all'art. 1474 c.c. quale eccezione alla regola per la quale le lacune del contratto debbono essere interpretate come disaccordo tra le parti e quindi mancato raggiungimento (potenzialmente solo momentaneo) dell'accordo; G. Mirabelli, *La vendita, il riporto, la permuta, il contratto estimatorio, la somministrazione. Commentario agli artt. 1470-1570 del codice civile*, UTET, 1988, 34 ss. il quale discorre dell'art. 1474 c.c. in termini di contributo al principio della conservazione del contratto; P. Gelato, *Il prezzo*, in M. Bin (a cura di), *La vendita. I La formazione del contratto. Oggetto ed effetti in generale*, CEDAM, 1994, 553 ss.; C.M. Bianca, *La vendita*, cit., 528, il quale tuttavia ritiene che i criteri legali ex art. 1474 c.c. siano applicabili solo se il contratto possa ritenersi concluso; O. Cagnasso, G. Cottino, *Contratti commerciali*, in *Trattato di Diritto Commerciale Cottino*, Cedam, 2000, 63 sia pure con esclusivo riferimento alla vendita commerciale; A.M. Musy, *Gli obblighi del compratore*, in A.M. Musy, S. Ferreri, *I singoli contratti. I La vendita, Trattato Sacco*, UTET, 2006, 292 ss.; F. Macario, A. Mastrolitto, *Il prezzo*, in D. Valentino (a cura di), *I contratti di vendita*, II, in *Trattato di Contratti Gabrielli*, UTET, 2007, 920 ss.; A. Luminoso, *La compravendita*, VII ed., Giappichelli, 2011, 103 ss., il quale enfatizza lo spirito di conservazione del contratto che anima l'art. 1474 c.c.; D. Valentino, *Commento all'art. 1474 c.c.*, in *Commentario del Codice Civile Gabrielli*, UTET, 2011, 186 ss.

Diversamente S. Romano, *Vendita. Contratto estimatorio*, in *Trattato Grosso-Santoro Passarelli*, Vallardi, 1960, 107, secondo il quale non può essere esclusa l'ipotesi in cui manchi completamente una comune determinazione del corrispettivo della vendita, nel qual caso si rende necessariamente inapplicabile l'art. 1474 c.c. che presuppone un patto almeno embrionale o implicito sulle modalità di determinazione del prezzo.

¹³ La giurisprudenza ritiene che non sia indispensabile, per la ricorrenza delle condizioni applicative del primo comma dell'art. 1474 c.c., che prima del contratto di vendita in esame ci fossero una continuità di precedenti analoghi contratti tra le medesime parti. Così Cass., Sez. II, 4 maggio 2005, n. 9224, in *Obbl. contr.*, 2006, 526 ss. con nota di A. Meloni Cabras, *La frazionabilità della pretesa creditoria e la normalità del prezzo di vendita*. Cfr. a tale proposito A. Bregoli, *I contratti d'impresa*, in *Giur. comm.*, 2008, 1, 140 ss.

¹⁴ Si tratta di una constatazione tradizionale, che affonda le sue radici nel diritto comune, pur non contemplando il diritto romano classico la possibilità che un contratto di compravendita potesse essere considerato efficace anche in assenza di determinazione espressa del prezzo. Io. B. De Luca, *Theatrum veritatis et iustitiae*, Vol. V, n. 9 affermava nel 1669 che “*ob frequentem contractionem, quandam certam ac generalem praetii determinationem habere videantur factam a publico foro, seu negotiarum usu, cum modica alteratione a meliori vel inferiori qualitate resultante, et sic videtur praetium in substantia certum, quale de facto ex tunc certificatur*”, così testimoniando che nella sensibilità giuridica il problema della determinazione del prezzo nelle vendite di cose di commercio quotidiano e a prezzi tendenzialmente invariati fosse percepito da molto tempo prima che il codice di commercio del 1882 e poi il vigente codice civile se ne occupassero.



prospettiva di settore che emerge anche in relazione alla disciplina di altri modelli contrattuali d'impresa o professionali: dall'art. 1561 c.c. sulla mancata determinazione del prezzo nel contratto estimatorio, all'art. 1657 c.c. sulla mancata determinazione del corrispettivo nell'appalto, alla mancata determinazione del corrispettivo per la prestazione d'opera (anche intellettuale) di cui agli artt. 2225 e 2233 c.c.¹⁵

Analizzando tuttavia la lettera del primo comma dell'art. 1474 c.c., il lessico utilizzato dal legislatore pone il riferimento al prezzo normalmente praticato dal venditore sul piano ermeneutico e non su quello dell'integrazione della fattispecie contrattuale¹⁶. La rubrica stessa (“*Mancanza di determinazione espressa del prezzo*”) fa riferimento ad una carenza che non è assoluta in ordine al prezzo della vendita, bensì limitata alla sua manifestazione esplicita, così indicando che il legislatore abbia inteso congegnare la disposizione in esame quale strumento di intercettazione di una volontà negoziale implicita o rimasta semplicemente inespressa, ma esistente e presente nelle pattuizioni dei contraenti.

Ed infatti, il riferimento al prezzo normalmente praticato tra le parti, di cui si fa menzione al primo comma, è il prezzo al quale “*si presume le parti abbiano voluto riferirsi*” nel contratto. Proprio il riferimento ad una tipologia di vendite commerciali a carattere ripetitivo e a relazioni contrattuali dotate di una certa continuità tra le parti qualifica il silenzio delle parti sul prezzo non come carenza strutturale dell'accordo bisognosa di una stampella legale, bensì quale problema squisitamente interpretativo dell'atto di autonomia privata. La soluzione contenuta nel primo comma dell'art. 1474 c.c., letta in questa prospettiva, appare del tutto coerente con il canone ermeneutico fondamentale previsto dall'art. 1362 c.c. Laddove quest'ultimo richiede in linea generale all'interprete di determinare la comune intenzione delle parti indagando il comportamento complessivo dei contraenti, l'art. 1474 c.c. individua tale comportamento nelle precedenti relazioni contrattuali intercorse tra le medesime parti, laddove il contratto sia riferibile ad un sistema relazionale caratterizzato da abitudine, continuità e standardizzazione degli scam-

¹⁵ Analoghe disposizioni sono previste anche in relazione alla mancata determinazione consensuale del corrispettivo nel mandato oneroso (art. 1709 c.c.), e – specularmente – di due altri contratti che presentano un rapporto di specie a genere con il contratto di mandato, vale a dire la spedizione (art. 1740 c.c.) e la commissione (1733 c.c.). La giurisprudenza, per parte sua, esprime disponibilità ad estendere l'applicazione della ratio dell'art. 1474 c.c. a tutte le relazioni contrattuali dotate dei medesimi caratteri di continuità, uniformità ed abitudine, anche a tipi contrattuali ulteriori a quelli in cui il legislatore ha ritenuto di prevedere disposizioni espresse sulla determinazione del corrispettivo economico della prestazione tipica, come nel caso del contratto di locazione e di affitto di fondo rustico. Cfr. Cass., 22 marzo 2013, n. 7268 in *Dir. giur. agr. amb.*, 2013, 11, 681 con nota di M. Megha che ritiene applicabile l'art. 1474 c.c. per evitare la declaratoria di nullità di un contratto di un affitto di fondo rustico in cui venga meno, per una sopravvenienza legislativa, la clausola determinativa del canone.

¹⁶ Secondo la diversa opinione di D. Rubino, *La compravendita*, cit., 248 la disposizione in commento ha solo apparentemente carattere interpretativo, nel senso che è formulata in modo da lasciar intendere che i tre criteri ivi indicati servano “ad esprimere quella che si suppone essere la volontà dei contraenti”, ma in realtà “suppliscono alla mancanza di una effettiva volontà delle parti al riguardo”.



bi¹⁷. In questo contesto, allora, trova pieno senso la scelta del legislatore di rinviare, in via presuntiva, “*al prezzo normalmente praticato dal venditore*” quale prezzo voluto dalle parti.

La specificità dell’art. 1474 c.c. consiste, dunque, nell’indicare al giudice un particolare percorso nella ricerca della comune intenzione delle parti di un contratto di compravendita privo della determinazione del prezzo quando ne ricorrano le condizioni di applicazione. In tali casi, la presenza di un referente oggettivo chiaro, ossia il prezzo di vendita normalmente praticato dal venditore, rende inutile cercare altrove per ricostruire il contenuto del contratto. In presenza di vendite commerciali di carattere ripetitivo e a contenuto uniforme, se le parti avessero inteso pattuire un prezzo diverso da quello normalmente pratico, lo avrebbero precisato espressamente. Il silenzio acquista quindi un significato di accettazione delle condizioni economiche di vendita normalmente praticate dal venditore (o nel mercato, nel caso dei beni a cui fa riferimento il secondo comma dell’art. 1474 c.c.) e il ruolo del giudice consiste nel ricercare questa comune volontà inespressa. Il che presuppone, però, che l’accordo sul prezzo vi fosse ma sia rimasto implicito, come accade proprio in quelle operazioni di mercato in cui il singolo contratto costituisce un segmento di una relazione stabile, o quantomeno durevole, tra i contraenti¹⁸.

A conferma della natura interpretativa del criterio espresso dal primo comma dell’art. 1474 c.c. (ma lo stesso vale per il secondo comma), vi è l’esclusione espressa dell’applicabilità di questa norma non solo quando le parti abbiano espressamente determinato il prezzo o previsto i suoi criteri di determinazione (il che è ovvio), ma anche quando il prezzo non sia stabilito “*per atto della pubblica autorità o da norme corporative*”. A prescindere dall’inattualità del riferimento all’ordinamento corporativo, questo inciso indica che la norma in commento è alternativa alle quelle che prevedono meccanismi di integrazione *ab externo* del contenuto del contratto. In presenza di una espressa pattuizione o in caso di prezzi imposti da una pubblica autorità, non vi è ragione di ricercare altrove la comune volontà delle parti, giacché essa è già espressa dai contraenti o da fonti integrative inderogabili. Ciò significa, ancora una volta, che l’art. 1474 c.c. si occupa di interpretazione del contratto, e non di integrazione.

Simili conclusioni si traggono dall’analisi dell’ultimo comma dell’art. 1474 c.c., che tratta

¹⁷ Si tratta di situazioni oggi estremamente ricorrenti, specie nelle vendite mobiliari di beni standard; si pensi alla vendita su catalogo o al crescente fenomeno dell’e-commerce. In tali casi la mancata esplicita pattuizione del prezzo, intesa come espressione di una comune volontà negoziale sul valore del bene scambiato, rinvia ai valori economici indicati unilateralmente dal venditore nel listino prezzi, e quindi appunto al “prezzo normalmente praticato dal venditore” di cui tratta l’art. 1474 c.c. Il compratore, effettuando l’ordine, accetta il prezzo indicato dal venditore, e proprio l’art. 1474 c.c. legittima l’interprete a presumere dalla decisione d’acquisto del compratore l’adesione al prezzo proposto dal compratore. Cfr. sul punto G. Santini, *Commercio e servizi. Due saggi di economia del diritto*, Il Mulino, 1988, 344 ss.

¹⁸ Tant’è che si discute in dottrina sulla ricorrenza delle condizioni di applicabilità dell’art. 1474 c.c. ai casi in cui non vi siano precedenti rapporti tra i contraenti. In senso negativo cfr. P. Greco, G. Cottino, *Della vendita*, cit., 114. Ma la soluzione normativa conserva intatta la sua logica anche in questa ipotesi, nella misura in cui il contratto con il cliente “nuovo” non muti nella sostanza le condizioni di alienazione del medesimo genere di beni generalmente praticato dal venditore nei confronti di altri clienti.



dell'ipotesi in cui “*le parti abbiano inteso riferirsi al giusto prezzo*”, nel qual caso il legislatore rende applicabili le soluzioni previste dai commi precedenti (prezzo normalmente praticato dal venditore, prezzo di mercato) se ne ricorrano i requisiti; altrimenti si dovrà affidare la determinazione del prezzo ad un arbitratore, nominato ai sensi dell'art. 1473 c.c. Nuovamente le espressioni utilizzate dal legislatore non sembrano lasciare margini di incertezza sulla funzione della norma. Il riferimento ad una scelta espressa dei contraenti di attuare l'affare sulla base di valore obiettivo, sia esso il prezzo normalmente praticato dal venditore o quello di mercato, o sulla base di una valutazione che un terzo, in posizione neutrale, effettuerà, indicano che anche qui non si pongano questioni di completezza della fattispecie, bensì di determinazione in concreto del prezzo – in base a parametri legali, certo, ma resi applicabili in base ad una espressa e consapevole scelta dei contraenti, quella di riferirsi al prezzo “giusto”.

Semmai è discutibile quando e a quali condizioni si possa ritenere che le parti abbiano fatto riferimento al giusto prezzo. Escluso che la norma richieda l'utilizzo testuale di questa espressione nel regolamento contrattuale, bastando che le parti abbiano inteso fare riferimento, anche indiretto o sottinteso, al giusto prezzo, la dottrina esprime valutazioni diverse sull'individuazione di una sicura soluzione interpretativa di questo requisito¹⁹. Ciò che si può dire, con riferimento tanto al giusto prezzo, quanto al prezzo normalmente praticato dal venditore o da quello di mercato, è che sia sempre necessario che le parti si siano espresse sul prezzo, sia pure in modo embrionale, sottinteso o indiretto. L'art. 1474 c.c. non trova applicazione nei confronti di ogni contratto di compravendita in cui il prezzo non sia individuato con esattezza, ma solo rispetto a quelli in cui i contraenti abbiano almeno “*voluto riferirsi al prezzo normalmente praticato*” o al prezzo che “*si desume dai listini o dalle mercuriali*”, oppure abbiano “*inteso riferirsi al giusto prezzo*”; tutti casi in cui il regolamento contrattuale esprime indici di individuazione del prezzo.

La valenza normativa dell'art. 1474 c.c. non è dunque quella di individuare una tipologia di contratti (di compravendita) che sarebbero nulli per indeterminatezza ma che la norma “salva” facendo intervenire il giudice o un terzo con funzione integrativa, a prescindere ed oltre la volontà delle parti²⁰. L'art. 1474 c.c. ha la diversa, e se si vuole più limitata, funzione di chiarire

¹⁹ C.M. Bianca, *La vendita e la permuta*, cit., 544; Rubino, *La compravendita*, cit., 257.

²⁰ L'irrelevanza della corrispondenza tra l'integrazione legale e la volontà delle parti, o meglio l'interesse da essi perseguito, diffusa nelle riflessioni di chi opta per la funzione integrativa del precetto di cui all'art. 1474 c.c. pone in questo caso il rapporto tra integrazione legale e interpretazione del contratto in termini assai diversi da quelli considerati da quella parte della dottrina che ha tracciato una linea di continuità tra criteri di integrazione legale del contenuto del contratto e il perseguimento delle autentiche finalità prefissate dagli autori dell'atto. Il riferimento va alle riflessioni di chi ritiene che l'eterointegrazione apprestata dall'ordinamento non pieghi il contratto a finalità diverse da quelle perseguite dai contraenti, ma si limiti a colmare le lacune della disciplina pattizia rispettando la funzione del congegno negoziale voluto dalle parti (per tutti cfr. C. Scognamiglio, *Interpretazione del contratto ed interessi dei contraenti*, 1992, CEDAM, 300 ss. e 426). Del resto, anche chi ha analizzato la funzione dell'integrazione legale prefigurata dall'art. 1374 c.c. in relazione alla coppia contenuto-effetti del contratto ed ha rilevato che il fenomeno dell'integrazione legale del regolamento



che nella pratica commerciale ci si può imbattere in contratti che appaiono privi della determinazione del prezzo, ma che in realtà individuano il prezzo in via indiretta o implicita, riferendosi ad un prezzo giusto, o al prezzo di mercato o ancora ai prezzi praticati in altre contrattazioni aventi analogo contenuto. Non vi è alcun contratto da completare²¹, né alcuna deroga all'operatività degli artt. 1346 e 1419, comma 2, c.c.; vi sono alcune soluzioni interpretative tipiche che valorizzano alcune particolari condizioni di mercato in cui un'interpretazione eccessivamente formalistica dell'art. 1346 e 1419, comma 2, c.c. potrebbe condurre a ritenere nullo per indeterminatezza del prezzo un contratto che in realtà contiene tutti gli elementi per identificare il corrispettivo della vendita. Casi in cui la comune volontà dei contraenti, o – se si preferisce – il regolamento contrattuale analizzato nella sua oggettiva configurazione, si è espresso con completezza, sia pure attraverso formule indirette. In tutti i casi in cui, invece, il silenzio delle parti assume un significato negativo, di mancato raggiungimento di un accordo sul prezzo, l'art. 1474 c.c. non si può applicare, poiché non c'è nessun significato da svelare o ricostruire, nel senso che non c'è alcun accordo e quindi nessun contratto di compravendita²².

Lungi quindi dall'indugiare in un "rilevato ad ogni costo volontaristico" sul problema ermeneutico dell'art. 1474 c.c.²³, appare preferibile una ricostruzione del meccanismo normativo che ponga l'accento sulla contestualizzazione dell'operazione contrattuale in ambiti di mercato in cui l'assenza di determinazione del prezzo abbia in effetti un senso, e non sia mero vuoto regolativo del rapporto da riempire tramite i criteri legali contenuti nell'art. 1474 c.c. Non sempre ciò accade; non sempre il silenzio significa qualcosa, poiché talvolta può non significare nulla, può cioè essere un elemento puramente negativo, o meglio un non-elemento, indice di carenza strutturale finale (dove la nullità ex art. 1418 c.c.) o iniziale (dove l'attesa per il perfezionamento del contratto)²⁴. Spetta all'interprete, caso per caso, valutare se il silenzio sia o meno si-

negoziale investa non solo il piano degli effetti ma anche quello del regolamento, ha precisato che la fonte privata del regolamento pattizio "rimane, per così dire, il motore del contratto, nel senso che la sua mancanza o impedisce una valida conclusione del contratto (nel senso della nullità) o preclude la possibilità di parlare di contratto in senso tecnico" Così S. Rodotà, *Le fonti di integrazione del contratto*, 1969, Giuffrè, 87). Nel caso dunque del contratto di compravendita privo di una convenzione sul prezzo, l'operazione preliminare che deve essere compiuta riguarda la completezza del regolamento di fonte privata, e solo in caso di soluzione positiva – in relazione al contesto sociale o economico in cui il contratto si è concluso e in applicazione delle indicazioni che provengono dalla norma in commento – si apre la possibilità di applicare i criteri di cui all'art. 1474 c.c., che dunque non si contrappongono ma anzi valorizzano il *decisum* degli autori del contratto.

²¹ In generale sulla nozione e sui problemi ricostruttivi dei contratti incompleti si rinvia a A. Fici, *Il contratto "incompleto"*, Torino, 2005; D. Valentino, *Il contratto «incompleto»*, in *Riv. dir. priv.*, 2008, 509 ss.

²² In tal senso G.B. Ferri, *La vendita in generale. Le obbligazioni del venditore. Le obbligazioni del compratore*, in *Trattato di Diritto Privato Rescigno*, XI, UTET, 2000, 523 ss.

²³ Il riferimento va a D. Valentino, *Commento*, cit., 190.

²⁴ Sembra alla fine recuperare questo collegamento tra il silenzio sul prezzo di vendita e l'attribuzione di significato alla luce delle pattuizioni negoziali D. Valentino, *Commento*, cit., 190 la quale afferma che "L'anomalia che consente di violare il sacrario della decisione esplicita dei contraenti sull'elemento simbolo-prezzo trova le sue radici nella presumibilità che le parti abbiano voluto integrare il contenuto contrattuale, rinviando ad accordi precedenti o ad anteriori determinazioni". Sul punto cfr. anche U. Natoli, *Significato e limiti dell'intervento*



gnificativo, e quindi decidere se applicare i criteri dell'art. 1474 c.c. oppure optare per la nullità o l'incompletezza dell'operazione negoziale²⁵.

Non è condivisibile pertanto la tesi che attribuisce a questa norma la funzione di restringere, se non cancellare, i casi in cui una vendita possa essere considerata nulla per indeterminatezza (del prezzo). Oltre il dato testuale, che già suggerisce, come detto, una soluzione differente, ammettere un'integrazione *ab externo* del contratto e che riguardi un elemento tutt'altro che secondario qual è il prezzo della compravendita, equivale a sostenere che il legislatore abbia ammesso un'ipotesi di interferenza nel merito dell'operazione economica dei privati secondo uno schema anomalo di intervento "ad intermittenza", cioè a seconda, di volta in volta, che le parti abbiano o meno definito il prezzo di vendita. Uno schema anomalo, si diceva, perché diverso sia da quello previsto nell'art. 1339 c.c., a norma del quale l'integrazione o la sostituzione di clausola avviene sempre, ci sia stata o meno la previsione pattizia, in ragione della natura inderogabile della previsione legale e non in considerazione della necessità di "salvare" una fattispecie incompleta; sia da quello dell'art. 1340 c.c., ove le regole operazionali esterne (le clausole d'uso) si rendono applicabili nel silenzio delle parti, ma in ragione della loro supposta conformità al regolamento pattizio ("*se non risulta che non sono state volute dalle parti*") non per evitare una declaratoria di nullità.

Del resto, sotto altro angolo visuale, non si vede quale alternativa logico-giuridica vi sia oltre le categorie del contratto valido e invalido sotto il profilo della completezza dei suoi elementi essenziali. O il contratto presenta tutti gli elementi necessari perché possa produrre i suoi effetti e allora non serve alcun sostegno integrativo sanante, oppure il contratto difetta di un suo elemento essenziale (in ipotesi, appunto, il prezzo della vendita), ma allora si è per definizione di fronte ad un fatto giuridico improduttivo di effetti, rispetto al quale l'intervento del giudice o del terzo non sembra poter imprimere quel mutamento genetico che sarebbe necessario perché tale fatto si trasformi in un contratto (valido e quindi) efficace.

del giudice nella determinazione della cosa e del prezzo, nota a Cass., 4 giugno 1946, n. 721, in *Giurisprudenza Completa Cassazione Civile*, 1946, II, 182.

²⁵ Si può condividere, allora, in un diverso scenario, l'atteggiamento prudente di quella parte della dottrina che esprime la sua contrarietà ad un utilizzo eccessivamente rigido e formale dello strumento della nullità per indeterminatezza o indeterminabilità dell'oggetto del contratto. In particolare G. Alpa, *Indeterminabilità dell'oggetto del contratto, giudizio di nullità e principio di buona fede*, in *Giur. it.*, 1977, I, 1, c. 698; V. Roppo, *Sugli usi giudiziali della categoria "indeterminatezza/indeterminabilità dell'oggetto del contratto" e su una sua recente applicazione a tutela di "contraenti deboli"*, in *Giur. it.*, 1979, I, 2, c. 146 e F. Macario, *Rischio contrattuale e rapporti di durata nel nuovo diritto dei contratti: dalla presupposizione all'obbligo di rinegoziare*, in *Riv. dir. civ.*, I, 2002, 72. Tuttavia, la prospettiva assunta da questa dottrina resta quella tradizionale di annoverare l'art. 1474 c.c. tra gli esempi di intervento suppletivo del legislatore, in prospettiva di conservazione dell'operazione negoziale, volto ad evitare la vanificazione degli effetti del contratto. Concetto quale integrazione della fattispecie negoziale, la funzione dell'art. 1474 c.c. non potrebbe essere additata nella salvaguardia degli effetti "voluti" dalle parti e quindi del contratto in quanto autoregolamento. Si consideri, poi, la profonda diversità strutturale dell'asserito intervento integrativo implicato dall'art. 1474 c.c. rispetto a quello "generale" dell'art. 1339 c.c. in cui ad integrare la fattispecie contrattuale è la fonte statutale, non il giudice o il terzo. Su questi temi cfr. anche G. Gitti, *L'oggetto*, cit., 12 ss.



Peraltro, a fronte di un contratto di vendita in cui si ipotizzi che il prezzo non sia stato pattuito tra le parti, ci si confronta con un problema che, sul piano dell'inadeguatezza della fattispecie, va ben oltre l'incompletezza dell'oggetto. Un contratto di compravendita senza la determinazione del prezzo è anzitutto un contratto privo di sinallagma, che non soddisfa la struttura causale del tipo legale: una vendita senza prezzo non è una vendita. Sotto una diversa visuale, un contratto di compravendita senza prezzo potrebbe essere considerato un contratto sul quale le parti non hanno raggiunto (o non hanno raggiunto ancora) un accordo, mancando allora il primo elemento essenziale dell'art. 1325 c.c.

Queste riflessioni possono svelare così un paradosso alla base delle teorie che ritengono l'art. 1474 c.c. un dispositivo di integrazione legale che evita la declaratoria di nullità per incompletezza dell'oggetto. L'incompletezza che l'applicazione di questa norma verrebbe a sanare è un'incompletezza che non riguarderebbe tanto o solo l'oggetto, ma investirebbe il profilo causale e la stessa sussistenza dell'accordo²⁶. È paradossale sostenere che il legislatore abbia previsto un congegno di salvataggio del contratto, affidato peraltro al giudice per la valutazione del prezzo normalmente praticato dal venditore o nel mercato, o a un terzo in caso di prezzo giusto, in presenza di una lacuna così profonda della fattispecie contrattuale, che investe il profilo dell'accordo e della causa, oltre che dell'oggetto. Appare invece logicamente più razionale, oltre che maggiormente coerente con il dettato normativo, ritenere che l'art. 1474 c.c. abbia preso in considerazione casi in cui la carenza nella determinazione del prezzo sia solo apparente, e rispetto ai quali servivano modelli ricostruttivi attraverso i quali giungere alla determinazione dell'oggetto del contratto in casi e circostanze, che in concreto ricorrono sovente e oggi più di un tempo, in cui i contraenti abbiano fatto affidamento ad un meccanismo di identificazione del prezzo non esplicitato nell'accordo o manifestato semplicemente nella locuzione del "prezzo giusto".

4. – Il ragionamento che la Corte di Cassazione ha svolto nella sentenza in commento sull'applicazione dell'art. 1474 c.c. non sembra dunque condivisibile nella misura in cui esprime la convinzione che la norma in questione consenta sempre e in linea di principio di individuare il prezzo di vendita quando tale indicazione difetti, spettando semplicemente al giudice (di merito) valutare le circostanze per decidere se fare utilizzo del criterio del prezzo normalmente praticato dal venditore o quello della determinazione da parte dell'arbitratore per procedere con l'integrazione del contratto necessaria per evitare la pronuncia di nullità. La quale, in effetti, non viene neppure presa in considerazione dalla Corte di Cassazione, evidentemente nella convinzione che l'art. 1474 c.c. venga in ogni caso in soccorso.

²⁶ Non a caso alcuni sostenitori della tesi qui criticata si preoccupano di precisare che la sanatoria integrativa dell'art. 1474 c.c. presuppone che almeno un minimo di completezza dell'accordo sia stata raggiunta; con ciò dimostrando che anche in quella prospettiva giace una certa consapevolezza che il problema dell'incompletezza, così come posto tradizionalmente rispetto all'art. 1474 c.c., coinvolga più che il solo oggetto del contratto. Cfr. C.M. Bianca, *La vendita*, cit., 528; F. Macario, A. Mastrolitto, *Il prezzo*, cit., 920.

JUS CIVILE



Questa impostazione non è solo opinabile alla luce di quanto osservato a proposito del significato normativo che la dottrina tende ad attribuire all'art. 1474 c.c., ma è anche il frutto di quella posizione di incertezza della giurisprudenza in tema di oggetto del contratto di cui si accennava in precedenza.

Il codice civile, come noto, non offre alcuna definizione dell'oggetto del contratto, ma utilizza il termine *oggetto*, in riferimento alla materia contrattuale, con significati ed accezioni fluttuanti e talora contrastanti. Ci si può così imbattere in previsioni che si riferiscono all'oggetto del contratto come alla *cosa*, ovvero più in generale al bene giuridico sul quale si proietta l'interesse delle parti contrattuali ovvero al *diritto* su tale bene che viene attribuito contrattualmente (ad esempio gli artt. 1416, 1516, 1518 c.c.), ovvero alla *prestazione* che dà esecuzione al programma negoziale (ad esempio gli artt. 1347, 1348, 1568, 1677 c.c.) o al *contenuto* complessivo del contratto (ad esempio l'art. 1369 c.c.). Gli stessi requisiti dell'oggetto del contratto elencati all'art. 1346 c.c. sono fuorvianti rispetto ad un inquadramento unitario della fattispecie, giacché tra di essi compaiono sia caratteri che si adattano ad una concezione di oggetto del contratto quale rappresentazione di un bene (determinatezza e determinabilità) ed altri che sembrano potersi riferire solo alla prestazione (possibilità) o all'operazione contrattuale nel suo complesso (liceità).

Si ha quasi l'impressione che il legislatore del 1942 abbia ricondotto all'oggetto del contratto, *sub specie* di elementi caratterizzanti tale requisito, ipotesi tra loro eterogenee di inidoneità della fattispecie contrattuale a produrre effetti, facendone conseguire la nullità per mezzo del secondo comma dell'art. 1418 c.c. In altre parole, possibilità, liceità e determinatezza/determinabilità rilevano nella misura in cui il loro negativo viene elevato a causa di nullità testuale del contratto, senza tuttavia che dette ipotesi di invalidità presentino connotati comuni o quantomeno comparabili²⁷.

Poggiando su un mosaico di dati normativi così incerti e polisensibili²⁸ e memore degli avver-

²⁷ Ad opinione di G. Gorla, *La teoria dell'oggetto del contratto nel diritto continentale* (civil law), in *Jus*, 1953, 295 s. il limite di una teoria dell'oggetto del contratto risiede nel fatto che essa finirebbe per accoppiare ragioni di invalidità del contratto fra loro troppo diverse da poter essere unificate in un concetto generale, che così "non presenterebbe alcuna utilità, né pratica né scientifica, neppure per quel ristretto numero di casi in cui v'è in apparenza una certa uniformità"; essa rappresenterebbe "la semplice constatazione che vi sono delle regole giuridiche, le quali stabiliscono la invalidità del contratto a seguito di un difetto o di un certo carattere della prestazione o oggetto", ma tra loro così disparate che la predetta constatazione potrebbe al più "servire a classificare certe regole sui contratti in un indice alfabetico, e forse neppure a questo!".

²⁸ Discorrono della matrice storica della complessità di accezioni e degli equivoci sull'oggetto del contratto che si ravvisano nel codice civile del 1942 C.A. Cannata, *Oggetto del contratto*, in *Enc. dir.*, XXIX, Giuffrè, 1979, 827 ss.; R. Fiori, *Il problema dell'oggetto del contratto nella tradizione civilistica*, in L. Capogrossi Colognesi (a cura di), *Modelli teorici e metodologici nella storia del diritto privato. Obbligazioni e diritti reali*, Jovene, 2003, 169 ss. Con riferimento agli studiosi del diritto civile, è diffusa la constatazione che l'eredità del codice napoleonico, trasmessa dal codice del 1865 che riproduceva agli artt. 1116, 1117 e 1118 il contenuto dei corrispondenti articoli del *Code Civil* in cui l'oggetto del contratto veniva definito come una *res* suscettibile di contrattazione, abbia mantenuto latente una visione "materialistica" dell'oggetto del contratto che riaffiora di



timenti di illustri autori sull'improbabilità di ogni tentativo di costruire una teoria unitaria dell'oggetto del contratto²⁹, la dottrina non ha sviluppato una definizione concettuale condivisa dell'oggetto del contratto in generale.

La giurisprudenza³⁰ ha reagito alle ambiguità lessicali del codice assumendo, caso per caso, la nozione di oggetto del contratto più adatta al congegno contrattuale in esame, in particolare propendendo nel caso dei contratti traslativi per una concezione c.d. realistica o materialistica, in cui il bene o i beni scambiati all'esito dell'operazione negoziale e sui quali si proiettano gli interessi delle parti sarebbero il punto di riferimento oggettivo tanto dell'atto contrattuale quanto del rapporto che con esso si viene a creare tra il singolo contraente e la *res* scambiata.

Indubbiamente questa concezione ha il vantaggio di mettere al centro della struttura del contratto (traslativo) i valori economici che con esso vengono scambiati, e che, connotando l'intera operazione, rendono agevole la loro valutazione di conformità con i requisiti previsti dall'art. 1346 c.c.³¹. Ciò che più difficilmente può dirsi rispetto ai contratti ad effetti obbligatori in cui, diversamente dai contratti ad effetti (esclusivamente) reali, assume centralità l'adempimento degli obblighi del contraente-debitore più che il bene oggetto della prestazione; la quale a sua volta potrebbe consistere in un *facere* il cui oggetto non facilmente può essere "reificato" in un bene giuridico.

Ebbene, tra gli appigli testuali che giustificano la concezione materialistica o realistica dell'oggetto dei contratti traslativi, e di compravendita in particolare, si trova significativamente proprio l'art. 1474 c.c., che infatti così esordisce: "*Se il contratto ha per oggetto cose che il venditore vende abitualmente [...]*". Questa connessione tra oggetto del contratto e *res* asseconda appunto quell'idea giurisprudenziale che bene scambiato e prezzo di vendita costituiscano oggetto del contratto di compravendita. La carenza di un esplicito riferimento del contratto ad uno di questi due elementi, nel quadro di questa concezione che pone al centro della scena proprio *res* e *pretium*, induce più facilmente a ragionare in termini di nullità e ritenere applicabili, lad-

quando in quando anche nel codice del 1942. Cfr. in tal senso G. Alpa, *Appunti sulla nozione di oggetto del contratto*, in *Vita not.*, 1981, 815; Id., *Oggetto del negozio giuridico*, in *Enc. giur. Treccani*, XXI, Roma, 1990; G.B. Ferri, *Il negozio giuridico*, CEDAM, 2001, 145.

²⁹ A partire da G. Gorla, *La teoria*, cit., 295 il quale ha messo in luce – anche attraverso la comparazione con i sistemi di *common law* in cui la nozione stessa di oggetto del contratto è sconosciuta – l'inutilità pratica e scientifica di una nozione unitaria e di una teoria generale dell'oggetto del contratto, non prestandosi la materia ad essere concettualizzata ed ordinata sistematicamente. Nella medesima direzione A. Falzea, *La condizione e gli elementi dell'atto giuridico*, Milano, 1941, 30 ss.; E. Betti, *Teoria generale del negozio giuridico*, in *Trattato di Diritto Civile Vassalli*, UTET, 1950, II ed., 237 ss.; L. Mengoni, *L'oggetto dell'obbligazione*, in *Jus*, 1952, 156 ss.; N. Irti, *Oggetto del negozio giuridico*, in *Nov. dig. it.*, XI, UTET, 1965, 806 ss.; R. Scognamiglio, *Dei contratti in generale*, in *Commentario Scialoja-Branca*, Zanichelli, 1970, 353 ss.; G.B. Ferri, *Capacità e oggetto nel negozio giuridico: due temi meritevoli di ulteriori riflessioni*, in *Quadr.*, 1989, 9 ss.; R. Sacco, *Il contratto*, in *Trattato Sacco*, UTET, 1993, II, 19 ss.; E. Gabrielli, *L'oggetto*, cit., 45 ss.; G. Gitti, *L'oggetto*, cit., 11 ss., il quale parla di "questione ormai filosofica" in relazione al tentativo di definire l'oggetto del contratto.

³⁰ Cfr. nota 3.

³¹ Con riferimento al contratto di compravendita, accolgono esplicitamente questa impostazione G. Bonfante, *Il contratto*, cit., 30; G.B. Ferri, *La vendita*, cit., 505 ss.



dove disponibili, dispositivi ausiliari per evitarla. Se viene infatti a mancare la rappresentazione del referente oggettivo esterno verso il quale gli effetti del contratto sono destinati a prodursi e verso il quale gli interessi delle parti sono orientati, matura la convinzione che manchi un elemento essenziale della fattispecie. Diverso approccio si avrebbe se altrimenti si ritenesse che *res* e *pretium* non siano essi l'oggetto del contratto, ma la loro rappresentazione converga, insieme ad altri elementi, a costituire l'oggetto del contratto, sia esso concepito come l'insieme delle prestazioni a cui le parti siano tenute o il contenuto complessivo, oggettivamente considerato, del regolamento contrattuale. In queste visioni alternative dell'oggetto del contratto, l'interprete è portato a non fermarsi alla constatazione che difetti la rappresentazione della *res* o del *pretium* della vendita, ma ad analizzare il contesto più ampio in cui detta rappresentazione si inserisce, dal quale potrebbe emergere quella determinatezza o determinabilità che l'esame della sola rappresentazione "materiale" dei beni coinvolti non svela.

Non è questa la sede per discutere la fondatezza della tesi realistica, originata sotto la vigenza del codice del 1865 ed ancora sostenuta da un'autorevole dottrina³², né di discorrere delle critiche e delle soluzioni alternative che sono state elaborate in passato come oggi in dottrina³³. È interessante però registrare due dati storici. Da un lato, si assiste al progressivo abbandono della tesi realistica, che sempre meno spazio trova in dottrina, in favore delle tesi alternative in cui la considerazione sulla designazione della *res* trova una sua collocazione, specie quando essa assume una sua indiscutibile centralità come nel caso dei contratti traslativi, ma ove l'oggetto del contratto non si riduce ad essa³⁴. D'altro lato, è restata sostanzialmente priva di una replica

³² G.B. Ferri, *Il negozio*, cit., 152 ss. afferma che l'oggetto del contratto è quel bene che costituisce il punto di riferimento oggettivo (ad esempio la cosa e il prezzo, nella vendita) degli specifici interessi di cui, attraverso il contratto, s'intende disporre. [...] nella vendita, il trasferimento della proprietà della cosa o del diritto, dal compratore al venditore e, dunque, l'acquisto da parte di quest'ultimo, della proprietà della cosa o del diritto è l'effetto della vendita, non già il suo oggetto. Nel senso poi della corrispondenza tra oggetto dell'atto e oggetto del rapporto, intesi come profili diversi del medesimo fenomeno giuridico cfr. A. Falzea, *La condizione*, cit., 301 in particolare. Si attestano su posizioni simili E. Betti, *Teoria*, cit., 79 ss.; L. Cariota-Ferrara, *Il negozio giuridico nel diritto privato italiano*, ESI, 1956, 624 ss.

³³ Tra le voci più autorevoli in favore della tesi dell'oggetto del contratto come contegno a cui le parti sono contrattualmente tenute cfr. G. Giorgi, *Teoria delle obbligazioni nel diritto moderno italiano esposta con la scorta della dottrina e della giurisprudenza*, E. e F. Cammelli ed., 1925, Tomo 3, 379 ss.; G. Osti, *Contratto*, in *Nov. dig. it.*, IV, 1959, 503; G. Mirabelli, *Dei contratti in generale*, in AA.VV., *Commentario del codice civile*, Tomo 3, UTET, 1967, 153 ss. Per i sostenitori della tesi dell'oggetto del contratto come contenuto N. Irti, *Oggetto*, cit., 802 ss. in particolare; E. Redenti, *Dei contratti nella pratica commerciale*, CEDAM, 1931, 25 ss.; R. Scognamiglio, *Contratti in generale*, in *Trattato Grosso-Santoro Passarelli*, Giuffrè, 1966, 120; Id., *Dei contratti in generale*, in *Commentario Scialoja-Branca*, Zanichelli, 1970, 350 ss.

³⁴ Oggetto del contratto è il contenuto disposto dalle parti; e, nel contenuto, trova luogo la designazione del termine (bene o fatto o modo di essere della persona, ecc.), su cui si svolgeranno gli effetti. Così N. Irti, *Oggetto*, cit., 211. Va segnalato, tuttavia, che il più recente diritto speciale dei contratti non ha abbandonato le ambiguità lessicali che hanno contribuito a generare le ambivalenze ricostruttive dell'oggetto del contratto. Si pensi all'art. 33, comma 4, del Codice del Consumo nel quale l'oggetto del contratto si individua nella prestazione, seguito però dal successivo art. 34, comma 1, in cui si avverte che la vessatorietà della clausola va valutata tenendo conto "della natura del bene e del servizio oggetto del contratto".



adeguata l'osservazione critica svolta dai sostenitori delle tesi alternative a quella realistica in base alla quale essa finirebbe per trasformare un elemento esterno al contratto (la *res*, il bene) e verso il quale sono semmai destinati ad operare gli effetti del contratto, in un elemento essenziale della fattispecie negoziale³⁵.

5. – Queste osservazioni suggeriscono un ripensamento da parte della giurisprudenza. La prospettiva da cui muove la decisione in commento si fonda su una concezione dell'oggetto del contratto che, pur trovando proprio nell'art. 1474 c.c. un apparente riscontro testuale, tende tuttavia ad essere superata o quantomeno valutata con diffidenza in dottrina. Una posizione più consapevole dello stato di avanzamento degli studi in materia di oggetto del contratto, meno assertiva e più problematica, può recuperare un punto di vista maggiormente attento all'interpretazione dell'art. 1474 c.c., che non sembra davvero potersi qualificare come congegno suppletivo o integrativo delle eventuali lacune contrattuali sul prezzo. La sdrammatizzazione dell'omessa rappresentazione quantitativa della materialità del bene oggetto della prestazione del compratore offre l'occasione per una valutazione accorta dell'incidenza del silenzio delle parti sulla determinazione del prezzo rispetto alle sorti del contratto. Un tale ripensamento giova a scongiurare intromissioni indesiderabili del Giudice o del terzo nella determinazione di un elemento cruciale dell'operazione economica, qual è il prezzo della vendita, agevolando piuttosto una valutazione dell'effettiva dimensione del contenuto delle pattuizioni contrattuali in termini di completezza e quindi di validità.

³⁵ Per tutti R. Scognamiglio, *Dei contratti*, cit., 351.