

# INDICE

*pag.*

## CAPITOLO I

### LA NATURA DEI RAPPORTI DI MEDIAZIONE

1. Il dibattito sulla natura dei rapporti di mediazione: un'“anomalia” tutta italiana	1
2. Perimetro del problema ed anticipazione della prospettiva adottata	3
3. La mediazione al tempo dei codici di commercio	4
4. Dalla mediazione commerciale alla mediazione civile	7
5. Il dibattito sul ruolo del consenso nella mediazione: contratto a struttura bilaterale o trilaterale?	9
6. La mediazione come contratto condizionato: critica	11
7. La mediazione nel codice civile	13
8. Alla ricerca di un vincolo obbligatorio, ovvero: le manifeste debolezze della dottrina maggioritaria	16
9. La reazione della dottrina minoritaria: la fuga verso le altre fonti di obbligazioni	20
10. La legge 39/1989: nuovi argomenti per la contrattualità?	24
11. Un imprevedibile compromesso: la tesi della mediazione come fattispecie a «natura variabile»	28
12. La svolta della giurisprudenza: la mediazione come attività giuridica non negoziale	32
13. Una nuova lettura: la mediazione come contratto ad «accordo aggravato»	35
14. Impostazione dell'indagine	39

## CAPITOLO II

### IL TIPO LEGALE

1. L'attività di mediazione è libera?	41
2. Il problema della «riconoscibilità» dell'attività mediatizia (ovvero: come invocare il principio dell'accordo, tentando di salvaguardare la tesi non contrattuale della mediazione)	45
3. Il primo requisito: la messa in relazione di due o più parti	48

4. Il secondo requisito: l'assenza di rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza tra mediatore e parti intermedie	51
5. Il terzo requisito: la conclusione di un affare	55
6. Il quarto requisito: l'efficienza causale della condotta del mediatore	65
7. La pluralità di mediatori	71
8. Il diritto alla provvigione: a) criteri di determinazione	73
9. <i>Segue.</i> b) patto di sovrapprezzo (ovvero: i conflitti d'interessi del mediatore vanno risolti adempiendo all'obbligo di <i>disclosure</i> )	77
10. <i>Segue.</i> c) interferenza con istituti e rimedi contrattuali	80
11. Il rimborso delle spese	84

## CAPITOLO III

## I MODELLI CONVENZIONALI

1. La mediazione nell'attuale assetto delle fonti	87
2. Dal modello codicistico ai modelli pattizi	89
3. I modelli contrattuali di "prima generazione": ragioni dell'elaborazione e del successivo superamento	91
4. I modelli contrattuali di "seconda generazione"	93
5. Le reazioni della Suprema Corte: a) la discutibile apertura verso un sindacato sull'equilibrio economico del contratto	95
6. <i>Segue.</i> b) un'ancor più discutibile chiusura: il contratto di mediazione non esiste, è un mandato	97
7. Attuale disorientamento della prassi negoziale e contraddittorietà delle soluzioni giurisprudenziali: opportunità di nuove, coerenti letture	99
8. Un'indagine preliminare: la ricognizione dei tipi "affini"	102
9. Un utile ausilio dalla comparazione: breve "viaggio" nel sistema tedesco	106
10. Prime conclusioni: qualificazione dei tipi convenzionali nei rapporti B2B	110
11. Ulteriori conclusioni: qualificazione dei tipi convenzionali nei rapporti B2C	115
12. La figura degli «agenti muniti di mandato a titolo oneroso»	120
13. La figura del «procacciatore d'affari»	124
14. Breve analisi di altre clausole ricorrenti: margini di elasticità del tipo mediazione (e correlative presunzioni di vessatorietà nei rapporti B2C)	129

CAPITOLO IV

**OBBLIGHI E RESPONSABILITÀ DEL MEDIATORE**

1. Doveri precontrattuali d'informazione a carico del mediatore	133
2. La mediazione di immobile "abusivo"	140
3. Ulteriori vincoli a carico del mediatore	143
4. Natura della responsabilità e regime dei rimedi applicabili	148

<i>Bibliografia</i>	153
---------------------	-----

