

PARTE II
Rubrica
di Inglese Legale ed Economico

CONTRACT LAW: RILIEVI CARATTERIZZANTI

di Antonella Distante

avvocato in Roma, docente di Inglese Giuridico,
Università di Roma, "La Sapienza"

Premessa metodologica

Il presente lavoro ha come scopo precipuo la disamina degli aspetti fondamentali in tema di contratto nell'ambito giuridico di *Common Law*. La spiegazione di carattere teorico sulle origini, sugli elementi caratterizzanti che contraddistinguono tale disciplina, è volta a formare una base che permetta di avviare un approccio diretto con alcuni documenti contrattuali selezionati nei confronti dei quali si è svolto un lavoro di analisi, comprensione, "negoziiazione" e trasferimento di alcuni termini – più interessanti dal punto di vista lessicale – dall'inglese in italiano. L'obiettivo è quello di permettere un confronto *sui generis* con tale materia, alla ricerca di riferimenti di ordine pratico che fungano da presupposto logico-formale per accostarsi in modo originale agli "arnesi del mestiere". Infine, per i documenti oggetto di studio saranno proposte alcune riflessioni di carattere esplicativo dal punto di vista terminologico specifico; in particolare, tale lavoro sarà corredato di un glossario sui termini specialistici appartenenti sia alla parte teorica che a quella di esame del documento.

Introduzione

Nel sistema giuridico di *Common Law*, le varie tipologie di contratti assunsero una loro connotazione autonoma prima ancora che si rendesse necessaria la costruzione di una teoria generale. Tale considerazione ci induce a ravvisare alcuni punti di convergenza con il sistema di *Civil Law*, in particolare con il diritto italiano che, seppur condizionato dalle affascinanti costruzioni teoriche della pandettistica tedesca del XIX secolo in materia di negozio giuridico, ha sempre concentrato la sua attenzione sui principi che sono alla base del contratto. Pertanto è

in questa direzione che è possibile identificare un relativo punto in comune tra il nostro sistema e quello di *Common Law* in merito all'ambito dei contratti. Infatti, un ulteriore rilievo che dal punto di vista storico permette una sorta di parallelismo riguarda il tema della standardizzazione di alcune figure tipiche contrattuali che contraddistinguono sia il sistema inglese che quello italiano. A tal proposito va rilevato che dal XIV secolo in poi, quando nasce il sistema di *Equity*, con le corti del *Chancellor* ci si è orientati verso una puntuale valutazione degli interessi in gioco: attraverso il *remedy* della *specific performance*¹ è stato possibile incidere sensibilmente sull'esecuzione del contratto, apportando alcune modifiche in materia di clausole penali e di vizi della volontà. Da un punto di vista terminologico, vale la pena di concentrare l'attenzione su alcune definizioni, in particolare il concetto di *contract* va tenuto distinto sia da quello di *promise*, che risulta essere una dichiarazione di voler assumere un obbligo, che da quello di *agreement*, che va identificato con l'accordo inteso come elemento fondamentale ma che non può coincidere *tout court* con il concetto di *contract*. Altre riflessioni riguardano il concetto di *bargain*, che è un accordo tra due parti in base al quale entrambe offrono una reciproca prestazione, ed ancora il *covenant*, che equivale ad un patto contraddistinto da un certo grado di solennità a cui può seguire, nella presente disamina, il termine *deed* che è un atto pubblico caratterizzato anch'esso da un alto

¹ Si tratta di uno dei c.d. *equitable remedies*, in altri termini, una serie di rimedi che il tribunale può infliggere nei confronti della parte soccombente. Pertanto nella maggior parte dei casi si concretano in ordini del giudice e sono stati ideati allo scopo di far fronte alle lacune del sistema di *Common Law* che ha procurato da sempre una tutela di natura risarcitoria nei confronti delle parti in causa. *I remedies* hanno il fine di meglio adattarsi alle esigenze concrete, pertanto ad esempio, l'*injunction* consiste nell'ordine del giudice ad una parte in causa di un *facere o non facere*. Appartengono a tale *species* diverse tipologie, *mandatory* con cui il giudice impone alle parti di tenere una certa condotta, mentre la *prohibitory injunction* detta un ordine di astenersi dal tenere una certa condotta, infine nelle more del giudizio, al fine di tutelare le parti, il giudice può emettere un'*interlocutory injunction* per evitare un danno irreparabile ad una delle parti. In particolare, tale ultima forma d'*injunction* è stata accordata dal giudice della *High Court of London* alla famiglia reale al fine di impedire forme di molestia nei confronti della Principessa Diana da parte di un fotografo; in particolare, il provvedimento ordinava testualmente: "*not to approach within 300 metres of her, communicate with her, harass her or interfere with her safety, security or well-being, or molest or assault her*".

grado di solennità dal punto di vista formale.

Per costruire una definizione di *contract* è necessario fare un riferimento al concetto di *liability* che promana direttamente dall'accordo tra le parti, infatti sono le stesse parti ad essere direttamente responsabili in merito all'esecuzione delle prestazioni previste dal documento. La definizione che identifica il *contract* come “*a legally binding agreement*” sembra essere quella più verosimile dal punto di vista oggettivo nell'analisi della fattispecie. Tale rilievo riporta alla memoria il dettato normativo dell'articolo 1321 Cod.Civ. che definisce il contratto come “l'accordo tra due o più parti”, ed in particolare l'aggettivo *binding* e ancor di più l'avverbio *legally* esprimono in maniera inequivocabile il grado di vincolatività e cogenza tipico del *contract*, inoltre il nostro codice annovera l'accordo tra i requisiti del contratto all'articolo 1325. Il *contract* può anche essere definito attraverso il concetto di *bargain* che in altro modo permette di identificare l'esecuzione della mutua prestazione tra le parti.

Alla stregua di quanto sopra esplicito, il concetto di contratto nei due sistemi presenta alcuni punti di contatto, ma non comporta una corrispondenza perfetta tra i due istituti appartenenti a contesti e sistemi divergenti.

Dal punto di vista della responsabilità, va rilevato che la *contractual liability* è strettamente collegata con ciò che il contratto prevede e di qui è opportuno sottolineare la differenza con la *tortious liability*² che promana, invece, dal compimento di un atto illecito svincolato da una specifica violazione di obblighi contrattuali. È opportuno però sottoli-

² Secondo il De Franchis tale distinzione risulta essere addirittura artificiale ed in taluni casi addirittura inutile, nonché fonte di difficoltà di natura interpretativa. Nel *tort* la violazione del dovere promana dalla legge mentre nel *contract* si è in presenza di un *breach* che ha effetto solamente nei confronti delle parti. La differenza fondamentale tra la *tortious liability* e la *contractual liability* risiede nella tutela risarcitoria; infatti, nella prima fattispecie tale tutela è volta a riportare la parte offesa nello *status quo ante*, ossia prima che il *tort* fosse stato perpetrato, nella seconda ipotesi, invece, l'obiettivo è quello di condurre la parte che ha subito il *breach of contract* in una situazione equivalente a quella che si sarebbe avuta se fosse stata data piena esecuzione al contratto.

In generale, negli ultimi tempi, i tribunali inglesi stanno estendendo i casi di *tortious liability* ad una serie articolata di fattispecie concrete ed inoltre va ricordato che anche nelle ipotesi in cui tra le parti sussista un rapporto contrattuale le stesse possono esperire il rimedio dell'*action in tort*.

neare che le azioni di *contract* e quelle di *tort* nella loro evoluzione storica hanno avuto, comunque, numerosi punti di contatto.

Elementi essenziali del *contract*: *offer* ed *acceptance*

Al fine di creare l'accordo "*legally binding*" una delle parti (*offeror*) deve provvedere ad emettere una proposta (*offer*) che l'accettante (*offeree*) o in altri termini chi risulta nel rapporto giuridico essere l'*accipiens* ossia colui che riceve l'offerta e l'accoglie. Pertanto ulteriore elemento essenziale risulta essere l'*acceptance* di cui si approfondiranno i contorni nel prosieguo e che ovviamente deve coincidere con la proposta, altrimenti va considerata come *counter-offer*. In altri termini la definizione di *offer* è una *promise* suscettiva di accettazione al fine di creare un vincolo contrattuale. Non possono essere considerate forme di *offer* ad esempio "*a mere statement of intention*" oppure "*a mere supply of information*". Inoltre una vera e propria *offer* deve essere distinta dall'*invitation to treat*", ove una parte sta meramente richiedendo offerte che potrà o meno accettare una volta pervenute. Nella pratica però esistono alcune ipotesi da cui scaturiscono alcune difficoltà in merito alla loro classificazione nel genere delle *offers* oppure in quello delle *invitation to treat*. Si tratta ad esempio dell'*advertisement* di merci per la vendita che nella maggioranza dei casi è considerata come fattispecie appartenente all'*invitation to treat*, a meno che non si configuri come promessa unilaterale nel caso, ad esempio, di una ricompensa promessa per il ritrovamento di un animale o un oggetto.

Un'altra ipotesi da cui possono nascere alcune perplessità in merito alla sua classificazione nel *genus* delle *offers* è quello del *display of goods*, in altri termini l'esposizione della merce nella vetrina di un negozio³. Tale fattispecie non vincola il negoziante a vendere al cliente la merce al prezzo esposto, pertanto va collegata con l'*invitation to treat*. Lo stesso ragionamento è valido per i negozi self-service dove la merce è espo-

³ Nel caso *Fisher v Bell*, 1 QB, 394, 1960, il convenuto, esponeva in vetrina un coltello a serramanico, ed era stato accusato del reato di offrire in vendita tale oggetto, contravvenendo al disposto del *Restriction of Offensive Weapons Act* del 1959. Il giudice ha stabilito che il conve-

sta sugli scaffali ed il cliente si serve da solo, anche qui si è in presenza di un'*invitation to treat*⁴.

L'ipotesi di *share prospectus* viene annoverata tra quelle appartenenti all'*invitation to treat* ossia un invito a fare offerte per sottoscrivere le azioni di una certa società. Anche nel caso di *invitation to tender*⁵, invito a partecipare ad una gara, non può configurarsi l'offerta che potrà essere identificata solo dopo che le parti abbiano presentato l'offerta più conveniente. Le considerazioni che precedono valgono anche per il caso di *auction sales*⁶, dove l'*auctioneer*, il banditore, richiede formalmente le offerte concretando in tal modo l'*invitation to treat* mentre le singole *bids* sono considerate vere e proprie offerte.

Infine, nell'analisi di fattispecie che si collocano nel *genus* dell'*invitation to treat* e in alcuni casi possono essere considerate *offers*, vanno annoverate le *sales of land* ove non è semplice poter scernere una vera e propria offerta da un momento della negoziazione.

nuto non era colpevole del reato ascrittogli: l'esposizione di tale coltello non concretava un'offerta per la vendita ma in realtà un'*invitation to treat*, pertanto tale fattispecie non configurava il reato *de qua*.

⁴ Come nel caso *Pharmaceutical Society of Great Britain v Boots Cash Chemists (Southern) Ltd, CA, 1953*, ove i convenuti erano stati imputati del reato di vendita di sostanze stupefacenti diverse da quelle prescritte o comunque non sotto il controllo di un farmacista iscritto all'albo, come dispone il *Pharmacy Act* del 1933. I convenuti gestivano un negozio self-service ove la merci erano esposte sugli scaffali, i clienti del negozio entravano e soltanto il fatto di mettere la merce nel cestino per l'acquisto concretava le vere e proprie offerte per la vendita; in realtà l'esposizione delle sostanze sugli scaffali comportava soltanto un'*invitation to treat*. Alla stregua di quanto precede, i convenuti sono stati assolti dal momento che, quando il cliente ha provveduto al pagamento della merce, era in presenza di un farmacista che presenziava la vicenda oggetto di controversia, pertanto il reato contestato non era stato commesso da parte dei convenuti.

⁵ L'esempio di specie in questo ambito riguarda il caso *Blackpool & Fylde Aero Club Ltd v Blackpool Borough Council, CA, 1990*: qui i convenuti invitavano a partecipare ad una gara per una concessione di un aeroporto, seguendo una procedura formale per la presentazione delle offerte. A causa di un errore di natura amministrativa da parte dei convenuti, l'offerta dell'attore – che era stata regolarmente presentata – non fu presa in considerazione. La Corte d'Appello ha statuito in proposito che i convenuti erano contrattualmente vincolati a considerare la partecipazione alla gara da parte dell'attore.

⁶ In tale fattispecie risulta interessante la menzione della recente decisione della Corte d'Appello, *Barry v Heathcote Ball & Co (Commercial Auctions), CA, 2000*, in cui è stato statuito che nella vendita, in assenza del prezzo base d'asta, sussistendo un contratto di natura collaterale tra l'*auctioneer* e l'offerente migliore, nei confronti di quest'ultimo è stato ravvisato un pregiudizio, avendo tratto il banditore un diretto vantaggio dall'aggiudicare all'attore il bene *de qua*.

L'*offer* si considera conclusa nel caso in cui il contratto non sia stato perfezionato dall'accettazione dell'altra parte nelle seguenti ipotesi:

- *rejection*: se la persona a cui l'offerta è rivolta rifiuta, non può successivamente accettare la proposta iniziale;
- *counter-offer*: se l'accettante muta il contenuto dell'*offer* iniziale;
- *revocation of offer*: il caso in cui l'*offeror* ritira l'offerta e tale revoca deve pervenire all'accettante;
- *option contract*: se è stato stipulato questo tipo di contratto l'*offeror* non può revocare la proposta prima del termine stabilito;
- *lapse of offers*: si verifica quando le parti stabiliscono un termine entro il quale l'accettazione deve aver luogo, altrimenti, se la proposta non è accolta entro tale limite, non può più essere accettata nel prosieguo;
- *death of offeror or offeree*: in caso di morte del proponente o dell'accettante quest'ultimo può ancora accettare una volta che sia deceduto l'*offeror*;
- *condition not fulfilled*: nell'ipotesi in cui un'*offer* possa essere stipulata a condizione del verificarsi di un certo evento. Pertanto, nel caso in cui tale evento non si realizzi, l'*offer* si considera conclusa.

Tra gli elementi essenziali del contratto abbiamo annoverato l'*acceptance* che, come già detto, deve corrispondere *tout court* all'*offer* ed è definita anche come *unconditional assent*, cioè non può essere sottoposta a condizione alcuna⁷ e qualsiasi mutamento è considerato *counter-offer* come già accennato in precedenza.

In alcuni casi, l'*acceptance of tenders*, che abbiamo definito essere molto spesso identificata nell'*invitation to treat*, può concretarsi in una vera e propria offerta nelle seguenti ipotesi:

A. se una parte invita a partecipare l'altra ad una gara per una specifi-

⁷ Nel caso di specie è opportuno menzionare la pronuncia della Corte d'Appello *Society of Lloyds v Twinn, CA, 2000*, ove gli *offerees* asserivano di accettare attraverso un documento a cui avevano allegato una lettera che dichiarava la loro impossibilità a versare quanto dovuto in ottemperanza alle disposizioni contrattuali. La Corte d'Appello ha statuito che l'accettazione non era soggetta a condizione e la lettera in allegato era volta ad ottenere una deroga sul pagamento ma è stata riconosciuta la sua natura autonoma e collaterale rispetto al contratto principale e non concretava pertanto una condizione di accettazione per il perfezionamento del contratto.

ca quantità di merci, ad una determinata data, allora con l'accettazione si avrà un contratto vincolante.

B. Se l'invito a partecipare alla gara riguarda la fornitura di una specifica quantità di beni per un dato periodo di tempo, di nuovo l'accettazione renderà il contratto vincolante.

Invece, se con l'invito non si specifica la quantità di merci, ma si richiede la fornitura di beni in tale quantità di volta in volta ordinata, a seconda delle concrete esigenze, allora l'accettazione dell'invito alla gara non consente di portare alla stipula definitiva del contratto.

La presentazione di un'offerta specifica, *standing offer*, si trasformerà in un contratto solo quando il *tenderer*, colui che ha bandito la gara, emetterà l'ordine per l'acquisto della merce.

L'accettazione non sortisce effetto alcuno a meno che non sia comunicata all'*offeror* da parte dell'*offeree* o di qualcuno da quest'ultimo incaricato. Il contratto sarà in essere nel momento e nel luogo ove l'accettazione è ricevuta. In merito ai metodi per l'accettazione va ricordato che deve essere espressa sia in forma scritta che orale, in ogni caso il silenzio non può essere equiparato all'accettazione.

Esistono però alcune eccezioni alla regola appena enunciata e riguardano il caso dei contratti unilaterali e ove la *postal rule* opera, ossia nelle ipotesi in cui le parti stabiliscono che la posta deve essere utilizzata come metodo per l'accettazione, pertanto il contratto si intende vincolante nel momento in cui "*the letter of acceptance is posted, even if the letter is delayed, destroyed, or lost in the post so that it never reaches the offeror*". Tale regola non può trovare applicazione ovvero se la lettera di accettazione non è stata inviata per posta in modo corretto, se la lettera non è stata opportunamente indirizzata, se le parti stabiliscono che la lettera deve raggiungere l'*offeror*. La fattispecie che precede in merito alla *postal rule* presenta punti di contatto con l'accettazione tramite e-mail, ma data la complessità della questione la soluzione più corretta sembra essere quella secondo cui il momento nel quale il messaggio perviene sul computer dell'*offeror*, anche se quest'ultimo non ne ha preso ancora visione, vale come ricevuta da parte dello stesso.

Ulteriori elementi essenziali del contratto ed il concetto di consideration

Accanto all'*offer* e all'*acceptance* esistono ulteriori elementi essenziali che permettono di configurare un contratto, in particolare, va menzionata l'*"intention to be legally bound"* ossia l'intenzione che l'atto sia giuridicamente vincolante per le parti. Pertanto non possono essere annoverati tra le figure contrattuali gli *advertisement* che sono considerati mere dichiarazioni circa prodotti commerciali e che hanno il fine di promuovere la vendita al pubblico. Lo stesso vale per i *domestic agreements*, ossia quegli accordi ad esempio tra moglie e marito, che non possono essere considerati giuridicamente vincolanti, salvo però il caso in cui si tratti di un'attività d'impresa, in tale ipotesi, può configurarsi un'intenzione di vincolarsi contrattualmente. Anche in presenza di *social agreement* non si può parlare di contratto, ma di relazioni sociali, che esulano dall'applicazione delle norme del contesto giuridico in esame.

Nei *business e commercial agreements* invece sussiste una presunzione fondata che le parti intendono vincolarsi, salvo che le stesse stabiliscano diversamente in modo espresso. Per ciò che attiene, infine, i *collective agreements*, intesi come contratti tra i sindacati e i datori di lavoro – volti a regolamentare l'entità dei salari e le condizioni di lavoro – si presume che le parti non intendevano vincolarsi giuridicamente salvo patto contrario stabilito per iscritto dalle parti.

Ulteriore requisito è quello della *capacity* e, a tal proposito, va specificato che il soggetto che ha compiuto la maggiore età può aderire ad un contratto; è opportuno però segnalare il fatto che esistono alcune eccezioni alle regole appena enunciate e si tratta dell'ipotesi in cui siano parti: le società di persone, le persone incapaci d'intendere e volere e i minori d'età.

Per quanto riguarda le *formalities*, la legge non prescrive alcun obbligo in riferimento al rispetto di regole di forma volte a rendere il contratto valido ed efficace. Tale norma presenta in concreto alcune deroghe:

- Contratti che devono essere formati attraverso un *deed*⁸ (atto formale),

⁸ Un atto può essere definito *deed*, se, in base a ciò che statuisce the Law Reform (*Miscellaneous Provisions*) Act del 1989, la sottoscrizione dello stesso avviene, ad esempio, in presenza di un testimone che ne attesti l'autenticità della firma. Si tratta del rispetto di alcune regole formali che conferiscono all'atto un carattere di solennità che è tipico del *deed*.

ad esempio un contratto di *lease* (affitto di beni immobili o mobili per un determinato periodo di tempo dietro versamento di un corrispettivo).

- Contratti che devono essere redatti in forma scritta secondo quanto dispongono gli *statutes* in merito a discipline specifiche; ad esempio in materia di proprietà immobiliari⁹ è previsto l'obbligo della forma scritta e la sottoscrizione per l'accettazione dell'atto da parte di entrambe le parti.
- Contratti che devono essere provati per iscritto¹⁰: si tratta di atti di cui deve rimanere traccia dell'avvenuta transazione.

Tra gli elementi essenziali del contratto, svolge un ruolo determinante la *consideration* che dal punto di vista definitorio è l'elemento che presenta maggiori difficoltà, non essendo uniforme in dottrina il concetto stesso. La definizione che sembra essere la più accettabile da un punto di vista logico formale è quella secondo cui "*consideration consists either in the giving of a benefit or the suffering of a loss*". In generale, si è in presenza di entrambi gli aspetti, ossia il beneficio e la perdita di qualcosa: è l'ipotesi tipica dei contratti a prestazioni corrispettive. La *consideration* può, in altri termini, essere accostata al concetto di causa proprio del nostro sistema giuridico e, pertanto, corrispondere, entro certi limiti, alla funzione economico-sociale del contratto. Tale ultima definizione coincide in effetti con quella di causa secondo una delle posizioni più accreditate della dottrina e confermate dalla giurisprudenza italiana¹¹.

Esistono tre categorie di *consideration*:

- *Executory*: si ha quando ha luogo uno scambio di promesse per rea-

⁹ La riforma entrata in vigore nel 1989, *the Law Reform (Miscellaneous Provisions) Act*, ha sostituito la precedente disciplina in materia di proprietà, *the Law Property Act* del 1925 che statuiva l'obbligo di provare per iscritto l'*interest in land*, infatti è stato reso obbligatorio il rispetto di alcune formalità quali, ad esempio, la disposizione secondo cui un contratto per la vendita o concernente qualsiasi altro interesse giuridico nei confronti del bene deve necessariamente essere redatto per iscritto e deve contenere le volontà espresse delle parti in merito alla precipua regolamentazione dei loro interessi.

¹⁰ Appartengono a tale categoria, in base a ciò che statuisce *the Statute of Fraud* del 1677, i contratti di garanzia, in forza dei quali un soggetto assume una responsabilità sussidiaria rispetto all'adempimento di un'obbligazione altrui e tali atti devono essere sottoscritti da chi fornisce tale garanzia a favore di un terzo.

¹¹ Si tratta della tesi bettiana che ha trovato conferma anche in alcune pronunce della Suprema Corte di Cassazione, in particolare, Cass. 29.01.1983, n. 826.

lizzare atti in futuro, ad esempio un contratto per la fornitura di merci ove le parti s'impegnano a scambiare nel futuro cosa contro prezzo.

- *Executed*: si tratta di contratti unilaterali ove l'*offeror* s'impegna a fornire qualcosa in cambio di qualcos'altro da parte dell'*offeree*. Tale impegno diventa efficace quando l'*offeree* ha realmente posto in essere l'atto dovuto.

- *Past*: non può essere annoverata tra le ipotesi di *consideration*, in altri termini, non è possibile considerare tale un atto a cui sia già stata data esecuzione.

Esistono alcune regole fondamentali che sono alla base della *consideration*:

- L'esecuzione non deve contrastare con la legge e deve essere possibile.
- La *consideration* deve essere "*sufficient but need not to be adequate*", il tribunale non interviene per richiedere un riequilibrio all'interno del rapporto contrattuale per ciò che attiene alle reciproche prestazioni se le parti hanno liberamente aderito al contratto.
- La *consideration* deve trarre la propria origine dal *promissee*.

PRELIMINARY SALE AGREEMENT ¹²

Between the undersigned parties:

The SELLER¹³, born in Rome, on July 5, 19***, not for himself, but as a Special Procurator, on behalf of¹⁴ the firm WHITE SRL, having its regi-

¹² Si tratta di un contratto preliminare di vendita che è stato redatto in italiano e tradotto poi in inglese dal momento che le parti appartenevano a diverse nazionalità. Il documento originale è stato, per motivi di riservatezza e di natura esplicativa, modificato, in particolare, alcune descrizioni in merito all'immobile da trasferire sono state omesse. La scelta del documento è mossa dall'attenzione per la specifica terminologia utilizzata, infatti il presente atto contiene una congerie di termini che frequentemente possono essere trovati all'interno degli *agreements*. Si tratta pertanto di un *sample* che ha lo scopo di suscitare alcune riflessioni in merito al lessico utilizzato.

¹³ Il venditore. Da un punto di vista lessicale il termine trova la propria scaturigine dal verbo *to sell* che significa vendere e attraverso il procedimento di *affixation*, ossia mediante l'aggiunta del suffisso *-er* si è creato l'agentivo, in altri termini chi compie l'azione: gli esempi in tal senso sono innumerevoli nella lingua inglese.

¹⁴ Per conto di. Formula tipica del linguaggio legale inglese che può anche trovarsi nell'espressione *in the name and on behalf of*, qui significa in nome e per conto di. È molto utilizzata sia nell'ambito contrattuale, ma anche nell'area delle dichiarazioni unilaterali di volontà come ad esempio nei *wills*, testamenti e nell'atto denominato *power of attorney*, procura ad

stered office in¹⁵ Rome, Via Italia n. 91, Tax Code¹⁶ no. xyx and VAT Number¹⁷ xkkxkxk, fully paid capital of 10,000 Euros, notified by special proxy¹⁸, with authenticated signature of Notary¹⁹ RED from Rome on November 28, 2003, Ref. n. wxxxxz, Coll. xyz, well-known by all the undersigned parties on one side

AND

- (purchaser name and information) hereinafter²⁰ called the PURCHASER²¹ agree upon the following:
the firm WHITE SRL SRL, having its registered office in Rome, Via Italia n. 91, represented by its Special Procurator promises and binds itself to sell to the PURCHASER, who, for himself or his representative, Entity or firm

agire. Il linguaggio legale presenta numerosi esempi di locuzioni con preposizioni; ulteriori esempi sono: *in order to*, (in modo da), *by virtue of*, (in base a), *with regard to*, (riguardo a), *in compliance with*, (in conformità con).

¹⁵ "Avente sede legale a Roma". Si tratta della tipica espressione riguardante la sede di una società.

¹⁶ Codice fiscale.

¹⁷ Partita IVA. L'acronimo VAT corrisponde per esteso a *Value Added Tax*, in altri termini: Imposta sul Valore Aggiunto.

¹⁸ È un termine a cui si ricollegano due distinti concetti, sia il documento che conferisce ad un soggetto il potere di agire per conto di un altro soggetto, che la persona deputata ad agire per conto di un altro, in particolare tale espressione è tipica nell'ambito delle società ove è usato per la rappresentanza degli azionisti nell'ambito delle assemblee dei soci. Un'espressione tipica è *to act as proxy for someone* oppure *to sign by proxy* e *proxy vote*.

¹⁹ Tale termine presenta alcune difficoltà per ciò che riguarda la traduzione in italiano; infatti il *Notary Public*, nel sistema legale inglese, ha la funzione di attestare l'occorrere di alcune circostanze e l'autenticità della firma, e dunque non può essere tradotto con quello di Notaio. Tale ultimo termine, nel nostro sistema, corrisponde ad una sequela di funzioni che si riferiscono anche ad alcune attività svolte dal *Solicitor*, in particolare per ciò che riguarda, ad esempio, il trasferimento della proprietà, *conveyancing*, e la redazione di documenti successivi. Nel caso di specie, l'utilizzo del termine *Notary* può essere ammesso nella misura in cui si tratta di una mera autentica della firma avvenuta di fronte al Notaio.

²⁰ Si tratta di un avverbio tipico del linguaggio legale e significa "più avanti all'interno del presente documento".

²¹ Corrisponde all'acquirente ed è più formale del termine *buyer* che appartiene al linguaggio comune anche se può essere utilizzato come sinonimo di *purchaser*. Si tratta, in entrambi i casi di agentivi che traggono origine dal verbo *to buy* e *to purchase* a cui, tramite l'aggiunta del suffisso -er, il termine originario si è trasformato in uno che rappresenta chi compie l'azione espressa dal verbo stesso.

to be named for the final sale agreement, promises and binds itself to buy the following house property for residential use that will be built and delivered in a finished status. It is located in Rome, a location, area “F” of the plot division named Green,

- (Description of the promised house property on sale)

The project of the above-mentioned house property, delimited by a red line, requires to be seen, approved, and undersigned by the parties, and is attached²² hereto²³ as Appendix²⁴ “A”.

The area on which the building will be built, and part of which is represented by the above-mentioned house, is registered inomissis

Until the building completion, the selling firm, represented by the above-mentioned person, reserves the right to change the common spaces as form, consistency, and functionalities, for a better use of these spaces.omissis

The parties hereby²⁵ agree the price, established to be Euro xxxx plus VAT, in accordance with the following rules:

- The purchasing party now pays you (20% of the price agreed upon) as a confirmatory down payment, an anticipation of the amount that will be subject to VAT during the final notary sale agreement, without interest. By undersigned the present agreement, the selling party issues²⁶ a receipt for the amount;
- Additional (30% of the price agreed upon) plus VAT will be paid within six months from the date of the present contract;
- Additional (50% of the price agreed upon) plus VAT will be paid within twelve months from the date of the present contract.

²² Participio passato che significa letteralmente “allegato”. Può anche trovarsi in forma di sostantivo, *attachment*, mediante l’aggiunta del suffisso *-ment* all’infinito del verbo.

²³ Significa “al presente documento”, si trova ad esempio nella forma: *according to the schedule of payments attached hereto*, (secondo il prospetto dei pagamenti allegato alla presente).

²⁴ Allegato. Può anche essere utilizzato il termine *exhibit*, che indica non solo, ad esempio, i documenti in allegato ad un contratto, ma anche i mezzi di prova portati in giudizio per essere esaminati.

²⁵ “Con il presente atto”. Un esempio può essere la seguente formula: *we hereby revoke that agreement*. (Con il presente atto revochiamo tale contratto).

²⁶ Il verbo *to issue* deriva dal latino *ex-ire*, uscire da, e nel linguaggio legale assume il significato di pubblicare, ad esempio un testo normativo, oppure emettere, riferito, in particolare ad un documento. Nel caso in esame, vuol dire emettere una ricevuta; tale termine è anche un sostantivo e significa pubblicazione, emissione, oltre che una congerie articolata di accezioni tipiche non solo del contesto legale.

The selling party grants to the purchaser the faculty of paying 50% of the above-mentioned price through a mortgage²⁷ that the selling party is willing to establish with a credit institute. In that case, the amount the purchaser needs to pay will no longer have the normal characteristics described above, but will be subject to interests at the same rate as the supplying credit institute, in addition to the portion related to all the expenses to obtain a loan²⁸ (substitutive taxes, notary expenses, assessment expenses and general bank commissions), all specified in Appendix “B”.

In case a delay lasting over 12 (twelve) months occurs, the purchasing party has the right to ask the resolution²⁹ of the present preliminary agreement, to receive a reimbursement of the amounts paid without interests and without any other compensation³⁰ claims for possible damages³¹ or other. In this

²⁷ Si tratta, in realtà, di un contratto ove una parte dà in prestito ad un'altra una somma di denaro per acquistare un bene immobile che funge direttamente da garanzia per l'accensione del mutuo. Non possiamo, *sic et simpliciter*, trasferire tale termine in italiano con il concetto di ipoteca. Per il presente caso si tratta di una fattispecie composita: l'accensione del contratto di mutuo e la corrispondente garanzia sullo stesso bene immobile acquistato. Può ravvisarsi un diritto reale di garanzia che però trova la propria scaturigine nel contratto di compravendita ed in quello di mutuo. Con tale termine s'intende anche la somma di denaro data in prestito. Vale la pena menzionare i soggetti che in tale rapporto giuridico emergono: il *mortgagor* che rappresenta il soggetto che riceve la somma di denaro e che offre come garanzia la proprietà ed il *mortgagee* che eroga il mutuo a favore di un soggetto prendendo come garanzia per la restituzione della somma la proprietà del *mortgagor*.

²⁸ È il denaro che è dato in prestito, una delle tipiche *collocations* è *short-term loan* (prestito a breve scadenza) *long-term loan* (prestito a lunga scadenza). Un ulteriore esempio consiste nel *loan capital* che è una parte del capitale di una società che è sotto forma di mutuo il cui ammontare sarà restituito nel prosieguo.

²⁹ La risoluzione del contratto. Tale termine è utilizzato in una congerie di ambiti diversi per significato, ad esempio per le *disputes resolution*, la risoluzione delle controversie, oppure per riferirsi alle decisioni di un'assemblea societaria, *ordinary resolution* e *extraordinary* oppure *special resolution*. Più spesso in inglese si utilizza il termine *to rescind* da cui il sostantivo *rescission* che non corrisponde alla rescissione come regolamentata nel nostro codice civile, ma che significa annullamento o cancellazione del contratto.

³⁰ Tale termine indica il risarcimento spettante ad un soggetto che ha subito un danno, tipica espressione in questo ambito è *compensation for damages*. Il verbo è *to compensate* (risarcire) e il corrispondente aggettivo è *compensatory* (risarcitorio). Va precisato che in inglese non c'è distinzione dal punto di vista terminologico tra il concetto di risarcimento e quello di indennizzo, per entrambe le espressioni è utilizzato il termine *damages*.

³¹ Indica sia la somma reclamata dall'attore nei confronti del convenuto a titolo di risarcimento per il danno subito ma può anche rappresentare la somma che il tribunale ha riconosciuto all'attore a titolo di risarcimento.

case, both parties are free from any mutual obligations, and the selling party may promise or sell the above-mentioned property to third parties.

All the expenses related to the final agreement sale, including VAT and technical expenses for the request of urban registration, and the expenses for electricity, water, telephone, consequent and related connections, will be paid by the purchasing party.

Rome, date _____

Signed for White srl by the SELLER

Signed by the PURCHASER

Conclusioni

Attraverso il presente lavoro, che vuole essere la prima parte di un più articolato esame, sono stati percorsi gli elementi essenziali del contratto al fine di permettere una relativa familiarità dal punto di vista giuridico e di sviluppare in particolare le competenze terminologiche specialistiche attraverso la disamina testuale. È l'attenzione all'aspetto linguistico che permette di consolidare la preparazione nelle varie discipline, la lingua, infatti, per svolgere il suo ruolo di mezzo di comunicazione nel campo giuridico deve essere suffragata da una conoscenza dei fenomeni oggetto di analisi e degli aspetti linguistici più rilevanti in modo da consentirne un uso più consono ed appropriato al grado specifico di professionalità acquisita.

Glossario

Acceptance: (s.) accettazione.

Advertisement: (s.) annuncio pubblicitario.

Agreement: (s.) contratto, accordo.

Assent: (s.) consenso.

Attach: (v.) allegare.

Attachment: (s.) allegato.

Auction: (s.) asta.
Auctioneer: (agen.) banditore.
Bargain: (s.) accordo tra le parti attraverso cui offrono una reciproca prestazione.
Bid: (s.) offerta; (v.) offrire.
Bidder: (agen.) colui che presenta un'offerta.
Bill: (s.) fattura, *bill of lading* polizza di carico; *bill of sale* atto di vendita; progetto di legge; (v.) fatturare.
Bind: (v.) vincolare, *bound*, passato e participio passato.
Claim: (v.) reclamare; (s.) reclamo.
Compensate: (v.) risarcire.
Compensation: (s.) risarcimento.
Consideration: (s.) causa del contratto, termine non suscettivo di traduzione.
Contract: (s.) contratto; (v.) accordarsi con una parte per il contenuto e l'esecuzione di un contratto.
Contractor: (agen.) persona fisica o giuridica che aderisce ad un contratto o che agisce in conformità di un contratto.
Convey: (v.) trasferire la proprietà.
Conveyance: (s.) atto per il trasferimento della proprietà immobiliare all'acquirente.
Conveyancer: (agen.) esperto legale, di solito nel sistema inglese un *solicitor*, che redige i documenti per il trasferimento della proprietà, *conveyance*.
Conveyancing: (s.) la redazione del documento di trasferimento della proprietà; le norme e le procedure alla base del trasferimento della proprietà.
Conveyee: (agen.) soggetto al quale la proprietà è trasferita.
Conveyor/er: (agen.) soggetto che trasferisce il titolo ad un *conveyee*.
Counter-offer: (s.) contro proposta.
Covenant: (s.) contratto o accordo caratterizzato da un certo grado di solennità.
Damage: (s.) la somma reclamata dall'attore nei confronti del convenuto a titolo di risarcimento per il danno subito; quella che il tribunale ha riconosciuto all'attore a titolo di risarcimento.
Deed: (s.) atto pubblico caratterizzato da un alto grado di solennità dal punto di vista formale.

Display of goods: (loc.ne) esposizione di merci.

Draft: (s.) titolo di credito, cambiale, assegno; bozza di documento; (v.) redigere un documento.

Drafter: (agen.) chi redige un documento.

Drafting: (s.) stesura, redazione di un progetto di legge.

Draw up: (v.) compilare, redigere un documento.

Enter into an agreement/contract: (loc.ne) aderire ad un contratto, ad un accordo.

Hereby: (avv.) con il presente atto.

Hereinafter: (avv.) più avanti all'interno del presente documento.

Hereto: (avv.) al presente documento.

Indemnification: (s.) risarcimento, indennizzo.

Indemnify: (v.) risarcire, indennizzare.

Injunction: (s.) ingiunzione, ordine da parte dell'autorità.

Invitation to tender: (loc.ne) invito a presentare un'offerta per una gara.

Invitation to treat: (loc.ne) invito ad entrare in trattative.

Invoice: (s.) fattura.

Issue: (s.) pubblicazione, emissione; (v.) pubblicare, emettere.

Lapse of offer: (loc.ne) caducità della proposta contrattuale.

Lease: (s.) contratto di affitto, locazione; termine, durata del contratto; (v.) affittare, prendere in affitto.

Liability: (s.) responsabilità, obbligo.

Loan: (s.) prestito, mutuo; (v.) dare in prestito, concedere un mutuo.

Mortgage: (s.) garanzia reale su un immobile per il quale è stato acceso un mutuo per l'acquisto dello stesso.

Mortgagee: (agen.) chi eroga il mutuo a favore di un soggetto prendendo come garanzia per la restituzione della somma la proprietà del *mortgagor*.

Mortgagor: (agen.) rappresenta il soggetto che riceve la somma di denaro e che offre come garanzia la proprietà.

Notary Public: (s.) nel sistema legale inglese, ha la funzione di attestare l'occorrere di alcune circostanze e l'autenticità della firma, e dunque non può essere tradotto con il termine Notaio. Si tratta di un pubblico ufficiale con potere di autentica e autorizzato a certificare la veridicità delle dichiarazioni rese dinanzi alla sua persona.

Offer: (s.) proposta, offerta.

Offeree: (agen.) chi riceve la proposta, accettante.
Offeror: (agen.) proponente, offerente.
On behalf of: (fr. prep.) per conto di.
Option contract: (fr. agg.) contratto di opzione.
Perform: (v.) dare esecuzione alle disposizioni contrattuali.
Performance: (s.) esecuzione delle disposizioni contrattuali.
Promise: (s.) promessa; (v.) promettere.
Promissee: (agen.) promissario.
Promissor: (agen.) promittente.
Proxy: (s.) il documento che conferisce ad un soggetto il potere di agire per conto di un altro soggetto; la persona deputata a ad agire per conto di un altro; (v.) votare, agire per procura.
Purchase: (s.) acquisto, compravendita. (v.) acquistare.
Purchaser: (agen.) acquirente.
Receipt: (s.) ricevuta fiscale.
Registered office: (fr. agg.) sede legale, riferito ad una persona giuridica.
Remedy: (s.) rimedio legale.
Resolution: (s.) risoluzione del contratto; decisione dell'assemblea dei soci.
Revocation: (s.) revoca.
Sale: (s.) compravendita.
Seller: (agen.) venditore, alienante.
Specific Performance: (fr. agg.) esecuzione del contratto, obbligazione in forma specifica.
Standing offer: (fr. agg.) proposta irrevocabile.
Tax code: (fr. agg.) codice fiscale.
Tender: (s.) asta, gara di appalto, offerta; (v.) offrire, concorrere per un appalto.
Tenderer: (agen.) offerente, chi concorre per un appalto.
Tort: (s.) illecito civile, danno.
Tortfeasor: (s) autore di un illecito civile.
Under contract: (fr. prep.) vincolato dalle disposizioni contrattuali.
VAT number: (fr. agg.) partita IVA.
Vendor: (agen.) alienante, venditore.

Legenda

s.: sostantivo
v.: verbo
avv.: avverbio
agg.: aggettivo
prep.: preposizione
fr. prep.: frase preposizionale
fr. agg.: frase aggettivale
agen.: agentivo
loc.ne: locuzione

BIBLIOGRAFIA

- DUXBURY, R., *Contract Law*, Sweet & Maxwell, Londra, 2003.
- MACINTYRE, E., *Business Law*, Longman, Gran Bretagna, 2001.
- AA.VV. *Diritto Privato Comparato*, Editori La Terza, Roma-Bari, 2003. *Business Law*, Cavendish lawcards series, Londra, 2002.
- COLLIN, P., H., *Dictionary of Law*, Peter Collin Publishing, Londra, 2000.
- DE FRANCHIS, *Dizionario Giuridico*, Inglese-Italiano, Giuffr , Milano, 1984.
- MARTIN, J., *The English Legal System*, Hodder & Stoughton, Londra, 2000.
- GARNER, B., A., *A Dictionary of Modern Legal Usage*, Oxford University Press, New York, 2001.
- AA.VV. *English for Contract and Company Law*, Sweet & Maxwell, Londra, 2002.
- WYDICK R., C., *Plain English for Lawyers*, Carolina Academic Press, Durham, 1998.
- GILMORE, R., *La morte del contratto*, Giuffr  editore, Milano, 1999.