

## INDICE – LEZIONE N. 2 – DIRITTO CIVILE

### **L'AUTONOMIA PRIVATA E IL NEGOZIO GIURIDICO**

1. L'autonomia privata: nozione.....	p. 2
2. Volontà e dichiarazione nel negozio giuridico .....	p. 2
3. Limiti dell'autonomia privata.....	p. 3
4. L'integrazione del regolamento negoziale privato .....	p.4
5. Gli elementi del negozio giuridico.....	p.4
6. Negozi unilaterali e contratti.....	p.5
7. Deliberazioni.....	p.7

## L'AUTONOMIA PRIVATA E IL NEGOZIO GIURIDICO

### 1. L'autonomia privata: nozione

**L'autonomia privata** è la possibilità per i singoli di regolare da soli i rapporti giuridici con altre persone.

Tale autonomia si realizza attraverso **il negozio giuridico**.

*Che cos'è il negozio giuridico?*

**È un atto o un insieme di atti di più persone, volto a produrre effetti riconosciuti e garantiti dall'ordinamento giuridico.**

Gli atti negoziali consistono normalmente in *dichiarazioni* (ad esempio lo scambio della proposta e dell'accettazione per la conclusione di un contratto).

Talvolta però essi possono consistere anche in comportamenti che diano materialmente *attuazione* ad un assetto di interessi negoziali (ad esempio chi sale su un tram concludendo così un contratto di trasporto).

Il negozio giuridico ha l funzione di consentire ai singoli di regolare in modo autonomo i propri interessi, dando ad essi un assetto *voluto*. Tuttavia la volontà non basta a giustificare l'efficacia del negozio, ciò che crea il vincolo è *la posizione di un regolamento di interessi nei confronti di altre persone attraverso la dichiarazione o la attuazione negoziale*.

Per esempio l'assunzione di un impegno, il trasferimento di un diritto e così via.

### 2. Volontà e dichiarazione nel negozio giuridico

Di solito la dichiarazione negoziale corrisponde a ciò che il dichiarante vuole. Tuttavia a volte questa corrispondenza può mancare. Non vi è problema quando il dichiarante abbia nel proprio intimo un'intenzione diversa da quella risultante dalla dichiarazione negoziale: si parla in questo caso di **riserva mentale**. Non vi è problema neppure quando la mancanza di volontà di impegnarsi sia palese all'esterno: c'è il caso della dichiarazione di contenuto giuridico pronunciata durante una *recitazione* teatrale. In questi casi la dichiarazione è ovviamente del tutto inefficace.

Diverso invece il caso in cui la divergenza derivi da un **errore nella dichiarazione** (ad esempio voglio scrivere 100 e per distrazione scrivo 1000) e quelli in cui siano state usate espressioni dal significato equivoco. Problematici sono anche i casi nei quali il processo di formazione della volontà negoziale sia stato turbato dalla **minaccia**, dall' **inganno** o dall' **errore** (ad esempio, compro un oggetto credendolo d'argento ma in realtà non lo è).

Da una parte quindi vi è l'esigenza di tutelare il dichiarante, per evitare di sottoporlo a vincoli non voluti; dall'altra va considerato che il negozio giuridico può suscitare in altri soggetti **affidamenti**, i quali pure esigono tutela.

Queste due esigenze contrapposte vengono contemperate attraverso un sistema di regole (nei prossimi riassunti), le quali fanno prevalere ora la *volontà* del dichiarante, ora l'*affidamento* del destinatario della dichiarazione e dei terzi interessati, in base ad un principio di *responsabilità* del dichiarante per gli affidamenti da lui suscitati e meritevoli di tutela.

### 3. Limiti dell'autonomia privata.

Il potere dei singoli di regolare da se i propri interessi trova un limite nell'esigenza che tali interessi non siano in contrasto con quelli della società, e anzi siano degni di protezione giuridica.

Da qui una serie di limiti all'esercizio della autonomia privata.

Talvolta l'ordinamento giuridico consente ai privati solo una scelta tra determinati *tipi* di negozi giuridici. Così, nel diritto di famiglia esiste solo un numero chiuso di **negozi tipici** come il matrimonio, l'adozione e così via.

In alcuni casi la legge determina rigidamente tutti gli effetti del negozio tipico, altre volte invece lascia uno spazio entro il quale la volontà privata può determinare il contenuto del negozio purché in modo lecito.

Accanto a tali ipotesi, resta il vasto campo degli accordi contrattuali per i quali **vale il principio della atipicità**.

Il codice civile prevede espressamente alcuni tipi di contratti (come la compravendita, l'appalto, la locazione), ma le parti possono liberamente determinarne il contenuto, e possono anche concludere contratti che non rientrano in questi tipi purché il contratto sia lecito e diretto a realizzare interessi meritevoli di tutela giuridica (art. 1322 c.c.).

#### 4. L'integrazione del regolamento negoziale privato

Normalmente chi stipula un contratto o un altro negozio giuridico non ne regola tutti gli effetti. Così, due persone possono stipulare una compravendita accordandosi sulla cosa e sul prezzo, senza determinare ad esempio il luogo della consegna. È normale poi che le parti non dispongano nulla circa le ipotesi "patologiche", come quella che la cosa sia danneggiata o distrutta durante il trasporto. In queste casi la lacuna del regolamento negoziale è colmata dalla legge.

Naturalmente, gli effetti essenziali del negozio devono essere stati voluti dalle parti: essi costituiscono il nucleo, al quale possono solo accedere le disposizioni integrative. Così, si può integrare un contratto di vendita immobiliare solo se le parti si sono accordate sulla cosa e sul prezzo; se le parti non hanno raggiunto l'accordo, il contratto è nullo.

Si tratta infatti di **norme dispositive (o suppletive)**, derogabili cioè da una diversa pattuizione degli interessi e applicabili solo in mancanza di questa. In ciò consiste il principio dell' **autonomia privata**: si antepone il regolamento voluto dalle parti nel caso concreto a quello di tenuto oggettivamente giusto in astratto da legislatore. Ovviamente l'autonomia privata incontra dei limiti, fissati da norme e principi, non derogabili rappresentati dalle **norme imperative**. Talvolta la contrarietà a norme imperative rende nullo l'intero negozio, altre volte invece la nullità è parziale, viene sostituita automaticamente la parte contraria da quanto previsto dalla disposizione imperativa.

ESEMPIO:

Se un bene sottoposto alla disciplina dei prezzi viene venduto a un prezzo superiore a quello massimo consentito, la vendita resta valida per un prezzo automaticamente ridotto al livello di calmiera.

Quindi concorrono a determinare il regolamento negoziale *le dichiarazioni dei privati*, la *legge* (con norme dispositive o imperative), e talvolta anche *gli usi e l'equo apprezzamento del giudice* (questi ultimi però in via subordinata e in funzione solo integrativa, mai modificativa).

#### 5. Gli elementi del negozio giuridico.

**Gli elementi essenziali del contratto** sono: l'accordo delle parti, la causa, l'oggetto, la forma, quest'ultima quando è prescritta dalla legge sotto pena di nullità.

- **L'accordo delle parti-manifestazione di volontà:** il primo elemento in un più ampio concetto di negozio giuridico patrimoniale va individuato nella manifestazione di volontà, così da essere riferibile non solo ai negozi che richiedono un accordo tra le parti, ma anche a quelli che consistono in una dichiarazione o comportamento unilaterale.
- **La causa:** è un concetto di cui parleremo più avanti, ma è bene anticipare che è la ragione essenziale del negozio, la giustificazione delle prestazioni negoziali. Occorre che la causa esista, sia lecita (art. 1418, 2 co. c.c.) e degna di tutela (art. 1322, 2 co. c.c.).
- **L'oggetto:** consiste nelle prestazioni negoziali e deve essere possibile, lecito, determinato o determinabile (artt.1346, 1418 co.2 c.c.).
- **La forma:** la volontà negoziale, per acquisire rilevanza giuridica, deve sempre manifestarsi all'esterno in una forma o nell'altra. Dicendo che la **forma** è un requisito del negozio "quando risulta che è prescritta dalla legge sotto pena di nullità" si fa riferimento non alla forma in genere, ma alla *forma speciale* e vincolata richiesta per alcuni tipi di negozio, ad esempio l'atto notarile e la scrittura privata.

Questi elementi sono detti **essenziali**, peqa loro mancanza o i loro difetti influiscono sulla validità del negozio. Vi sono poi modalità del negozio la cui presenza è solo eventuale e che vengono perciò detti elementi **accidentali**: sono *la condizione, il termine e il modo*.

Tali aspetti del negozio giuridico verranno analizzati nel dettaglio in seguito.

## 6. Negozi unilaterali e contratti.

Il negozio giuridico si dice **unilaterale** quando è costituito dalla dichiarazione di volontà o dal comportamento negoziale di una sulla *parte*: si pensa al testamento o all'abbandono di una cosa mobile.

Con il termine **parte** si intende non solo una singola persona (fisica o giuridica), ma anche un gruppo di persone che si pongono rispetto al negozio come un unico centro di interessi.

Così, per esempio, la promessa di un premio per la migliore dissertazione di laurea su un certo argomento costituisce un negozio unilaterale (promessa al pubblico ex art. 1989 c.c.) tanto se proviene da un singolo, quanto se proviene da un gruppo di persone che intendano obbligarsi insieme.

Se il negozio è costituito dalle dichiarazioni di volontà o dai comportamenti negoziali di due o più parti, si dice **bilaterale** o **plurilaterale**. Il **contratto** è il negozio con il quale *due o più parti* costituiscono, regolano o estinguono rapporti giuridici *patrimoniali* (art. 1321 c.c.).

Guardiamo quale operazioni giuridiche patrimoniali si possono compiere unilateralmente e quali invece richiedono un contratto.

La necessità del consenso di *tutti* gli interessati (dunque di un contratto) è evidente nelle operazioni giuridiche nelle quali ciascun partecipante assume obbligazioni o dispone di propri diritti. meno evidente e invece nelle attribuzioni a titolo gratuito. in tal caso il concorso della volontà del beneficiario potrebbe apparire superflua, dato che l'operazione avrebbe per lui esclusivamente conseguenze vantaggiose. Ma non sempre gli acquisti comportano solo benefici. Ad esempio la proprietà di un edificio implica la responsabilità oggettiva per i danni cagionati dalla sua rovina.

In considerazione di ciò vale il principio generale che le attribuzioni di diritti, le promesse e le rinunce a favore di una persona determinata richiedono l'accettazione del beneficiario o, quantomeno, possono venire da questo rifiutate.

Più precisamente, l'accettazione è necessaria se si tratta di donazione (art. 782, co. 2 c.c.).

Per questi atti gratuiti **diversi dalla donazione** la legge non richiede l'accettazione espressa del beneficiario, ma consente a quest'ultimo *il rifiuto* nel termine richiesto dalla natura dell'affare o dagli usi: in mancanza di tale rifiuto il contratto è concluso (artt. 1333 co. 2 e 1336 c.c.).

Lo stesso meccanismo opera per ogni altro **contratto con obbligazioni del solo proponente** (ad esempio la promessa di un compenso a una persona per tutti gli affari che procurerà, rimanendo essa libera di adoperarsi o meno per pro cacciarli).

Questa regola è fondata sulla considerazione che perlopiù il beneficiario non ha ragione di respingere effetti a lui favorevoli, e che perciò la sua accettazione si può presumere. Per la

donazione, invece, che viene circondata da cautele, non si è sentita un analogo esigenza di semplificazione, e perciò si è richiesta l'accettazione espressa.

Attenzione: quando il contratto si conclude senza necessità di accettazione da parte dell'*oblato* (cioè il destinatario dell'offerta), Esso assume un aspetto assai prossimo a quello del negozio unilaterale. tuttavia ne resta distinto perché la sua efficacia può venire paralizzata dal rifiuto, a differenza di quanto accade per il negozio unilaterale, che ha effetto senz'altro.

La legge ammette peraltro che ci si possa anche obbligare mediante vere e proprie promesse unilaterali, ma solo in determinati casi, espressamente previsti.

Vediamo ora quali sono le operazioni giuridiche residue, che possono venire realizzate con **negozi unilaterali**.

Innanzitutto *gli atti che riguardano direttamente solo il patrimonio di chi li compie*.

Così il conferimento della procura, l'abbandono di una cosa mobile, l'accettazione o la rinuncia all'eredità.

La rinuncia ad un diritto reale su cosa altrui è un atto unilaterale che ha un effetto immediato sul patrimonio del proprietario della cosa (si pensi alla rinuncia a una servitù di passaggio sul fondo del vicino): il proprietario della cosa non più gravata non acquista però un diritto nuovo, bensì riacquista semplicemente la pienezza del diritto di proprietà, in virtù dell'elasticità del dominio, e perciò non si richiede la sua accettazione, ne gli è consentito il rifiuto.

Un caso a sé è costituito dall'abbandono unilaterale della proprietà di un immobile, che ne determina l'acquisto da parte dello Stato (art. 827 c.c.).

Vi sono poi *atti unilaterali che implicano modificazioni anche sfavorevoli del patrimonio altrui*.

Esempio:

Il recesso da un contratto o da una associazione o società.

Ma questi negozi presuppongono, in chi li compie, un potere derivante dal contratto o dalla legge.

## **7. Deliberazioni.**

Le deliberazioni sono dichiarazioni negoziali approvate, all'unanimità o a maggioranza, dall'organo collegiale di una persona giuridica o di un gruppo organizzato (esempio: assemblea di soci, assemblea di condominio). Esse valgono come regolamento negoziale del gruppo: perciò si considerano come negozi unilaterali (anche se pluripersonali) provenienti dal gruppo stesso.

La Giurista Online