

Molti studi legali d'affari hanno creato dei dipartimenti specializzati nel mercato

Investimenti in arte, cercasi esperti legali di opere



Luca Giacopuzzi



Lavinia Savini

Pagine a cura
di ANGELO COSTA

Il mercato dell'arte è da qualche anno in gran fermento. Con i mercati finanziari in profonda incertezza e il mercato immobiliare altalenante, molti dei c.d. *high net worth individuals* hanno rivolto la loro attenzione a tale mercato.

La voluntary disclosure ha, poi, consentito di far emergere opere che erano custodite nei *caveaux* d'oltralpe, favorendone il commercio o imponendo ai proprietari ragionamenti concreti sulla loro protezione e trasferimento agli eredi; la c.d. voluntary disclosure-bis potrebbe creare nuove opportunità, nei limiti di quello che la normativa consente.

Ci sono autori che raggiungono cifre elevatissime: si pensi ai classici come Picasso, Bote-ro o Warhol, senza dimenticare quanti sono in ascesa come gli italiani Donzelli, Giosetta Fioroni, Fontana, Burri solo per dirne alcuni.

Insomma, è tempo degli investimenti in arte. Sebbene l'assistenza agli investimenti in oggetti d'arte resti ancora un settore di nicchia per gli studi legali, il livello di professionalità richiesto è tuttavia molto alto per il fatto che le operazioni interessate spesso richiedono la movimentazione di importanti somme di denaro e comportano aspetti tecnici di difficile soluzione con rischi annessi significativi.

Un mercato difficile: imprevedibile l'avvocato specializzato. Uno dei maggiori esperti in Italia in investimenti d'arte, Luca Giacopuzzi, name partner dello *Studio Legale Giacopuzzi*, studio che ha un dipartimento di diritto dell'arte e vanta una consolidata esperienza in operazioni di compravendita di opere d'arte di importante pregio artistico e di rilevante valore economico, afferma, però, che: «Il mercato dell'arte, è sostanzialmente opaco: si autoregola a mezzo di un codice non scritto, ignoto alla maggioranza dei collezionisti,

molti dei quali, avvicinati a questo ambito solo di recente, procedono senza memoria storica e senza cultura specifica. Perché l'acquisto di un'opera d'arte avvenga consapevolmente vi sono, invece, molteplici accortezze da adottare. Anzitutto, vi è da vincere, a monte, l'asimmetria informativa tra gli addetti ai lavori e coloro che acquistano senza particolare pre-

parazione. Scelta l'opera, va effettuata, pertanto, in ordine ad essa una vera e propria «due diligence», che attiene sia all'opera in sé sia alla documentazione che la correda. Particolare compe-



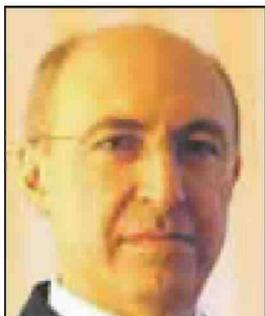
Nicola Canessa

tenza, peraltro, richiedono le fasi della negoziazione dell'opera e della predisposizione dei relativi contratti. Da non trascurare, infine, il post-sale».

E Adriano Travaglia, dello *Studio Legale Salomone & Travaglia*, forte di una pluriennale esperienza in tale ambito, aggiunge che: «l'assistenza in questo settore è caratterizzata dalla multidisciplinarietà e l'avvocato deve confrontarsi con una serie di problematiche complesse tra loro collegate, che vanno dall'opposizione al vincolo sull'opera costituito dalla notifica di interesse del Ministero dei beni culturali, alla redazione

di contratti di assicurazione per mostre temporanee o permanenti, alla costituzione di fondazioni familiari o patrimoni separati per le collezioni d'arte, fino alle iniziative giudiziarie per contestare perizie di valutazione o di accertamento di autenticità dell'opera ovvero truffe di vario genere».

Secondo **Lavinia Savini**, founding partner di **Idealex law firm**: «In nessun altro settore del diritto, come in questo, sono di primaria importanza talune caratteristiche dell'avvocato. In particolare, rilevano la passione per l'arte e la conoscenza della stessa. Non a caso quasi tutti i colleghi che si occupano del tema sono, come me, anche collezionisti. Inoltre, è fondamentale l'assi-



Giorgio D'Amico



Silvia Segnalini

dua partecipazione ai principali eventi d'arte a livello nazionale ed internazionale – siano essi fiere o esposizioni – così come la fiducia e le relazioni personali che, conseguentemente, si instaurano con gli operatori del mercato dell'arte (siano essi curatori, critici d'arte, galleristi, direttori di musei o fondazioni, giorno-

listi ecc.), il quale è retto da particolarissime e complesse dinamiche. Altrettanto imprescindibile è la predisposizione alle relazioni internazionali».

I trust c.d. successori. **Nicola Canessa**, partner di **Cba Studio Legale e Tributario**, osserva come sia sempre più frequente «che i trust c.d. successori prevedano l'attribuzione nel «trust fund», insieme o separatamente ad altri beni oggetto di possibile eredità, di opere singole o collezioni, che possono essere così salvaguardate da possibili litigi tra

gli eredi e al contempo possono essere mantenute con adeguate risorse; l'attrazione per tali strumenti giuridici è dato anche dalla favorevole normativa fiscale che attualmente vige in Italia in tema di imposta di donazione e successione (che si applica alle attribuzioni, in genere, dei beni in trust) rispetto agli altri Paesi europei, ad esempio, tale da far dire che al riguardo l'Italia è una sorta di «paradiso fiscale».

Parallelamente o in alternativa a detti trust, i proprietari istituiscono i c.d. trust di scopo, che, in alternativa alle fondazioni, hanno la finalità di conservare, mantenere e valorizzare opere e collezioni d'arte, anche attraverso la concessione delle stesse a musei, pinacoteche, ecc, con specifici contratti di comodato». «E in effetti, come avvenuto per il mercato degli investimenti finanziari, anche il mercato dell'arte in questi ultimi anni», nota **Giorgio D'Amico** senior partner di **Loconte & Part-**

ners, «si è rapidamente indirizzato verso una maggiore trasparenza, sia in termini di tracciabilità delle risorse finanziarie impiegate che di identificazione dei «titolari effettivi» delle singole opere. Si tratta di esigenze sicuramente «nuove» che incidono in modo rilevante sul funzionamento del mercato, soprattutto nella fase di transizione: molti beni sono stati infatti acquistati in tempi remoti, e fino ad oggi gestiti con modalità superate.

Questa complessità si è andata ad aggiungere alle complessità tipiche dell'investimento artistico, connesse come noto alla autenticità ed alla provenienza delle opere, creando lo spazio per una nuova figura professionale, ovvero un consulente che sia in grado di analizzare adeguatamente la situazione e proporre soluzioni «compliant» a livello procedurale, contrattuale e documentale».

La situazione normativa in Italia, la normativa internazionale e l'avvocato d'affari. «Sentir parlare di una «nuova figura» di avvocato, fa sorridere, in quanto – dopo aver studiato il modello



Paolo Zagami

anglosassone di art lawyer – mi sono subito specializzata in questa direzione», racconta **Silvia Segnalini**, art lawyer, dello **Studio Piselli & Partners** e docente universitario all'Università Sapienza di Roma. «Un lavoro che si apprende necessariamente sul campo, viaggiando incessantemente per i luoghi nevralgici dell'arte, per conoscere e capire fino in fondo i problemi di un mondo come

quello dell'arte che è retto da equilibri del tutto peculiari e spesso da leggi non scritte. Professione e passione si muovono spesso di pari passo. Ho iniziato studiando arte, poi ho iniziato a collezionarla, ho finito, così, l'acquisire un doppio punto di vista. Quello dell'art lawyer – che davanti ad ogni nuovo linguaggio degli artisti prova subito ad immaginarne le problematiche giuridiche – e quello dell'art addicted – che guarda al mercato con l'occhio allenato dei professionisti del settore, i primi veri maestri da cui attingere i segreti del mestiere».

Sul piano, invece, strettamente normativo, **Paolo Zagami**, name partner dello studio legale internazionale **Zagamilaw**, osserva, invece, come sia «da evidenziare la impostazione rigorosamente protezionistica della nostra legislazione artistica rispetto a quella molto più flessibile ad esempio degli Stati Uniti e dell'Inghilterra. Infatti, in Italia - nonostante la emanazione nel 2004 di un nuovo Codice dei Beni culturali - è ancora vigente il meccanismo



Giulia Cipolini



Paolo Rulli

della notifica che

incide pesantemente sulla esportazione delle opere fuori dai nostri confini poiché vi è un limite di 50 anni per le opere che devono essere sottoposte al giudizio delle Soprintendenze in merito alla loro esportabilità ed in ogni caso la concessione dell'espor-

tazione implica tempi medi di attesa fino anche a due mesi».

«Un'opera d'arte acquisisce il suo massimo valore se inserita in un chiaro programma di valorizzazione economica e destinazione artistica, pianificato da un team

di legali focalizzato sul mercato dell'arte in un contesto di assistenza generale alle persone fisiche così come alle società, musei, gallerie, collezionisti, mercanti d'arte, banche e fondazioni che operano nel mondo dell'arte», spiega **Giulia Cipolini**, capo del dipartimento Tax di **Withers**, studio che da pochi giorni ha rafforzato il Focus Team sull'Arte con l'ingesso dell'avvocato **Valentina Favero**.

Paolo Rulli, partner di **Grimaldi Studio Legale**, sotto-



Federica Ceccon

linea, però, «che oltre alle questioni giuridiche relative

alla valorizzazione, provenienza e autenticità dell'opera (a volte oggetto di contenzioso), le tematiche in relazione alle quali risulta spesso necessaria l'assistenza di un legale esperto del settore sono: la redazione/ negoziazione della documentazione contrattuale

per la compravendita di opere d'arte e collezioni (spesso «notificate», quindi soggette a restrizioni ai sensi delle normative italiane sui beni culturali), l'aggiornamento di tale documentazione in ragione dei numerosi interventi del legislatore comunitario

e nazionale (ad esempio in tema di diritto di seguito), le forme di anticipo o finanziamento da parte delle grandi case d'asta internazionali nell'ambito delle procedure di vendita in asta o delle trattative private, con la costituzione delle relative garanzie, le procedure di esportazione del bene culturale per la circolazione o vendita all'estero, in considerazione della rigida normativa italiana sulla esportazione dei beni culturali e del



Francesca Perri

fatto che le opere d'arte italiane sono molto apprezzate dagli investitori esteri, soprattutto asiatici e medio-orientali».

E **Federica**

Ceccon, dello **Studio Ceccon & Associati** osserva che «non si tratta tanto di un avvocato con competenze artistiche, bensì di un avvocato in grado di relazionarsi con il mondo

dell'arte. Sebbene sia una figura dai tratti non ancora definiti, tale avvocato dovrà senza dubbio avere una certa esperienza in materia contrattuale, anche a livello internazionale, oltre che competenze in materia di proprietà intellettuale. Tuttavia la natura stessa della materia da trattare impone in capo al professionista una particolare «sensibilità artistica», intesa come una profonda passione per l'arte, in grado di apprez-

zarla e «tutelarla».

In altri termini l'avvocato specializzato in contenzioso d'arte deve essere, per utilizzare un'espressione mutuata dall'esperienza scultorea, un avvocato «a tutto tondo».

«Si tratta infatti», aggiunge Giorgio D'Amico, «di identificare un professionista che, oltre ad intervenire sugli aspetti contrattuali tipici, di per sé complessi, dei rapporti che ruotano intorno alle opere d'arte (investitori/utenti, artisti, periti certificatori, commercianti d'arte, case d'asta, restauratori ecc.), riesca ad assistere i clienti in una approfondita valutazione delle implicazioni e dei rischi di ciascuna transazione sotto il profilo fiscale, di riciclaggio e spesso anche civilistico/successorio.

Una volta effettuata tale analisi, lo stesso professionista deve essere in grado

di elaborare ed implementare una soluzione operativa che consenta di raggiungere gli obiettivi del cliente minimizzando i rischi, e salvaguardando nel contempo l'assoluta riservatezza che storicamente caratterizza il mercato dell'arte».

Come valorizzare i beni culturali italiani. Infine **Francesca Perri**, counsel dello studio **Tonucci & Partners**, conclude parlando della propria esperienza e raccontando come «una nostra nuova frontiera, dato anche il nostro expertise nel licensing e merchandising audiovisivo e sportivo, è stata l'individuazione di strumenti normativi e legali tali da consentire a società private di valorizzare i beni culturali italiani, siano essi anche di proprietà pubblica. L'opera dell'ingegno viene così valorizzata ed esaltata facendo riferimento alla dinamica soggettiva che si instaura tra il consumatore/acquirente e il bene opera d'arte/bene culturale.

SILVIA STABILE, BONELLI EREDE

Un approccio multidisciplinare

I problemi nel mondo dell'arte sono molteplici e vanno dalla esportabilità e importazione di opere d'arte alla fiscalità internazionale, alla provenienza legittima delle opere e loro autenticità, alle questioni legate al diritto d'autore degli artisti, ai finanziamenti con pegni su opere d'arte (Art-Secured Lending)». *Affari Legali* ha incontrato **Silvia Stabile**, of counsel, che fa parte del Focus Team Arte e beni culturali di **BonelliErede**. «C'è una crescente litigiosità legata, ad esempio, ad opere d'arte trafugate durante la Seconda guerra mondiale, illecitamente esportate o confiscate durante i conflitti bellici.

Domanda. Quali competenze occorrono, quindi al legale?

Risposta. Certamente non sono più sufficienti le competenze tradizionali, ma sono sempre più necessarie professionalità con esperienze specifiche, anche a livello internazionale, in grado di affrontare le problematiche con un approccio multidisciplinare.

D. Da questo punto di vista come opera il suo studio?

R. BonelliErede, che da sempre ha una comprovata esperienza nella materia del diritto dell'arte, assistendo musei, fon-

dazioni, collezionisti specialmente nelle azioni di restituzione di beni culturali illecitamente esportati o sottratti nel corso dell'Olocausto, ha per primo colto l'opportunità di creare il Focus Team Arte e beni culturali, guidato dal socio **Alberto Saravalle**. Il Focus Team comprende esperti di diritto penale, diritto internazionale, diritto tributario e fiscalità internazionale, diritto civile e commerciale, diritto amministrativo, oltre che professionisti specializzati in diritto dell'arte e dei beni culturali come **Manlio Frigo**, tra i massimi esperti internazionali in materia di circolazione dei beni culturali.

D. Quale la risposta del mercato al Focus Team?

R. Ha incontrato una risposta immediata da parte del mercato che ha saputo riconoscere, apprezzare e valorizzare la completezza dell'offerta e si è così costruito una base clienti variegata e internazionale. Ciò che rende unica la figura del professionista specializzato in diritto dell'arte è, oltre alla competenza relativa agli strumenti normativi italiani e internazionali, la sua profonda conoscenza del sistema dell'arte nel suo complesso - dalle sue dinamiche relazionali e al suo funzionamento alle sue regole e prassi di settore.



Silvia Stabile

ALESSANDRO MAINARDI, ORRICK

Niente tasse sulle opere

Il tax team di **Orrick, Herrington & Sutcliffe** è uno dei più accreditati nel mondo del wealth management. *Affari Legali* ha sentito **Alessandro Mainardi**, partner e capo del dipartimento Tax dello studio, che è stato uno dei primi ad aver pubblicato studi e tenuto corsi in materia di tassazione dei beni da collezione. Che dà questi consigli ai collezionisti d'arte. «Innanzitutto, dimenticatevi quello che avete speso per l'acquisto perché non lo riprenderete più al momento della vendita: nel collezionismo guadagnano solo i mercanti, i collezionisti perdono sistematicamente», dice Mainardi. «Dovendo perdere dei soldi e spesso molti soldi, almeno divertitevi a comprare quello che vi piace al prezzo che vi piace: i mercanti che ci guadagnano comprano e vendono solo quello che permette loro di fare profitto e se chiedete loro in privato cosa collezionano vi risponderanno


Alessandro Mainardi

che non collezionano quello che comprano e vendono.

Domanda. E il fisco?

Risposta. Il fisco non tassa le compravendite di opere d'arte o da collezione dei privati e questo dovrebbe bastare a farsi delle domande sulla ragione di tanta generosità: la verità è che c'è ben poco da tassare. Attenzione però alle cifre che si muovono per comprare questi «giocattoli», possono indurre il fisco a fare domande imbarazzanti sulla provenienza delle somme.

D. Può darci qualche notizia curiosa

su questo mondo tra arte e collezionismo?

R. Un piccolo gossip. Chi possiede la più completa collezione al mondo di Porsche, dopo quella custodita al Museo di Zuffenhausen? Un avvocato che non ha mai venduto un solo pezzo della sua collezione e la custodisce in un oscuro capannone in campagna nel qual va a «giocare» tutti i fine settimana.

ANDREA SANGIORGI, SANGIORGI VINCIGUERRA

L'esperienza in Estremo oriente


Andrea Sangiorgi

Gli investimenti in arte in questa regione del mondo sono in forte crescita (con una importante partecipazione di investitori cinesi) e Hong Kong ha visto affermarsi negli anni il

suo ruolo di «piazza» centrale del settore». **Andrea Sangiorgi** resident partner di **Sangiorgi Vinciguerra Studio Legale** con sede a Hong Kong e uffici a Hong Kong e Shanghai spiega l'approccio orientale al mercato dell'arte. «Il sensazionale, per rapidità, aumento della disponibilità di liquidità e del numero di «milioni», oltre al desiderio di differenziare gli investimenti, ha contribuito all'ulteriore espansione del fenomeno, soprattutto se oltre agli oggetti d'arte veri e propri si considerano anche gli oggetti da collezione come, ad esempio, i vini pregiati».

Domanda. Come si pone il vostro studio sul mercato orientale?

Risposta. Lo studio ha potuto assistere allo sviluppo del fenomeno del settore arte, e ne è stato in parte anche coinvolto, assistendo la sede di Hong Kong di una delle maggiori

case d'aste internazionali, inizialmente per questioni relative all'assunzione di membri qualificati del loro personale straniero e successivamente per gli aspetti contrattuali relativi alle vendite all'asta di oggetti d'arte, alle transazioni tra privati e case d'aste e gallerie.

D. Esiste un percorso di formazione specifica per un avvocato che desideri specializzarsi in investimenti

in opere d'arte?

R. No, almeno qui a Hong Kong. Qualche casa d'asta ha episodicamente organizzato dei workshop a pagamento, proponendo tra i relatori oltre ad

esperti d'arte anche un team legale. È necessario acquisire una solida esperienza negoziale e un certo livello di multi-disciplinarietà. Un avvocato che intende specializzarsi in operazioni aventi ad oggetto opere d'arte deve infatti cono-

scere aspetti relativi alla tassazione, alla certificazione di autenticità, all'assicurazione dell'opera d'arte, al regime del conto vendita e delle commissioni ed innumerevoli altri aspetti spesso riguardanti o coinvolgenti più di una giurisdizione.

