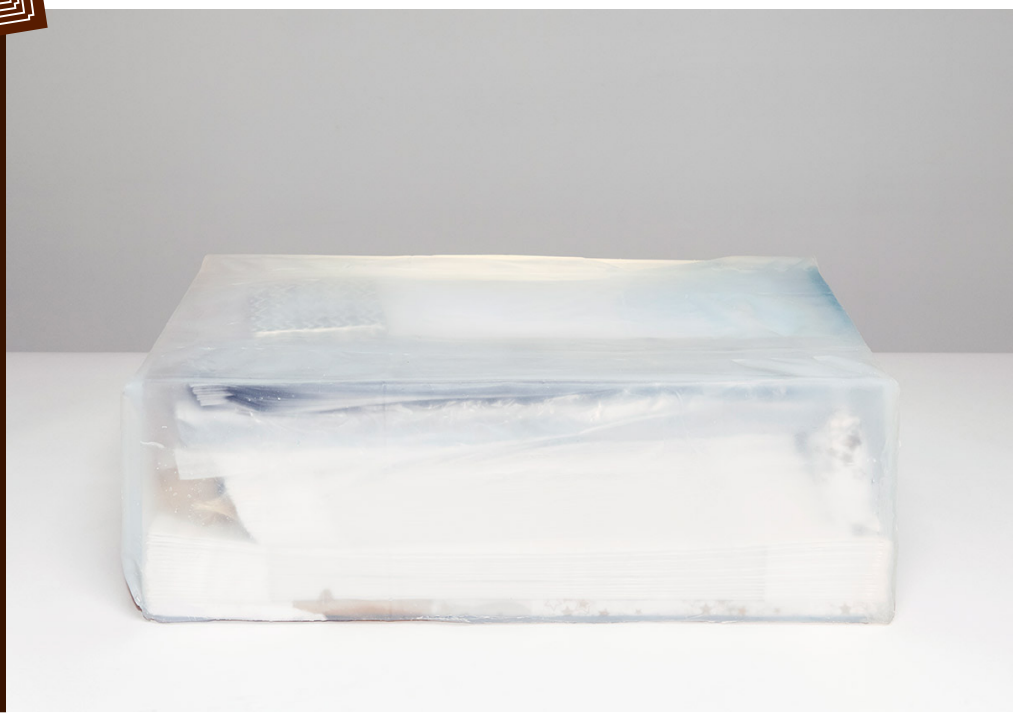
ART&LAW 6/2015

NEGRI-CLEMENTI STUDIO LEGALE ASSOCIATO
A cura di Gianfranco Negri-Clementi e Silvia Stabile

Negri-Clementi
Studio Legale Associato

Via Bigli, 2
20121 Milano
Tel. +39.02.303049
Fax +39.02.76281352
info@negri-clementi.it
www.negri-clementi.it



Liz Magor, *All the Names III*, 2014
Silicone rubber, paper, cardboard
Courtesy of Catriona Jeffries Gallery, Vancouver and Marcelle Alix, Paris

***Résumé***

*Una "visita guidata" a questa newsletter è particolarmente difficile perchè in essa si trovano sapientemente mescolati temi economici, psicologici, artistici, sociologici e legali. Tutti parimenti coinvolti quando si voglia disegnare una collezione espositiva ed educativa, che abbia il fascino della bellezza e la forza della conoscenza. Non si possono dire tante cose in poco spazio, se non si è veramente esperti e bravi bravi. Difficile come cucinare spaghettini fumanti al dente con un goccio d'olio e molte arselle. (gnc)*

# La protezione dei patrimoni artistici di famiglia

*in collaborazione con AIFO Academy*

"La vera via per il controllo e la sostenibilità dei grandi patrimoni familiari si basa su una **visione strategica integrata** che, oltre alla gestione degli asset liquidi, includa fiscalità, beni immobili, private equity, filantropia, regole di governance, valori di famiglia e del patrimonio intangibile".

AIFO ha costruito, in quasi un decennio di lavoro su queste tematiche, una riconosciuta competenza; ha teorizzato, sperimentato, accompagnato e oggi, con AIFO Academy, mette la propria storia ed esperienza in un percorso di formazione. L'obbiettivo è quello di consentire a ogni famiglia e ai

professionisti che la affiancano, la disponibilità di strumenti, metodi, competenze per la messa a fuoco della strategia di consulenza patrimoniale globale, volta a ridurre il rischio proteggendo il valore tangibile e intangibile. AIFO Academy si rivolge sia ai Family Office sia alle figure professionali già depositarie della fiducia della famiglia (tax and legal advisor, trustee, commercialisti, fiduciari, wealth manager e private banker) interessate a creare una risposta adeguata a una **crescente domanda di consulenza patrimoniale globale**.

Nell'ambito di AIFO Academy sono organizzati dei **Workshop**, approfondimenti tematici verticali che completano la conoscenza con un approccio pragmatico, fruibili singolarmente, e fungono come strumenti di aggiornamento sulle tematiche ad alta innovatività, e il **Master** in family office, con un percorso che riflette una metodologia basata su quattro obbiettivi di wealth awareness tra loro connessi e consequenziali: valutare, proteggere, sostenere nel tempo e rendere governabile un grande patrimonio. Applicando un modello multidisciplinare che lega il valore tangibile e intangibile di un grande patrimonio.

I docenti sono professionisti dalle comprovate competenze nonché professori universitari, imprenditori e Faculty Member AIFO.

**Fadrique de Vargas Machuca** è membro dell'Executive Committee AIFO e responsabile di AIFO Academy.

Nella sua attività di libera professionista, dal 2002, collabora con un selezionato numero di società di consulenza strategica, gruppi bancari, aziende in genere e università. Conduce progetti di consulenza e di formazione tesi a migliorare l'efficacia dei suoi clienti su tematiche di problem-solving, leadership e comunicazione aziendale.

Nella sua carriera professionale ha unito le sue conoscenze in Economia e Commercio, acquisite all'Università Commerciale Luigi Bocconi, dove ha conseguito la Laurea in Economia Aziendale con indirizzo "Gestione delle imprese internazionali", allo sviluppo professionale, inizialmente come Business Analyst in A.T. Kearney e, successivamente, come Communication Specialist e membro della Faculty interna della Società. È docente presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, IULM e ISPI, dove insegna tecniche e metodologie di miglioramento della comunicazione aziendale scritta e verbale.

AIFO ACADEMY

WEALTH AWARENESS

competenze e metodi per Family Officer

## Proteggere il valore di un patrimonio artistico di famiglia: dalla valutazione alla creazione di valore sostenibile

"Proteggere il valore di un patrimonio artistico di famiglia: dalla valutazione alla creazione di valore sostenibile" è il titolo del Workshop organizzato da AIFO – Associazione Italiana Family Officer lo scorso 22 giugno e che ha visto la partecipazione dell'avv. Silvia Stabile di Negri-Clementi Studio Legale Associato, Roeland Kollewijn di Vasaris e di Guido Guerzoni dell'Università Bocconi di Milano.

**Preservare e proteggere il valore del patrimonio artistico familiare** è, per le famiglie che detengono importanti patrimoni artistici, esigenza vitale e sempre più frequente nell'ambito della gestione delle proprie collezioni.

Solo un approccio scientifico e articolato, che si spiega attraverso una serie di attività di

accurata gestione del patrimonio artistico familiare, anche altamente complesse e sofisticate, come la creazione dell'inventario ragionato delle opere d'arte che compongono la collezione, la comprensione del reale valore della collezione, la definizione di specifiche strategie di gestione e di valorizzazione, il rispetto di "best practices" nella conduzione di due diligence artistiche e legali con riguardo a ciascun bene oggetto della collezione, la scelta della migliore struttura di governance per garantire i corretti passaggi generazionali, può garantire la creazione di un valore sostenibile del patrimonio artistico familiare.

Nel Workshop AIFO, pensato per qualified investor, advisor, family officer, imprenditori e top manager di private bank, sono stati illustrati gli **aspetti essenziali per la migliore valutazione dei patrimoni artistici di famiglia, le più valide strategie di gestione e di valorizzazione delle collezioni e i correlati e principali strumenti giuridici**, come la due diligence legale e i contratti di prestito delle opere d'arte per la loro circolazione ed esposizione anche in ambito internazionale. In questa newsletter, siamo lieti di pubblicare i tre interventi presentati nel corso del Workshop AIFO. Buona lettura!

# Gli aspetti legali della protezione e gestione dei patrimoni artistici di famiglia

*di Silvia Stabile, Avvocato*

## Creare valore attraverso l'arte

Molte famiglie con patrimoni significativi ("high net-worth") sono spesso anche amanti dell'arte, possiedono collezioni e compiono attivamente transazioni economiche nel complesso mercato dell'arte attraverso l'acquisto e la vendita di opere d'arte. Queste famiglie hanno una **specifica esigenza di gestione e di protezione dei propri patrimoni artistici anche in vista della loro preservazione per le generazioni future**. In una parola: "creare valore attraverso l'arte".

Tabella 1 - Le motivazioni e i bisogni del collezionista nella creazione e gestione del proprio patrimonio artistico

| Motivazioni del collezionista | Bisogni del collezionista |
|---|---|
| Sostenere l'eccellenza artistica | Ottenere pareri affidabili da parte di esperti del settore sulle opere d'arte |
| Incoraggiare le espressioni creative e artistiche | Gestire la collezione in modo ponderato |
| Favorire l'approfondimento culturale | Valorizzare la collezione attraverso prestiti di opere d'arte |
| Condividere la passione personale per l'arte | Pianificare gli aspetti fiscali, legali e finanziari legati alla gestione della collezione |
| Lasciare in eredità un patrimonio artistico che sia preservato nel tempo | Condurre due diligence artistiche e legali prima dell'acquisto o della valorizzazione |

Tabella 2 - Le motivazioni e i bisogni della famiglia proprietaria nella creazione e gestione del proprio patrimonio artistico

| Motivazioni della famiglia | Bisogni della famiglia |
|---|---|
| Curiosità intellettuale | Preservare in vista delle generazioni future |
| Passione e dedizione | Condividere la collezione con il pubblico |
| Appagamento estetico | Pianificare i passaggi generazionali e successori |
| Espressione della identità familiare | Proteggere il patrimonio familiare |
| Preservare la memoria | Fondare un museo privato o una fondazione culturale |

Per gestire al meglio una collezione di opere d'arte familiare e proteggerla in vista delle generazioni future contemperando quelli che sono i bisogni e le motivazioni rispettivamente del collezionista e della famiglia, è essenziale comprendere alcune **strategie alla base della ottimizzazione dei costi/benefici legati alle attività di gestione e protezione** del patrimonio artistico familiare.

Così, ad esempio, è fondamentale comprendere il **valore reale della collezione**; considerare la collezione parte del proprio patrimonio familiare richiede un'attenta pianificazione e gestione professionale; allo stesso modo, riconoscere nella collezione il valore di "investimento" per le generazioni future significa **gestire la collezione attivamente attraverso lo scambio con il pubblico e le istituzioni culturali**. Parimenti preservare e proteggere il valore della collezione significa **definire le regole di governance della collezione e seguire attentamente le "best practices" nella conduzione di due diligence legali e artistiche**.

La documentazione degli oggetti della collezione, la loro valutazione in modo ricorrente (almeno ogni cinque anni) e assicurare i beni con primaria compagnia di assicurazione sono alla base (come illustrerà anche Roeland Kollewijn di Vasaris) della gestione difensiva del patrimonio artistico familiare.

**Attenzione particolare deve essere prestata alle fasi di acquisto** di opere d'arte, che deve essere oculata e professionalmente guidata: conoscere la storia, la provenienza, i trend di mercato e i prezzi attraverso ricerche quantitative, qualitative e comportamentali è cruciale per la famiglia collezionista di importanti opere d'arte.

È a questo punto che diviene di fondamentale importanza **costruire solide relazioni con un team di esperti qualificati del settore** dell'arte, accademici, conservatori, consulenti assicurativi e valutatori di opere d'arte; **scegliere una struttura giuridica adeguata** per la gestione della collezione che assicuri alla famiglia la sua adeguatezza in termini di passaggi generazionali e successori, protezione dei beni, valorizzazione attraverso i prestiti e la circolazione delle opere d'arte, pianificazione fiscale e flessibilità; **pianificare il futuro della collezione** con tutti i membri della famiglia, testando il loro interesse per la collezione, definendone lo scopo, legandola a una forte motivazione e a un obiettivo strategico di lungo periodo e pianificare la successione affrontando tutti gli aspetti motivazionali, emozionali, etici e pratici legati alla collezione e al suo trasferimento.

La collezione, per sua stessa definizione, è dinamica e la sua dinamicità si concretizza nella gestione dinamica della collezione (come ci spiegherà sempre Roeland Kollewijn di Vasa-

ris). Comprendere la dinamicità della collezione, la complessità del mercato dell'arte e i rischi legati all'acquisto e alla circolazione delle opere d'arte facendosi assistere da esperti del settore (in questo senso l'art advisory è uno strumento utile) e da legali di fiducia, esperti nel campo di diritto dell'arte, che siano in grado di fornire una consulenza a 360° alla famiglia proprietaria della collezione e di assisterla nella conduzione di due diligence legali e nella soluzione delle controversie per mezzo di sistemi alternativi di risoluzione delle dispute come la mediazione e l'arbitrato nel settore dell'arte, nonché tutta la necessaria assistenza legale per la predisposizione di contratti di prestito delle opere d'arte della collezione.

## La due diligence legale

La due diligence è una particolare forma di verifica preliminare e preordinata alla conclusione di una determinata operazione di carattere finanziario o a una specifica transazione, come ad esempio l'acquisto della proprietà di un'opera d'arte.

La due diligence legale verifica i profili giuridici e le aree di rischio legati all'operazione in questione; può avere ad oggetto un singolo bene (ad esempio, un'opera d'arte) o un intero patrimonio (che può comprendere anche la collezione di opere d'arte familiare). La checklist è l'elenco delle richieste di informazioni o di documentazione preordinate alla due diligence.

Tabella 3 - La checklist della due diligence

| **Checklist:<br>due diligence per acquisto di opera d'arte del XIX secolo da privato residente in U.K.** |
|---|
| Copia della documentazione doganale per l'uscita definitiva dal paese di origine (attestato di libera circolazione - licenza di esportazione) |
| Fonti che attestino la legittima acquisizione dell'opera da parte del venditore (ricevute d'acquisto, fatture) |
| Copia di atti (anche testamentari) o altra documentazione d'archivio che menzioni il bene come parte della collezione del venditore (es. corrispondenza tra membri della stessa famiglia) |
| Copia dell'inventario della collezione che menzioni il bene come parte della collezione del venditore |
| Prove fotografiche del bene |
| Bibliografia (pubblicazione dell'opera su cataloghi ragionati o altre fonti bibliografiche significative, cataloghi d'aste) |
| Attestati di autenticità, perizia e altra documentazione provante l'origine e la provenienza del bene e la sua autenticità |
| Ogni altra documentazione e informazione utile a conoscere l'origine e la provenienza del bene |
| Ove possibile, presa visione diretta della documentazione originale e non solo delle copie |

Tabella 4 - Domande generali ed esame preliminare del bene

| **Checklist:<br>due diligence per acquisto di opera d'arte del XIX secolo da privato residente in U.K.<br>La checklist aiuta l'acquirente a esaminare il bene correttamente e a porsi le corrette domande sulla sua origine** |
|---|
| **Domande generali** |
| Stai acquistando da soggetto affidabile ("Buying with confidence")? |
| Hai valutato le referenze fornite dal venditore e le hai verificate anche tu personalmente? |
| **Esame preliminare del bene** |
| L'opera presenta segni particolari o annotazioni che possano dimostrare che il bene è stato esposto o conservato come parte di una collezione (timbri, etichette di musei e gallerie)? Hai verificato se tali segni sono originali e non falsificati? |
| L'opera reca la firma dell'artista?<br>L'opera è accompagnata dall'autentica dell'archivio dell'artista? |
| Il bene è stato esportato lecitamente dal paese di origine?<br>Hai verificato in Art Lost Register se l'opera è presente nel database? |
| Hai chiesto un parere a un esperto d'arte del periodo dell'opera? |
| Presta attenzione se il prezzo offerto per la vendita dell'opera non corrisponde al suo valore di mercato! |

## Preservare e proteggere una collezione privata per le generazioni future

**Preservare e proteggere una collezione privata di opere d'arte in vista delle generazioni future comporta lo svolgimento di tutta una serie di attività** che potrebbero contemplare, anche e ad esempio, la costituzione di un museo privato per la valorizzazione delle opere d'arte della collezione attraverso la loro esposizione permanente nel museo o il loro prestito per mostre temporanee.

Di seguito presentiamo un **caso di art advisory** che abbiamo affrontato con un team di esperti professionisti del mercato dell'arte, avvocati e commercialisti.

## Case History

### Il caso

Un ricco signore, senza eredi, proprietario di una collezione privata di opere d'arte moderna e contemporanea intende creare un museo privato per esporre la collezione al pubblico e così facendo preservarla per le future generazioni.

### Le azioni

Abbiamo creato un team di esperti che comprende operatori professionali del mercato dell'arte moderna e contemporanea, un avvocato e un commercialista esperti del settore dell'arte per determinare la più appropriata struttura museale (onlus, fondazione, altro),

formulare una strategia curatoriale e un progetto di allestimento, e sviluppare una policy museale per la gestione della collezione che contempli anche il prestito delle opere per mostre temporanee in Italia e all'estero.

**Le aree di intervento**

Le principali aeree di intervento nell'ambito della nostra consulenza hanno riguardato:

- la creazione della struttura museale più efficiente da un punto di vista fiscale e giuridico per la conservazione, gestione e valorizzazione della collezione
- la definizione dei servizi di gestione e di curatela della collezione
- la predisposizione della policy museale e dei vari regolamenti
- la ricerca di fondi e risorse finanziarie
- lo studio di piani di fattibilità per la generazione di profitto dalla attività museale ed espositiva (servizi di biglietteria, prestiti onerosi, etc.).

**La soluzione proposta**

Alcuni degli aspetti più importanti del nostro intervento hanno inoltre interessato:

- la scelta e la nomina di un direttore artistico e di un direttore amministrativo del museo
- la valutazione degli aspetti critici o positivi legati alle politiche di acquisto di nuove opere d'arte e di "de-accessioning" delle opere d'arte esistenti nella collezione
- la predisposizione dei contratti di prestito delle opere d'arte
- la definizione di policy "market oriented", come ad esempio, le mostre a pagamento, il licensing delle immagini che riproducono le opere d'arte, il merchandising, i servizi a valore aggiunto (un bookshop e una caffetteria) e altre forme di sostenibilità del museo a lungo termine.

**Le principali questioni giuridiche**

Una delle principali questioni giuridiche legate alla creazione del museo privato ha riguardato la predisposizione di tutti i modelli contrattuali necessari per la gestione della collezione, tra cui anche il contratto di prestito delle opere d'arte della collezione. Di seguito sono riprodotte le principali clausole del contratto di prestito di opere d'arte:

- Condition Report - stato dell'opera
- Facility Report - condizioni ambientali
- Trasporto
- Assicurazione
- Deposito
- Condizioni del prestito
- Sponsorizzazioni
- Riproduzione fotografica e video delle opere d'arte concesse in prestito
- Restauro e conservazione
- Disposizioni generali
- Legge applicabile
- Mediazione/Arbitrato - foro competente

L'uso delle riproduzioni fotografiche e videografiche delle opere d'arte della collezione nel contratto di prestito comporta la definizione di regole per le riproduzioni e le riprese delle opere d'arte e, tra queste, l'individuazione delle categorie di riproduzioni autorizzate, come ad esempio le riproduzioni per:

- Catalogo
- Ufficio stampa, pubblicità e promozione
- Guide, installazioni video, percorsi, etc
- Usi commerciali

- Multimedia e siti web
- Riprese fotografiche, video e TV
- Immagini fotografiche
- Selfie

*Silvia Stabile è ART&IP Partner di Negri-Clementi Studio Legale Associato e consulente di primari musei, gallerie d'arte contemporanea, artisti, fotografi e designers, collezionisti d'arte, fondazioni culturali, archivi privati e pubblici, editori d'arte italiani e stranieri. Professore a contratto di diritto dell'arte e dei beni culturali al Master in Progettazioni di Eventi Artistici e Culturali, Dipartimento di Beni Culturali dell'Alma Mater Studiorum – Università di Bologna, è docente presso primari enti e università italiane. Autore di numerose monografie e articoli su diritto d'autore, proprietà intellettuale, diritto dell'arte e dei beni culturali, è curatrice insieme a Gianfranco Negri-Clementi della collana Il Diritto dell'Arte (Skira, 2012, 2013, 2014) e con Guido Guerzoni del volume I Diritti dei Musei (RCS – Fondazione Corriere della Sera, 2003). È socio di ALAI – Associazione Letteraria e Artistica Internazionale.*

# La protezione del patrimonio artistico e i criteri di valutazione delle opere d'arte

*di Roeland Kollewijn, Director Vasaris*

La protezione del patrimonio artistico si compone di una gestione difensiva e di una gestione attiva.

La **gestione difensiva** comporta lo svolgimento di una serie di attività tra cui l'inventario dei beni oggetto del patrimonio artistico (elenco delle opere: artista, titolo, materiale, tecnica, misura, con fotografia e location); la loro classificazione in opere d'arte di sola funzione di arredo, senza specifico valore di asset, o molto contenuto; opere d'arte di medio valore che hanno valenza decorativa ed economica di peso equiparabile; e opere d'arte di alto valore, il cui peso economico è superiore alla valenza decorativa; la loro valutazione professionale con stima conservativa al loro valore di mercato (fair market value).

Oltre ai **costi di manutenzione e gestione**, il patrimonio artistico ha **costi di liquidazione** molto alti che devono essere preventivati preliminarmente: in media, tali costi si assestano intorno ai 10-15% e includono le spese sostenute per le assicurazioni, le commissioni d'asta, i compensi agli intermediari e per le consulenze, i costi di trasporto.

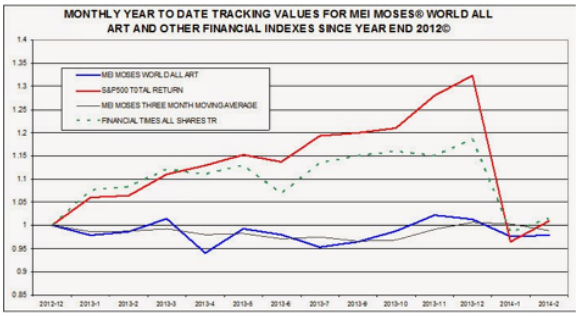
Anche la conservazione nella gestione difensiva di un patrimonio artistico gioca un ruolo fondamentale: occorre prestare massima attenzione al monitoraggio dello stato di conservazione, alla esecuzione di eventuali restauri, alle condizioni di esposizione e conservazione (luce, temperatura, umidità ecc.), al controllo della difesa e dell'idoneità ambientale delle ubicazioni (freeport, warehouse, case, uffici ecc.). Per l'esecuzione di tali attività e la loro programmazione è indispensabile in ogni caso interpellare professionisti del settore; allo stesso modo, proteggere un patrimonio artistico significa assicurarlo con una primaria compagnia di assicurazioni internazionale.

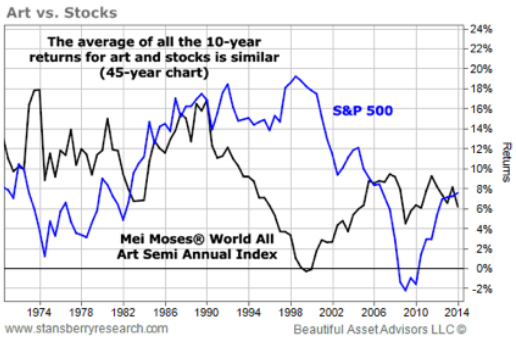
Per assicurare i beni, è necessario firmare una polizza a stima accettata, primo rischio assoluto, esaminare con attenzione le condizioni della polizza, al tasso e alla valutazione scelta tra le varie compagnie e brokers assicurativi.

Oltre agli aspetti poco sopra esposti, nella

gestione difensiva sono comprese anche le attività di consulenza legale volte a chiarire e determinare lo status giuridico del patrimonio artistico e di ciascun bene che lo compone come l'assetto proprietario (personale, di famiglia, aziendale), se la proprietà, in particolare, è indivisa oppure assoluta, se i beni si trovano in Italia verificare se sono detenuti in base a una "importazione temporanea" e, infine, considerare la migliore struttura giuridica atta a gestirla (trust, fondazione).

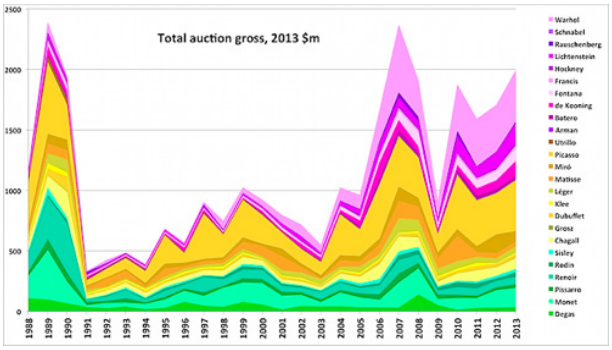
Dalla gestione difensiva si passa poi ad una **gestione attiva** del patrimonio artistico, in cui il bene artistico è trattato e gestito proprio come un qualsiasi altro "asset" ma con gli accorgimenti specifici in ragione della sua natura. È estremamente utile diversificare la collezione per genere e tipologia, selezionare le opere in base a qualità, rilevanza, stato di conservazione, integrare e completare la collezione e valorizzarla attraverso la promozione delle opere e della collezione, massimizzare lo stato della loro conservazione e, infine, monitorare il mercato e agire di conseguenza. Infatti è essenziale guardare ai trend di mercato e il suo contesto.




Andamento art market vs stock market, tra dicembre 2012 e febbraio 2014

Più in particolare, nell'ambito delle attività di valorizzazione, è significativa l'attività di archiviazione delle opere e le pubblicazioni delle stesse presso i relativi archivi d'artista e fondazioni. Qualora si tratti di opere anonime o mai pubblicate, e siano di qualità, lo studio da parte degli esperti di riferimento contribuisce ad accreditare le opere sul mercato e presso la comunità degli operatori professionali. Nella valorizzazione rientrano anche le mostre e le esposizioni. La gestione della valorizzazione, così come la loro valutazione, può essere condotta in modo efficiente e professionale ove affidata a un art advisor o a uno storico o critico d'arte riconosciuti a livello internazionale.




Una parte rilevante delle attività relative alla gestione attiva della collezione riguardano l'acquisto o la vendita delle opere d'arte: l'acquisto si concentrerà sulle opere importanti o mancanti o di quelle opere che sono in un dato periodo sottostimate, mentre la vendita sulle opere che sono all'apice del loro ciclo economico. Anche queste attività dovrebbero essere condotte tramite un art advisor in quanto si tratta di operazioni ad alto rischio e per le quali occorre sempre tenere in conto gli aspetti fiscali e legali.

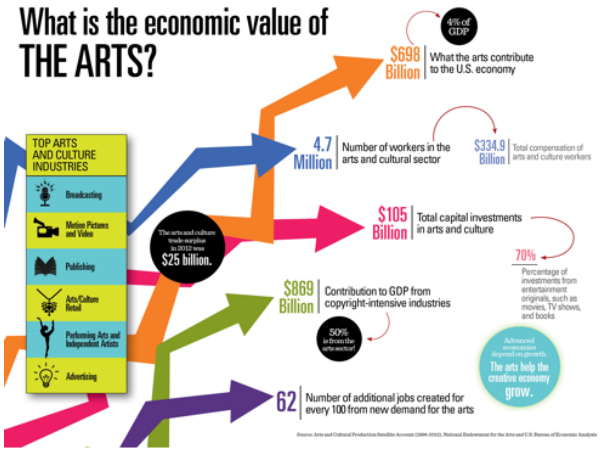
Se è vero che l'arte è un "asset" solo alcuni artisti possono funzionare come "asset class"!

Un'ultima considerazione è prestata ai criteri di valutazione delle opere d'arte che si sono evoluti nel tempo.

Come è stato affermato dal Board del Dresden Museum sui criteri di valutazione dei

beni artistici: "*The cultural worth, - which continuously changes subject to time and place - is in no logical relation w h a t s o e v e r with the financial value of an object. One scale of value cannot ever express other, distinct, scale of value. The valuation of all cultural artefacts has the same social-political relevance: Zero*".

Un criterio di valutazione è dato ad esempio dall'apprezzamento da parte del pubblico, un altro è parametrato al valore economico, un altro è il risultato dei cd. "non-use values" che sono stimati con metodi di valutazioni contingenti ("contingent valuation methods"), come nel caso di quei criteri di valutazione che prendono in considerazione il valore opzionale dell'opera d'arte, ossia il valore di potenziale utilizzo dell'opera d'arte (per arredare una casa, per esposizione in un museo, come equivalente di un credito, per fini educativi, per identità e promozione territoriale); la sua esistenza, ovvero l'utilità di possedere il bene deriva dal fatto che la risorsa esiste, anche quando non viene quotidianamente utilizzata; il suo prestigio.




Altri criteri di valutazione ancora prendono in considerazione altri elementi come la stimolazione intellettuale, la risonanza emozionale, il valore spirituale, la crescita estetica e così via (criteri cd. "soft"), oppure una gerarchia di caratteristiche del bene quali l'autenticità, lo stato di conservazione, la firma, la qualità, la provenienza, i vari passaggi sul mercato, la disponibilità generale, la domanda di mercato, la moda del momento.

Ad esempio, le Soprintendenze o comunque gli organismi preposti al rilascio dei certificati e delle autorizzazioni necessarie per l'uscita definitiva delle opere d'arte dal paese di origine, ogni qualvolta sono chiamati a pronunciarsi su questi aspetti, generalmente, si pongono una serie di domande del tipo:

- il bene è così correlato alla nostra storia o alla vita della nazione che la sua uscita potrebbe essere considerata una temibile sventura?

- l'opera è di elevata importanza artistica?

- l'opera è di importanza significativa per lo studio dell'arte e per il suo insegnamento?

Per concludere, nella pratica, la valutazione delle opere d'arte segue una specifica metodologia che comporta inoltre la stima del valore di mercato (di vendita, acquisto in asta, trattativa privata, mercante, fiera), la determinazione della valutazione per divisione e del valore assicurativo, il valore donazione, il valore bilancio IFRS e il rendimento.

*Roland Kollewijn è director di Vasaris, società di consulenza per valutazioni professionali di opere d'arte, anche a fini assicurativi, per l'acquisto e la vendita di opere d'arte, per inventari di patrimoni artistici e per risolvere questioni inerenti l'arte della clientela*

*di banche di gestione patrimoniale, private bankers, brokers assicurativi e compagnie assicurative. Laureato in Storia dell'Arte a Nimega, è autore di numerose pubblicazioni in materia. Dopo aver maturato esperienze di lavoro in gallerie e musei di livello internazionale, per un decennio ha gestito il dipartimento di dipinti antichi di primarie case d'aste. È perito giurato di corte in Germania, nominato dalla Camera di Commercio e Industria di Monaco di Baviera, e Perito iscritto presso la CCIAA di Milano e CTU del Tribunale di Milano.*

# I mercati dell'arte: analisi delle tendenze economiche e degli scenari internazionali

*di Guido Guerzoni, Università L. Bocconi*

## Arte come nuovo asset class

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione è attualmente **percepito come un consolidato contesto economico-finanziario**. Mentre prima l'investimento in opere d'arte e beni da collezione era prevalentemente percepito come un "investimento rifugio" - anche se pochi collezionisti acquistavano per investire - ora è percepito come **strumento finanziario autonomo e d'investimento alternativo rispetto a quelli tradizionali**: art & collectibles sono un asset class. La pluralità della domanda e la diversità delle piazze coinvolte rende il mercato dell'arte più stabile e solido e i prezzi più chiari di quanto non fossero in passato.

## Il mercato mondiale

Le stime sul mercato mondiale dell'arte ammontano a circa 47,4 miliardi di euro, con 36,5 milioni di transazioni: è **raddoppiato in 25 anni**. Le importazioni mondiali di arte e di antiquariato hanno raggiunto un totale di € 18 miliardi nel 2013, il valore più alto finora registrato. Il risultato è determinato soprattutto dai mercati cinese, indiano e mediorientale, in rapida crescita dal 2007. Gli USA dominano però ancora il mercato globale (38%), recuperando la posizione dopo essere stati superati dalla Cina nel 2011. Dopo gli USA seguono la Cina (24%), il Regno Unito (20%) e la Francia (6%). Secondo le ultime rilevazione le vendite sono determinate in egual misura da galleristi e case d'asta.

Christie's e Sotheby's nel 2013 hanno battuto rispettivamente per 5,9 e 5,1 miliardi di euro (oltre il 35% del totale delle aste). Le prime due case d'asta cinesi (Poly Auction e China Guardian) hanno fatturato 1,3 e 1 miliardi di euro.

## La struttura del mercato mondiale

Gli **operatori presenti sul mercato sono circa 400.000**. Si stima che **nel mercato dell'arte operino circa 2,5 milioni di persone**. Nel 2013 per il commercio d'arte globale si stima una spesa di € 12,1 miliardi per una serie di servizi di supporto esterni.

I dealers vendono per il 33% nelle fiere, per il 50% in galleria, per il 16% attraverso contatti diretti con privati, per il 10% online. La produzione artistica moderna e contemporanea pesa per il 70% sul volume delle transazioni. I generi tradizionali e i collezionabili del passato sono in forte crisi, con crolli dei prezzi e occasioni particolarmente ghiotte.

## Pattern di ricchezza globale

Al mondo esistono circa 32 milioni di milionari (il 42% di essi è situato negli Stati Uniti). Oltre 600.000 milionari sono collezionisti di medio-alto livello. Gli "high net worth individuals" assegnano **una media del 10% del proprio patrimonio ai cosiddetti investimenti di passione**. All'interno di questi investimenti, le categorie più popolari sono quelle dei gioielli, pietre preziose e orologi, con una ripartizione del 32% a livello globale, mentre l'arte è la terza categoria più popolare, con una quota del 17%.

## Il mercato dell'arte prima e dopo la crisi

**Dopo la crisi finanziaria iniziata nell'agosto 2007 le vendite hanno tenuto**, confermando la decorrelazione del settore. Nel settembre 2007 Christie's e Sotheby's registrarono un aumento del fatturato del 50% sull'anno precedente e a novembre Sotheby's ottenne il record di vendite (230 milioni di euro).

Il 12 settembre 2008 (giorno del fallimento Lehman), l'asta delle opere di Damien Hirst di Sotheby's batté ogni record per il mercato dell'arte contemporanea, con vendite per 140 milioni di euro in meno di due giorni.

Nel 2011 il mercato ha resistito alla crisi recessiva e segnato il miglior anno da sempre (+15%). All'inizio dell'anno i prezzi erano vicini a quelli della seconda metà del 2007 (prima degli storici picchi di fine 2007) e a fine 2011 hanno quasi eguagliato i livelli di luglio 2008.

## Il mercato cinese

La **Cina rimane il più importante di tutti i mercati d'arte più recenti**, sia in termini di dimensioni delle sue vendite sul mercato interno sia per l'importanza dei suoi clienti a livello mondiale, e nel 2013 è stato il **secondo più grande mercato mondiale** con un fatturato di € 11,5 miliardi.

Dopo il boom del 2011, quando la Cina ha superato gli Stati Uniti diventando il più grande mercato dell'arte a livello mondiale, le vendite nel mercato dell'arte e dell'antiquariato in Cina si sono raffreddate nel 2012, ma poi hanno iniziato una lenta ripresa nel 2013, con una crescita del 2%.

Nel 2013 le vendite di asta pubblica in Cina hanno raggiunto un valore di € 7,5 miliardi.

## Il mercato italiano

Secondo il rapporto 2013 dell'Osservatorio sul Mercato dei Beni Artistici di Nomisma, **il valore del mercato delle arti in Italia è di circa 1,5 miliardi di euro e corrisponde all'1% del mercato mondiale**. Secondo l'undicesimo Art Market Report di MPS il progressivo ridimensionamento del mercato domestico, relegato a posizioni marginali in termini di fatturato e qualità dei lotti offerti, è controbilanciato dal successo dei maggiori artisti del contemporaneo storicizzato: lo scorso anno le Italian Sales (Arte Italiana del XX secolo) hanno realizzato da Sotheby's il fatturato più alto dal 2006.

Nonostante il calo relativo del mercato domestico (nel 1997 era l'1,8%, nel 1999 l'1,4% del mondiale) l'arte italiana è ancora largamente sottostimata.

Gli analisti sono concordi nel ritenere generalmente sottostimato il valore medio delle produzioni italiane dell'ultimo secolo, che nel corso degli ultimi dieci anni hanno visto crescere costantemente le loro quotazioni, soprattutto in questi settori: fotografia, design, arti applicate e arti visive novecentesche e contemporanee.

## I problemi normativi

Esistono **vincoli legislativi che limitano fortemente la crescita internazionale del mercato italiano**: il decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42 (che riprende la normativa del 1939) disciplina l'esportazione delle opere d'arte all'estero, stabilendo che sia necessaria la richiesta di una licenza di esportazione alla Soprintendenza per le opere d'arte con più di cinquanta anni. Questo è di fatto un vincolo all'esportazione, perché **lo Stato inibisce la libera circolazione delle opere**.

Indirettamente esercita anche un controllo sui prezzi, che si abbassano come conseguenza del minor numero di potenziali acquirenti. In questo modo, i prezzi non vengono determinati dall'incontro tra domanda e offerta sul mercato mondiale, ma seguono solo le logiche del mercato interno.

## L'andamento dei prezzi

**La tendenza generale è quella di crescita dei prezzi medi**: nel 2006 il N.5/1948 di Pollock è stato venduto per 140 milioni di dollari, una foto di Steichen "The Pond-Moonlight" per 2.928.000 dollari.

Nel 2011 l'emiro del Qatar ha speso 250 milioni per "I giocatori di carte" di Cézanne, mentre la foto del 1999 di Andreas Gursky "Rhein II" è stata venduta per 4.338.500 dollari.

Paul Cézanne
*I giocatori di carte*, 1890-1898
Olio su tela, 47.5 × 57 cm

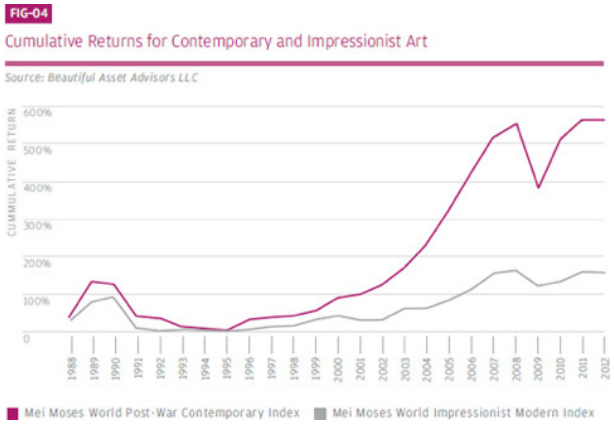
Le quotazioni dell'arte moderna e contemporanea hanno superato quelle dei settori tradizionali (old master e applied arts) e anche **gli interessi collezionistici si sono spostati dagli old-masters all'arte moderna** (artisti defunti 800-900) **e contemporanea** (autori viventi).

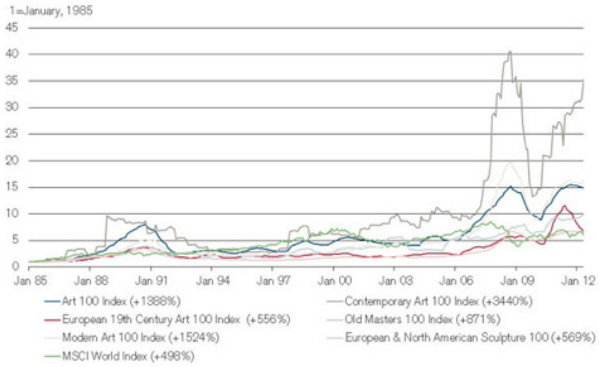
**In crescita anche l'andamento dei collectable para-artistici**: fotografia, videoarte, design, video, grafica, editoria collegata e accorciamento dei cicli di riscoperta.

## I rendimenti

Rendimento medio annuo degli investimenti in collectable artistici: nel corso degli ultimi 25 anni, a seconda dei diversi generi, è **oscillato tra l'8 e il 12% annuo**, con punte comprese tra il 20 e il 25%.

Gli indici per la misurazione degli andamenti si dividono in internazionali (Mei Moses, Artnet, Artprice, Artmarket Research, Art Sales, Askart, GAMI, AASD, Zurich/AMR, Sotheby's, European Fine ART) e italiani (Art Indices MPS, ONMA Nomisma).




## Le tendenze dei mercati

- **Nuovi mercati**: in fortissima crescita Emirati Arabi, Russia, Cina, India, Hong Kong

- **Forte ritorno dei collezionismi nazionalistici** (es. arte islamica, cinese, coreana, russa e indiana) con rientro in patria delle collezioni "coloniali"

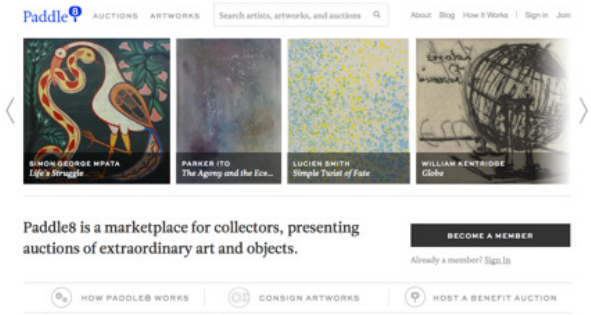
- **Crescita delle case d'asta**, con integrazioni a valle, **e delle fiere**, con nuovi modelli di business (es. fiere travelling low cost)

- **Deaccessoning museale e caduta dei vincoli** all'inalienabilità delle collezioni permanenti.

Sempre con riguardo alle tendenze dei mercati si registra un **nuovo profilo dei compratori privati; in sostanza, più investitori che collezionisti**: poco tempo, scarso interesse, preferenze per i canali open; una forte crescita delle collezioni corporate (con in testa bancari, assicurativi, società operanti nel campo media, agenzie di pubblicità e comunicazione) che pesano per il 25% degli acquisti; la disintermediazione degli operatori tradizionali e crescita degli infomediaries: le deleghe agli acquisti sono date a curatori corporate, art consultants, art advisor, personal curator.

Inoltre sono in crescita le garanzie collaterali e maggiore liquidità degli investimenti (assicurazioni ed expertise sull'autenticità, opzioni di buy back e di sostituzioni, etc.), le informazioni di carattere economico e finanziario, indici e studi sui ritorni dell'investimento, i servizi correlati: art law, assicurativo, trasporti, stoccaggio, etc., unitamente alla nascita di vari fondi di investimento chiusi e istituzionali di opere d'arte.

**Anche le vendite online di opere d'arte sono in aumento**: nel 2013 sono stati stimate oltre i € 2,5 miliardi, circa il 5% del mercato d'arte e antiquariato globale. Si stima che il mercato dell'arte online, tra cui le vendite di case d'asta online, commercianti e aziende online, potrebbe crescere a un ritmo di almeno il 25% all'anno, il che significa che potrebbero superare i € 10 miliardi entro il 2020.




## I fondi di opere d'arte

**Negli ultimi quindici anni sono nati più di 25 fondi di opere d'arte**, con una netta crescita del tasso di natalità nel corso del periodo 2005-2008, cui ha fatto seguito una forte

selezione nel corso del triennio successivo. La ripresa registrata a partire dal 2011 ha nuovamente invertito il trend **e nuovi fondi si stanno affacciando sul mercato**.

Le principali ragioni che spiegano questo fenomeno:

**a. Forte espansione del mercato**, grazie all'ingresso di nuovi compratori, alla creazione di nuovi mercati (BRIC su tutti) e nuove piazze commerciali e all'ascesa dei prezzi medi in tutti i settori collectable

**b. Disponibilità di maggiori informazioni**, che hanno reso più trasparente un settore tradizionalmente opaco

**c. Crescita d'importanza delle aste e dei meccanismi di pubblicità delle informazioni finanziarie** ad esse correlate

**d. Interesse di numerosi investitori istituzionali**, che hanno importato competenze e logiche da tempo diffuse nei mercati mobiliari, rendendo più maturo e strutturato il settore e riducendo o annullando i potenziali conflitti d'interesse in precedenza presenti.

I fondi di prima generazione (sino al 2004) erano generalisti, puntavano al mantenimento del valore dell'investimento, selezionando opere a basso rischio e a crescita costante, come gli oldmasters e le applied arts più conservative, prevedendo lock-up lunghi (8-10 anni).

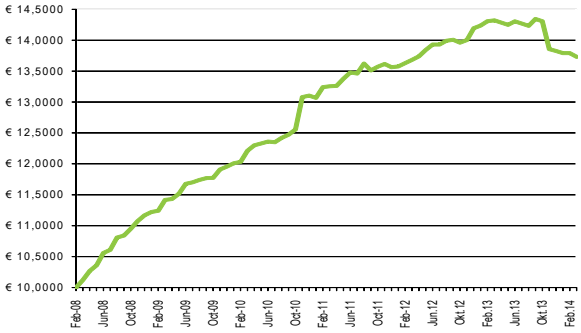
Oggi invece si stanno moltiplicando i fondi specializzati, per periodi e produzioni nazionali (es. Osian's contemporary India, China contemporary, etc.): **i domestic specializzati sono quelli che hanno ottenuto i migliori risultati**.

**Nel 2007 sono apparsi i primi hedge fund specializzati in arte, con profili di rischio molto più elevati** (es. Art Trading Fund I e II, Art Photography Fund).

MONTHLY RETURNS

| in % | Jan | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dez | YTD |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2008 | | | 1.20 | 1.48 | 0.88 | 1.93 | 0.47 | 1.88 | 0.29 | 1.02 | 1.13 | 0.83 | 11.68 |
| 2009 | 0.49 | 0.17 | 1.56 | 0.12 | 0.74 | 1.41 | 0.19 | 0.33 | 0.26 | 0.04 | 1.15 | 0.39 | 7.06 |
| 2010 | 0.45 | 0.18 | 1.49 | 0.73 | 0.24 | 0.24 | -0.08 | 0.57 | 0.41 | 0.68 | 4.18 | 0.18 | 9.60 |
| 2011 | -0.28 | 1.32 | 0.11 | 0.05 | 0.85 | 0.77 | -0.14 | 1,20 | -0.81 | 0.44 | 0.32 | -0.39 | 3.50 |
| 2012 | 0.09 | 0.41 | 0.39 | 0.40 | 0.76 | 0.63 | 0.00 | 0.44 | 0.12 | -0.33 | 0.29 | 1.37 | 4.65 |
| 2013 | 0.30 | 0.50 | 0.10 | -0.26 | -0.25 | 0.39 | -0.26 | -0.25 | 0.79 | -0.26 | -3.15 | -0.22 | -2.59 |
| 2014 | -0.24 | 0.00 | -0.44 | | | | | | | | | | -0.68* |

PERFORMANCE GRAPH




**Fund Details**

| | |
|---|---|
| Inception Date | March 15, 2008 |
| Structure | Open Ended Investment Company |
| Domicile | Cayman Islands |
| Currency | EUR |
| Subscriptions / Redemptions | Quarterly |
| Redemption Notice | 20 Business Days |
| Management Fee | 2% p.a. |
| Incentive Fee | 20% p.a. |
| Auditor | BDO |
| Austrian Tax Representative | Ernst&Young |
| Administrator | Geneva Ross, Zurich |
| Bank | HSBC UK |
| ISIN | KYG050821050 |

*the quarterly NAV prices are calculated by the administrator, monthly NAV prices are calculated by the advisor.

## Art Advisory

La crescita del numero di operatori del mercato, la decrescente competenza personale dei collezionisti, la necessità di operare con tempestività in un mercato globale sono solo alcuni dei fattori che spiegano l'emersione di **società di Art Advisory, che assistono privati e aziende in un'ampia gamma di decisioni**, riguardanti le provenienze e l'autenticità delle opere, gli interventi di pulizia, restauro e diagnostica, l'ottimizzazione dei trattamenti fiscali e assicurativi, le clausole collaterali nei contratti di vendita (buy back o sostituzioni) e l'assistenza in fase di negoziazione, la gestione dei servizi correlati: art law, trasporti, safety and security, stoccaggio, etc..

Oggi, aumentano le attività di trading, i lock-up sono sempre più brevi, si intensificano le definizioni di strategie, strutture dei portafogli e lo studio dei fattori critici di successo.

**L'art advisory si compone essenzialmente di servizi di consulenza e di gestione**:

- Valutazione di opere e collezioni d'arte
- Analisi dello stato di conservazione di un'opera, stime e perizie per disposizioni testamentarie, divisioni di proprietà e patrimonio
- Guida all'acquisto e alla vendita di opere d'arte
- Consulenza assicurativa, legale e fiscale
- Trasporto di opere d'arte in Italia e all'estero
- Partecipazione a mostre, pubblicazione di cataloghi e monografie
- Restauro, magazzinaggio e custodia di opere d'arte
- Analisi tecnica del mercato di opere d'arte, con studi economici e finanziari e analisi su artisti e movimenti.

*Guido Guerzoni è docente di Cultural Heritage and Art Markets nella laurea specialistica in Economics and Management in Arts, Culture, Media and Entertainment presso l'Università L. Bocconi. Deborah Loeb Brice Fellow presso I Tatti – The Harvard University Center for Italian Renaissance Studies, Full Time Research Fellow presso il Getty Research Institute di Los Angeles, visiting professor presso il Victoria and Albert Museum do Londra, Christie's Education a Londra e Fine Arts Institute della New York University. Autore di un centinaio di pubblicazioni accademiche in tema di storia ed economia dei mercati artistici, management delle istituzioni culturali e Museum Studies anche internazionali, tra le sue ultime monografie "L'impatto economico degli eventi culturali" (Il Mulino, 2011). Collabora con Il Sole24Ore e Il Giornale dell'Arte. Dal 2007, per la Fondazione di Venezia, segue il progetto M9, polo culturale di nuova concezione.*

*La newsletter ART&LAW ha scopi unicamente informativi e non costituisce parere legale. Se desiderate ricevere via e-mail la nostra newsletter o maggior informazioni contattateci al seguente indirizzo: eventi@negri-clementi.it. Se, in futuro, non desiderate più ricevere la nostra newsletter, fate clic qui.*
© 2012 - 2015 Negri-Clementi Studio Legale Associato.Tutti i diritti riservati.
© 2015 Gli autori per i loro testi.

# NEWS DAL MONDO DELL'ARTE

## **Salvatore Arancio** at The London Open 2015

Salvatore Arancio, artista catanese che vive e lavora a Londra e che in Italia è rappresentato dalla **Galleria Federica Schiavo**, partecipa al **The London Open 2015**, mostra triennale organizzata dalla celeberrima **Whitechapel Gallery**, che quest'anno si tiene dal 15 luglio al 6 settembre.
Arancio **è uno dei 48 artisti selezionati, tra i 2.133 partecipanti**, da un panel di esperti altamente qualificati che vede la presenza, tra gli altri, dello scrittore e critico Ben Luke, dell'artista Angela de la Cruz, della collezionista Nicoletta Fiorucci e del gallerista Jake Miller.
In mostra sculture, dipinti, performance, fotografie e molte altre espressioni e pratiche artistiche, dalle più tradizionali alle più anticonvenzionali, che rappresentano alcuni dei lavori più dinamici svolti nel corso del 2015 nella capitale.
La mostra include una scultura in ghiaccio eseguita dall'eclettico **Sam Curtis**, una scultura in muratura costruita in loco dal padre dell'artista **Demelza Watt**, un intenso video di **Nelmarie du Preez** che presenta un braccio robotico programmato dall'artista per puntarle un coltello tra le dita.

The studio of Michael Craig-Martin
Photo: Maryam Eisler
Courtesy TransGlobe Publishing Ltd

## **willow pillow**, la prima personale di Lupo Borgonovo a Zuoz

Fino al 29 agosto **Monica De Cardenas** espone nella galleria di Zouz "willow pillow", la prima mostra personale di **Lupo Borgonovo** nella sede engadinese della galleria. La mostra presenta **sculture realizzate tra il 2014 e il 2015, cui fanno da corollario due serie di disegni del 2015**.
Come spiega Michele D'Aurizio "*Attraverso una ricerca intrapresa negli ultimi anni, Borgonovo ha sviluppato un corpus di opere che unisce il linguaggio scultoreo tradizionalmente inteso con un immaginario esotico e un interesse per i processi alchemici di trasformazione della materia. Visitare una mostra dell'artista significa inoltrarsi in un paesaggio di forme arcane, esseri sospesi tra il mondo organico e la sfera del sintetico, artefatti ed escrescenze, oggetti della vita quotidiana e creazioni fantascientifiche. Ogni opera è così un tassello di una narrazione che magicamente ricongiunge in un'unica cosmogonia miti ancestrali e narrazioni contemporanee*".
Lupo Borgonovo è nato a Milano nel 1985, dove attualmente vive e lavora. Tra le sue esposizioni personali figurano: Mandolino, Cripta 747, Torino (2014), The Big Simon, ABC, Berlino (2013), Orbita, Fluxia, Milano (2012). Tra le collettive recenti ricordiamo: nel 2015 L'Hospices des Milles-Cuisses, CAN, Neuchâtel; Together Forever, 138 Eldrige St., New York. Nel 2014 Habitat, Minerva, Sydney; Italian Summer, Galleria Monica De Cardenas, Zuoz; Cocu ou Marron, CAN, Neuchâtel. Nel 2013 Art of Living (i.e. Goodbye Blue Monday); Galerie Chez Valentin, Paris; AB, Nomas Foundation, Roma; The Cthulhu Club, Gasconade, Milano.

Lupo Borgonovo, *Ear*, 2015
Bronze, 40 x 23 x 10 cm
Courtesy Monica De Cardenas, Milano - Zuoz

## **Il Premio Internazionale Gabriele Basilico** sostiene gli "under 35"

Il Premio Internazionale di Fotografia di Architettura e Paesaggio Gabriele Basilico, alla sua prima edizione e promosso dall'Ordine degli Architetti P. P. C. della Provincia di Milano, dallo Studio Gabriele Basilico e dalla Fondazione Studio Marangoni, è dedicato alla memoria di un **protagonista della fotografia dell'architettura e del paesaggio a livello internazionale e intende stimolare i giovani a indagare l'architettura e il paesaggio attraverso immagini fotografiche che ne disvelino aspetti figurativi, sociali e culturali**.

Artista del linguaggio fotografico a tuttotondo, Gabriele Basilico (Milano, 1944-2013) ha sempre inteso il proprio lavoro come un **impegno civile a favore delle nuove generazioni**, intuendo nelle sue esplorazioni i mutamenti epocali più significativi in un confronto continuo con esponenti del mondo dell'architettura, dell'urbanistica, della sociologia, della letteratura, della fotografia e dell'arte tutta. Con un'attenzione particolare e una personale apertura verso i giovani, per i quali è stato grande maestro e amico: per questo il Premio è riservato agli "under 35".

Il tema viene proposto in senso aperto – **dall'architettura storica a quella contemporanea, dal paesaggio antropizzato alla fotografia di interni, dalla nascita di nuovi luoghi a ogni tipo di complessità dei territori in trasformazione** – così da consentire ai partecipanti la più ampia declinazione delle loro ricerche.

La partecipazione al Premio avviene su invito: la giuria, composta da nomi internazionalmente riconosciuti del mondo dell'architettura e della fotografia, individua dei "segnalatori" eccellenti di diversi Paesi nel mondo che inviteranno i fotografi a sottoporre ai giurati i lavori svolti e un progetto da realizzare. A dicembre la giuria (Presidente **Giovanna Calvenzi**, Studio Gabriele Basilico, Milano) premierà l'autore del progetto da realizzare ritenuto più interessante e aggiornato dal punto di vista sia della capacità di lettura del paesaggio e dell'architettura sia dei codici dell'arte contemporanea. Il vincitore riceverà un premio e avrà a disposizione otto mesi per la realizzazione del progetto, che consisterà nell'esecuzione di una ricerca fotografica e relativi apparati di lettura.

Gabriele Basilico
*Le treport*, 1985
© Studio Gabriele Basilico, Milano

## **Photissima** a Venezia

Photissima è il primo evento in Italia a coinvolgere **sia una fiera che un festival interamente dedicati alla fotografia**, oltre a essere la prima manifestazione che si svolge in tre città che fanno dell'arte la loro prima arma di attrazione economico turistica: Torino, Venezia e Milano.
Dal 6 maggio al 30 ottobre 2015 l'Archivio di Stato (Campo dei Frari, San Polo, 3002 – 30125) a Venezia ospita l'edizione 2015 in contemporanea con la 56a Biennale d'Arte.
Il progetto, ideato dalla Fondazione Artevision e dal suo direttore Telemaco Rendine, si è affermato come **punto di riferimento nazionale e internazionale per la fotografia artistica e il dibattito culturale attorno a essa**, rendendo Photissima Art Fair il forum ideale per gallerie e artisti che vogliano esibire le proprie opere potendo contare su un vasto pubblico di compratori, appassionati, critici e istituzioni.
Photissima Festival è un **luogo di incontro e riflessione sulla fotografia** attraverso workshop tenuti da grandi maestri, conferenze e seminari con ospiti internazionali, mostre ed eventi speciali. Una riflessione a tutto campo sull'immagine contemporanea, in cui si confrontano non solo fotografi ma anche intellettuali, artisti, filosofi e scrittori.

La fiera promuove anche il **Photissima Prize**, vero e proprio trampolino di lancio per i talenti emergenti. Il tema dell'edizione 2015 è "This Is Contemporary Art" e mira a stimolare il dialogo tra realtà diverse, attraversando i molteplici aspetti dell'arte fotografica, sull'annoso e mai chiuso dibattito sul confine tra ciò che è fotografia artistica e ciò che non lo è, per mettere uno spartiacque o dimostrare che non ve ne sono.
Tra gli altri artisti in mostra, la **Galleria Riccardo Costantini Contemporary di Torino** espone alcune opere di **Edoardo Romagnoli**, che vive e lavora a Milano. Il Prof. Lello Piazza afferma: "*... ritrovo la stessa selvatica potenza, la stessa ispirazione surreale, la stessa apparente mancanza di significato, nel lavoro di Edoardo Romagnoli, sommo fotografo, poeta, involontario scienziato. Edoardo ci introduce a una visione quantistica della Luna. Il suo astro c'è e non c'è, è materia e onda, vive in un macrocosmo dove non valgono più le leggi di Newton. Edoardo è anche un domatore di Luna. La prende, la fa uscire da rocce terrestri, usa la sua luce per tagliare in due una montagna. Ma non si accontenta dei rumori e delle luci spaziali della sua fotografia. Continua a cercare nuovi versi, apparentemente privi di senso, dotati di una potenza selvatica e devastante come quelli di Hugo Ball. Si tuffa tra piccoli e rotondi sassi grigi da cui emerge nuotando, penetra con l'obiettivo nelle corolle dei fiori trasformandole in tornado, scarabocchia su gialli post-it in una lingua sconosciuta.*".

Edoardo Romagnoli
*Cerchi di luce_1322*, 2011
50 x 75 cm
© Edoardo Romagnoli
Courtesy Riccardo Costantini Contemporary, Torino

## **Turi Simeti**: Catalogue raisonné

L'Archivio **Turi Simeti** annuncia che è in preparazione il Catalogo ragionato dell'artista, **a cura di Antonio Addamiano e Federico Sardella**.
I proprietari delle opere sono invitati a contattare l'Archivio per verificare la registrazione dei lavori.
Il rilascio del certificato di autenticità e la pubblicazione delle opere nel volume sono **gratuiti**.
Il materiale fotografico inoltrato dopo il 31 dicembre 2015 non potrà essere incluso nella pubblicazione.

Courtesy Archivio Turi Simeti, Milano