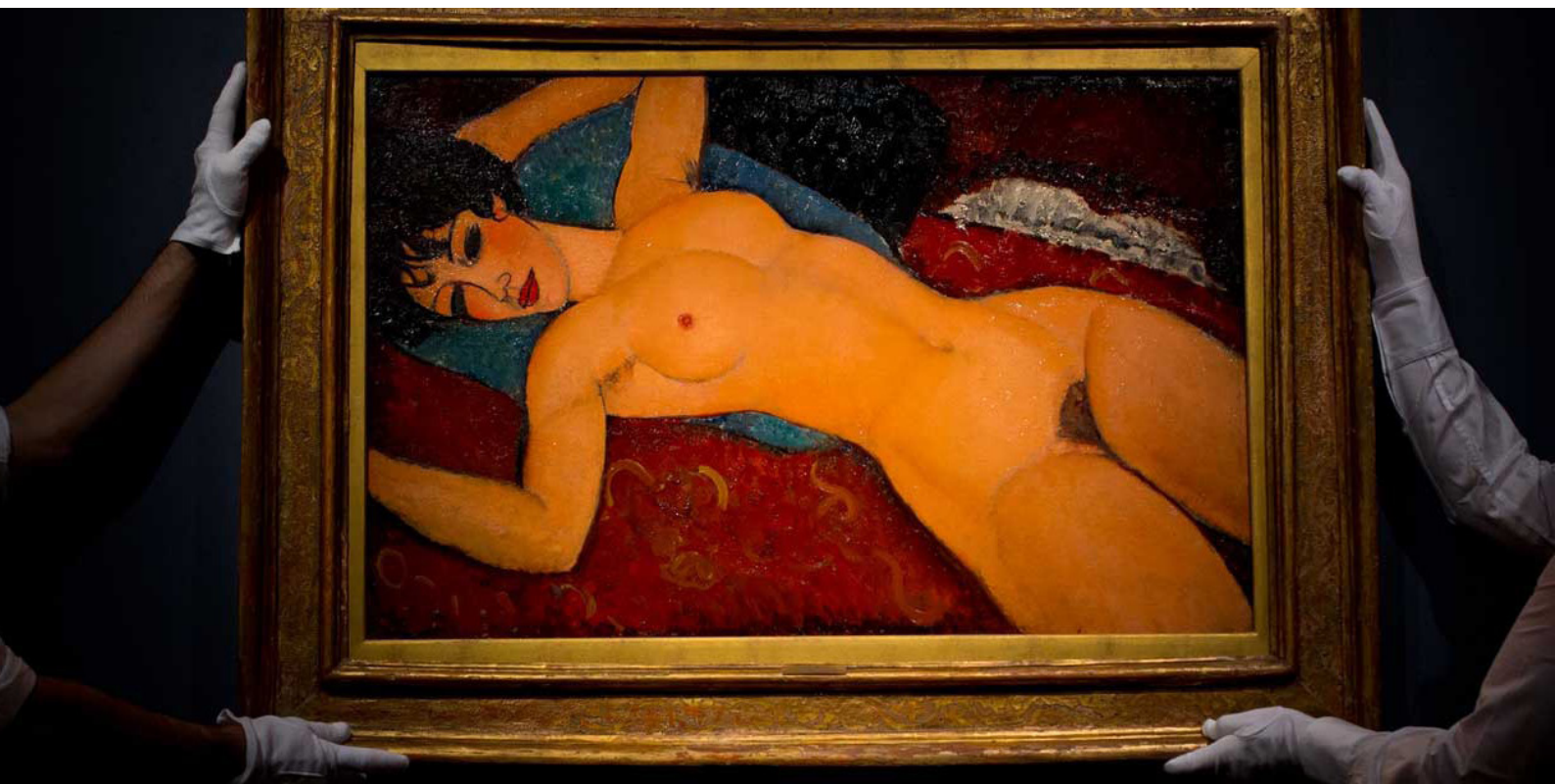


CHI MUOVE I FILI DI UN MERCATO DA 53 MILIARDI?



I grandi capolavori dell'arte moderna e contemporanea hanno raggiunto quotazioni stellari grazie a facoltosi appassionati e soprattutto investitori. Ma dietro le fila prende sempre più quota la figura dell'art advisory. Un po' storico dell'arte, un po' critico e un po' analista finanziario. Alla scoperta di una professione costruita sull'esperienza e sulla fiducia.

■ di Roberto Campagnolo

Qualche mese fa ha fatto scalpore il ritrovamento di un'opera di Caravaggio nella soffitta di una casa vicino a Tolosa in Francia, valutata intorno ai 120 milioni di euro. E che dire poi delle quotazioni stellari dei capolavori dei grandi maestri dell'arte moderna e contemporanea battute dalle case d'asta internazionali? Sfogliando le classifiche delle opere d'arte più costose si scopre per esempio che il dipinto di Pablo Picasso "Les Femmes d'Alger" è stato battuto ad un'asta di Christie's a New York per 179,3 milioni di dollari, battendo tutti i record delle opere più costose della storia. E ancora il "Nu couché" di Amedeo Modigliani è stato aggiudicato per la stratosferica cifra di 170,4 milioni di dollari sempre durante un'asta di Christie's a New York.

Secondo un recente rapporto di Skate's, uno dei principali operatori mondiali dell'art business, il mercato dell'arte ha raggiunto il valore di 53,8 miliardi di dollari, dominato da una ristretta élite di riservatissimi nomi, ma sempre più diffuso anche tra le fasce medio-alte di appassionati e investitori. L'approccio all'arte come investimento è un'idea che all'estero è maturata già da diversi anni: il prototipo nasce negli Stati Uniti nel 1979, e la Deutsche Bank ha messo insieme dal 1979 circa 50.000 opere d'arte moderna offrendo consulenza, seguita poi da Citigroup Private Banking che offre questo servizio da oltre 20 anni grazie al proprio art advisory department situato a New York.

Ma chi è l'art advisory?

Si tratta di una figura di mediazione che associa alla conoscenza della storia dell'arte, capacità critiche e competenze economico-finanziarie. L'art advisor è infatti una figura professionale che ha prevalentemente il compito di orientare i propri clienti nell'acquisto e/o investimento in opere d'arte, indicando quando e cosa vendere e comprare, secondo le proposte di mercato, attraverso un'attività di ricerca e analisi del mercato dell'arte, con criteri di riservatezza, in alternativa alla vendita pubblica presso case d'asta. La consulenza è declinata in varie forme: da quella relativa alla fase di creazione di una collezione d'arte, che comprende sia l'acquisto sia la vendita, alla consulenza per le strategie di gestione e di valorizzazione personalizzate; da quella per la protezione dei patrimoni artistici ereditati, alla consulenza tecnico-logistica, assicurativa e alla assistenza legale, con riguardo a singole opere d'arte o a intere collezioni.

Nella maggior parte dei casi l'art advisor è una figura che opera individualmente, come freelance. In Italia non esiste né un albo professionale né un organo di controllo, quindi l'autodefinirsi art advisor comporta dei rischi per quanto riguarda la credibilità della figura, che non sempre è garanzia di se-



LE OPERE D'ARTE E LA SUCCESSIONE

di Roberto Campagnolo

Il D.Lgs. 346/90 prevede una tassazione con franchigie (1.000.000 di euro per coniuge e parenti in linea retta; 100.000 euro per fratelli e sorelle; 1.500.000 euro per soggetti portatori di handicap

grave) ed aliquote variabili (del 4%, 6% ed 8%) in ragione del grado di parentela esistente tra il defunto e gli eredi. La tassazione (salve le eccezioni previste in ordine a beni immobili, partecipazioni sociali ed altri casi specifici) dovrebbe essere effettuata sulla base dei valori di mercato dei beni caduti in successione.

In realtà, l'articolo 9 del D. Lgs. 346/90 prevede che si considerano compresi nell'attivo ereditario denaro, gioielli e mobilia per un importo pari al 10% del valore dell'asse ereditario netto (ossia, secondo l'orientamento prevalente, eccedente le eventuali franchigie) anche se non dichiarati o se dichiarati per un importo inferiore. La norma in esame precisa che "si considera mobilia l'insieme dei beni mobili destinati all'uso o all'ornamento delle abitazioni, compresi i beni culturali non sottoposti a vincolo", potendosi far rientrare, quindi, in tale categoria certamente le opere d'arte custodite in abitazioni private. Restano escluse da tale presunzione, pertanto, le opere custodite in luogo diverso, sulle quali dovrà applicarsi l'imposta in base al valore di mercato.

Potrebbe ritenersi, semplicisticamente, non necessario indicare nella dichiarazione di successione l'esistenza delle opere presenti all'interno di immobili di proprietà del defunto, avvantaggiandosi, in virtù della presunzione di cui sopra, di un indubbio vantaggio fiscale.

Occorre, tuttavia, precisarsi come l'omessa indicazione potrebbe far sorgere problematiche in ordine alla prova sulla titolarità dell'opera, in caso di vendita da parte dell'erede.

Deve, inoltre, segnalarsi come la disposizione normativa citata operi una presunzione, come tale superabile dalla prova contraria essendo, pertanto, consentito al contribuente di dimostrare, attraverso un dettagliato inventario dei beni, un imponibile inferiore.

rietà e fiducia. Allo stesso tempo, non esiste un percorso accademico ad hoc e assieme a una preparazione teorica storico-artistica è necessario affiancare esperienze pratiche, quali workshop, corsi professionali post laurea, la lettura di articoli, la frequentazione di mostre, musei e gallerie d'arte. È fondamentale, inoltre, viaggiare e seguire l'andamento del mercato artistico attraverso le fiere e le aste. È importante che l'art advisor sia

anche un legale, in quanto potrà così redigere durante le trattative la c.d. LOI (lettera di intenti) sottoscritta dal futuro buyer, esaminare le clausole del POF (lettera di garanzia di una banca del buyer) e redigere gli eventuali contratto preliminare e contratto definitivo. Ovviamente, saprà condurre le trattative con buona fede e discrezione, come richiede la propria deontologia professionale. Una garanzia in più per il closing.