

## **Introduzione**

La grave crisi economica in cui versa lo Stato italiano, negli ultimi anni ha colpito pesantemente il settore immobiliare obbligando gli operatori ad utilizzare formule contrattuali atipiche non previste espressamente dal diritto civile ma create appositamente al fine di favorire gli interessi delle parti, un avvio più probabile delle trattative e quindi della contrattazione.

Considerata la diffusione di tali forme contrattuali, al fine di agevolare i propri cittadini, il legislatore nazionale ha deciso di fornire una disciplina normativa<sup>1</sup> univoca in modo tale da garantire alle parti contrattuali maggiori possibilità di avviare e concludere l'iter negoziale, accompagnato da maggiori tutele per le parti fruitrici.

Alla luce delle novità normative intervenute, il presente elaborato propone un excursus illustrativo della formulazione dei differenti contratti di compravendita e della disciplina fiscale correlata.

Il primo capitolo, relativo al contratto di compravendita, tratta di come questo negozio giuridico sia disciplinato nel nostro ordinamento sul piano civilistico. Viene analizzata la sua formulazione, che parte da una proposta di acquisto da parte del potenziale acquirente alla quale consegue un'accettazione dalla controparte venditrice, le obbligazioni a cui sono sottoposte le parti, con particolare attenzione a quanto possono influire la condizione e il termine sull'efficacia del contratto stesso. Inoltre, si studia la formulazione del contratto preliminare di compravendita, del quale si approfondiscono gli elementi essenziali e i profili applicativi.

Il capitolo secondo si concentra, invece, sugli aspetti fiscali del contratto di compravendita: tratta delle imposte da versare all'atto

---

<sup>1</sup> D.L. 133/2014, cosiddetto "Decreto sblocca Italia" poi convertito con la legge 164/2014

dell'acquisto di un immobile, differenziando l'utilizzo cui è adibito lo stesso a seconda che si tratti di un immobile strumentale piuttosto che di un immobile ad uso abitativo per il quale possono essere presenti particolari agevolazioni come, ad esempio, quella per la prima casa. Un'ulteriore distinzione con riferimento all'imposizione fiscale, viene fatta in riferimento allo status giuridico dell'acquirente e del venditore, distinguendo a seconda che si tratti di persona fisica o di persona giuridica. Infine, sono analizzate le imposte successive all'acquisto, gravanti sia sull'acquirente sia sul venditore dell'immobile, con una particolare attenzione alle ipotesi in cui il contratto di compravendita sia sottoposto ad una condizione o ad un termine.

Il terzo capitolo illustra il contratto di "Rent to Buy" sia dal punto di vista civilistico che da quello fiscale.

Si tratta di una nuova tecnica di compravendita capace di mutare il mercato immobiliare in quanto caratterizzata da una particolare dinamicità e flessibilità. A seguito di una trattazione in cui si spiega il funzionamento di questa tipologia negoziale relativamente nuova, si espone come il regime fiscale sia differente a seconda dello status giuridico di chi ne usufruisce e del momento in cui si applica. Si passa, infine, all'illustrazione delle differenti criticità del negozio per quanto riguarda la fase di godimento, con riguardo al regime fiscale dei canoni corrisposti per l'utilizzo dell'immobile e di quelli da considerare quali acconti sul prezzo dell'eventuale futura vendita. Sono argomentate, altresì, le ipotesi di risoluzione del contratto a seguito del mancato esercizio del diritto di acquisto da parte del conduttore nonché la risoluzione contrattuale a causa dell'inadempimento delle parti.

## CAPITOLO PRIMO - IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA

### 1. Premessa: cenni sulla disciplina civilistica del contratto di compravendita.

Tra i contratti di alienazione diretti a realizzare lo scambio dei beni, il più diffuso è il contratto di compravendita, che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto<sup>2</sup>, a fronte del pagamento di un prezzo determinato o determinabile.<sup>3</sup> La circostanza che il corrispettivo dello scambio di un determinato bene sia il prezzo distingue la vendita dalla permuta.<sup>4</sup>

Il contratto di compravendita, cui ricorre la maggioranza delle persone per procurarsi la disponibilità dei beni di cui necessita, è uno dei negozi più importanti sia per quel che concerne la rilevanza della sua funzione economica sia perché presenta una varietà di caratteristiche.

---

<sup>2</sup> “La compravendita, secondo la definizione contenuta nel Codice civile, è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto (ad es.: un diritto di credito, art. 1260 cod. civ., o un diritto di partecipazione ad una società, art. 2322, o un diritto di sfruttamento di un’opera dell’ingegno o di un’invenzione industriale, art. 2581 e 2589) verso il corrispettivo di un prezzo (art. 1470 cod. civ.) che è elemento essenziale della vendita e consiste in un corrispettivo in denaro (anche se in valuta straniera).”: così A.TORRENTE – P.SCHLESINGER, “*Manuale di diritto privato*”, XVII ed., Milano, 2004, p.533 ss.

<sup>3</sup> Cfr. art. 1470 c.c. In base alla definizione che offre il legislatore (art. 1470 Cod. civ.) “La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo”

<sup>4</sup> “La permuta differisce dalla vendita in quanto lo scambio non è caratterizzato dall’intervento di un prezzo, ma ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di cose o della titolarità di altri diritti (art. 1552 cod. civ.): cosa contro cosa, come nella forma primitiva di scambio chiamata baratto, o cosa contro un credito, ecc., salvo l’intervento di eventuali conguagli in danaro. Tranne regole particolari in tema di evizione (art. 1553) e di spese (art. 1554: salvo patto contrario sono a carico di entrambi i contraenti, a differenza della vendita in cui, sempre salvo patto contrario, sono a carico del compratore, art. 1475), per la permuta sono richiamate, in quanto compatibili, le norme stabilite per la vendita (art. 1555)”: così A.TORRENTE – P.SCHLESINGER, “*Manuale di diritto privato*”, XVII ed., Milano, 2004, p.550

È un contratto *consensuale* che si perfeziona e produce i suoi effetti con il realizzarsi dell'accordo tra le parti<sup>5</sup>, senza la necessità della consegna del bene.

È un contratto ad effetto *traslativo* in quanto produce sempre il trasferimento del diritto e non comporta alcun obbligo a carico della parte venditrice di concludere un successivo negozio giuridico per il trasferimento del diritto a favore della parte acquirente. L'effetto traslativo, di solito, è immediato e si verifica al momento del perfezionamento dell'accordo contrattuale, indipendentemente dal pagamento del prezzo e dalla consegna del bene.

Tuttavia, il trasferimento del diritto non è sempre un effetto immediato del contratto di vendita. Si pensi, a mero titolo esemplificativo, alla vendita di cosa futura (il diritto alienato non esiste ancora), ovvero alla vendita generica o alternativa (il bene è stato indicato solo in modo generico o alternativo), o ancora alla vendita di cosa altrui (il titolare del diritto non è il venditore).

In tali casi, l'acquisto del diritto non può essere immediato e, quindi, la parte venditrice è obbligata a far acquistare il diritto stesso alla parte

---

<sup>5</sup> Ai sensi dell'art. 1376 c.c. "Nei contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa determinata, la costituzione o il trasferimento di un diritto reale ovvero il trasferimento di un altro diritto, la proprietà o il diritto si trasmettono e si acquistano per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato."

L'art. 1465 c.c. "Nei contratti che trasferiscono la proprietà di una cosa determinata ovvero costituiscono o trasferiscono diritti reali, il perimento della cosa per una causa non imputabile all'alienante non libera l'acquirente dall'obbligo di eseguire la controprestazione, ancorché la cosa non gli sia stata consegnata. La stessa disposizione si applica nel caso in cui l'effetto traslativo o costitutivo sia differito fino allo scadere di un termine. Qualora oggetto del trasferimento sia una cosa determinata solo nel genere, l'acquirente non è liberato dall'obbligo di eseguire la controprestazione, se l'alienante ha fatto la consegna o se la cosa è stata individuata. L'acquirente è in ogni caso liberato dalla sua obbligazione, se il trasferimento era sottoposto a condizione sospensiva e l'impossibilità è sopravvenuta prima che si verifichi la condizione."

acquirente<sup>6</sup>. Si parla di vendita obbligatoria in quanto l'effetto immediato prodotto dal contratto è, appunto, di natura obbligatoria. L'effetto traslativo è raggiunto automaticamente senza la necessità di una successiva fase di adempimento, a differenza degli effetti obbligatori che, mirando ad un risultato propriamente materiale, richiedono il compimento di successivi atti esecutivi.

Il diritto deve essere trasferito secondo i caratteri giuridici promessi; nel caso in cui questo non accada, risulterà violato l'impegno traslativo del venditore per un' imperfetta attuazione dell'attribuzione reale e sorgerà a carico del venditore una specifica responsabilità<sup>7</sup>.

Di conseguenza, sono trasmessi alla parte acquirente tutti i diritti accessori a quello dell'alienazione come i diritti sulle pertinenze<sup>8</sup>, i diritti di garanzia che assistono il credito ceduto<sup>9</sup>, i frutti civili<sup>10</sup> e gli interessi che maturano dal giorno della vendita.<sup>11</sup>

---

<sup>6</sup> Cfr. art. 1476 c.c., ai sensi del quale “quella di fargli acquistare la proprietà della cosa o il diritto, se l'acquisto non è effetto immediato del contratto”

<sup>7</sup> L'art. 2043 c.c. così recita testualmente: “Qualunque fatto doloso o colposo che cagiona ad altri un danno ingiusto, obbliga colui che ha commesso il fatto a risarcire il danno.”

<sup>8</sup> L'art. 1477 c.c. prevede che “La cosa deve essere consegnata nello stato in cui si trovava al momento della vendita. Salvo diversa volontà delle parti, la cosa deve essere consegnata insieme con gli accessori, le pertinenze e i frutti dal giorno della vendita. Il venditore deve pure consegnare i titoli e i documenti relativi alla proprietà e all'uso della cosa venduta.”

<sup>9</sup> Ai sensi dell'art. 1263 c.c., “Per effetto della cessione, il credito è trasferito al cessionario con i privilegi, con le garanzie personali e reali e con gli altri accessori. Il cedente non può trasferire al cessionario, senza il consenso del costituente, il possesso della cosa ricevuta in pegno; in caso di dissenso, il cedente rimane custode del pegno. Salvo patto contrario, la cessione non comprende i frutti scaduti.”

<sup>10</sup> L'art. 821c.c. stabilisce al comma 2 che “Chi fa propri i frutti deve, nei limiti del loro valore, rimborsare colui che abbia fatto spese per la produzione e il raccolto.”

<sup>11</sup> Ai sensi dell'art. 1477 c.c. “La cosa deve essere consegnata nello stato in cui si trovava al momento della vendita. Salvo diversa volontà delle parti, la cosa deve essere consegnata insieme con gli accessori, le pertinenze e i frutti dal giorno della vendita. Il venditore deve pure consegnare i titoli e i documenti relativi alla proprietà e all'uso della cosa venduta.”

È molto importante individuare il momento in cui si produce l'effetto traslativo anche ai fini della specifica disciplina di passaggio dei rischi: il rischio contrattuale relativo al deterioramento ovvero al perimento del bene, è sempre e comunque a carico dell'acquirente, che è tenuto al pagamento del prezzo a partire dal momento in cui si è prodotto l'effetto traslativo, benché non sia avvenuta la consegna del bene oggetto di contrattazione<sup>12</sup>.

Ancora, il contratto di compravendita è ad *effetti reali*<sup>13</sup> in quanto il trasferimento del diritto avviene per effetto del consenso ed al momento della formazione del consenso stesso. Nei casi sopra indicati, ossia nel caso di vendita di cosa futura, vendita generica e vendita di cosa altrui, la vendita rimane comunque un contratto ad effetti reali poiché l'effetto traslativo troverà la propria fonte nel contratto di compravendita e non in un distinto negozio traslativo di esecuzione.

Il diritto deve essere trasferito secondo la promessa fatta alla parte acquirente. Nell'ipotesi in cui ciò non accada (come nel caso in cui una volta venduta la proprietà di una cosa l'acquirente non l'acquista oppure l'acquista gravata da oneri e diritti altrui), emergeranno

---

<sup>12</sup> Ai sensi dell'art. 1465 c.c., "Nei contratti che trasferiscono la proprietà di una cosa determinata ovvero costituiscono o trasferiscono diritti reali, il perimento della cosa per una causa non imputabile all'alienante non libera l'acquirente dall'obbligo di eseguire la controprestazione, ancorché la cosa non gli sia stata consegnata. La stessa disposizione si applica nel caso in cui l'effetto traslativo o costitutivo sia differito fino allo scadere di un termine. Qualora oggetto del trasferimento sia una cosa determinata solo nel genere, l'acquirente non è liberato dall'obbligo di eseguire la controprestazione, se l'alienante ha fatto la consegna o se la cosa è stata individuata. L'acquirente è in ogni caso liberato dalla sua obbligazione, se il trasferimento era sottoposto a condizione sospensiva e l'impossibilità è sopravvenuta prima che si verifichi la condizione."

<sup>13</sup> Cfr. art. 1376 c.c., "Nei contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa determinata, la costituzione o il trasferimento di un diritto reale ovvero il trasferimento di un altro diritto, la proprietà o il diritto si trasmettono e si acquistano per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato."

responsabilità in capo al venditore per effetto della violazione dell'impegno traslativo e della conseguente mancata o incompleta attribuzione del bene al compratore.

Dalla definizione del codice civile emerge che il contratto di compravendita é un contratto sinallagmatico o a prestazioni corrispettive: la compravendita rientra nell'ambito dei cosiddetti "contratti reali", la cui categoria richiede che vi sia condizionalità reciproca tra le prestazioni. Vi sono, quindi, due tipi di obbligazione che devono essere adempiute al fine di dare esecuzione al contratto di compravendita: l'obbligazione del venditore, che consiste nella consegna del bene nei tempi stabiliti, e l'obbligazione dell'acquirente che, a sua volta, deve effettuare il pagamento del prezzo pattuito entro la scadenza concordata.

La parte acquirente, a fronte del diritto acquistato, sopporta il sacrificio del pagamento di un prezzo pattuito: tra vantaggio e sacrificio sussiste un nesso di causalità. La causa della vendita va individuata nello scambio di un diritto con una somma di denaro. Normalmente, questa causa è lecita, ma nel caso ipotetico in cui non lo fosse si determinerebbe la nullità del contratto stesso.

Ciò in quanto il contratto di compravendita deve essere composto da una serie di elementi, essenziali ai fini della validità del contratto medesimo.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Ai sensi dell'art. 1325 c.c. "I requisiti del contratto sono: l'accordo delle parti; la causa; l'oggetto; la forma, quando risulta che è prescritta dalla legge sotto pena di nullità."

## **2. La formazione del contratto: la proposta di acquisto del promissario acquirente e l'accettazione del promissario venditore.**

Nel procedimento di formazione del contratto, al fine di pervenire alla conclusione dell'atto di compravendita, assumono considerevole rilevanza la proposta<sup>15</sup> della parte promissaria acquirente e l'accettazione<sup>16</sup> della parte promissaria venditrice.

Si tratta di atti prenegoziali, che costituiscono dichiarazioni di volontà unilaterali e quando alla proposta segue l'accettazione, si forma l'accordo contrattuale nel quale si fondono la volontà esplicitata nella proposta e quella alla base dell'accettazione.

In particolare, la proposta d'acquisto segue la sottoscrizione per accettazione da parte dell'alienante. Fino al momento in cui quest'ultimo non effettua l'accettazione, la proposta obbliga e vincola solo la parte acquirente. Quest'ultima, tuttavia, può ritirare la proposta a meno sia irrevocabile: in tale ultimo caso, l'acquirente può solo attendere la decisione del venditore di accettarla o meno, nel rispetto del termine convenuto.

La parte proponente, che dichiara la propria offerta come "irrevocabile", preclude direttamente la possibilità di ritirare la propria proposta al fine di concedere alla controparte il tempo necessario per svolgere qualsiasi tipo di analisi, ricerca o indagine, volte a verificare la convenienza economica della proposta. Un'eventuale revoca dell'offerta rivolta alla controparte, precedentemente dichiarata "irrevocabile", sarebbe inefficace, salvo il caso in cui la revoca sia intervenuta dopo la scadenza del termine per il quale la proposta era stata dichiarata irrevocabile. Con la precisazione che, qualora la

---

<sup>15</sup> La proposta è l'atto con il quale inizia il procedimento.

<sup>16</sup> Per accettazione si intende l'atto con il quale si chiude il procedimento.

proposta non contenga l'indicazione della durata dell'irrevocabilità, questa si intende estesa al lasso di tempo ordinariamente previsto per l'accettazione della proposta stessa.

La proposta irrevocabile non perde la sua efficacia nel caso di morte o sopravvenuta incapacità del proponente<sup>17</sup>. Pertanto, anche in tali casi la controparte potrebbe accettare l'offerta, purché l'altra parte sia informata dell'accettazione entro il termine di validità della proposta.<sup>18</sup>

Nel momento in cui l'accettazione dell'alienante sia comunicata all'acquirente presso il proprio indirizzo<sup>19</sup>, il contratto si considera

---

<sup>17</sup> Ai sensi dell'art. 1329 c.c., “Se il proponente si è obbligato a mantenere ferma la proposta per un certo tempo, la revoca è senza effetto. Nell'ipotesi prevista dal comma precedente, la morte o la sopravvenuta incapacità del proponente non toglie efficacia alla proposta, salvo che la natura dell'affare o altre circostanze escludano tale efficacia.”

<sup>18</sup> Così l'art. 1335 c.c. stabilisce che “La proposta, l'accettazione, la loro revoca e ogni altra dichiarazione diretta a una determinata persona si reputano conosciute nel momento in cui giungono all'indirizzo del destinatario, se questi non prova di essere stato, senza sua colpa, nell'impossibilità di averne notizia.”

<sup>19</sup> “Ma questa fusione dove e quando avviene? Basta che la volontà di accettare sia stata dichiarata oppure occorre che sia stata trasmessa all'altra parte? È sufficiente che la lettera sia ricevuta dal proponente oppure occorre che egli l'abbia anche letta? Vari principi potrebbero essere adottati dal legislatore: il principio della dichiarazione (efficacia della volontà non appena dichiarata); il principio della spedizione (efficacia della volontà non appena trasmessa all'altra parte); il principio della ricezione (momento perfezionativo: quello nel quale l'altra parte riceve la dichiarazione di accettazione); il principio della cognizione (occorre che l'altra parte abbia conoscenza dell'accettazione). Questo principio, che, dal punto di vista logico, presenta maggiore coerenza degli altri esaminati, è stato accolto dal nostro legislatore: in verità, non può verificarsi la fusione delle volontà, il consenso, se non vi è la consapevolezza di entrambe le parti. Perciò il contratto si considera concluso nel momento e nel luogo in cui il proponente ha conoscenza dell'accettazione della proposta.

[...] la legge, basandosi, del resto, sull'*id quod plerumque accidit*, ha temperato il rigore a cui è ispirata la teoria della cognizione. Essa, infatti, ha stabilito la presunzione che la dichiarazione diretta ad una persona si reputa conosciuta da questa non appena giunta nella casa o nell'azienda del destinatario: pertanto, per dimostrare che il contratto si è perfezionato, è sufficiente dimostrare che la dichiarazione di accettazione è pervenuta all'indirizzo del proponente (art. 1335 cod. civ.). Graverà su quest'ultimo l'onere di provare – se intende contestare l'avvenuto perfezionamento del contratto – di essersi trovato senza colpa sua o dei

perfezionato ed entrambe le parti restano obbligate vicendevolmente a sottoscrivere l'atto di compravendita.

Sia la proposta che l'accettazione possono essere revocate con un apposito atto. In specie, per quel che concerne la revoca della proposta, il proponente per impedire la conclusione del contratto, può revocare la proposta purché emetta la dichiarazione di revoca prima che giunga formalmente l'accettazione al suo indirizzo (art. 1328, comma 2). Non è rilevante, invece, che la revoca della proposta pervenga alla controparte (accettante) dopo che l'accettazione sia arrivata all'indirizzo del proponente. Per quel che riguarda la revoca dell'accettazione, essa non esplica alcun effetto se non giunge a conoscenza della parte proponente al suo indirizzo prima che giunga l'accettazione<sup>20</sup>.

Nell'ambito della sequenza degli adempimenti della proposta di acquisto e della successiva accettazione, è fondamentale il momento in cui la proposta viene accettata dalla parte alienante; ciò dal momento che con la sottoscrizione di quest'ultima sarà concluso, di fatto, un contratto preliminare. Ai fini della sua validità, possono anche non comparire gli elementi del futuro contratto, ma devono assolutamente essere presenti gli elementi essenziali<sup>21</sup> (id est l'indicazione dei dati delle parti, l'oggetto della compravendita ed il

---

suoi dipendenti nell'impossibilità di averne notizia." A. TORRENTE – P. SCHLESINGER, *Manuale di diritto privato*, XVII ed., Milano, 2004, p.492 ss.

<sup>20</sup> Ai sensi dell'art. 1328 c.c. "La proposta può essere revocata finché il contratto non sia concluso. Tuttavia, se l'accettante ne ha intrapreso in buona fede l'esecuzione prima di avere notizia della revoca, il proponente è tenuto a indennizzarlo delle spese e delle perdite subite per l'iniziata esecuzione del contratto. L'accettazione può essere revocata, purché la revoca giunga a conoscenza del proponente prima dell'accettazione."

<sup>21</sup> Cfr art. 1325 c.c. "I requisiti del contratto sono: 1) l'accordo delle parti; 2) la causa; 3) l'oggetto; 4) la forma, quando risulta che è prescritta dalla legge sotto pena di nullità."

bene con i dati catastali, i profili di regolarità edilizia ed urbanistica, il prezzo, la forma prescritta dalla legge)<sup>22</sup>.

### **3. Il contratto preliminare di compravendita: aspetti sostanziali e profili applicativi.**

Il contratto preliminare di vendita, o “compromesso”<sup>23</sup>, è il contratto con il quale le parti si obbligano a stipulare un successivo contratto, ossia il contratto definitivo.

Il preliminare trova ampia diffusione nelle operazioni di vendita, soprattutto nel settore degli acquisti immobiliari, per i quali non è obbligatorio stipulare un contratto preliminare. Difatti, si potrebbe sottoscrivere direttamente il rogito definitivo, ma sono diverse le ragioni che spingono le parti a formalizzare l'accordo raggiunto e far passare un po' di tempo prima della firma del contratto definitivo. Ad esempio, l'acquirente può aver bisogno di tempo per ottenere un finanziamento oppure per svincolare le somme necessarie per il

---

<sup>22</sup> “Minuta e contratto preliminare: istituti a confronto. Il tema in esame è strettamente connesso a quello della distinzione tra puntuazione (o minuta) e contratto definitivo (sia anch'esso, eventualmente, preliminare). Nel primo caso, si è in presenza di una convenzione che, insinuandosi nella formazione di un altro contratto, fissa in modo vincolativo per le parti alcune clausole o parti del contenuto di tale secondo contratto, di guisa che, se questo si concluderà, le medesime vi si inseriranno automaticamente, senza bisogno di un ulteriore consenso su di esse. Nel caso in cui, invece - ad esempio, nell'ambito di una compravendita immobiliare - la proposta di acquisto accettata presenti il carattere della sostanziale completezza, contenendo essa gli elementi essenziali dell'identificazione dell'immobile costruendo e, in allegato, planimetria e piantina dell'edificio, prezzo e relative modalità e tempi di pagamento, deve qualificarsi come contratto preliminare, non rilevando in contrario che sia anche prevista la necessità di sottoscrivere un successivo preliminare notarile, dovendosi ritenere che quest'ultimo ha natura meramente riproduttiva di un accordo già completo.”

G. TARANTINO, *Contratto preliminare*, Diritto e Giustizia, 2015, op. cit.

<sup>23</sup>“Nella pratica si parla pure di compromesso, con termine improprio, in quanto questa espressione è già adoperata (v. art. 806 cod. proc. Civ.) per indicare la convenzione con la quale le parti decidono di affidare la soluzione di una lite al giudizio di uno o più arbitri.” A.TORRENTE – P.SCHLESINGER, “*Manuale di diritto privato*”, XVII ed., Milano, 2004, p. 481