

CUPRINS

INTRODUCERE	1
<i>Secțiunea 1. Introducere. Reglementare legală</i>	1
<i>Secțiunea a 2-a. Noțiunea de contract special</i>	1
<i>Secțiunea a 3-a. Evoluția contractelor speciale</i>	4
<i>Secțiunea a 4-a. Consecințele practice ale încheierii unui contract special</i>	5
<i>Secțiunea a 5-a. Calificarea contractelor</i>	6
<i>Secțiunea a 6-a. Contractele civile și contractele comerciale</i>	8
<i>Secțiunea a 7-a. Contractele administrative</i>	10

CARTEA I.

DESPRE CONTRACTELE TRANSLATIVE DE PROPRIETATE

TITLUL I. VÂNZAREA	17
SUBTITLUL I. INTRODUCERE	17
Capitolul I. Caracterele juridice ale vânzării	21
<i>Secțiunea 1. Caracterul sinalagmatic (bilateral)</i>	21
<i>Secțiunea a 2-a. Caracterul consensual</i>	21
<i>Secțiunea a 3-a. Caracterul oneros</i>	23
<i>Secțiunea a 4-a. Caracterul comutativ</i>	23
<i>Secțiunea a 5-a. Caracterul translativ de proprietate</i>	24
<i>Secțiunea a 6-a. Caracterul instantaneu</i>	25
Capitolul II. Delimitarea față de alte contracte	25
<i>Secțiunea 1. Delimitarea față de contractul de donație</i>	25
<i>Secțiunea a 2-a. Delimitarea vânzării față de aportul în natură la capitalul social al unei societăți</i>	26
<i>Secțiunea a 3-a. Delimitarea vânzării față de darea în plată</i>	27
<i>Secțiunea a 4-a. Delimitarea vânzării față de contractul de schimb</i>	28
<i>Secțiunea a 5-a. Delimitarea vânzării de contractul de întreținere</i>	28
<i>Secțiunea a 6-a. Delimitarea vânzării de contractul de rentă viageră</i>	29
<i>Secțiunea a 7-a. Delimitarea vânzării de contractul de locațiune</i>	30
<i>Secțiunea a 8-a. Delimitarea vânzării de contractul de antrepriză</i>	31
§1. Soluțiile urmate sub regimul Codului civil anterior	31
1.1. În privința bunurilor mobile	32
1.2. În privința bunurilor imobile	33
§2. Soluția adoptată de noul Cod civil	33
<i>Secțiunea a 9-a. Delimitarea vânzării de contractele-cadru de furnizare și asistență</i>	34
<i>Secțiunea a 10-a. Delimitarea vânzării de contractul de report</i>	35

Capitolul III. Izvoarele vânzării	36
<i>Secțiunea 1. Izvoarele reglementării interne</i>	36
§1. Codul civil și domeniul lui de aplicare	36
§2. Legislația adiacentă Codului civil	36
<i>Secțiunea a 2-a. Izvoarele internaționale și comunitare</i>	38
§1. Vânzarea internațională de mărfuri	38
1.1. Reglementare. Convenția de la Viena din 1980	38
1.2. Domeniul de aplicare. Părți	39
1.3. Domeniul de aplicare. Obiect. Mărfurile. Excluderi	39
1.4. Caracterul supletiv al prevederilor CVIM	40
§2. Izvoarele comunitare. Directivele europene și influența lor asupra dreptului intern	41

SUBTITLUL II. ELEMENTELE ESENȚIALE ALE VÂNZĂRII: BUNUL (DREPTUL) VÂNDUT ȘI PREȚUL

Capitolul I. Bunul (dreptul) vândut	42
<i>Secțiunea 1. Bunul trebuie să fie determinat sau determinabil</i>	43
§1. Bunurile certe (individual determinate)	44
§2. Bunurile de gen	44
§3. Vânzarea în bloc	44
<i>Secțiunea a 2-a. Bunul să existe</i>	46
§1. Regula și domeniul ei de aplicare	46
§2. Bunurile actuale	47
§3. Bunurile viitoare	48
<i>Secțiunea a 3-a. Bunul să fie în circuitul civil</i>	50
§1. Bunurile inalienabile	50
1.1. Noțiune	50
1.2. Lucrurile în afara comerțului prin natura lor	51
1.3. Lucrurile declarate de lege ca inalienabile	51
1.4. Alte cazuri de inalienabilitate reținute în practica judiciară	51
1.5. Cazurile de inalienabilitate temporară stabilite prin lege	52
1.6. Bunuri a căror circulație este doar restricționată	53
1.7. Sancțiune	53
§2. Inalienabilitatea stabilită prin voința omului (clauza de inalienabilitate)	53
2.1. Inalienabilitatea anterior noului Cod civil	53
2.2. Inalienabilitatea sub regimul noului Cod civil	54
§3. Clientela civilă ca obiect al vânzării	55
3.1. Concepția tradițională	55
3.2. Evoluții ulterioare ale doctrinei și jurisprudenței	56
3.3. Concepția actuală	56
<i>Secțiunea a 4-a. Lucrul să aparțină vânzătorului</i>	57
§1. Principiul potrivit căruia nimeni nu poate vinde decât ceea ce îi aparține	57

§2. Vânzarea lucrului altuia sub regimul Codului civil anterior	58
2.1. Evoluția concepțiilor	58
§3. Regimul juridic al nulității	61
§4. Situația adevăratului proprietar	62
§5. Vânzarea lucrului altuia în noul Cod civil	66
5.1. Reglementarea legală	66
5.2. Critica reglementării legale	67
I. Părțile au conceput vânzarea ca un act obligațional comutativ	70
II. Părțile au conceput vânzarea fie sub condiție suspensivă, fie aleatorie	71
III. Părțile au conceput vânzarea ca fiind translativă de proprietate	72
A. Cumpărătorul este evins de adevăratul proprietar	74
B. Cumpărătorul nu este încă evins de adevăratul proprietar	74
5.3. Înstrăinarea unui bun indiviz de către un singur coindivizar, fără acordul celorlalți	77
I. Situația sub regimul Codului civil anterior	77
II. Reglementarea din noul Cod civil	78
Capitolul II. Prețul	80
<i>Secțiunea 1. Prețul trebuie să fie stabilit în bani</i>	82
§1. Prețul ca element de valabilitate și de calificare a contractului	82
§2. Plata în monedă națională pe teritoriul României	82
§3. Prestația cumpărătorului nu trebuie stipulată și executată exclusiv și neapărat în bani	83
<i>Secțiunea a 2-a. Prețul trebuie să fie determinat sau determinabil</i>	84
§1. Cine fixează prețul?	84
1.1. Fixarea prețului este apanajul părților	84
1.2. Fixarea prețului de către un terț desemnat de părți	85
§2. Prețul trebuie să fie determinat sau determinabil	88
2.1. Prețul determinat	88
2.2. Prețul determinabil	89
I. Determinabilitatea prețului. Elemente de referință	89
II. Elementele de determinare ulterioară a prețului trebuie să rezulte din contract	90
III. Elementele de determinare ulterioară a prețului nu pot să depindă doar de voința uneia din părțile contractante	91
IV. Prețul determinabil pe baza unor prezumții legale	92
A. Vânzarea de „bunuri pe care vânzătorul le vinde în mod obișnuit”	92
B. Vânzarea „pe piețe organizate”	93
V. Sancțiunea nedeterminării prețului	93
§3. Prețul în vânzarea internațională de mărfuri	93
<i>Secțiunea a 3-a. Prețul trebuie să fie real, serios și nelezionar</i>	94
§1. Prețul real (necitiv)	94
1.1. Donația deghețată	94

1.2. Disimularea parțială a prețului	95
§2. Seriozitatea prețului	96
2.1. Prețul derizoriu (neserios)	96
2.2. Vânzarea pe un preț simbolic sau pe un „preț negativ”	97
§3. Prețul să nu fie lezionar	98
3.1. Situația sub regimul Codului civil anterior	99
3.2. Concepțiile despre leziune în general	100
3.3. Reglementarea leziunii în noul Cod civil	103
I. Scurte considerații generale despre leziunea reglementată	
ca viciu de consimțământ în noul Cod civil	103
II. Sfera actelor juridice care pot fi lezionare	104
III. Leziunea de drept comun reglementată la art. 1221	
alin. (1) NCC	105
A. Sfera persoanelor care pot fi lezate	105
B. Condițiile leziunii de drept comun	107
IV. Dispozițiile art. 1221 alin. (2) NCC – un caz special de leziune?	110
V. Leziunea specială în cazul minorilor	112
A. Sfera persoanelor minore și a actelor cărora li se aplică dispozițiile leziunii speciale	112
B. Condițiile cerute pentru a putea fi reținută leziunea	113
VI. Remediile specifice leziunii	114
A. Anularea contractului	114
B. Reducerea obligațiilor celui lezat cu echivalentul valoric al daunelor-interese la care ar fi îndreptățit	115
C. Reechilibrarea contractului prin voința cocontractantului celui lezat	117
SUBTITLUL III. FORMAREA VÂNZĂRII	118
Capitolul I. Părțile contractante	118
<i>Secțiunea 1. Vânzătorul</i>	118
§1. Incapacitățile de exercițiu de a vinde	118
§2. Incapacitățile de folosință de a vinde	119
§3. Îngrădirea libertății de a vinde	120
3.1. Obligația legală a comercianților de a vinde	120
3.2. Dreptul de preempțiune	121
I. Reglementarea de drept comun	124
A. Caracterul de ordine publică	124
B. Problematika inserării în contractele de vânzare încheiate cu terții a condiției suspensive a neexercitării dreptului de preempțiune de către titularul acestuia	125
C. Condițiile exercitării și efectele preempțiunii	130
D. Caracterul indivizibil și incesibil al dreptului de preempțiune	133
E. Concursul între doi sau mai mulți preemptori	134

II. Reglementările speciale referitoare la anumite drepturi de preempțiune	134
3.3. Retractul litigios	137
I. Condițiile retractului	138
A. Să existe un drept litigios	138
B. Dreptul litigios să fie cesionat contra unui preț	141
C. Cesiunea să se facă la un moment în care procesul este în curs	142
II. Exercițarea retractului	142
A. Prerogativă aparținând exclusiv părâtului	142
B. Prerogativă specifică unui drept potestativ	143
C. Exercițarea retractului nu este condiționată de îndeplinirea vreunei forme	143
D. Când poate fi exercitat retractul?	143
III. Efectele retractului	144
A. Raporturile dintre retractant și retractat	145
B. Raporturile dintre cedent și cesionar	146
C. Raporturile dintre cedent și retractant	146
IV. Cazurile în care retractul nu se poate exercita	146
A. Cesiunea s-a făcut unui comoștenitor sau coproprietar al dreptului cedat	147
B. Cesiunea s-a făcut unui creditor pentru plata creanței sale	147
C. Cesiunea s-a făcut posesorului fondului asupra căruia există dreptul litigios	148
3.4. Regimul juridic special al locuinței familiei	148
3.5. Clauzele de agrement	148
I. Noțiune. Conținut	148
II. Sancțiunea nerespectării dreptului de agrement	149
III. Limitele exercitării dreptului de agrement	150
<i>Secțiunea a 2-a. Cumpărătorul</i>	151
§1. Incapacitățile de a cumpăra	151
1.1. Incapacitatea străinilor și apatrizilor, precum și a persoanelor juridice străine de a dobândi terenuri în România	151
1.2. Incapacitatea judecătorilor, procurorilor, grefierilor, avocaților, notarilor publici, consilierilor juridici și practicienilor în insolvență de a fi cesionari de drepturi litigioase de competența instanței în a cărei circumscripție își desfășoară activitatea	153
I. Reglementarea anterioară	153
II. Reglementarea actuală	154
1.3. Incapacitatea mandatarilor de a cumpăra bunurile care se vând prin intermediul lor, a părinților, tutorilor, curatorilor și administratorilor provizorii, pentru bunurile persoanelor pe care le reprezintă, precum și a funcționarilor publici, judecătorilor sindici, practicienilor în insolvență, a executorilor judecătorești și a altor asemenea persoane pentru bunurile care se vând prin	

intermediul lor și pe care le administrează ori a căror administrare o supraveghează	155
I. Reglementarea anterioară	155
II. Reglementarea actuală	156
§2. Limitarea libertății de a cumpăra	157
2.1. Limitarea prin lege a libertății de a cumpăra	157
2.2. Limitarea prin convenție a libertății de a cumpăra	157
Capitolul II. Exprimarea consimțământului	157
<i>Secțiunea 1. Negocierile precontractuale. Oferta și acceptarea</i>	158
§1. Negocierile prelabile încheierii contractului	158
§2. Oferta	162
2.1. Condițiile ofertei	162
I. Oferta trebuie să fie declarată (exprimată)	162
II. Oferta trebuie să fie precisă și completă	163
III. Oferta trebuie să fie fermă, fără rezerve	164
IV. Oferta trebuie să exprime un consimțământ neviciat	165
2.2. Efectele ofertei	166
I. Sub regimul Codului civil anterior	166
II. Sub regimul noului Cod civil	168
A. Momentul de la care oferta produce efecte	168
B. Oferta cu termen	169
C. Oferta fără termen	169
D. Caducitatea ofertei	171
§3. Acceptarea	172
3.1. Noțiune. Condiții	172
3.2. Acceptarea expresă a ofertei	174
3.3. Acceptarea tacită (presumată) a ofertei	174
3.4. Valoarea juridică a tăcerii	174
I. Regula potrivit căreia tăcerea nu valorează acceptare	174
II. Excepții de la regula potrivit căreia tăcerea nu valorează acceptare a ofertei	175
A. Cazul în care legea sau uzanțele (specifice unui loc, profesii sau comerțului) prevăd aceasta	175
B. Cazul în care părțile au convenit anterior, expres, că tăcerea uneia dintre ele la propunerea celeilalte valorează acceptare a acelei propuneri	176
C. Cazul existenței unor practici statornicite anterior între părți	176
D. Cazul altor împrejurări	176
3.5. Incidența documentelor publicitare și a condițiilor generale emanând de la părți asupra acordului de voințe realizat prin acceptarea ofertei	177
I. Situația sub regimul reglementării anterioare	177
II. Situația sub regimul noului Cod civil	178
§4. Momentul și locul formării contractului	179
4.1. Interesul stabilirii	179

4.2. Momentul și locul încheierii contractului sub regimul Codului civil anterior	180
4.3. Momentul și locul formării contractului în reglementarea noului Cod civil	181
<i>Secțiunea a 2-a. Promisiunile de contract</i>	182
§1. Preempțiunea convențională (pactul de preferință)	182
1.1. Noțiune	182
1.2. Utilitate	184
I. Pactul de preferință – clauză accesorie într-un alt contract	184
II. Pactul de preferință – contract autonom	184
1.3. Condiții de valabilitate	185
I. Capacitatea promitentului	185
II. Prețul viitoarei vânzări	185
III. Forma	186
1.4. Efectele preempțiunii convenționale	186
I. Promitentul nu s-a hotărât încă să vândă	186
A. Obligațiile promitentului	186
B. Drepturile și obligațiile beneficiarului	187
II. Promitentul a luat decizia de a vinde	187
A. Dreptul comun	187
B. Situația specială în care dreptul de preempțiune se referă la un imobil înscris în cartea funciară	188
1.5. Durata pactului	189
1.6. Opozabilitatea preempțiunii convenționale	191
§2. Pactul de opțiune	192
2.1. Noțiune. Caracteristici. Utilitate	192
2.2. Condițiile de validitate ale pactului de opțiune	193
I. Condițiile de fond	193
II. Condițiile de formă	194
2.3. Publicitatea (opozabilitatea) pactului de opțiune	194
2.4. Efectele pactului de opțiune	195
I. Indisponibilizarea bunului	195
II. Nașterea dreptului de opțiune în favoarea beneficiarului – perioada de așteptare	196
III. Prețul opțiunii (indemnizația de imobilizare), dacă a fost stabilit(ă) de părți	196
2.5. Încălcarea clauzei de inalienabilitate	198
2.6. Ridicarea opțiunii (acceptarea ofertei) de către beneficiar	199
2.7. Transmisiunea drepturilor și obligațiilor născute din pactul de opțiune	200
I. Transmisiunea prin acte juridice între vii	200
II. Transmisiunea prin moștenire	200
A. Transmisiunea activă	200
B. Transmisiunea pasivă	200
2.8. Caducitatea pactului de opțiune	200

§3. Promisiunea unilaterală	201
3.1. Promisiunea unilaterală sub regimul Codului civil anterior	201
3.2. Promisiunea unilaterală în noul Cod civil	202
I. Reglementare legală	202
II. Condițiile de validitate	204
A. Condiții de fond	204
B. Condiții de formă	204
III. Publicitatea promisiunii unilaterale	210
IV. Efectele promisiunii unilaterale	211
A. Indisponibilizarea bunului promis	211
B. Nașterea dreptului de opțiune în favoarea beneficiarului – perioada de așteptare	211
C. Ridicarea opțiunii (acceptarea promisiunii)	211
D. Consecințele nerespectării fără justificare a promisiunii	211
V. Transmisivitatea promisiunii unilaterale	217
A. Prin acte între vii	217
B. Prin moștenire	217
VI. Caducitatea promisiunii unilaterale	217
§4. Promisiunea sinalagmatică	217
4.1. Evoluția promisiunii sinalagmatice sub imperiul legislației anterioare noului Cod civil	218
4.2. Promisiunea sinalagmatică de vânzare în noul Cod civil	221
<i>Secțiunea a 3-a. Consimțământul în cazul vânzării pe gustate (cu clauză de agrement) și pe încercate</i>	222
§1. Vânzarea pe gustate (cu clauză de agrement)	222
1.2. Reglementarea din Codul civil anterior	222
1.3. Reglementarea vânzării pe gustate (cu clauză de agrement) în noul Cod civil	224
1.4. Raportul dintre vânzarea pe gustate (cu clauză de agrement) și vânzarea după mostră (eșantion)	225
§2. Vânzarea pe încercate	226
2.1. Reglementarea din Codul civil anterior	226
2.2. Reglementarea din noul Cod civil	227
<i>Secțiunea a 4-a. Vânzările cu drept de răzgândire</i>	228
§1. Vânzarea cu opțiune de răscumpărare	228
1.1. Reglementarea anterioară	228
1.2. Reglementarea din noul Cod civil	231
I. Noțiune	231
II. Publicitatea vânzării cu opțiune de răscumpărare	233
III. Cesiunea drepturilor decurgând din vânzarea cu opțiune de răscumpărare	234
IV. Efectele vânzării cu opțiune de răscumpărare	234
A. Problema dacă cumpărătorul are sau nu dreptul la fructele bunului formând obiectul vânzării cu opțiune de răscumpărare	234
B. Situația în cazul îndeplinirii condiției	235

C. Situația în cazul neîndeplinirii condiției	236
D. Situația în care obiectul vânzării cu opțiune de răscumpărare îl reprezintă o cotă-parte dintr-un bun	236
§2. Vânzările încheiate între consumatori și profesioniști	236
§3. Vânzarea cu clauză de dezicere (arvună)	237
3.1. Clauza de dezicere în general	237
3.2. Raporturile dintre dezicere și arvună	238
3.3. Reglementarea arvunei în noul Cod civil	239
I. Arvuna confirmatorie	239
II. Arvuna cu rol de dezicere	240
III. Caducitatea arvunei	242
Capitolul III. Condițiile de valabilitate ale consimțământului	242
<i>Secțiunea 1. Consimțământul dat de o persoană conștientă și corect informată</i>	243
§1. Insanitatea de spirit	243
§2. Obligația de informare în contractul de vânzare	244
2.1. Emergența obligației de informare și domeniul său de aplicare	244
2.2. Obligația de informare este precontractuală și nu se confundă cu obligația de consiliere	245
2.3. Sursele obligației de informare	246
I. Obligații de informare instituite prin lege	246
II. Formalismul de informare	247
III. Obligația generală și implicită de informare desprinsă din principiile dreptului privat	249
A. Elementele constitutive ale obligației de informare	250
B. Fundamentul răspunderii pentru neîndeplinirea obligației de informare	255
C. Proba existenței și a îndeplinirii obligației	256
D. Consecințele neîndeplinirii obligației de informare	256
<i>Secțiunea a 2-a. Viciile de consimțământ</i>	257
<i>Subsecțiunea 1. Eroarea esențială</i>	258
§1. Eroarea sub regimul Codul civil anterior	258
§2. Eroarea sub regimul noului Cod civil	259
2.1. Eroarea asupra naturii sau obiectului contractului	260
2.2. Eroarea asupra identității obiectului prestației sau asupra unei calități a acestuia ori asupra unei alte împrejurări considerate esențiale de către părți în absența căreia contractul nu s-ar fi încheiat	261
I. Eroarea asupra identității obiectului prestației (obligației)	262
II. Eroarea asupra unei calități a obiectului prestației (obligației)	262
A. Condițiile acestei forme de eroare	262
B. Excluderea erorii asupra valorii	266
III. Eroarea asupra unei alte împrejurări considerate esențiale de către părți în absența căreia contractul nu s-ar fi încheiat	267

2.3. Eroarea asupra identității persoanei sau asupra unei calități a acesteia în absența căreia contractul nu s-ar fi încheiat	271
2.4. Eroarea asupra unei norme juridice determinante, potrivit voinței părților, la încheierea contractului	272
2.5. Eroarea asupra declarației de voință sau a transmiterii acesteia	273
2.6. Erorile irelevante din punct de vedere juridic	273
I. Eroarea nescuzabilă	273
A. Controversele anterioare noului Cod civil	273
B. Dispozițiile noului Cod civil	275
II. Eroarea asumată	277
III. Eroarea de calcul	278
2.7. Proba erorii	278
2.8. Sancționarea erorii	279
I. Anularea contractului	279
II. Paralizarea acțiunii în anulare prin „adaptarea contractului” în temeiul dispozițiilor art. 1213 NCC	280
III. Repararea prejudiciilor cauzate unei părți de încheierea contractului din eroare	281
IV. Anularea vânzării și indemnizarea pe calea acțiunii de <i>in rem verso</i> a cumpărătorului care a contribuit prin eforturile sale la descoperirea identității unei opere de artă	282
2.9. Corelația dintre eroarea asupra substanței, pe de o parte, predarea neconformă, garanția pentru vicii ascunse și garanția pentru evicțiune, pe de altă parte	283
I. Corelația dintre eroarea esențială și predarea neconformă	283
A. Concepția tradițională	283
B. Emergența unei noi concepții – admiterea cumulului (alegerii) între invocarea anulării vânzării pentru eroare esențială sau a remediilor specifice predării neconforme	284
II. Corelația dintre eroarea viciu de consimțământ și garanția pentru vicii ascunse	284
III. Corelația dintre eroarea asupra substanței și garanția pentru evicțiune	286
<i>Subsecțiunea a 2-a. Dolul</i>	287
§1. Dolul sub regimul Codului civil anterior	287
1.1. Condițiile dolului	288
I. Faptul delictual neloial	288
A. Elementul material	289
B. Elementul intențional	295
C. Condiția ca dolul să provină de la un contractant	295
II. Inducerea în eroare a cocontractantului	296
A. Eroarea determinantă	296
B. Dolul „principal” și dolul „incident”	297
1.2. Proba dolului	298

1.3. Sancționarea dolului	298
I. Anularea contractului	298
II. Repararea prejudiciului suferit	298
III. Raportul dintre sancționarea dolului și aplicarea principiului <i>nemo auditur propriam turpitudinem allegans</i>	299
§2. Dolul sub regimul noului Cod civil	301
Subsecțiunea a 3-a. <i>Violența</i>	306
§1. Elementele violenței	307
1.1. Amenințarea cu un rău	307
I. Conținutul amenințării	307
II. Caracterul injust al amenințării	309
III. Proveniența amenințării	311
A. Amenințarea provenind de la cocontractant sau de la un terț	311
B. Problema constrângerii rezultate din circumstanțe exterioare (starea de necesitate)	311
1.2. Încheierea contractului datorită temerii insuflăte prin amenințare	314
§2. Proba violenței	315
§3. Sancționarea violenței	315
3.1. Anularea contractului	315
3.2. Acordarea de daune-interes	315
SUBTITLUL IV. FORMA, PROBA ȘI INTERPRETAREA VÂNZĂRII	317
Capitolul I. Forma vânzării	317
Secțiunea 1. <i>Regula – consensualismul</i>	317
Secțiunea a 2-a. <i>Excepția – forma cerută ad validitatem</i>	317
Capitolul II. Proba și interpretarea vânzării	318
Secțiunea 1. <i>Proba vânzării</i>	318
Secțiunea a 2-a. <i>Interpretarea contractului</i>	318
SUBTITLUL V. EFECTELE VÂNZĂRII	320
Capitolul I. Transferul proprietății și al riscurilor	320
Secțiunea 1. <i>Transferul proprietății între părți</i>	320
§1. Evoluție istorică	320
§2. Regula transferului proprietății <i>solo consensu</i> între părți	321
2.1. Vânzarea de bunuri individual determinate	321
2.2. Cazuri asimilate – vânzarea în bloc	322
§3. Excepțiile de la regula transferului proprietății <i>solo consensu</i> între părți	323
3.1. Vânzările afectate de un termen suspensiv sau condiție suspensivă	323
I. Vânzarea sub un termen suspensiv	323
II. Vânzarea sub condiție suspensivă	324
3.2. Vânzarea bunurilor fungibile (de gen)	324
3.3. Vânzarea în magazinele cu autoservire	325
3.4. Vânzarea bunurilor viitoare	326

3.5. Vânzarea cu facultate de alegere	326
3.6. Vânzarea cu rezerva dreptului de proprietate	327
3.7. Vânzarea după mostră sau model	330
3.8. Tradițiunea în cazul titlurilor sau acțiunilor la purtător și înscrierea în cont în cazul titlurilor sau acțiunilor nominative	330
I. Remiterea materială (tradițiunea) în cazul titlurilor sau acțiunilor la purtător	330
II. Înscrierea în cont în cazul titlurilor și acțiunilor nominative și mențiunea pe acestea a transferului	331
3.9. Vânzarea de imobile	333
<i>Secțiunea a 2-a. Transferul proprietății (opozabilitatea) față de terți</i>	334
§1. Opozabilitatea vânzărilor imobiliare	334
1.1. Regulile aplicabile sub regimul Codului civil anterior	334
1.2. Regulile aplicabile sub regimul noului Cod civil	337
§2. Opozabilitatea vânzărilor mobiliare	340
2.1. Posesia și rolul său în cazul bunurilor mobile corporale	340
I. Reglementarea din Codul civil anterior	340
II. Reglementarea din noul Cod civil	340
2.2. Opozabilitatea vânzărilor de bunuri mobile incorporale (creanțe)	341
2.3. Opozabilitatea vânzărilor de nave și aeronave	341
<i>Secțiunea a 3-a. Transferul riscurilor</i>	341
§1. Regimul legal supletiv al transferului riscurilor în dreptul intern	342
1.1. Regulile aplicabile sub regimul Codului civil anterior și Codului comercial	342
1.2. Regulile aplicabile sub regimul noului Cod civil	344
1.3. Normele legale consumeriste	347
§2. Regimul convențional al transferului riscurilor	347
2.1. Posibilitatea de a deroga	347
2.2. Regulile INCOTERMS	348
I. Regulile aplicabile oricărui mod de transport	348
II. Regulile aplicabile transporturilor pe apă, maritime și fluviale	348
Capitolul II. Obligațiile vânzătorului	349
<i>Secțiunea 1. Obligația de a preda bunul vândut</i>	349
§1. Conținutul obligației de predare	350
1.1. Evoluția concepțiilor referitoare la obligația de predare a lucrului vândut sub regimul Codului civil anterior. Conformitatea materială și conformitatea funcțională. Predarea accesoriilor	351
I. Predarea lucrului vândut	351
A. Conformitatea materială (obiectivă)	351
B. Conformitatea funcțională (subiectivă)	357
II. Predarea accesoriilor lucrului vândut	360
A. Accesoriile materiale	360
B. Accesoriile juridice	360

1.2. Predarea lucrului vândut și a accesoriilor sale în reglementarea noului Cod civil	363
I. Dispoziții generale	363
II. Dispozițiile speciale privitoare la predarea bunurilor imobile	364
III. Dispozițiile speciale privitoare la predarea bunurilor mobile	365
IV. Locul predării	367
V. Momentul predării	367
VI. Întinderea obligației de predare	368
VII. Starea în care trebuie predat bunul vândut	369
§2. Verificarea predării (conformității) de către cumpărător. Recepția	369
2.1. Lipsurile calitative sau cantitative aparente	369
2.2. Lipsurile calitative sau cantitative ascunse	371
2.3. Dezacordul asupra calității sau stării bunului predat de vânzător	372
§3. Sancțiunile aplicabile și regimul lor juridic în cazul predării neconforme	372
3.1. În cazul lipsurilor aparente	372
3.2. În cazul lipsurilor ascunse	373
§4. Garanția de conformitate în dreptul consumului	374
4.1. Sfera de aplicare a Legii nr. 449/2003 – vânzarea produselor și garanțiile asociate acestora	374
4.2. Conținutul garanției	375
4.3. Remediile specifice predării neconforme potrivit dispozițiilor Legii nr. 449/2003	375
4.4. Termenul și condițiile de reclamare a neconformității	376
<i>Secțiunea a 2-a. Garanțiile după vânzare</i>	377
§1. Garanția pentru evicțiune	378
1.1. Noțiuni	378
1.2. Vânzările în care garanția funcționează și vânzările în care este exclusă	379
1.3. Cine datorează garanția?	379
1.4. Garanția legală contra evicțiunii	380
I. Garanția pentru tulburările provenind de la vânzător	381
A. Tulburările de drept	381
B. Tulburările de fapt	382
II. Garanția pentru tulburările provenind de la terți	387
A. Condițiile garanției pentru fapta terților	388
B. Funcționarea garanției pentru fapta terților	394
1.5. Amenajările convenționale ale garanției pentru evicțiune	397
I. Regula acceptării modificării convenționale a garanției	397
II. Limitele modificării convenționale a garanției	397
§2. Garanția pentru vicii ascunse	398
2.1. Noțiuni	398
2.2. Origini istorice	400
2.3. Vânzările în care garanția funcționează și vânzările în care este exclusă	400

2.4. Condițiile de fond ale garanției	401
I. Apariția unui viciu după predarea lucrului vândut	401
A. Noțiunea de „viciu”	401
B. Viciul trebuie să fie inerent lucrului	404
II. Viciile să nu fi putut fi descoperite la data predării de către cumpărător	406
A. Deficiențele să nu fie sesizabile	406
B. Deficiențele să nu fi fost aduse la cunoștința cumpărătorului	409
III. Viciul să prezinte o anumită gravitate	411
IV. Viciul să fie anterior sau contemporan vânzării	412
2.5. Condițiile ținând de acțiunea în garanție	413
I. Exercițarea acțiunii în termenul prevăzut de lege	413
A. Situația sub regimul Codului civil anterior	413
B. Reglementarea din noul Cod civil	417
II. Acțiunea directă în garanție a dobânditorilor subsecvenți ai bunului contra vânzătorilor anteriori	421
A. Punerea problemei	421
B. Acțiunea directă în dreptul francez	421
C. Punerea în discuție a admisibilității acțiunii directe	423
D. Situația acțiunii directe în dreptul nostru	424
2.6. Remediile întemeiate pe garanția pentru vicii ascunse	424
I. Remediile sub regimul Codului civil anterior	424
A. Acțiunea redhibitorie	426
B. Acțiunea estimatorie (<i>quantum minoris</i>)	427
C. Dreptul cumpărătorului la daune-interese	428
II. Remediile sub regimul noului Cod civil	430
A. Remediile specifice viciilor ascunse	431
B. Dreptul cumpărătorului la daune-interese	433
C. Regresul vânzătorului contra entității care avea competența și obligația legală de a sesiza existența viciilor înaintea încheierii contractului	434
D. Modificările convenționale ale garanției	435
<i>Secțiunea a 3-a. Obligația de securitate</i>	440
§1. Domeniul de aplicare	442
1.1. Persoanele la care se referă	442
I. Persoanele ținute să răspundă	442
II. Persoanele care beneficiază de această răspundere	444
1.2. Produsele la care se referă	444
1.3. Paguba să fie generată de un produs pus în circulație ulterior intrării în vigoare a Legii nr. 240/2004	445
I. Noțiunea de „punere în circulație” a produsului	445
II. Clarificări aduse de jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene (CJUE)	446
§2. Regimul juridic al responsabilității	447
2.1. Existența unui prejudiciu	448
I. Prejudiciile reparabile	448

II. Neplafonarea prejudiciului reparabil. _____	449
III. Problema dacă victima are sau nu obligația de a limita prejudiciul _____	449
2.2. Existența unui defect al produsului _____	450
I. Noțiune _____	450
II. Defectuositatea unui produs nu se confundă cu pericolozitatea lui _____	452
III. Sarcina probei defectului _____	454
2.3. Legătura de cauzalitate între prejudiciu și defect _____	454
§3. Cazurile de exonerare de răspundere _____	456
3.1. Producătorul dovedește că nu el a pus produsul în circulație _____	456
3.2. Defectul a apărut ulterior punerii în circulație a produsului _____	457
3.3. Produsul nu a fost destinat vânzării sau oricărei alte forme de distribuție _____	457
3.4. Defectul se datorește obligațiilor impuse de autorități _____	458
3.5. Defectul se datorește riscului de dezvoltare _____	458
3.6. Prejudiciul se datorește unei cauze străine _____	460
I. Fapta victimei _____	461
II. Fapta unui terț _____	461
III. Forța majoră (cazul fortuit) _____	462
§4. Raportul răspunderii pentru produse cu alte forme de răspundere _____	463
§5. Clauzele referitoare la răspundere _____	464
§6. Durata în timp a răspunderii și prescripția dreptului la acțiune _____	465
6.1. Termenul limită de 10 ani _____	465
6.2. Termenul de prescripție de 3 ani _____	465
Capitolul III. Obligațiile cumpărătorului _____	466
<i>Secțiunea 1. Obligația de a prelua bunul vândut _____</i>	<i>466</i>
§1. Preluarea bunurilor imobile _____	467
§2. Preluarea bunurilor mobile _____	467
2.1. Situația sub reglementarea Codului civil anterior și a Codului comercial _____	467
2.2. Situația sub reglementarea noului Cod civil _____	468
I. Punerea de drept în întârziere a cumpărătorului _____	468
II. Executarea directă _____	469
<i>Secțiunea a 2-a. Obligația de plată a prețului _____</i>	<i>470</i>
§1. Executarea obligației de plată a prețului _____	470
1.1. Momentul plății _____	470
1.2. Suspendarea plății prețului _____	472
1.3. Obiectul plății _____	473
I. Valoarea nominală a prețului stipulat în contract _____	473
A. Principiul nominalismului _____	473
B. Actualizarea prețului în legislație, în practica judiciară și în doctrină _____	474
II. Accesoriiile prețului - dobânzile _____	478
A. Sub regimul Codului civil anterior _____	478

Respect pentru oameni și cărți

B. Sub regimul noului Cod civil	480
1.4. Cine trebuie să facă plata?	481
1.5. Locul plății	482
1.6. Dovada plății prețului	482
§2. Garanțiile plății prețului	483
2.1. Dreptul de retenție	483
2.2. Privilegiul vânzătorului de bunuri mobile	483
I. Sub reglementarea Codului civil anterior	483
A. Conținutul privilegiului	483
B. „Revendicarea” reglementată la art. 1730 pct. 5 alin. (2)	
C. civ. anterior	484
II. Sub reglementarea noului Cod civil	485
2.3. Ipoteca vânzătorului de bunuri imobile	486
I. Sub regimul Codului civil anterior	486
II. Sub regimul noului Cod civil	486
§3. Sancțiunile neexecutării obligației de plată a prețului	487
3.1. Executarea silită	487
3.2. Rezoluțiunea vânzării	487
Secțiunea a 3-a. Obligația de a plăti cheltuielile vânzării	489
Capitolul IV. Vânzarea unei moșteniri	489
Secțiunea 1. Noțiune și formă	489
Secțiunea a 2-a. Efecte	491
§1. Obligațiile părților	491
1.1. Obligațiile vânzătorului	491
1.2. Garanțiile datorate de vânzător	492
1.3. Obligațiile cumpărătorului	493
Secțiunea a 3-a. Înscrierea în registrele de publicitate în cazul bunurilor făcând parte din moștenirea vândută care sunt supuse unor reguli speciale	493
TITLUL II. SCHIMBUL	495
Secțiunea 1. Noțiune. Delimitări	495
Secțiunea a 2-a. Caractere juridice. Regim juridic	497
§1. Caractere juridice	497
§2. Regim juridic	497
BIBLIOGRAFIE	499
INDEX	537

TITLUL I VÂNZAREA

18. Vom examina vânzarea, contractul cel mai răspândit și amplu reglementat, începând cu o introducere (Subtitlul I), continuând cu elementele esențiale ale contractului (lucrul vândut și prețul) (Subtitlul II), formarea contractului (Subtitlul III), forma, proba, interpretarea vânzării (Subtitlul IV) și terminând cu efectele acesteia (Subtitlul V).

SUBTITLUL I. INTRODUCERE

19. Articolul 1650 alin. (1) NCC definește vânzarea ca fiind „*contractul prin care vânzătorul transmite sau, după caz, se obligă să transmită cumpărătorului proprietatea unui bun în schimbul unui preț pe care cumpărătorul se obligă să îl plătească*”.

Din definiția legală mai sus citată pare a rezulta că, spre deosebire de reglementarea Codului civil de la 1864, potrivit căreia vânzarea era un contract translativ de proprietate [art. 1294, art. 1295 alin. (1) și art. 971]^[1], contractul în discuție ar putea fi atât unul translativ de proprietate (ca simplu efect al încheierii valabile a contractului), cât și unul care ar putea da naștere doar unei obligații de a transfera proprietatea în viitor.

Soluția legislativă aleasă este susceptibilă de unele observații critice.

20. Mai întâi, modelul urmat în definirea vânzării este unul specific reglementărilor internaționale, cum este, de pildă, cazul art. 2 lit. k) din Propunerea de Regulament al Parlamentului European și a Comisiei relativă la dreptul comun european al vânzării din 2011^[2]. Dacă în reglementările internaționale referitoare la vânzare această manieră de definire a contractului decurge din necesitatea de a concilia diferențele majore dintre sistemele legislative în care vânzarea este translativă de proprietate (cum este, de exemplu, cazul: dreptului francez; dreptului italian; dreptului belgian; dreptul Québec etc.), în care transferul este efectul direct al contractului, și sistemele legislative în care, după modelul dreptului roman, vânzarea este un simplu act obligațional, proprietatea transferându-se numai ca urmare a îndeplinirii ulterioare a unei anumite obligații (formalități) din partea vânzătorului, cum ar fi predarea bunului, în cazul bunurilor mobile, sau înscrierea în registrele de publicitate, în cazul imobilelor, (așa cum este, de exemplu, cazul: dreptului englez; dreptului german; dreptului elvețian)^[3], în reglementările interne însă o asemenea hibridare, după cunoștința noastră, nefiind uzuală.

^[1] Pentru detalii, a se vedea D. CHIRICĂ, *Tratat de drept civil. Contracte speciale. Vol. I. Vânzarea și schimbul*, Ed. C.H. Beck, București, 2008, p. 25, nr. 12.

^[2] Pentru detalii asupra acestei reglementări, a se vedea: O. DESHAYES (sous la direction de), *Le droit commun européen de la vente. Examen de proposition de Règlement du 11 octobre 2011*, Société de législation comparée, Paris, 2012; C. AUBERT DE VINCELLES, D. FENOUILLET, N. SAUPHANOR-BROILLAUD, *Naissance d'un droit commun européen de la vente et des contrats*, Rev. des contr. nr. 2/2012, p. 457 și urm.

^[3] Pentru o prezentare de sinteză a diferențelor dintre cele două mari sisteme de drept, a se vedea Ș. MIRCIOIU, *Transferul dreptului de proprietate prin vânzare, Studiu de drept comparat*, Ed. Universul Juridic, București, 2014, p. 460 și urm., nr. 311 și urm.

Respect pentru oameni și cămin

21. Apoi, chiar noul Cod civil conține texte din care rezultă că, în pofida dispozițiilor art. 1672 pct. 1 și ale art. 1673 alin. (1) NCC care vorbesc de o așa-zisă obligație a vânzătorului de a „*transmite proprietatea bunului vândut*”, în realitate, vânzarea este tot un contract translativ de proprietate, iar nu doar un simplu act obligațional, sus-zisa obligație fiind în realitate o fată morgana, o simplă iluzie, iar nu o obligație cu o existență concretă decelabilă (*infra* nr. 768 și urm.).

Într-adevăr, ca și în reglementarea Codului civil din 1864, potrivit dispozițiilor art. 1273 alin. (1) NCC, text legal de principiu, „*drepturile reale se constituie și se transmit prin acordul de voință al părților* (s.n., D.C.), *chiar dacă bunurile nu au fost predate, dacă acest acord poartă asupra unor drepturi determinate, ori prin individualizarea bunurilor* (așadar, nu prin predare, care nu se confundă cu individualizarea – n.n., D.C.), *dacă acordul poartă asupra unor bunuri de gen*”, iar potrivit dispozițiilor art. 1674, text de lege făcând parte din setul de reguli legale aplicabile vânzării, „*cu excepția cazurilor prevăzute de lege ori dacă din voința părților nu rezultă contrariul, proprietatea se strămută de drept cumpărătorului din momentul încheierii contractului* (s.n., D.C.), *chiar dacă bunul nu a fost predat ori prețul nu a fost plătit*”. La o simplă lectură se observă limpede că textele de lege mai sus evocate nu fac decât să reia principiile înscrise în dispozițiile art. 971, respectiv, art. 1295 alin. (1) din C. civ. anterior^[1].

22. Chiar și atunci când proprietatea nu se transmite la cumpărător la momentul încheierii contractului, ci la unul ulterior, transferul este un efect direct al contractului, iar nu al executării vreunei obligații din partea vânzătorului.

Într-adevăr, în cazul imobilelor, conform dispozițiilor art. 885 art. (1) NCC, „*drepturile reale (...) se dobândesc, atât între părți, cât și față de terți, numai prin înscrierea lor în cartea funciară, pe baza actului sau faptului care a justificat înscrierea* (s.n., D.C.)”. La o primă vedere, s-ar putea susține că, așa cum stăteau lucrurile sub regimul Decretului-lege nr. 115/1938 pentru unificarea dispozițiilor de carte funciară (în prezent, abrogat) [art. 17 alin. (1) și art. 45 pct. 3], în cazul imobilelor, pentru transferul proprietății de la vânzător la cumpărător ar trebui să existe, pe de o parte, un act obligațional (contractul de vânzare), din care s-ar naște un *ius ad rem* în favoarea cumpărătorului și care și-ar avea corespondentul într-o obligație a vânzătorului de a strămuta proprietatea în viitor, iar pe de altă parte un act real (*ius in rem*), constând în consimțământul vânzătorului la intabularea dreptului de proprietate în favoarea cumpărătorului în cartea funciară, care ar constitui o executare a obligației de a transfera proprietatea, prin care s-ar realiza efectiv desesizarea vânzătorului de dreptul său de proprietate în favoarea cumpărătorului, care, prin intabulare, s-ar vedea însezinat cu dreptul respectiv^[2]. La o analiză mai atentă, vom observa însă că reglementarea din art. 885 alin. (1) NCC diferă esențial de reglementarea art. 17 și art. 45 pct. 3 din Decretul-lege nr. 115/1938. Într-adevăr, în lumina dispozițiilor art. 885 alin. (1) NCC, intabularea în cartea funciară se face pe „*baza actului sau faptului care a justificat înscrierea*”, deci, în cazul vânzării,

^[1] Art. 971 C. civ. anterior prevedea că, „*în contractele ce au de obiect translațiunea proprietății, sau unui alt drept real, proprietatea sau dreptul se transmite prin efectul consimțământului părților (...)*”, iar art. 1295 alin. (1) din același cod prevedea că, „*vinderea este perfectă între părți și proprietatea este de drept strămutată la cumpărător, în privința vânzătorului, îndată ce părțile s-au învoit asupra lucrului și asupra prețului, deși lucrul încă nu se va fi predat și prețul încă nu se va fi numărat*”.

^[2] Pentru detalii asupra acestor mecanisme juridice, a se vedea: S. BRĂDEANU, *Către o nouă legislație funciară*, 1938, p. 82; C. NEGREA, *Noul regim al cărilor funciare*, Sibiu, 1942, p. 54; D. CHIRICĂ, *Publicitatea transferurilor drepturilor de proprietate imobiliară*, în D. CHIRICĂ, *Studii de drept privat*, Ed. Universul Juridic, București, 2010, p. 141.

direct în temeiul contractului încheiat de părți în formă autentică, pentru aceasta nemaifiind necesar un nou consimțământ (act juridic real), așa cum se întâmpla sub regimul art. 17 și art. 45 pct. 3 din Decretul-lege nr. 115/1938. Cu alte cuvinte, în sistemul noului Cod civil, intabularea nu mai impune o prestație personală a vânzătorului (consimțământul la actul juridic real de desesizare/însezinare, diferit de acela dat la încheierea contractului de vânzare), cum cerea art. 17 și art. 45 pct. 3 din Decretul-lege nr. 115/1938, aceasta realizându-se prin diligențele notarului instrumentator al contractului de vânzare – care, potrivit dispozițiilor art. 35 alin. (1) teza întâi din Legea nr. 7/1996 privitoare la cadastru și publicitatea imobiliară^[1], este obligat să facă acest lucru „din oficiu” –, nicidecum ale vânzătorului^[2].

23. Tot astfel stau lucrurile și în cazul vânzărilor care au ca obiect un bun mobil, indiferent dacă este vorba despre un bun individual determinat sau de unul de gen.

Într-adevăr, în cazul bunurilor mobile individual determinate, soluția rezultă din dispozițiile exprese ale art. 1273 alin. (1) NCC și art. 1674 NCC mai sus evocate (*supra* nr. 21).

În ceea ce privește bunurile mobile de gen, conform dispozițiilor art. 1273 alin. (1) NCC și art. 1678 NCC, proprietatea se transmite de la vânzător la cumpărător „la data individualizării acestora prin predare, numărare, cântărire, măsurare ori orice alt mod convenit sau impus de natura bunului”.

Individualizarea nu se confundă în mod necesar cu predarea materială a bunului, ea fiind în esență o operațiune de separare a cantității sau numărului de bunuri formând obiectul vânzării de restul bunurilor similare aparținând vânzătorului (*infra* nr. 778 și 779). Ea nu este în mod necesar o operațiune incumbând vânzătorului, putând fi făcută și de un terț sau chiar de către cumpărător, cum este cazul, bunăoară, atunci când proprietarul unei păduri sau balastiere vinde unei persoane un număr de arbori sau o cantitate anume de balast, conferind cumpărătorului dreptul de a face operațiunile necesare de prelevare a bunurilor convenite. Prin urmare, și într-un asemenea caz individualizarea bunurilor nu este o predare de la mână la mână, echivalentă unui act de desesizare/însezinare conferind un drept *in rem*, așa cum se întâmplă în sistemele de drept în care vânzarea este doar un

^[1] Republicată în M. Of. nr. 720 din 24 septembrie 2015.

^[2] Potrivit dispozițiilor art. 1483 NCC, „(1) *Obligația de a strămuta proprietatea implică și obligațiile de a preda lucrul și de a-l conserva până la predare.* (2) *În ceea ce privește imobilele înscrise în cartea funciară obligația de a strămuta proprietatea o cuprinde și pe aceea de a preda înscrisurile necesare pentru efectuarea înscrierii*”. Aceste dispoziții legale pot induce în eroare, putând fi interpretate în sensul că proprietatea nu s-ar transmite de la vânzător la cumpărător decât după îndeplinirea obligațiilor la care se referă. O asemenea interpretare nu poate fi însă primită deoarece, transferul proprietății bunurilor mobile, la care se referă alin. (1) al textului de lege aici analizat nu depinde de predarea lucrului vândut, așa cum rezultă din dispozițiile exprese ale art. 1674 NCC mai sus citat, în realitate, fiind vorba de obligații accesorii care decurg din transferul proprietății realizat automat în temeiul contractului. În ceea ce privește dispozițiile alin. (2) ale art. 1483 NCC, practic, toate înscrisurile necesare intabulării trebuie prezentate de vânzător notarului la data autentificării contractului, astfel încât nu poate fi vorba de o obligație susceptibilă de a fi executată ulterior încheierii vânzării, iar chiar dacă, prin ipoteză, ar fi vorba de o asemenea obligație, ea ar fi una *accesorie* vânzării, chiar dacă proprietatea nu s-ar putea transmite decât la intabularea ulterioară a contractului. În esență, așadar, din nicio prevedere a art. 1483 NCC sau vreo altă prevedere a aceluiași act normativ nu rezultă că vânzarea ar fi în vreo ipoteză un simplu act obligațional, dând dreptul doar unui *ius ad rem*, care ar trebui ulterior urmat de un act real, care doar el ar conferi dreptul de proprietate, adică un *ius in rem*.

act obligațional, putându-se întâmpla ca individualizarea să nu se confunde cu predarea, fiind distinctă de aceasta^[1].

24. În cazul vânzărilor afectate, în privința transferului proprietății, de un termen suspensiv sau condiție suspensivă, de asemenea, la împlinirea termenului sau a condiției, transferul proprietății va opera automat, direct în temeiul contractului, într-un caz (al termenului suspensiv) cu efecte *ex nunc* (pentru viitor) [art. 1412 alin. (1) NCC] (*infra* nr. 774), iar în celălalt (al condiției suspensive) cu efecte *ex tunc* (de la data încheierii contractului) [art. 1407 alin. (1) NCC] (*infra* nr. 775 și 776).

25. În fine, în cazul vânzării unui bun viitor, conform dispozițiilor art. 1658 alin. (1) NCC, „*cumpărătorul dobândește proprietatea în momentul în care bunul s-a realizat*”, iar în cazul vânzării bunului altuia, când proprietatea nu se poate transmite de la vânzător la cumpărător la momentul acordului de voințe întrucât bunul vândut aparține la momentul respectiv unei terțe persoane, „*dacă din lege sau voința părților nu rezultă contrariul, proprietatea se strămută de drept cumpărătorului din momentul dobândirii bunului de către vânzător (...)*” (s.n., D.C.)” [art. 1683 alin. (3) NCC], adică, în ambele cazuri, tot ca un efect direct al contractului.

26. Din cele de mai sus se desprinde cu claritate concluzia că, potrivit dispozițiilor noului Cod civil, asemenea reglementării anterioare, transferul proprietății operează în temeiul contractului (*solo consensu*) în toate situațiile, cazurile evocate la pct. 22-24 de mai sus, deși sunt prezentate adesea în doctrină ca fiind excepții de la regula transferului proprietății *solo consensu*^[2], în realitate, nu constituie asemenea excepții, regula amintită referindu-se nu la *momentul*, ci la *temeiul* transferului de proprietate, care, în toate situațiile, chiar și atunci când proprietatea nu se transmite de la vânzător la cumpărător la data încheierii contractului, ci la una ulterioară este efectul direct și nemijlocit al contractului de vânzare, nu al unei prestații ulterioare a vânzătorului, așa cum se întâmplă în sistemele de drept în care vânzarea este doar un act obligațional. Așadar, prevederile art. 1650 alin. (1) NCC potrivit cărora vânzarea ar putea fi nu numai translativă de proprietate, ci și doar un simplu act obligațional nu se dovedesc, la o analiză mai atentă, a fi exacte.

27. Din dispozițiile art. 1650 alin. (2) NCC rezultă în mod expres că prin vânzare poate fi transmis nu numai dreptul de proprietate ci și „*un dezmembrământ al dreptului de proprietate sau orice alt drept*” cu conținut patrimonial, cum ar fi un drept de suprafață sau de uzufruct, ori un drept de locațiune, drept de opțiune sau de ipotecă.

28. Articolul 1650 alin. (1) NCC permite concluzia că definitorii pentru vânzare sunt trei elemente: lucrul vândut, prețul și acordul de voințe. Înainte de a trece la examinarea acestor elemente și ale efectelor contractului, pentru corecta circumscriere a vânzării, unele precizări se impun în legătură cu caracterele sale juridice (Capitolul I), delimitarea de alte contracte (Capitolul II) și izvoarele acesteia (Capitolul III).

^[1] De exemplu, în cazul vânzării unei cantități de ciocolată de către un fabricant unui cumpărător care a solicitat ambalarea ciocolatei sub o anumită emblemă, distinctă de cea a ambalajul obișnuit al producătorului, simpla ambalare sub acea emblemă echivalează cu individualizarea cantității de ciocolată vândute, ceea ce are ca efect transferul proprietății la cumpărător, chiar dacă predarea ciocolatei a fost convenită de părți la un moment ulterior.

^[2] În acest sens, a se vedea FR. DEAK, L. MIHAI, R. POPESCU, *Tratat de drept civil. Vol. I. Vânzarea și schimbul*, ed. a 5-a, actualizat de R. POPESCU, Ed. Universul Juridic, București, 2017, p. 115 și urm.

Capitolul I. Caracterele juridice ale vânzării

29. Vânzarea se caracterizează prin faptul că este un contract sinalagmatic (bilateral) (Secțiunea 1), consensual (Secțiunea a 2-a), oneros (Secțiunea a 3-a), comutativ (Secțiunea a 4-a), translativ de proprietate (Secțiunea a 5-a) și instantaneu (Secțiunea a 6-a)^[1].

Secțiunea 1. Caracterul sinalagmatic (bilateral)

30. Vânzarea este un contract sinalagmatic întrucât dă naștere la obligații reciproce și interdependente (art. 1171 teza I NCC), fiecare dintre acestea avându-și cauza imediată în cealaltă: transferul proprietății își are cauza în plata prețului, iar plata prețului își are cauza imediată (cauza obligației) în transferul proprietății. În același timp, fiecare parte contractantă este creditor și debitor: cumpărătorul creditor, iar vânzătorul debitor al predării lucrului vândut și al obligațiilor de garanție (pentru vicii ascunse și evicțiune), vânzătorul creditor, iar cumpărătorul debitor al obligațiilor de plată a prețului și de preluare a lucrului vândut.

31. Ca orice contract sinalagmatic, vânzarea: face ca riscurile contractului să fie suportate, conform regulii supletive *res perit debitori*, de debitorul obligației imposibil de executat (art. 1274 NCC); permite invocarea excepției de neexecutare (*exceptio non adimpleti contractus*) contra părții care cere executarea contractului fără să-și fi îndeplinit propriile obligații [art. 1556 și art. 1722 alin. (1) NCC]; este supusă în materie de probațiune regulii dublului exemplar (art. 274 NCPC)^[2].

Secțiunea a 2-a. Caracterul consensual

32. Conform dispozițiilor art. 1178 NCC, text de aplicație generală în materie contractuală, așadar, și vânzării, „*contractul se încheie prin simplul acord de voințe al părților, dacă legea nu impune o anumită formalitate pentru încheierea sa valabilă*”.

Prin urmare, acordul de voințe asupra elementelor esențiale ale vânzării, adică asupra lucrului vândut și a prețului acestuia, chiar și doar verbal, valorează contract valabil încheiat, neimpunându-se, în principiu, îndeplinirea vreunei formalități.

33. Principiul consensualismului este însă atenuat de regulile de probă a contractului. Potrivit dreptului comun în materie de probațiune, regula este că actele juridice cu valoare mai mare de 250 lei nu pot fi probate decât prin înscrisuri [art. 309 alin. (2) teza I NCPC].

În măsura în care actul juridic consensual nu poate fi pe deplin eficace (utilizabil în justiție) decât dacă respectă regulile de probațiune, se poate spune că vânzările menționate mai sus nu scapă totuși unui anume formalism^[3].

^[1] Pentru dezvoltări asupra acestor chestiuni, a se vedea D. CHIRICĂ, *Caracterele juridice ale contractului de vânzare-cumpărare*, S.U.B.B. nr. 1/2000, p. 6 și urm.

^[2] Pentru detalii asupra acestor chestiuni, a se vedea: L. POP, I.-F. POPA, S.I. VIDU, *Tratat de elementar de drept civil. Obligațiile*, Ed. Universul Juridic, București, 2012, p. 73, nr. 44.

^[3] O. BARRET, *v° Vente (1° structure)*, Rép. civ. Dalloz, 2007, p. 9, nr. 80.

34. Prin excepție, vânzarea, indiferent de valoarea ei, poate fi dovedită prin orice mijloc de probă (martori, prezumții) în cazurile și condițiile prevăzute la art. 309 alin. (2) teza a II-a^[1] și art. 309 alin. (4) NCCP^[2].

Tot prin excepție de la regula consensualismului, sub sancțiunea nulității absolute, legea impune anumitor vânzări forma autentică *ad validitatem*, așa cum este cazul dispozițiilor art. 1244 NCC, conform căruia „*trebuie să fie încheiate prin înscris autentic, sub sancțiunea nulității absolute, convențiile care strămută sau constituie drepturi reale care urmează a fi înscrise în cartea funciară*” sau cazul dispozițiilor art. 1747 alin. (2) NCC care impun forma autentică *ad validitatem* vânzării unei succesiuni.

35. Dispozițiile art. 1178 NCC fiind însă supletive, principiul libertății contractuale permite părților să convină ca o vânzare consensuală încheiată între ele să fie supusă *ad validitatem* formei scrise (act autentic sau sub semnătură privată), caz în care contractul nu ia naștere în mod valabil decât la îndeplinirea formei^[3], înțelegerea consensuală prealabilă în acest sens fiind doar o promisiune sinalagmatică de vânzare-cumpărare.

Fiind vorba despre o derogare, aceasta trebuie să fie stipulată neechivoc, căci dacă părțile prevăd doar faptul că vor consemna ulterior înțelegerea lor (deja realizată) și într-un act scris, fără a se preciza în ce scop, se prezumă că înscrisul este stipulat *ad probationem* (pentru dovedirea contractului), iar nu *ad validitatem* (pentru validitatea contractului)^[4].

36. În cazul autovehiculelor, care necesită în caz de înstrăinare îndeplinirea unor formalități administrative (radierea înstrăinătorului și înmatricularea pe numele dobânditorului în evidențele poliției, eliberându-se un nou certificat de înmatriculare), lipsite de relevanță atât din punctul de vedere al valabilității contractului, cât și a opozabilității față de terți,

^[1] Textul de lege citat prevede că „*se poate face dovada cu martori, contra unui profesionist, a oricărui act juridic, indiferent de valoarea lui, dacă a fost făcut de acesta în exercițiul activității sale profesionale, în afară de cazul în care legea specială cere forma scrisă*”.

^[2] Potrivit acestui text de lege, excepțiile sunt următoarele:

„1. *partea s-a aflat în imposibilitate materială sau morală de a-și întocmi un înscris pentru dovedirea actului juridic;*

2. *există un început de dovadă scrisă, potrivit prevederilor art. 304;*

3. *partea a pierdut înscrisul doveditor din pricina unui caz fortuit sau de forță majoră;*

4. *părțile convin, fie și tacit, să folosească această probă, însă numai privitor la drepturile de care ele pot să dispună;*

5. *actul juridic este atacat pentru fraudă, eroare, dol, violență ori este lovit de nulitate absolută pentru cauză ilicită sau imorală, după caz;*

6. *se cere lămurirea clauzelor actului juridic*”.

^[3] D. ALEXANDRESCO, *Explicațiunea teoretică și practică a dreptului civil român*, vol. VIII, t. 2, Atelierele grafice Socec, București, 1925, p. 24; M. PLANIOL, G. RIPERT, *Traité pratique de droit civil français*, vol. X, *Vent et échange* par J. HAMEL, LGDJ, Paris, 1956, p. 17, nr. 17.

Pentru problemele serioase pe care le ridică în legătură cu chestiunea aici analizată dispozițiile art. 1242 alin. (2) NCC, conform cărora „*dacă părțile s-au învoit ca un contract să fie încheiat într-o anumită formă, pe care legea nu o cere, contractul se socotește valabil chiar dacă forma nu a fost respectată*”, a se vedea D. CHIRICĂ, *Încheierea contractului în viziunea Noului Cod civil*, în volumul A. BACACI, O. UNGUREANU, *In honorem. Culegere de studii*, Universul Juridic, București, 2012, p. 188.

Pentru soluții legislative în sensul că, în ipoteza prevăzută de textul de lege mai sus evocat, contractul nu se consideră valabil încheiat, a se vedea: art. 1352 C. civ. it.; art. 1385 alin. (1) C. civ. Québec; art. 16 COE.

^[4] D. ALEXANDRESCO, *op. cit.*, p. 24; Cas. I civ., dec. nr. 321/1944, P.R. 1945, III, p. 2; J. MESTRE, *Obs. RTD civ. nr. 2/1991*, p. 316.

În unele legislații [germană – BGB art. §124 și 125 – și elvețiană – art. 16 alin. (1) din Codul federal al obligațiilor] prezumția în cazul menționat este că înscrisul este cerut *ad validitatem*.

vânzarea rămâne guvernată de regula consensualismului, contractul fiind valabil încheiat prin acordul de voință al părților^[1], vânzătorul fiind în drept să ceară radierea de pe numele său a autovehiculului dacă dobânditorul întârzie să îndeplinească formalitățile administrative de transcriere a autovehiculului și invers^[2].

Secțiunea a 3-a. Caracterul oneros

37. Părțile contractului de vânzare urmăresc fiecare un interes patrimonial, vânzătorul să încaseze prețul, iar cumpărătorul să dobândească proprietatea lucrului vândut. El intră prin urmare în categoria contractelor oneroase definite ca fiind acelea „prin care fiecare parte urmărește să își procure un avantaj în schimbul obligațiilor asumate” [art. 1172 alin. (1) NCC].

38. Înstrăinarea unui lucru pentru un preț derizoriu este anulabilă ca vânzare pentru lipsa unui element de validitate [art. 1665 alin. (2) NCC] (*infra* nr. 240), dar poate fi recalificată și considerată valabilă ca donație, chiar dacă părțile au denumit-o „vânzare”, cu condiția de a se dovedi că a existat intenția de a gratifica (*animus donandi*) din partea înstrăinătorului.

39. Vânzarea fiind un contract oneros, răspunderea părților va fi apreciată mai sever decât în contractele cu titlu gratuit^[3].

Secțiunea a 4-a. Caracterul comutativ

40. Vânzarea este un contract comutativ întrucât, încă de la încheierea sa, „*existența drepturilor și obligațiilor părților este certă, iar întinderea acestora este determinată sau determinabilă*” [art. 1173 alin. (1) NCC], între acestea existând o anumită echivalență.

Contractele comutative sunt opusul celor aleatorii, în cazul cărora nu se cere să existe echivalență a prestațiilor, ci doar șanse egale de câștig sau pierdere pentru ambele părți contractante, dar nu se știe de la început care dintre ele va câștiga și care va pierde, rezultatul depinzând de un eveniment viitor independent de voința părților [art. 1173 alin. (2) NCC]^[4], așa cum este cazul contractelor de rentă viageră sau de întreținere.

41. Vânzarea poate avea ca obiect un lucru viitor [art. 1658 NCC], ceea ce nu-i răpește caracterul comutativ, chiar dacă s-ar putea întâmpla ca bunul să nu poată fi realizat (dobândit) din motive independente de voința părților.

În acest caz poate exista o anume incertitudine, dar nu este vorba despre o eventualitate, de existența unor șanse de câștig sau pierdere (element specific contractelor aleatorii)^[5], ci despre riscul contractului, care – părțile o știu de la bun început – este suportat de către

^[1] FR. DEAK, L. MIHAI, R. POPESCU, *op. cit.*, p. 21 și urm.

^[2] C.S.J., s. cont. admin., dec. nr. 1546/1996, în Dreptul nr. 4/1997, p. 118.

^[3] H., L., ET J. MAZEAUD, *Leçons de droit civil. Tome II. Vol. 1. Obligations. Théorie générale*, 9-e édition, par F. CHABAS, Montchrestien, 1998, pp. 93-94, nr. 104.

^[4] Pentru dezvoltări asupra diferențelor dintre contractele comutative și aleatorii, a se vedea D. CHIRICĂ, *Categoria contractelor aleatorii*, în LIVIU POP, vol. *Liber amicorum*, Ed. Universul Juridic, București, 2015, p. 153 și urm.

^[5] De regulă, vânzarea de bunuri viitoare are ca obiect bunuri de gen (un autoturism care urmează a fi fabricat; o cantitate de cereale dintr-o anume recoltă care urmează a fi culeasă etc.), or, asemenea bunuri nu pier (*genera non pereunt*), astfel încât un asemenea contract nu poate fi aleatoriu (J. HUET, G. DECOQ, C. GRIMALDI, H. LÉCUYER, *op. cit.*, p. 57, nr. 11106).

debitorului obligației imposibil de executat (*res perit debitori*), deci de către vânzător, care nu mai are dreptul la plata prețului, iar dacă l-a primit în avans trebuie să îl restituie cumpărătorului [art. 1274 și art. 1658 alin. (2) fraza a II-a NCC] (*infra* nr. 822).

42. Prin excepție, prin voința părților, vânzarea poate avea și un *caracter aleatoriu*, caz în care ceea ce se vinde nu este un lucru viitor – care se speră a fi realizat (dobândit) în viitor (*emptio rei sperate*) –, ci numai o speranță (*emptio spei*), cumpărătorul asumându-și obligația de a plăti un preț forfetar anume, indiferent de faptul dacă bunul va fi realizat (dobândit) sau nu, exemplul clasic, cunoscut încă de pe vremea romanilor, fiind acela al vânzării peștelui ce-l va prinde un pescar dintr-o aruncătură de plasă, vânzarea fiind valabilă și cumpărătorul obligat la plata prețului convenit chiar dacă nu se prinde niciun pește sau, invers, dacă vânzătorul prinde o cantitate mare de pește, el nu va avea dreptul decât la prețul forfetar stabilit de părți, indiferent de valoarea peștelui prins^[1]. Tot astfel, ca să dăm un exemplu mai actual, este cazul vânzării unei recolte viitoare pe riscul cumpărătorului pe un preț forfetar, caz în care, indiferent dacă recolta se va realiza sau nu – din motive independente de voința vânzătorului –, iar în cazul în care se realizează, indiferent de valoarea acesteia, cumpărătorul va trebui să plătească prețul forfetar, riscul vânzătorului fiind acela ca valoarea recoltei să fie mai mare decât prețul forfetar stabilit prin contract^[2].

Secțiunea a 5-a. Caracterul translativ de proprietate

43. Rezultat al unei îndelungate evoluții istorice, caracterul translativ de proprietate *solo consensu* al vânzării a fost consacrat mai întâi de dispozițiile art. 971 și art. 1295 alin. (1) C. civ. anterior, conform cărora, în principiu, de îndată ce părțile cădeau de acord asupra lucrului și asupra prețului, proprietatea se transmitea din patrimoniul vânzătorului în cel al cumpărătorului, chiar dacă lucrul nu s-a predat și prețul nu s-a plătit, dar și de dispozițiile noului Cod civil [art. 1273 alin. (1), art. 1650 alin. (1), art. 1674 și art. 1683 alin. (3) NCC].

Caracterul translativ de proprietate *solo consensu* al vânzării, așa cum am văzut mai sus (*supra* nr. 21-23), se referă nu atât la momentul transferului, cum se consideră adesea, ci la *temeiul* acestuia, care întotdeauna este acordul de voințe al părților, iar nu îndeplinirea vrunei obligații din partea vânzătorului.

Transferul proprietății bunurilor individuale determinate la momentul acordului de voințe este consecința supletivă a încheierii valabile a vânzării, fiind însă doar „*de natura vânzării, iar nu de esența sa*”^[3]. De aceea, prin acordul lor, părțile pot să amâne transferul proprietății la un alt moment decât acela al încheierii contractului prin stipularea unui termen sau condiții suspensive, ori a legării transferului proprietății de plata prețului, așa cum se întâmplă în cazul vânzării cu rezerva dreptului de proprietate (art. 1755 NCC) (*infra* nr. 785 și urm.).

^[1] PH. MALAURIE, L. AYNÈS, P.-Y. GAUTIER, *op. cit.*, p. 148, nr. 190.

Se impune precizarea că dacă, în exemplul dat, prețul nu este stabilit forfetar, ci pe unitate de măsură (de exemplu, atâta pe kilogram), vânzarea nu mai este aleatorie, ci doar condițională (condiția fiind aceea de a se prinde pește).

^[2] Dacă în contract nu se stipulează că vânzarea se face pe riscul cumpărătorului, atunci riscul contractului, în lumina dispozițiilor supletive ale art. 1274 alin. (1) și art. 1658 alin. (2) teza a II-a NCC, este al vânzătorului, astfel încât dacă recolta este compromisă în totalitate din motive independente de voința părților, contractul va deveni caduc.

^[3] AUBRY ET RAU, *Cours de droit civil français. Tome V. Vente et louage*, 6-e édition, refondue par P. ESMAIN, Éditions techniques, Paris, 1947, §349, nota 1.

44. De la regula caracterului translativ de proprietate al vânzării la momentul acordului de voințe și legea poate face unele excepții, cum este, de pildă, cazul art. 98 alin. (1) din Legea nr. 31/1990 privitoare la societățile comerciale^[1] care prevede că „*dreptul de proprietate asupra acțiunilor nominative emise în formă materială se transmite prin declarație făcută în registrul acționarilor și prin mențiunea făcută pe titlu, semnată de cedent și de cesionar sau de mandatarii lor. Dreptul de proprietate asupra acțiunilor nominative emise în formă dematerializată se transmite prin declarație făcută în registrul acționarilor, semnată de cedent și de cesionar sau de mandatarii lor*” sau cazul art. 99 din aceeași lege, conform căruia dreptul de proprietate asupra acțiunilor la purtător se transmite prin tradițiune (predare materială)^[2]. Articolul 1587 alin. (1) NCC conține dispoziții similare, cu referire nu numai la acțiuni, ci la titluri nominative și la purtător, în general (*infra* nr. 794 și urm.).

Secțiunea a 6-a. Caracterul instantaneu

45. Vânzarea este un contract care din punctul de vedere al transferului proprietății de la vânzător la cumpărător are efecte care se produc dintr-odată pentru întreg^[3].

Așadar, chiar dacă plata prețului se face în rate, transferul proprietății nu se poate face decât instantaneu, fie la momentul încheierii contractului, fie la un alt moment ulterior convenit de părți sau stabilit de lege, transferul în rate al dreptului de proprietate fiind posibil doar dacă părțile convin astfel.

Capitolul II. Delimitarea față de alte contracte

46. Definirea și prezentarea elementelor caracteristice ale vânzării nu sunt suficiente pentru a configura exact acest contract, pentru aceasta fiind necesară și delimitarea sa de alte contracte speciale cu care prezintă anumite similitudini.

Secțiunea 1. Delimitarea față de contractul de donație

47. Donația este și ea un contract translativ de proprietate ca și vânzarea, dar în timp ce aceasta din urmă este oneroasă, fiind prototipul contractului sinalagmatic, cea dintâi este gratuită, fiind prototipul contractului unilateral. Donația presupune o înstrăinare *intuitu personae* făcută cu intenția de a-l gratifica pe beneficiar (*animus donandi*), care dobândește un bun fără contraprestație^[4]. Dacă într-un contract părțile convin transferul proprietății unui bun fără contraprestație (preț) și nu se demonstrează existența intenției

^[1] Republicată în M. Of. 1066 din 17 noiembrie 2004.

^[2] Pentru dezvoltări, a se vedea: O. CĂPĂȚÎNĂ, *Societățile comerciale*, Ed. Lumina Lex, București, 1996, p. 84, iar pentru dreptul francez pe texte similare celor din legislația noastră, a se vedea: D.R. MARTIN, *De la nature corporelle des valeurs mobilières (et autres droits scripturaux)*, Recueil Dalloz nr. 7/1996, pp. 50-51; *idem*, *Valeurs mobilières: défense d'une théorie*, Recueil Dalloz, Cah. dr. des aff. nr. 15/2001, p. 1230.

Așa cum s-a subliniat, „cesiunea de titluri nominative este valabilă din momentul acordului de voințe dintre cedent și cesionar. Dar transferul drepturilor de la cedent nu operează decât prin înscripțiunea numelui cesionarului în registrele societății emitente în locul și poziția celei a cedentului (formalitate a transferului)” (M.-A. GUERRIERO, *L'acte juridique solennel*, LGDJ, Paris, 1975, p. 45).

^[3] J. HUET, G. DECOCQ, C. GRIMALDI, H. LÉCUYER, *op. cit.*, p. 53, nr. 11103.

^[4] Pentru detalii, a se vedea D. CHIRICĂ, *Tratat de drept civil. Succesiunile și liberalitățile*, cit. *supra*, p. 229 și urm., nr. 229 și urm.

de a gratifica (*animus donandi*) a înstrăinătorului față de dobânditor, contractul va fi anulabil pentru lipsa prețului (art. 1665 NCC).

48. Regimul juridic al vânzării diferă radical de cel al donației, de la condițiile de fond (consimțământ – donația fiind un act solemn, în timp ce vânzarea este consensuală – și capacitate) la efecte (vânzătorul este ținut să garanteze pe cumpărător de evicțiune și vicii ascunse, în timp ce donatorul nu) și la faptul că donația este supusă raportului și reducățiunii după decesul donatorului^[1], în timp ce vânzarea nu.

49. Cu toate aceste deosebiri, care fac de cele mai multe ori lesnicioasă diferențierea vânzării de donație, există situații când cele două contracte se apropie, punându-se problema delimitării lor^[2].

Mai întâi, este astfel cazul donației cu sarcina plății unei sume de bani către donator^[3]. Într-o asemenea situație, ceea ce diferențiază donația de vânzare este, pe de o parte, dovedirea intenției de a gratifica (*animus donandi*) a dispunătorului în cazul donației și lipsa acestui element în cazul vânzării, iar, pe de altă parte, dacă valoarea sarcinii este mai mică decât cea a bunului primit de dobânditor, avem de a face cu o donație, iar în cazul când sarcina corespunde valoric bunului primit în schimb avem de a face cu o vânzare.

Apoi, poate fi vorba de o înstrăinare a unui bun contra unui preț fictiv (inexistent) sau contra unui preț derizoriu (neînsemnat în raport cu valoarea lucrului vândut). În astfel de situații, contractul este anulabil ca vânzare pentru lipsa unui element esențial – prețul (art. 1665 NCC), dar poate fi valabil prin recalificare fie ca donație degheizată sau indirectă, în măsura în care se dovedește existența unui *animus donandi*, fie ca un contract *sui generis*, nenumit, care nu este nici vânzare, nici donație^[4].

Secțiunea a 2-a. Delimitarea vânzării față de aportul în natură la capitalul social al unei societăți

50. Aportul în societate la care se angajează un asociat cu prilejul semnării pactului societar poate consta și în proprietatea unui lucru (sau transferul unui alt drept), ceea ce conferă operațiunii un caracter translativ de proprietate (drept), ca și vânzarea.

Deși, cel puțin în parte, efectele aportului în natură sunt identice celor ale vânzării, chiar noul Cod civil stipulând că „*asociatul care aporțează proprietatea sau un alt drept real asupra unui bun răspunde pentru efectuarea aportului întocmai unui vânzător față de cumpărător (...)*” [art. 1896 alin. (2)], adică, pentru evicțiune și viciile ascunse, totuși acestea nu sunt identice. Într-adevăr, ceea ce dobândește persoana care face aportul în natură în schimbul acestuia nu este un preț determinat sau determinabil, cum se întâmplă

^[1] Pentru reducățiunea și raportul donațiilor, a se vedea D. CHIRICĂ, *Tratat de drept civil. Succesiunile și liberalitățile*, cit. *supra*, p. 432 și urm., nr. 985 și urm., p. 564 și urm., nr. 1323 și urm.

^[2] Lăsăm de o parte situația când, în scopul eludării obligațiilor de raport și reducățiune, părțile disimulează o donație sub aparența unei vânzări. În acest caz nu se pune problema delimitării celor două contracte, ci aceea a simulației, fiind vorba despre o donație degheizată, punând probleme de probațiune (a se vedea F.L.A. BAIAS, *op. cit.*, p. 236 și urm.).

^[3] Firește, când sarcina constă în obligația de a face sau a nu face, nicio apropiere cu vânzarea nu poate fi făcută, fiind vorba, eventual, despre un contract nenumit, iar când donația este făcută cu sarcina plății unei sume de bani către un terț, este vorba despre o stipulație pentru altul, raport juridic între trei persoane care nu are nici el nimic de a face cu vânzarea.

^[4] O. BARRET, *op. cit.*, p. 5, nr. 37.

în cazul vânzării, ci drepturi sociale (părți sociale sau acțiuni), ceea ce îi conferă dreptul de a participa la viața societății (guvernarea acesteia), precum și la împărțirea beneficiilor și a pierderilor.

51. Câștigurile (dividendele) cuvenite asociaților, indiferent de forma aportului acestora (în natură, în folosința unui lucru sau în „prestații și cunoștințe”), nu reprezintă creanțe privilegiate sau ipotecare, cum este cea de plată a prețului vânzării [art. 1723, art. 2339 alin. (1) lit. a) și art. 2386 pct. 1 NCC], iar neplata lor nu dă dreptul la rezoluțiunea contractului de societate, așa cum dă dreptul art. 1724 NCC vânzătorului căruia nu i s-a plătit prețul (*infra* nr. 1200 și urm.).

Secțiunea a 3-a. Delimitarea vânzării față de darea în plată

52. Darea în plată este un mijloc de stingere a obligațiilor prin care debitorul, cu acordul creditorului, dă acestuia un alt lucru în locul celui datorat^[1]. Este vorba, așadar, despre o novație prin schimbarea obiectului prestației debitorului. De pildă, debitorul unei sume de bani, în loc de plata acesteia, stinge datoria transferând-i creditorului în schimb, cu acordul acestuia, dreptul de proprietate asupra unui lucru ce îi aparține^[2].

Darea în plată menționată mai sus fiind translativă de proprietate, prezintă similitudini cu vânzarea, impunând aceleași condiții de capacitate, obligându-l pe cel care face darea în plată să îl garanteze pe creditor pentru evicțiune și vicii ascunse etc., dar, cu toate acestea, nu se poate identifica cu aceasta. Astfel, darea în plată presupune întotdeauna o datorie anterioară, așa încât, spre deosebire de vânzare, validitatea ei depinde de validitatea datoriei^[3], iar cel care a făcut darea în plată nu beneficiază de privilegiile vânzătorului pentru plata prețului^[4].

53. În cazul *buy back*-ului, operațiune comercială constând în asumarea de către un distribuitor de autovehicule a obligației de a prelua de la cumpărătorul unui asemenea bun acel autovehicul după folosirea lui o anumită perioadă de timp, urmând ca valoare sa să se deducă din prețul unui vehicul nou achiziționat de la el de acel cumpărător, acesta fiind stimulat să cumpere întrucât plătește doar diferența de preț^[5], nu este vorba despre o dare în plată cum s-a judecat uneori, căci de la început părțile se înțeleg astfel, iar nu ulterior, cum se întâmplă în cazul dării în plată, neexistând nici diferența caracteristică dării în plată între obiectul obligației și cel al plății, nici novație (stingerea unei obligații și înlocuirea ei cu alta), ci, mai degrabă, fie de două vânzări încrucișate indivizibile^[6], fie de un schimb cu sultă.

^[1] J.-M. OHNET, *Quelques points d'interrogation relatifs à certains effets de la dation en paiement*, în *Études offertes au Doyen Ph. Simler*, Litec, Dalloz, Paris, 2006, p. 613.

^[2] C.A. Versailles, 1-re ch. A, 8 oct. 1998, Dalloz nr. 1/1999, p. 6.

^[3] M. PLANIOL, G. RIPERT, J. HAMEL, *op. cit.*, p. 9, nr. 7.

^[4] PH. MALAURIE, L. AYNÈS, P.-Y. GAUTIER, *op. cit.*, p. 60, nr. 70.

^[5] F. COLLART DUTILLEUL, PH. DELEBECQUE, *op. cit.*, p. 112, nr. 105.

^[6] PH. MALAURIE, L. AYNÈS, P.-Y. GAUTIER, *op. cit.*, p. 118, nr. 106.