2/2019

ART&LAW

ART&LAW 2/2019

Legal journal on art

a cura di Annapaola Negri-Clementi

© CHRISTIES LIMITED IMAGES 2019

L'ACQUISTO (IN)CONSAPEVOLE DI OPERE D'ARTE #1

CARI LETTORI,

cosa significa acquistare opere d'arte in modo *consapevole*? Quali sono le modalità di acquisto nel mercato dell'arte oggi? Come ci si tutela da eventuali rischi legati a problematiche di autenticità delle opere d'arte?

Il Lettore si accorgerà presto che le parole chiave che ricorrono in questo numero sono: *due diligence, vetting*, fiducia, buona fede, trasparenza; tutti termini che in vario modo qualificano il comportamento delle controparti contrattuali. Le garanzie prestate attengono *in primis* a: autenticità, provenienza e valutazione.

Con questo numero abbiamo voluto stimolare alcuni spunti di riflessione sugli strumenti di valutazione nell'acquisto di opere d'arte. Infatti, in un contesto di mercato sempre più attento, chi acquista arte lo vuole fare in sicurezza, aspira a poter usufruire di uno strumento di valutazione che assicuri il suo affidamento sull'acquisto, rappresentandogli le caratteristiche principali dell'opera d'arte e garantendogli autenticità, provenienza, stato di conservazione.

Di fronte a tale emergente necessità, abbiamo voluto contribuire a questo processo di acquisizione di consapevolezza giuridico-artistica, affinché l'acquirente *inconsapevole* di talune regole non scritte e degli effetti di norme che trasversalmente si trovano nel nostro sistema giuridico, possa progressivamente acquistare in sicurezza. Strumenti come i Comitati di *Vetting*, che qualificano le più importanti fiere internazionali, come TEFAF di Maastricht e BIAF di Firenze, o database, come l'*Art Loss Register*, di cui fiere e case d'aste si avvalgono, sono presidi importanti per tutelare l'affidamento e l'acquisto in buona fede, tanto da connotarne un impegno di natura etico-morale e latamente giuridico in termini di aspettativa di diritto e correlato rischio reputazionale.

E se da un estremo della linea virtuale che collega venditore e acquirente poniamo il comportamento trasparente e "affidatario" del venditore (si pensi alla nota formula *"TEFAF: buying art with confidence"*), all'estremo opposto si pone la diligenza dell'acquirente nel valutare il suo acquisto. L'esercizio di *due diligence* che spesso si pone a carico dell'acquirente significa che il mercato si aspetta che questi acquisti *con la dovuta diligenza*, cioè verificando le informazioni e i documenti che qualificano un'opera in termini di autenticità, provenienza, presenza a esposizioni e cataloghi, stato di conservazione. Si tratta di un delicato bilanciamento di doveri e di diritti tra le controparti contrattuali.

Al giurista la domanda sorge spontanea: come si compongono gli interessi sottostanti che possono vedere contrapposti l'opportunità di fare la *due diligence* e l'acquisto in buona fede?

Come si valuta l'opera d'arte? L'interrogativo ha un contenuto a prima vista immediatamente economico. Tuttavia, una riflessione più approfondita ci porta a indagare, con l'assistenza di *art experts*, le qualità del bene che si va ad acquistare. Numerosi ed eterogenei sono i criteri che influiscono sul prezzo di un'opera (in particolare, d'arte moderna e contemporanea) e pertanto è importante che sia effettuata una schedatura completa di tutte le informazioni. Così ragionando, ci siamo costruiti un *"Decalogo"* di cui lo Studio Legale si avvale. I criteri da analizzare che concorrono a una valutazione di un'opera d'arte sono: 1) autore; 2) titolo; 3) data di esecuzione; 4) tecnica; 5) dimensione; 6) certificazione di autenticità; 7) provenienza; 8) esposizioni; 9) bibliografia; 10) stato di conservazione.

Il nostro ordinamento non disciplina specificamente il contratto di acquisto di opera d'arte. Il giurista si trova, infatti, a fare ricorso a una serie di fonti collocate in normative diverse: il codice civile, il codice dei beni culturali, la legge sul diritto d'autore, il codice del consumatore, le condizioni generali di contratto di case d'aste, la normativa sull'acquisto on-line e da ultimo le tecnologie *blockchain* (con il relativo registro digitale decentrato che permette la circolazione, e quindi la compravendita, di opere dotate di certificato digitale). Il consenso alla conclusione del contratto può essere dato in forma orale o scritta. L'acquisto può essere fatto tra privati (cd. *private sales*), dal gallerista (in cui una controparte contrattuale è un *professionista*) o in asta (con l'utilizzo di *condizioni generali di contratto*).

Cosa fare poi quando l'oggetto che si è acquistato si dovesse rivelare successivamente privo della qualità promessa? Le parti si sono convenzionalmente accordate sulla garanzia di autenticità dell'opera? E in assenza di contratto scritto, quali rimedi da fonte legale sono disponibili? A queste e altre domande abbiamo voluto dare una risposta.

Infine, ci siamo chiesti quale sia il grado di *inconsapevolezza* fiscale che possa ritenersi legittima, ovvero se vi siano, e quali siano, gli elementi mitiganti che permettano di scusare l'ignoranza fiscale. In questo contesto ci si domanda se la prova fiscale di un'operazione di acquisto di opera d'arte possa essere fornita da un contratto anziché da una fattura.

Da ultimo, come di consueto, abbiamo testato il polso del mercato delle vendite intervistando gli specialisti del sistema. I protagonisti di questo numero sono i direttori di due importanti fiere internazionali d'arte (Fabrizio Moretti di BIAF, Firenze; e Joanna Kamm di Liste, Basilea), la Specialist di Modern & Contemporary Art di una tra le più note case d'asta (Elena Zaccarelli di Christie's) e il fondatore e direttore di una giovane galleria d'arte (Tommaso Calabro). Diverse professionalità, diversi canali di vendita (fiera, asta, galleria) ma un unico comune denominatore: acquistare in sicurezza, con regole trasparenti e in modo professionale.

Buona lettura!

...Vi aspettiamo a settembre con *"L'acquisto (in)consapevole di opere d'arte #2"*

Annapadalhegi-Clement

Rivista trimestrale di diritto, giurisprudenza ed economia dell'arte

Editore
Negri-Clementi Studio Legale Associato
Via Bigli 2, 20121 Milano
T +39 02 303049
F +39 02 76281352
E info@negri-clementi.it

Direttore responsabile
Annapaola Negri-Clementi

Redazione
Gilberto Cavagna di Gualdana,
Giuseppe Farruggio, Giorgia Ligasacchi,
Ginevra Stefanelli

Progetto grafico e impaginazione
Ginevra Stefanelli

Stampa
Bianca&Volta Srl
Via del Santuario, 2
Truccazzano (MI)

Ufficio marketing e comunicazione
Giorgia Ligasacchi, Ginevra Stefanelli

Indirizzo internet
negri-clementi.it

Hanno collaborato a questa rivista
Marianna Agliottone, Giulia Bacelle, Tommaso Calabro, Roberto Castoldi, Andrea Concas, Joanna Kamm, Riccarda Mandrini, Fabrizio Moretti, Massimo Vecchia, Elena Zaccarelli

I contributi pubblicati in questa rivista potranno essere riportati dall'Editore su altre proprie pubblicazioni, in qualunque forma. L'elaborazione dei testi, anche se curata con scrupolosa attenzione, non può comportare specifiche responsabilità per eventuali errori o inesattezze.
Registrato presso il Tribunale di Milano al n. 57 del 14 febbraio 2018
Finito di stampare nel mese di giugno 2019

In copertina
Biennale Internazionale dell'Antiquariato di Firenze, **Palazzo Corsini**, NEW PRESS PHOTO FIRENZE

SOMMARIO

DIRITTO DELL'ARTE

Acquistare arte in sicurezza: il "Vetting" di TEFAF e l'"Art Loss Register" 13
di Annapaola Negri-Clementi

La due diligence: guida per un acquisto "diligente" 23
di Gilberto Cavagna di Gualdana

Il contratto di acquisto di opere d'arte: la disciplina 27
di Gilberto Cavagna di Gualdana

Il noleggio di opere d'arte come alternativa all'acquisto 33
di Gilberto Cavagna di Gualdana e Giuseppe Farruggio

ECONOMIA DELL'ARTE

Come si valuta un'opera d'arte moderna e contemporanea? 39
di Massimo Vecchia e Giorgia Ligasacchi

Il collezionismo di stampe che non teme la riproducibilità dell'arte: ma in un mercato basato sulla chiarezza 45
di Marianna Agliottone

TECNOLOGIA E ARTE

L'acquisto di opere d'arte su blockchain 51
di Andrea Concas

INTERVISTE

La parola all'esperto 57

Fabrizio Moretti - BIAF 58
a cura della Redazione

Elena Zaccarelli - Christie's 64
a cura della Redazione

Tommaso Calabro - Galleria Tommaso Calabro 72
a cura della Redazione

Joanna Kamm - LISTE 78
a cura di Riccarda Mandrini

FISCALITÀ DELL'ARTE

Può l'(in)consapevolezza fiscale essere (in)colpevole? 85
di Roberto Castoldi

OSSERVATORIO

L'acquisto di un quadro dall'artista non comporta la (automatica) acquisizione dei diritti di sfruttamento sull'opera 91
a cura di Gilberto Cavagna di Gualdana

APPUNTAMENTI

Agenda 97

CHI SIAMO

Negri-Clementi Studio Legale Associato 102

RINGRAZIAMENTI

105

ACQUISTARE ARTE IN SICUREZZA: IL "VETTING" DI TEFAF E L'"ART LOSS REGISTER"

*di Annapaola Negri-Clementi**

I – Strumenti di valutazione per l'acquisto di opere d'arte: la funzione del *"Vetting"* e dell'*"Art Loss Register"*

Oggi più che mai, in un contesto di mercato caratterizzato da una consapevolezza sempre maggiore, chi acquista arte lo vuole fare in sicurezza, ossia aspira a poter usufruire, se possibile, di uno strumento di valutazione che assicuri il suo affidamento sull'acquisto, rappresentandogli le caratteristiche principali dell'opera d'arte e garantendogli autenticità, attribuzione, provenienza, stato di conservazione.

Se trattasi di un acquisto in Fiera, le attività di *"Vetting"* e l'*"Art Loss Register"* svolgono una funzione essenziale per la valutazione di un bene di natura artistica e per guidare l'acquirente verso un acquisto *"consapevole"*.

Il Cambridge Dictionary definisce il verbo *"to vet"* (ossia valutare e approvare) come l'attività di attenta valutazione e approvazione di qualcosa o di qualcuno per acquisire certezza che tale oggetto o tale persona sia accettabile o adatto (*"to examine something or someone carefully to make certain that they are acceptable or suitable"*).

TEFAF (*"The European Fine Art Fair"*) è una delle fiere internazionali più importanti che si è dotata di una regolamentazione di *Vetting* chiara, trasparente e facilmente accessibile al pubblico. TEFAF è stata, inoltre, la prima fiera a introdurre l'utilizzo dell'*Art Loss Register*.

L'*"Art Loss Register"* (di seguito, "ALR") è la più grande banca dati privata di opere d'arte rubate al mondo. Essa è nata con lo scopo di costituirsi come un punto di

* *Managing partner, Negri-Clementi Studio Legale*

controllo, a livello mondiale, per le ricerche di *due diligence* e di provenienza, dal momento che attraverso la piattaforma (*"Register"*) è possibile registrare gli oggetti di valore sul database (nella sezione *"Register Items"*), nonché le opere d'arte rubate (nella sezione *"Register Loss"*). L'ALR è, dunque, un servizio strumentale alla compravendita di opere d'arte al fine di prevenire la commercializzazione di beni rubati, saccheggiati, scavati illegalmente o esportati. Indirettamente, dunque, si salvaguardia la sicurezza finanziaria, la reputazione del sistema-arte e l'affidamento dei clienti.

II – L'esperienza del *"Vetting"* di *TEFAF: "Buying art with confidence"*

II.1 - I profili organizzativi di *governance*

TEFAF da anni si è dotato di una struttura di *Vetting* volta appunto alla valutazione delle opere d'arte e degli oggetti presentati dagli espositori per essere venduti in fiera. I Comitati di valutazione (i c.d. *"Vetting Committees"*) di TEFAF sono composti da più di 180 esperti attivi in 24 categorie[1], che esaminano ogni articolo da presentare alle tre fiere di TEFAF valutando la qualità del bene e anche, indirettamente (come diremo di seguito), la qualità degli espositori.

Di recente (autunno 2018) è stata introdotta, per tutte e tre le fiere a Maastricht e New York[2], una nuova politica di composizione dei Comitati di Vetting. Tale rivoluzione ha avuto luogo soprattutto in termini di *governance* con lo scopo di evitare eventuali conflitti di interessi che potevano sorgere per effetto della presenza di mercanti o dealer d'arte ed esperti di case d'asta quali membri votanti dei Comitati di Vetting.

Nell'autunno scorso gli organizzatori di TEFAF hanno quindi deciso di modificare i criteri di costituzione dei Comitati di Vetting. Pertanto, sulla base del criterio del minor interesse commerciale possibile nei confronti del mercato dell'arte, si è previsto che potessero votare a favore dell'inclusione o dell'esclusione di un'opera o di un oggetto dalla fiera solo persone che fossero accademici, curatori, conservatori, scienziati della conservazione e ricercatori indipendenti e non, invece, i mercanti d'arte e gli esperti di case d'asta.

II.2 - I profili operativi del processo di Vetting

Prima di ogni fiera, in assenza degli espositori, gli esperti dei Comitati di Vetting verificano nel dettaglio ogni opera d'arte, valutandone la qualità e le condizioni di conservazione, esaminano i documenti prodotti dagli espositori in relazione alla provenienza e verificano l'attribuzione del bene[3]. Durante l'attività di Vetting, cui è sottoposta ogni singola opera d'arte od oggetto, gli espositori non sono ammessi nei locali della fiera proprio al fine di assicurare che i componenti dei Comitati di Vetting possano esprimere le loro opinioni in modo totalmente libero garantendo, quindi, l'imparzialità e l'indipendenza della propria valutazione. Tutti gli oggetti devono essere esposti, accessibili, accompagnati dall'etichetta (in ottemperanza alla procedura di *"labelling"*) e indicati nella lista esposta nello stand.

Tutti gli espositori sono vincolati a rispettare le decisioni dei Comitati. È quindi degno di nota che, sulla base della loro pluriannuale esperienza, i Comitati di Vetting possano anche intervenire con raccomandazioni non vincolanti nei confronti del Comitato di Selezione di TEFAF ed esprimere opinioni in merito alla qualità degli espositori che hanno fatto domanda di ammissione (sulla base della qualità delle opere e degli oggetti presentati negli anni precedenti dagli espositori richiedenti).

Per ottemperare ai più alti livelli qualitativi e nell'interesse della trasparenza e sicurezza degli acquisti, gli espositori devono condurre essi stessi la propria attività di *due diligence* al fine di stabilire provenienza e titolo delle proprie opere e oggetti, prima di offrirli in vendita in sede di fiera.

Essi compiono dunque un'attività di *due diligence*, cui si accompagna la fase di etichettatura o *"labelling"*: (i) tutti gli oggetti devono essere accompagnati da una etichetta (*"label"*) (da predisporsi secondo le modalità indicate specificamente nelle Linee Guida del Vetting); (ii) tutte le etichette devono contenere prefissate informazioni di cui l'espositore garantisce correttezza e completezza di informazione; (iii) tutti gli oggetti devono essere esposti e devono essere specificamente indicati nell'elenco delle opere e dei beni che deve essere disponibile nello stand dell'espositore; (iv) devono essere forniti dall'espositore per ciascun oggetto le verifiche e i report sulla provenienza dell'oggetto; (v) ciascun espositore deve verificare ogni singolo oggetto per accertarsi che esso non sia presente nei database di cui TEFAF si avvale, quale per esempio l'*Art Loss Register*, il database dell'Interpol e le ICOM *Red Lists*.

È consentito agli espositori ripresentare un oggetto che è stato respinto negli anni precedenti solo qualora siano sopravvenute nuove e determinanti informazioni sull'oggetto che possano consentire un cambiamento di opinione rispetto alle valutazioni precedenti (ad esempio, nuovi report di esperti indipendenti). Ciò sempre a condizione che tale documentazione sia fornita almeno tre mesi prima dell'apertura della fiera.

[1] 1. Ancient Art; 2. Applied Arts and Design from the Late Nineteenth Century to the Present Day; 3. Arms and Armour; 4. Asian Art; 5. Books, Manuscripts and Maps; 6. Chinese Furniture; 7. Clocks, Watches and Horological Instruments; 8. Coins and Medals; 9. European Ceramics, Glass and Crystal; 10. Furniture; 11. Icons; 12. Jewellery; 13. Metal Ware; 14. Modern and Contemporary Art; 15. Photography; 16. Paintings; 17. Pre-Columbian Art; 18. Sculpture from 1830 to the Present Day; 19. Silver, Gold and Platinum; 20. Textiles; 21. Traditional Arts from Sub-Saharan Africa and Oceania; 22. Tradition Indian Folk Jewellery; 23. Wallpaper; 24. Works of Art and Old Master Sculpture.

[2] TEFAF New York Fall 2019; TEFAF Maastricht 2019, Main Fair; TEFAF New York Spring 2019.

[3] https://www.tefaf.com/about/vetting

TEFAF MAASTRICHT 2019 - VETTING PHOTOGRAPHY: LORAINE BODEWES

Per l'attività di *vetting* i Comitati si avvalgono di apparecchiature tecniche sofisticate inclusi i microscopi digitali Hirox, la riflettografia UV e infrarossa, la radiografia digitale diretta e gli spettrometri portatili a fluorescenza a raggi X. L'utilizzo degli strumenti di diagnostica si accompagna necessariamente alla personale esperienza di ciascun esperto ammesso a far parte dei Comitati di Vetting.

In caso di dubbio su qualità e condizioni di conservazione, provenienza o attribuzione dell'opera, questa viene bloccata per l'intera durata della fiera e non può essere oggetto di esposizione, né tanto meno di vendita all'interno di TEFAF. Esiste, tuttavia, una procedura di appello durante la quale l'espositore può ancora presentare documentazione per fornire una prova (*"evidence"*) positiva sul bene (ad esempio, cataloghi ragionati, cataloghi di esposizioni, certificati, autentiche, articoli di autorità universalmente riconosciute).

Tuttavia, le Linee Guida del Vetting precisano che il fatto che vi sia una pubblicazione in relazione ad un oggetto non prova, di per sé, che l'oggetto sia autentico. Pertanto gli esperti dei Comitati possono ignorare la presenza di pubblicazioni ed esprimersi comunque, per ipotesi, nel senso dell'esclusione del bene.

II.3 - I rapporti giuridici e le responsabilità

Proprio perché sussistono standard così stringenti di controllo è possibile acquistare a TEFAF facendo affidamento non solo sulle dichiarazioni e garanzie prestate dagli espositori ma anche sul ruolo istituzionale che TEFAF ha voluto assumere e fare così intimamente proprio, tanto da adottare lo slogan *"TEFAF: buying art with confidence"*.

Il messaggio che si vuole comunicare è che a TEFAF è possibile acquistare Arte in sicurezza, facendo quindi *affidamento* sulle attività di *vetting* (previa *due diligence*) che TEFAF si è impegnata a porre in essere sia nei confronti dei collezionisti acquirenti sia nei confronti delle gallerie espositrici.

Infatti, se vogliamo leggere la presenza dei Comitati di Vetting (o meglio l'intero processo di *vetting*) in termini di rapporti giuridici sottostanti, ci accorgiamo che nascono talune relazioni giuridiche cui corrispondono diversi livelli di responsabilità, di seguito, in via di estrema sintesi, indicati.

(a) La responsabilità dell'espositore

L'espositore, con la sottoscrizione del contratto di partecipazione a TEFAF (*"Contract of Participation"*), si obbliga e garantisce: (i) l'autenticità e la corretta e trasparente provenienza delle opere proposte per la fiera; (ii) di avere proceduto in modo chiaro e trasparente all'attività di *due diliegnce* di *labelling* in ottemperanza alle Linee Guida del Vetting, nonché; (iii) di avere precedentemente sottoposto le opere a controllo nell'ALR (art. 12, TEFAF *General Terms & Conditions of Application and Participation*). L'espositore, aderendo ai termini e alle condizioni contrattuali stabiliti da TEFAF, inoltre, si obbliga ad accettare (senza diritto di opporsi) un'eventuale scelta di esclusione di un'opera dall'esposizione, se così deciso dal Comitato di Vetting.

Peraltro, la sottoscrizione del *Contract of Participation* consente all'espositore di *condividere* (seppure non proprio sotto un profilo giuridico-legale, senz'altro sotto un profilo etico-morale-reputazionale) la propria responsabilità su qualità, autenticità e provenienza dell'opera con i numerosi esperti di primario *standing* che proprio TEFAF ha selezionato per lo svolgimento dell'attività di *vetting*. Si potrebbe ipotizzare (benché non espressamente previsto) che con il corrispettivo che l'espositore versa per esporre a TEFAF, il gallerista acquisti anche tale ulteriore servizio (il *vetting*) che va a vantaggio anche dell'espositore stesso, oltre che dell'acquirente, di TEFAF e del mercato dell'arte in generale.

In ogni caso, con la sottoscrizione del *Contract of Participation* gli espositori accettano i termini e le condizioni stabiliti da TEFAF con riguardo alle procedure di *due diligence*, al Protocollo di Selezione di TEFAF e alle Linee Guida del Vetting ("TEFAF Maastricht 2019 *Provisional Vetting Guidelines*").

(b) La (mancanza di) responsabilità di TEFAF

Per espressa previsione contrattuale (contenuta nel *Contract of Participation*) nessuna assunzione di responsabilità sorge in capo a TEFAF nei rapporti con gli espositori, dal momento che gli esperti del Vetting non hanno la prerogativa di pronunciarsi sulla attribuzione di un'opera, limitandosi all'ammissione o all'esclusione di un bene dalla fiera. Agli esperti del Vetting compete invece la decisione sulla circostanza se gli espositori abbiano fornito sufficiente prova (*"evidence"*) per conferire credibilità a ciò che è stato dichiarato sulle etichette nel processo di *"labelling"* in termini di provenienza e attribuzione.

In aggiunta, né TEFAF né il Comitato di Vetting sono responsabili qualora un'opera d'arte non fosse ammessa alla fiera, ma in seguito fosse stabilito che l'opera avrebbe dovuto essere ammessa, o se un'opera fosse stata ammessa alla fiera, ma in seguito fosse stabilito che l'opera non era tale da soddisfare gli elevati standard delle Linee Guida del Vetting e quindi successivamente esclusa nelle ultime ore prima dell'apertura della fiera.

Qualora dovesse sorgere una controversia tra un espositore e un visitatore della fiera con riferimento a descrizione, qualità, autenticità, provenienza, condizione o titolo di un'opera, la responsabilità è esclusivamente dell'espositore e, per qualsiasi contestazione eventualmente sollevata da un cliente, l'espositore è tenuto a indennizzare e tenere manlevato TEFAF da ogni eventuale richiesta di danni o contenzioso (art. 12, comma 5, TEFAF *General Terms & Conditions of Application and Participation*).

(c) L'affidamento del Cliente

È da rilevare, a mio avviso, come comunque nasca una posizione di affidamento ossia di aspettativa (dello svolgimento di una profonda e scrupolosa attività di valutazione) che sorge in capo al collezionista che acquista a TEFAF. Senz'altro si tratta di un'aspettativa di fatto.

È dubbio, sotto il profilo giuridico, quali effetti possano sorgere, in caso di delusione dell'aspettativa, in capo al collezionista e a carico di TEFAF. Al riguardo, infatti, anche se la regolamentazione del *Vetting* è chiara nel precisare che i Comitati di Vetting del TEFAF non compiono attribuzioni e non sono dunque responsabili per le stesse - e dunque il gradiente giuridico-legale di questa aspettativa sembra inesistente - ritengo che tuttavia sorga un impegno di natura etico-morale e reputazionale a carico di TEFAF; questo è infatti uno degli asset della Fiera stessa, tanto da costituirne quasi un suo elemento descrittivo: *"TEFAF: buying art with confidence"*.

TEFAF MAASTRICHT 2019 - VETTING PHOTOGRAPHY: LORAINE BODEWES

LA DUE DILIGENCE: GUIDA PER UN ACQUISTO "DILIGENTE"

*di Gilberto Cavagna di Gualdana**

Letteralmente *"due diligence"* si può tradurre con "dovuta diligenza"; ma la definizione si riferisce a molto di più e indica il procedimento che viene normalmente svolto dai consulenti di acquirenti (e/o venditori) per esaminare dati e informazioni relative all'oggetto di una compravendita e, così, determinare e valutare le eventuali criticità sottese alla operazione e la convenienza della stessa (in *primis* economica), sia questa la cessione delle quote di una società (ambito nel quale la *due diligence* è nata), o l'acquisto di un'opera d'arte (al quale il procedimento si è recentemente esteso).

L'oggetto della transazione determina gli aspetti da rilevare e i documenti da analizzare. L'esercizio di *due diligence* consente alle parti di valutare l'opportunità della transazione e di prevedere adeguate garanzie (dichiarazioni e garanzie *representation & warranties*). Nello svolgimento della *due diligence* è prassi ricorrere all'utilizzo di *check lists* - adattate all'oggetto dell'operazione - con l'indicazione degli elementi e dei documenti che dovranno essere esaminati.

L'attività di *due diligence* è delegata a professionisti. Nel caso di operazioni aventi ad oggetto opere d'arte è opportuno che la parte acquirente si faccia assistere da esperti/studiosi dell'opera o dall'autore stesso, per gli aspetti artistici, e da avvocati specializzati in diritto dell'arte, per gli aspetti legali.

Negli ultimi anni infatti la *due diligence* ha assunto, anche nel campo dell'arte, crescente importanza e valore: ciò perché, con tale procedimento, è possibile cercare di limitare alcune criticità del mercato dell'arte, come in particolare l'asimmetria informativa sulle opere, spesso appannaggio di pochi.

**Responsabile dipartimento Diritto della Proprietà Intellettuale, Negri-Clementi Studio Legale*

Un'approfondita *due diligence* prima dell'acquisto di un'opera d'arte può evitare o ridurre danni ingenti. Lo sanno bene gli incauti clienti della prestigiosa e storica (essendo stata fondata nel lontano 1846) galleria newyorkese Knoedler & Co., rimasti truffati in seguito all'acquisto di opere false di artisti famosi - tra gli altri Jackson Pollock e Mark Rothko - per milioni di euro[1].

Gli elementi da verificare, prima dell'acquisto di un'opera d'arte, sono molti. Occorre anzitutto condurre una *due diligence* legale su: (i) provenienza del bene, anche con l'ausilio di specifiche banche dati come quelle del Comando dei Carabinieri Tutela del Patrimonio Culturale e dell'*Art Loss Register* (per approfondimenti si rimanda a pag. 11) in merito alle opere rubate/trafugate durante le guerre (anche per non incorrere in eventuali acquisti "a non domino"); (ii) attribuzione, studiando la tipologia dell'opera, il nome dell'autore, il titolo, la data di esecuzione, la tecnica o il supporto, le dimensioni; (iii) autenticità dell'opera, anche alla luce di chi ha emesso tale certificazione (artista stesso, archivio/fondazione d'artista, esperto riconosciuto dal mercato dell'arte, e via così); (iv) rispetto della normativa applicabile, a seconda della nazionalità dell'opera (se soggetta al diritto italiano, verifica se l'opera è protetta dalla legge sul diritto d'autore e/o dal Codice dei beni culturali e se la vendita ne rispetta le prescrizioni, in particolare quelle relativa al divieto di esportazione all'estero dei beni culturali in mancanza di attestato di libera circolazione).

In caso di acquisto, dal punto di vista artistico è, inoltre, importante conoscere lo stato di conservazione (*condition report*) dell'opera, la sua storia, con le eventuali partecipazioni a mostre personali e/o collettive, e la bibliografia di riferimento (presenza nel catalogo ragionato d'artista e/o monografie).

Solo al termine di una *due diligence* legale e artistica completa sull'opera e sulla base delle informazioni recepite sarà, infatti, possibile prevedere le opportuni termini dichiarazioni e garanzie del contratto di compravendita, se del caso negoziando - possibilmente con l'assistenza di legali qualificati - adeguate.

[1] Cfr. G. Biglia, Scandalo Knoedler, si chiude la decima causa legale contro Anne Freedman, in Il Sole 24Ore, Arteconomy 24, 20 settembre 2017, reperibile on line (https://www.ilsole24ore.com/art/arteconomy/2017-09-19/scandalo-knoedler-si-chiude-decima-causa-legale-contro-anne-freedman-174738.shtml?uuid=AEYTtwVC), con una ricostruzione della vicenda: "Lo scandalo della galleria Knoedler esplose nel 2007 quando l'hedge fund manager Pierre Lagrange acquistò da Ann Freedman una tela di Jackson Pollock, *"Untitled 1950"*, per 17 milioni di dollari. Quando Lagrange decise di rivendere il dipinto si rivolse alle case d'asta Christie's e Sotheby's. La perplessità degli esperti e il fatto che la tela non risultasse ancora pubblicata nel catalogo ragionato delle opere dell'artista (la Knoedler al momento della vendita garantì l'imminente pubblicazione del dipinto), portò Lagrange a richiedere il rimborso di quanto versato alla galleria. Il collezionista fece inoltre effettuare delle indagini chimiche sui pigmenti che risultarono messi in commercio dopo la morte dell'artista avvenuta nel 1956. Lo scambio di battute tra il collezionista e la gallerista rimane memorabile. Lagrange riportò che quando incontrò la Freedman per farsi restituire il denaro sborsato per il quadro, lei gli disse che il dipinto era perfetto; allora lui le rispose: *"È così perfetto che non posso rivenderlo."* La gallerista si offrì di trovare un nuovo compratore per il quadro. A questo punto Lagrange mangiò la foglia e decise di citare in tribunale la galleria la quale il 28 novembre 2011 annunciò la cessazione dell'attività. Era solo il primo di una serie di casi di frode commerciale nei confronti di facoltosi collezionisti coinvolti in acquisti di opere false, prive di alcuna provenienza alle spalle."

IL CONTRATTO DI ACQUISTO DI OPERE D'ARTE: LA DISCIPLINA

*di Gilberto Cavagna di Gualdana**

Nel nostro ordinamento non esiste una normativa specifica al riguardo; per la disciplina sulla vendita di opere d'arte occorre infatti fare riferimento alle norme generali sulla vendita dettate nel codice civile[1] e coordinare tali disposizioni con quelle più specifiche che vengono tenute in considerazione a seconda del bene acquistato e/o dei soggetti coinvolti nella vendita, come quelle a tutela dei beni culturali e previste nel codice dei beni culturali e del paesaggio (d. lgs. 22 gennaio 2004, n. 42 e succ. mod.) e/o delle opere dell'ingegno di carattere creativo previste nella legge sul diritto d'autore (l. 22 aprile 1941, n. 633 e succ. mod.) e/o quelle a tutela del consumatore, contenute nel codice del consumo (d. lgs. 6 settembre 2005, n. 206 e succ. mod.).

Il contratto di compravendita si perfeziona con il consenso delle parti, di base senza che occorra una forma prescritta, e se ha ad oggetto una cosa determinata – come quasi sempre accade, quando si tratta di opere d'arte – la proprietà si acquista *"per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato"* (art. 1376 c.c.); con il contestuale passaggio all'acquirente dei rischi per furto o perimento, anche se l'opera dovesse per ipotesi rimanere temporaneamente presso il venditore (salvo diverso accordo o come nel caso di vendita a rate).

Il contratto di compravendita è, inoltre, un contratto a prestazioni corrispettive dove il venditore ha l'obbligo di consegnare la cosa e l'acquirente di pagarne il prezzo. Se

**Responsabile dipartimento Diritto della Proprietà Intellettuale, Negri-Clementi Studio Legale*

[1] Il codice civile peraltro contiene alcune disposizioni particolari per le opere d'arte, come l'art. 727 co. 2 (*"Si deve tuttavia evitare, per quanto è possibile, il frazionamento delle biblioteche, gallerie e collezioni che hanno una importanza storica, scientifica o artistica"*).

la cosa venduta non ha le qualità promesse o, più in generale, una delle parti non adempie alle proprie obbligazioni, l'altra può chiedere l'adempimento o la risoluzione del contratto, salvo sempre il risarcimento del danno (ex art. 1497 e art. 1453 c.c.); nel caso in cui il consenso di una parte fosse affetto da vizi (errore, violenza o dolo), quest'ultima potrebbe chiedere l'annullamento del contratto (art. 1427 e ss. c.c.).

Nei fatti, la criticità più frequente è che l'opera acquistata risulti non autentica, perché l'autore dell'opera non è quello dichiarato. In tal caso l'acquirente può esperire due diverse azioni, a seconda che l'autenticità dell'opera sia stata o meno garantita dal venditore, valutate le circostanze concrete caso per caso: (i) di risoluzione, per consegna di cosa diversa da quella pattuita (c.d. *aliud pro alio*), nei termini di prescrizione decennale, con possibilità di richiedere il risarcimento del danno, non solo del danno emergente tra cui le spese di acquisto sostenute, ma anche del lucro cessante, (ii) di annullamento, per errore (essenziale) sull'identità dell'oggetto del contratto, anche se l'esperibilità di una tale azione è controversa, considerato che la paternità dell'opera per sua natura difficilmente è certa.

Nel caso in cui, invece, la criticità dipenda dal fatto che l'opera è stata acquistata da un soggetto che non è il proprietario (c.d. acquisto *"a non domino"*), la tutela dell'acquirente dipenderà dal principio di buona fede (art. 1153 c.c.); questa disposizione prevede che colui al quale sono alienati beni mobili da chi non ne è proprietario, ne acquista la proprietà mediante il possesso, purché fosse in buona fede, secondo il principio giuridico del "possesso vale titolo", al momento dell'acquisto[2].

Come per tutti i rapporti giuridici, nell'adempiere le rispettive obbligazioni, le parti devono agire con diligenza (art. 1176 co. 1 c.c.); tuttavia, se una delle parti agisce nell'*"esercizio di un'attività professionale* [come nel caso di una galleria d'arte o di una casa d'aste] *la diligenza deve valutarsi con riguardo alla natura dell'attività esercitata"* (art. 1176 co. 2 c.c.), e quindi in modo più rigoroso.
Non solo; quando interviene nel rapporto un soggetto professionista (ex art. 18 codice del consumo) (persona fisica o giuridica che agisce nell'esercizio della propria attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale, ovvero un suo intermediario, come la già vista galleria) e l'altra parte sia un consumatore (ex art. 18 codice del consumo) (ovvero una persona che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta), il contratto soggiace anche alla disciplina prevista dal codice del consumo (artt. 128-135)[3], inclusa la responsabilità del venditore per qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna del bene (manifestatisi entro 2 anni dalla consegna dell'opera, purché denunciati entro 2 mesi dalla loro manifestazione).

L'intervento di intermediari professionisti (i galleristi o mercanti d'arte) nel mondo dell'arte nella compravendita potrebbe inoltre comportare, se l'opera venduta è tutelata come opera dell'ingegno soggetta alla legge sul diritto d'autore e se ne sussistono le condizioni (art. 144 e ss. Legge Autore), l'applicazione del diritto di seguito (c.d. *droit de suite*), ovvero il diritto degli autori (e dei loro eredi, entro i settant'anni dalla morte dell'autore) di percepire una percentuale sul prezzo di acquisto degli originali delle proprie opere in occasione delle vendite successive alla prima.
Occorre poi tenere presente che, per le opere tutelate dalla legge sul diritto d'autore, quest'ultimo (e i suoi successori, nei limiti, anche temporali, previsti), salvo diversa pattuizione, rimane titolare dei diritti morali e di quelli patrimoniali non espressamente ceduti; con la conseguenza che il proprietario non può disporre liberamente di tali ultimi diritti, ad esempio consentendo la riproduzione dell'opera (anche in cataloghi), e si potrebbe ipotizzare che anche il restauro potrebbe richiedere il preventivo consenso dell'autore.

Se l'acquisto ha ad oggetto cose mobili o immobili che presentano interesse artistico, storico, archeologico o etnoantropologico, occorrerà verificare poi se sono tutelate come beni culturali perché, in tal caso, sono soggette a tutta una serie di limiti tra cui, in particolare, in caso di vendita, l'obbligo di denunciare il trasferimento della proprietà del bene alla Soprintendenza dei Beni Culturali. Si tratta di una prelazione riconosciuta allo Stato che permette di inserirsi nel negozio già concluso come nuovo acquirente e, pagando il medesimo prezzo convenuto, diventare proprietario del bene; per tutto il tempo in cui lo Stato può esercitare prelazione, il contratto di vendita soggiace ad una condizione sospensiva e *"all'alienante è vietato effettuare la consegna della cosa"* all'acquirente (cfr. art. 60 e ss. codice beni culturali).
Il codice dei beni culturali impone inoltre, a tutti coloro che esercitano l'attività di vendita al pubblico o di intermediazione finalizzata alla vendita di opere, *"l'obbligo di con-*

[2] Ha creato una certa eco "il caso di un gallerista ed esperto d'arte che nel 1980 ha acquistato all'asta di Sotheby's il dipinto *"Natura morta con pesci"* di de Chirico che era stato precedentemente rubato dalla abitazione della proprietaria. Nel 1989 il gallerista acquirente ha citato in giudizio avanti al Tribunale di Milano la proprietaria derubata, chiedendo la cessazione degli effetti del sequestro penale e la restituzione del dipinto acquistato all'asta. In esito ai vari gradi di giudizio, la Suprema Corte di Cassazione, con sentenza del 14 settembre 1999, n. 9782, confermando le decisioni del Tribunale e della Corte d'Appello, ha respinto le domande del gallerista, ritenendo sussistenti numerosi indizi che escludevano la buona fede del gallerista al momento dell'acquisto. In particolare, la Suprema Corte ha ritenuto che l'acquirente era stato in una situazione psicologica di sospetto sulla legittima provenienza del dipinto, così da doversi escludere la sua buona fede, argomentando dal fatto che egli, essendo gallerista ed esperto conoscitore delle opere di de Chirico - come emergeva da una serie di circostanze, quali l'esistenza di una collezione di quadri di quell'autore a lui facente riferimento, la redazione della prefazione e presentazione per la relativa mostra e una lettera indirizzatagli dallo stesso de Chirico *"era in condizioni di accertare se il suddetto quadro rientrava tra quelli oggetto delle indagini penali scaturite dal furto"* (G. Cavagna di Gualdana, F. Clerici e G. Consiglio, La vendita di opere d'arte, in Aa.Vv., Il Diritto dell'Arte – La circolazione delle opere d'arte, a cura di G. Negri-Clementi, Milano, Skira, 2013).

[3] Il codice del consumo prevede, tra l'altro: (i) la nullità delle clausole contrattuali che determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto; (ii) l'obbligo, in caso di contratto scritto, di redigere le clausole in modo chiaro e comprensibile (in caso di dubbio, prevarrà l'interpretazione più favorevole al consumatore); (iii) il diritto di recesso del consumatore, da esercitarsi entro 10 giorni, senza penali e senza necessità di indicare il motivo, dai contratti negoziati fuori dai locali commerciali o tramite tecniche di comunicazione a distanza, escluse le vendite all'asta.

segnare all'acquirente la documentazione che ne attesti l'autenticità o almeno la probabile attribuzione e la provenienza delle opere medesime" (cfr. art. 64) o, in mancanza, una dichiarazione recante tutte le informazioni disponibili sull'autenticità o la probabile attribuzione e provenienza.
Il mancato rispetto delle prescrizioni contenute nel codice dei beni culturali comporta rilevanti sanzioni penali e, in taluni casi, financo la nullità del contratto di acquisto.

IL NOLEGGIO DI OPERE D'ARTE COME ALTERNATIVA ALL'ACQUISTO

di Gilberto Cavagna di Gualdana e Giuseppe Farruggio* **

I - Premessa

Italia, anni Novanta. Se i media ci avessero raccontato che da lì a pochi anni sarebbe stato del tutto normale accettare un passaggio da uno sconosciuto con cui condividere un lungo viaggio, spostarci in città guidando una bicicletta o un motorino non nostro, preparare la cena utilizzando la cucina messa a disposizione da un estraneo, ospitare turisti nella cameretta dei bambini ormai cresciuti, o ancora condividere una scrivania, una sala riunioni o un intero ufficio con altri professionisti, chi ci avrebbe mai creduto?

Oggi, invece, tutto ciò è possibile e ha un nome: è la c.d. *"sharing economy"* ossia l'"economia della condivisione". Sharing economy significa disporre di determinati beni anche se non si è proprietari; il punto di forza è quello di saper rispondere alle continue e rapide esigenze di cambiamento delle abitudini, degli stili di vita, dell'offerta cui il consumatore è soggetto. La *sharing economy* si pone, quindi, l'obiettivo di andare contro corrente, rompendo l'ormai insostenibile ciclo del *but-to-quando-non-mi-piace-più* e formando un consumatore più attento, consapevole e forse meno "capriccioso".

E se tutto questo si potesse applicare anche al mondo dell'arte?
Diverse sono le realtà che di recente stanno volgendo lo sguardo a nuove possibili alternative all'acquisto di opere d'arte; acquisto che spesso si rivela rischioso e dispendioso. L'obiettivo di tali nuove soluzioni è quello di promuovere un investimento che, oltre ad essere maggiormente *consapevole*, possa anche essere più socialmente *sostenibile*.
L'*art for rent*, ossia il leasing (o noleggio) di opere d'arte, è una pratica nata alla fine

**Responsabile dipartimento Diritto della Proprietà Intellettuale, Negri-Clementi Studio Legale*
** *Professionista Diritto Commerciale e Societario, Negri-Clementi Studio Legale*

degli anni Novanta nei Paesi anglosassoni e oggi ormai ampiamente diffusa anche nel resto d'Europa. Il periodo storico in cui viviamo, nel quale si è costantemente bombardati da nuovi stimoli e sempre più propensi al cambiamento, aumenta nelle nuove generazioni di amanti del bello l'esigenza di valutare soluzioni alternative all'acquisto diretto di opere d'arte; soluzioni che consentano di beneficiare delle stesse ad un costo notevolmente ridotto e accessibile a chiunque.

Il noleggio permette inoltre di far precedere all'acquisto una fase di, per così dire, contatto preliminare con l'opera, in modo da poterla valutare personalmente.
E invero, il noleggio, consentendo al futuro utilizzatore di prendere confidenza con l'opera e verificare se quest'ultima ne soddisfi le aspettative, in molti casi si rivela il primo passo verso il successivo acquisto; il mezzo attraverso cui, dunque, è possibile accertare l'adeguatezza dell'opera all'ambiente in cui andrà inserita prima di investire nella stessa ed evitare errori onerosi. È quello che viene comunemente definito con la formula *"try before you buy"*, ossia "provare prima di acquistare". Così facendo, il cliente intenzionato ad acquistare un'opera può prima provarla per un certo periodo di tempo e poi eventualmente acquistarla.

I motivi che inducono a optare per tale soluzione possono essere molteplici. Scegliere di arredare le proprie case, gli uffici, hotel o ancora negozi e ristoranti in maniera continuamente rinnovata e aggiornata, senza notevoli investimenti economici, ad un costo che spesso rappresenta una percentuale ridotta del valore effettivo delle opere costituisce una soluzione semplice, comoda, flessibile ed economica. Tale percentuale ovviamente varia in base al nome dell'artista e alle sue quotazioni nel mercato dell'arte oltreché alla durata del noleggio. Attraverso l'*art for rent* è possibile testare più e più opere, provare vari stili e scegliere quello che produce l'effetto migliore. Per chi non è in grado di visionare personalmente e preventivamente l'opera, è sufficiente registrarsi su appositi portali, scorrere tra le numerose alternative presenti e scegliere quella che più risponde alle proprie esigenze. C'è poi anche chi decide di affidarsi completamente al fato. Sui medesimi portali di noleggio online, infatti, è possibile optare per l'alternativa "a sorpresa" (ad es. Art In A Box), accettando di ricevere una o più opere selezionate dal sistema esclusivamente sulla base della profilazione creatasi tramite le informazioni fornite dall'utilizzatore in fase di registrazione e durante l'utilizzo del sito web.

Merita di essere segnalata, per i profili economici, la startup "YouArte" attraverso la quale è possibile noleggiare opere di artisti di fama internazionale al costo di solo 1 euro al giorno comprensivo anche di assicurazione; come dichiarato dai fondatori, YouArte nasce con lo scopo di *"far diventare l'arte di tutti, per ogni tipo di mercato e per ogni esigenza."*

Nella prassi, sono numerose le gallerie, musei e/o istituzioni culturali che offrono le proprie opere in noleggio a clienti e futuri potenziali acquirenti. I principali beneficiari del noleggio delle opere sono invece aziende, *boutique* finanziarie e *family offices*. Ricorrono sempre più al noleggio, poi, anche molte fondazioni proprietarie di collezioni che, per mancanza di spazi, cercano di individuare ambienti espositivi alternativi; così facendo, non solo viene favorita la circolazione delle opere e la loro valorizzazione, ma le stesse fondazioni ne ricevono in cambio un ritorno economico. Il noleggio, dunque, si configura come un'ottima soluzione per condividere/divulgare e, al contempo, ricavarne un profitto da reinvestire nell'attività culturale. Oltre che abbellire case e uffici, ricorrendo al noleggio di opere d'arte è anche possibile adornare appositi spazi in occasione di eventi speciali, quali ad esempio congressi, ricevimenti o semplici eventi e feste private.

Le condizioni e i termini del noleggio rispecchiamo di norma finalità e scopo delle parti, tenuto conto dell'opera consegnata e della durata e spazi della cessione.

II - Il contratto di noleggio di opere d'arte

Dal punto di vista strettamente giuridico, per la disciplina del contratto di noleggio di opere d'arte occorre fare riferimento alle norme generali in tema di contratti, previste dal codice civile, integrandole con le disposizioni specifiche dettate dalla legge 22 aprile 1941 n. 633 e succ. mod. (di seguito, la "Legge Autore"), se il prestito ha ad oggetto opere dell'ingegno di carattere creativo, e/o dal decreto legislativo 22 gennaio 2004 n. 42 e succ. mod. (di seguito, il "Codice dei beni culturali"), se oggetto del prestito sono beni di interesse storico/artistico soggetti a tale disciplina.

Più in particolare, secondo la formulazione dell'art. 18 co. 1 Legge Autore *"Il diritto esclusivo di noleggiare ha per oggetto la cessione in uso degli originali, di copie o di supporti di opere, tutelate dal diritto d'autore, fatta per un periodo limitato di tempo e ai fini del conseguimento di un beneficio economico o commerciale diretto o indiretto".* Rientrano nel beneficio economico o commerciale che caratterizzano il noleggio - e che lo differenziano dal prestito[1] - tutte le ipotesi di cessione in uso convenute per un corrispettivo remunerativo, indipendentemente dal vero e proprio scopo di lucro perseguito dal noleggiatore, e vi rientrano anche le cessioni a titolo gratuito, se il noleggio è inquadrabile in un servizio complesso prestato a condizioni remunerative.
Il diritto di noleggio (come quello di prestito) previsto dalla Legge Autore è liberamente alienabile e l'autore, al quale è espressamente riservato *"il potere esclusivo*

[1] Il diritto di noleggio si differenza infatti da quello di prestito in quanto quest'ultimo, ex art. 18 co. 2 Legge Autore *"ha per oggetto la cessione in uso degli originali, di copie o di supporti di opere, tutelate dal diritto d'autore, fatta da istituzioni aperte al pubblico, per un periodo di tempo limitato, a fini diversi da quelli di cui al comma 1"* (ovvero non per conseguire benefici economici o commerciali). Ricorre pertanto la figura del prestito quando la cessione è a titolo gratuito, ma anche quando presuppone un corrispettivo inferiore alle spese di gestione del servizio.

di autorizzare il noleggio o il prestito da parte di terzi" (cfr. art. 18 co. 3 Legge Autore), può disporne come meglio crede, (con)cedendo tale diritto insieme all'opera o separatamente (anche dagli ulteriori diritti di sfruttamento sull'opera stessa).
La disciplina del noleggio prevista dalla Legge Autore riguarda di massima qualsiasi tipologia di opera suscettibile di tutela, ad eccezione dei progetti o disegni di edifici e, soprattutto, delle opere di arte applicata (art. 18 co. 6 Legge Autore): l'esclusione di queste ultime opere dall'ambito della norma *"riflette probabilmente il carattere unitario di queste creazioni, che le rende concretamente fruibili soltanto da chi ne abbia stabilmente la disponibilità materiale"* (Ubertazzi, Commentario breve alle leggi su proprietà intellettuale e concorrenza, 2016, commento all'art. 18 Legge Autore, 1581).

Se la concessione in uso ha ad oggetto opere vincolate come beni di interesse storico-artistico, occorre tenere presente che il Codice dei beni culturali richiede che l'utilizzo avvenga per finalità compatibili con la loro destinazione e vieta qualsiasi utilizzo che possa pregiudicare il bene stesso (cfr. art. 108).

Di norma il contratto di noleggio prevede una serie di garanzie, liberamente pattuite tra le parti, volte a tutelare tanto l'opera quanto soprattutto il suo valore economico, *in primis* in merito ai locali in cui l'opera sarà custodita, che dovranno essere adeguati in termini di sicurezza (sia contro eventi dannosi che furti). Spesso è poi prevista un'opzione d'acquisto che consente al cessionario, per lo più alla scadenza del contratto, di acquistare l'opera pagando la differenza tra quanto già versato e il valore del bene diventando quindi una sorta di *rent to buy*. Raramente, ma sarebbe opportuno, il contratto disciplina la conservazione e la cura dell'opera e l'utilizzo della loro immagine

Il prezzo del noleggio - che mediamente si aggira intorno al 5-10% del valore dell'opera – di solito comprende, oltre al trasporto e all'allestimento (e ai successivi disallestimento e riconsegna), anche una polizza assicurativa a copertura di eventuali danni che potrebbero derivare all'opera noleggiata.

Nella pratica, gli operatori hanno cercato di predisporre contratti per quanto possibile semplici e in grado di rendere il servizio comodo e facilmente fruibile; l'*art for rent* è infatti un settore in continua crescita, al quale nei prossimi anni si rivolgerà un pubblico sempre più vasto e, soprattutto, giovane, e necessita di contratti chiari e completi.

COME SI VALUTA UN'OPERA D'ARTE MODERNA E CONTEMPORANEA?

di Massimo Vecchia e Giorgia Ligasacchi***

Il Decalogo dell'opera d'arte adottato da Negri-Clementi

Valutare un'opera d'arte moderna e contemporanea significa tenere in considerazione molteplici fattori. Capire quali sono stati gli elementi indagati che hanno portato ad una certa quotazione permette anche di comprendere appieno la richiesta economica per un eventuale acquisto o il prezzo di vendita di un'opera che si intende alienare. Numerosi ed eterogenei sono i criteri che influiscono sul *prezzo* di un'opera d'arte e pertanto è importante che venga effettuata una schedatura completa di tutte le informazioni. Non è, infatti, sufficiente compiere una semplice media dei risultati di vendita all'incanto di opere simili per ipotizzare il giusto prezzo (ed è questa l'informazione, evidentemente parziale, che generalmente i database mettono a disposizione); questi dati (che sono pubblici) devono essere interpretati e letti con cura e attenzione da un professionista del settore (il c.d. *art advisor*) che, grazie all'esperienza maturata, possiede una visione a 360° capace di armonizzare tutti i numerosi fattori che ne determinano la valutazione e il risultato.

Scopriamo insieme quali sono gli elementi, sintetizzati nel Decalogo adottato dallo Studio Legale, che possono far variare, anche sensibilmente, il valore di un'opera d'arte:

i) Autore:

Il primo importante dato preso in considerazione dagli esperti durante la valutazione di un'opera è l'*autore*, che suggerisce subito una fascia di prezzo indicativa. Esiste una grande differenza se si considera il lavoro di un artista emergente oppure se si tratta di uno già storicizzato. Nel caso di un artista già affermato ci

**Art Expert*
***Art Department, Negri-Clementi Studio Legale*

saranno maggiori transazioni da prendere a confronto, sia nel mercato primario, dove le opere vengono proposte per la prima volta, ma soprattutto in quello secondario delle aste che trattano lavori che contano già uno o più passaggi sul mercato (la verifica può avvenire attraverso le più conosciute e disponibili banche dati). Ciò non toglie che opere dello stesso autore raggiungano prezzi molto diversi tra loro. Ne è un esempio l'ampio *range* di prezzo delle opere di Lucio Fontana (1899-1968): alcune superano i € 24 milioni (quelle della serie: *"Concetto spaziale. La fine di Dio"*) mentre altre sono valutate solo per alcune migliaia, specialmente se si tratta della produzione seriale, come le incisioni, le litografie o le acqueforti.

ii) Titolo:

Secondo elemento da considerare è il *titolo*, che solitamente identifica il soggetto dell'opera. In alcuni casi è possibile che si tratti di un *"senza titolo"*, quindi non è una caratteristica che influenzerà il prezzo. In altri, invece, il titolo identifica anche una fascia di prezzo: è il caso di Giorgio Morandi (1890-1964). Le sue *"nature morte"* raggiungono quotazioni molto più elevate rispetto ai *"paesaggi"*, che a loro volta superano i *"fiori"*.

iii) Data di esecuzione:

Un altro tema intrinseco nell'opera stessa è la sua *data di creazione*. La carriera di un artista, infatti, è caratterizzata da diverse fasi: gli inizi o le sperimentazioni e la fase più matura. Alcune di esse possono risultare più "interessanti" e apprezzate dai collezionisti e raggiungere quindi quotazioni maggiori sul mercato rispetto ad altri periodi. Le opere della maturità di un artista sono, in genere, anche le opere più richieste dal mercato. Ne sono un esempio le opere di Giuseppe Capogrossi (1900-1972) il cui periodo iniziale, che si potrebbe definire "figurativo", è meno conosciuto e quindi meno richiesto rispetto alle opere del periodo "informale-segnico" per cui è maggiormente famoso.
Anche le tele iniziali di Afro Basaldella (1912-1976) hanno quotazioni inferiori rispetto alle opere mature informali, così come quelle di Emilio Vedova (1919-2006) e Tancredi Parmeggiani (1927-1964). Tutti questi artisti iniziano la loro carriera attraversando una fase più figurativa, geometrica e post cubista, per arrivare alla fase matura informale che li ha resi celebri e apprezzati dal collezionismo internazionale.

iv) Tecnica:

Olii su tela, incisioni, tempere su cartone, acquerelli, gouache, matite, smalti, ceramiche, video, fotografie, ricami, e così via: numerose possono essere le tecniche a supporto dell'arte e ciascuna di essa incide in maniera diversa sul prezzo dell'opera. La *tecnica* è ciò che identifica il supporto e come l'artista ha realizzato o fatto realizzare il suo lavoro. Così esisteranno diverse fasce di prezzo, anche se si sta considerando lo stesso autore.

Giorgio Morandi (1890-1964), Natura morta, signed and dated "Morandi 1940" (lower center); indistinctly inscribed (on the original stretcher), oil on canvas laid down on Masonite. Oval: 14 ¾ x 19 5/8 in. (37.5 x 50 cm.). Painted in 1940
Courtesy Christie's

v) Dimensione:

Per quanto riguarda invece le *dimensioni* di un quadro si è soliti pensare che più è grande la tela più il prezzo cresca, ma non è sempre detto che delle misure importanti siano l'elemento determinante nell'aumento delle quotazioni; in questo caso sono diversi i fattori da tenere in considerazione.

vi) Certificazione di autenticità:

Un tema caldo e sempre più rilevante è quello dell'importanza dell'*autentica*, che deve essere rilasciata dall'artista, se vivente, oppure dall'archivio o fondazione d'artista o da qualsiasi altro ente certificatore che ne abbia la facoltà e il riconoscimento di tale attività da parte del mercato dell'arte. La certificazione di autenticità incide in maniera significativa sulla valutazione della stessa, da un punto di vista artistico, economico e sulla sua vendibilità. Bisogna tuttavia ricordare che non tutti gli artisti hanno un ente certificatore e che può capitare che addirittura esistano due soggetti, tipicamente un archivio e una fondazione, in disaccordo tra loro che

svolgano la stessa attività. In questi casi è importante capire quale è considerato il soggetto più autorevole da parte del mercato dell'arte.

vii) Provenienza:

Nella valutazione di un'opera l'esperto considera anche la *provenienza*. Se un lavoro è appartenuto ad un collezionista o famiglia illustre, questo dato fa aumentare sensibilmente la sua quotazione. Un chiaro esempio di ciò è stata la straordinaria vendita all'asta nel 2018 tramite Christie's della Collezione Peggy e David Rockefeller con il 100% di venduto e un ricavato di 646 mln di dollari. Tra i capolavori si ricorda una *Nymphéas en fleur* di Claude Monet, passato di mano per 84,687,500 dollari, e una *Natura morta* di Giorgio Morandi battuta per 4,332,500 dollari. Queste stesse opere avrebbero sicuramente raggiunto dei risultati importanti sul mercato anche se non fossero appartenute alla famiglia Rockefeller, tuttavia questo fattore ha fatto da volano e ha inciso positivamente sull'esito finale.

viii) Esposizioni:

Altro aspetto collegato non tanto all'opera in sé ma alla sua storia e al suo percorso è la partecipazione a *esposizioni*, personali o collettive, che solitamente ne incrementano il valore. Detto ciò, però, esistono casi in cui l'elemento "inedito" talvolta ne può far ugualmente accrescere la quotazione.

ix) Bibliografia:

La presenza poi di un'opera nel catalogo ragionato o generale dell'artista e su altri cataloghi porta a un incremento del suo valore. Questo perché non solo vuol dire che l'opera è ritenuta autentica, ma anche che è considerata importante per la carriera di quel particolare artista.

x) Stato di conservazione:

In ultimo, lo *stato di conservazione* incide molto sulla valutazione di un'opera. La stima iniziale può essere modificata se il lavoro necessita di pulizia o di restauro. In questi casi è anche importante tenere in considerazione se il tipo di intervento necessario debba essere conservativo o di ripristino.

È quindi evidente come la valutazione economica di un'opera sia un complesso insieme di tanti tasselli, tutti essenziali, che devono essere studiati, approfonditi e interpretati da professionisti del settore così da restituire il giusto valore per non incorrere in *acquisti (in)consapevoli*. Per concludere, in caso di acquisto, il ruolo dell'*art advisor* risulta fondamentale; permette infatti al collezionista di avvicinarsi al mondo dell'arte con un miglior bagaglio di conoscenze e una maggior consapevolezza, condividendo con lui competenze specifiche per far sì che un acquisto nato dalla passione e da una emozione possa diventare anche un *buon investimento.*

IL COLLEZIONISMO DI STAMPE CHE NON TEME LA RIPRODUCIBILITÀ DELL'ARTE: MA IN UN MERCATO BASATO SULLA CHIAREZZA

*di Marianna Agliottone**

La recente importante mostra *"Impronte dell'Arte. 2RC 1963-2018"* alla Galleria Nazionale d'Arte Moderna e Contemporanea di Roma ha ripercorso l'esperienza della Stamperia d'Arte 2RC, fondata a Roma nel 1959 da Valter ed Eleonora Rossi, allora due giovani studenti dell'Accademia delle Belle Arti di Milano, oggi nomi fondamentali sia per la storia della grafica e dell'incisione, sia per la conoscenza-coscienza dell'aspetto imprenditoriale dello stampatore-editore attraverso un modello propositivo di pensiero creativo.

Una selezione di 90 lastre matrici e di 45 opere grafiche, prodotte nell'arco di 60 anni, che ha testimoniato la loro coraggiosa sperimentazione e il lavoro sinergico fatto con artisti di fama mondiale. Una esposizione che ha delineato chiaramente come la grafica sia un vero e proprio genere artistico come la pittura e la scultura, e non una estensione di queste ultime, che ha permesso di vedere le matrici realizzate dalla 2RC negli anni quali testimonianze tangibili delle loro edizioni e delle incisioni da loro prodotte di formato inusuale, monumentale, insolito per la grafica in certe epoche (anche 200 x 300 cm per un'opera grafica realizzata con Pierre Alechinsky negli anni Settanta), che ha attirato intorno alla 2RC non solo il collezionismo privato e museale ma anche l'interesse di artisti di fama mondiale come Afro Basaldella, il già citato Alechinsky, Francis Bacon, Alberto Burri, Alexander Calder, Francesco Clemente, Lucio Fontana, Sam Francis, Jannis Kounellis, Henry Moore. Nel catalogo che accompagna la mostra viene riproposto un testo che Palma Bucarelli scrisse nel 1974 in cui si fa il punto sui principi della grafica e sulle opportunità che le tecniche dell'incisione offrono agli artisti: *"Fin dal Cinquecento la grafica ha adempiuto alla funzione di riprodurre le opere d'arte, diffondendone la conoscenza. Fin dal principio, tuttavia, si è riconosciuta la possibilità che le tecniche dell'incisione potessero produrre*

**Curatrice e studiosa dei fenomeni del collezionismo e del mercato dell'arte*

Alberto Burri, Cretto Bianco 1971, acquaforte acquatinta, 67 x 96.5 cm.
Editore 2RC. Collezione Vittorio Peruzzi, Tarquinia VT. Bibliografia: Burri Grafica Opera completa, Edizioni
Fondazione Palazzo Albizzini Collezione Burri, 2003

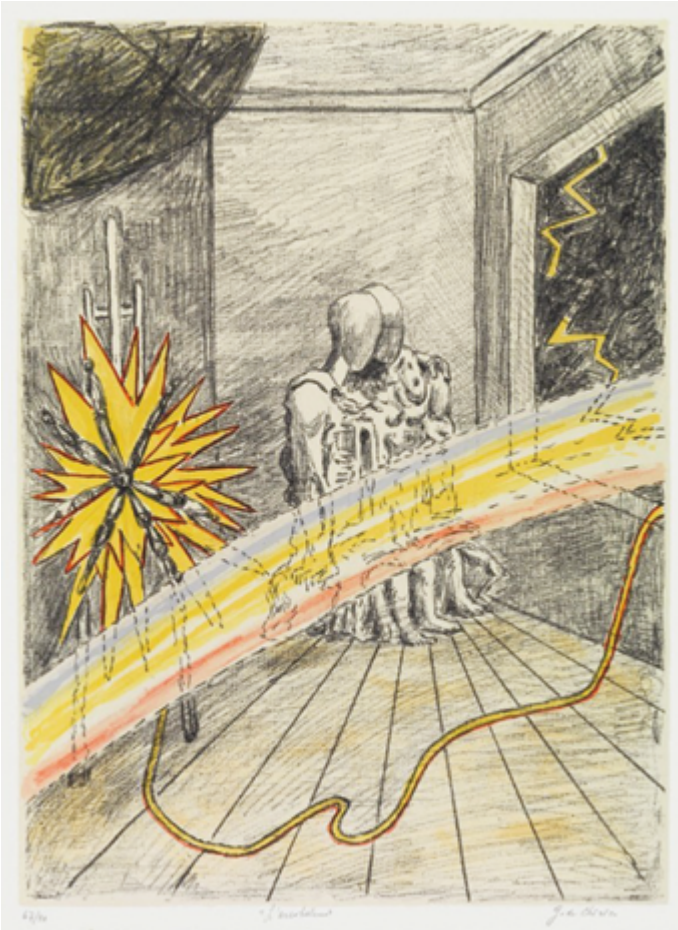
valori artistici autonomi e perciò originali: valori che non erano diminuiti nella loro qualità dalla quantità degli esemplari. Si sfatava così il pregiudizio che l'originalità di un'opera d'arte fosse indissolubilmente connessa con la sua unicità e irriproducibilità, e si tracciava una distinzione ben netta tra la grafica di riproduzione, con finalità devozionali o didattiche, e la grafica creativa, con proprie finalità artistiche". Parole che risuonano oggi quanto mai attuali.

Nello specifico, quello della grafica, dei multipli e stampe d'arte è un settore dove si affacciano collezionisti giovani, agli albori della loro pratica, interessati alla possibilità di collezionare i maestri del passato a prezzi più bassi rispetto a quelli dell'opera unica, o che attrae un collezionismo consapevole, organico e specifico di grafica, multipli e stampe originali, come quello praticato da Vittorio Peruzzi. Un mercato che potrebbe essere incrementato sia nelle transazioni che nel suo valore creativo ed economico ma che, nel suo complesso, richiede chiarezza; senza il rigore necessario si finisce, infatti, col dare valore a tutto e a nulla.

Alla base è chiaro che l'opera grafica originale debba provenire da un editore serio che ha seguito l'artista passo dopo passo, affrontando questo tipo di produzione artistica non per meri obiettivi divulgativi oppure di riproduzione ma, piuttosto, per dare vita a un'autentica creazione, a un'opera originale in linguaggio grafico dove l'artista non solo è l'ideatore del soggetto ma ne ha elaborato anche la lastra matrice. Per le stampe, infatti, può accadere ciò che avviene nell'editoria libraria: la qualità dell'edizione e la reputazione dell'editore – legata alla qualità delle sue edizioni – hanno la loro importanza. Ma, all'altro capo del tema, ci sono quei criteri anche più oggettivi che sono la chiave per un acquisto affidabile e *consapevole* nel settore.

Come prima cosa bisogna che un collezionista sia certo della quantità di copie autentiche tirate e messe in commercio. E qui gioca un ruolo fondamentale il lato dell'offerta, cioè che si rispetti la limitazione dichiarata della tiratura, poiché a determinare l'affidabilità del mercato della grafica d'arte non bastano solo firma e numerazione scritte a matita dall'artista sulla stampa come garanzia.

Questo tipo di produzione artistica, infatti, deve esser sempre accompagnata da una dichiarazione editoriale, il *colophon*, dove devono essere riportati chiaramente i dati relativi alla tiratura: oltre ovviamente al titolo, la tecnica e la dimensione dell'opera, va indicato il tipo di carta e i colori utilizzati per la stampa, deve essere altresì dichiarato chi è l'editore e chi è lo stampatore a cui è stata commissionata l'opera, con relativi contatti, il numero di matrici utilizzate per realizzare quella determinata tiratura e la data precisa in cui è stata eseguita la stampa. Va indicata, poi, la numerazione in ordine progressivo: con i numeri arabi la tiratura normale e con i numeri romani, invece, le prove d'autore (il cui numero idealmente è il 10% rispetto alla tiratura normale e che, a rigore, dovrebbero essere le diverse prove di avvicinamento alla qualità della stampa definitiva). Infine, vanno indicate esplicitamente sia le prove



Giorgio de Chirico, L'arcobaleno, litografia a 6 colori, cm. 70x49,5. Collezione Fabio Frasca, Napoli. Bibliografia: Giorgio de Chirico. Catalogo dell'opera grafica 1969-1977, Edizioni Bora, 1990

di stato, quando ci sono, che le copie, in genere pochissime, che l'artista riserva per sé e per i suoi collaboratori. Tutti questi dati servono per certificare l'autenticità e l'affidabilità che non esistano ulteriori edizioni. Come regola poi, a tiratura avvenuta, la matrice dell'edizione calcografica e xilografica deve essere stata "biffata", ovvero serve che sia stata segnata in una parte della superficie, in maniera evidente, in modo da provare inequivocabilmente l'avvenuta stampa della tiratura ma, anche, che non ci siano possibilità di tirature a posteriori a protezione del mercato dell'arte.

L'ACQUISTO DI OPERE D'ARTE SU BLOCKCHAIN

*di Andrea Concas**

Premessa

Negli ultimi anni si parla sempre di più di nuove tecnologie al servizio dell'arte, alla ricerca di un vero e proprio supporto che possa migliorare tutte le problematiche che affliggono da sempre il mercato dell'arte e i suoi professionisti. L'entusiasmo e l'interesse sono alti tanto che, soprattutto nel settore delle *startup*, *hub* di innovazione per eccellenza, dopo *Fintech*, *Regtech*, *Medtech*, sentiamo parlare anche di *Artech*; questo per capire come anche per l'Arte si inizi a parlare di possibili soluzioni tecnologiche.

Ma quanta fiducia e certezza vi è da parte dei differenti *player* del sistema e del mercato dell'arte nei confronti delle nuove tecnologie?

A questa domanda si è tentato di rispondere con la soluzione più innovativa. Oggi il mondo dell'arte è, infatti, attratto proprio dalla *blockchain*, individuata quale strumento per risolvere definitivamente le molteplici problematiche del sistema e del mercato.

Oggi, gli utilizzi delle nuove tecnologie per il mondo dell'arte sono molteplici e sono sempre più coinvolti in diverse fasi: dalla creazione all'acquisto di opere d'arte. Per questo motivo non deve mancare la consapevolezza nell'uso della *blockchain* da parte dell'artista così come da parte del collezionista.

La Blockchain e i principali utilizzi

Nella sua definizione più completa, la *blockchain* è un registro digitale decentralizzato che permette agli utenti di archiviare le informazioni in modo sicuro e stabile.

**FIRST Art Backers - Art Tech - Founder: Art Rights a Blockchain Art Passport & The AB Gallery / ArteCONCAS*

I dati inseriti vengono memorizzati in blocchi crittografici che vanno a formare una catena incorruttibile, immutabile e tracciabile, la cui verifica è affidabile a salvaguardia della *privacy* e sicurezza delle informazioni registrate.

Più semplicemente la *blockchain* è un libro mastro, un registro virtuale, dove le informazioni immesse dall'utente vengono poi validate da più utenti rendendo immodificabile l'informazione stessa e confermandone l'autenticità e la veridicità. Le principali caratteristiche della *blockchain* sono legate all'immutabilità del registro, alla tracciabilità delle informazioni ma, allo stesso tempo, alla sicurezza delle stesse basata su tecniche crittografiche; infatti la sicurezza della tecnologia deriva dalla tipologia di crittografia utilizzata.
Ogni transazione, registrata su blockchain, viene così crittografata e resa con un codice alfanumerico che solo il suo destinatario è in grado di decifrare.

Questo è il potere della *blockchain* e la motivazione legata ai suoi molteplici utilizzi nei diversi settori che oggi trova spazio anche nel mondo dell'arte, dove sono presenti problematiche specifiche tra le più importanti: l'autenticità, la manipolazione dei prezzi e la mancanza di trasparenza.
Oggi si tenta di vedere questa nuova opportunità tecnologica quale soluzione finale a problematiche che riguardano solo la fase di trasmissione ereditaria e la vendita dell'opera d'arte.
A fronte di uno scambio mondiale pari a $67,4 miliardi[1] registrato nel 2018, pochi anni prima, nel 2014, il Fine Art Expert Institute di Ginevra[2] aveva stimato che più della metà delle opere d'arte in circolazione sono false o di errata attribuzione. Le problematiche da affrontare, pertanto, sono relative al corredo documentale di un'opera d'arte e alla sua *provenance*, in questo modo i problemi reali sono quindi da intercettare nella gestione quotidiana delle opere.

Inoltre, considerando che si registrano oltre $20 miliardi di servizi accessori nel mondo dell'arte - tra cui troviamo quelli legali, assicurativi, di stoccaggio, di trasporto, conservazione o restauro, solo per fare alcuni esempi - diventa di fondamentale importanza trovare un'applicazione reale, concreta e utile delle nuove tecnologie, conoscere con esattezza ciò che avviene nel corso della vita di un'opera d'arte. Nel mondo dell'arte esiste un *network* di operatori, se ne contano circa 3 milioni a livello globale comprese gallerie e case d'asta, che compiono quotidianamente differenti operazioni; dalla gestione, alla valorizzazione, finanche alla vendita di opere d'arte. È qui che le nuove tecnologie potrebbero trovare un'applicazione reale e utile tanto da supportare gli operatori nel mondo dell'arte.

Pertanto, sono molteplici le potenzialità offerte dalla *blockchain*, quale nuova tecnologia al servizio di artisti, collezionisti e operatori del settore.
Tre le principali linee di utilizzo della tecnologia per l'arte:

- Tokenizzazione
- Arte Digitale
- Art Business Solutions

Il supporto alla *due diligence*

In particolare, le soluzioni di Art Business Solutions rappresentano un sostegno a 360° per i processi di *due diligence*, vero punto di partenza per il collezionista riguardante la ricerca, l'analisi e la conservazione del corredo documentale, a supporto dell'acquisto e poi della successiva ed eventuale fase di vendita. La *due diligence* artistica comprende la verifica della provenienza, dell'autenticità, dello stato di conservazione e l'eventuale presenza di vincoli di tutela ed eventuali restrizioni all'esportazione.

Oggi, infatti, ci troviamo ancora in una fase di scambio di documentazione cartacea; si pensi in particolare al Certificato di Autenticità, o a documenti altamente sensibili trasmessi tramite strumenti non idonei, senza troppo badare alla sicurezza. Le nuove tecnologie quali la digitalizzazione delle informazioni certificate in *blockchain* e verificate da tutti gli *stakeholder*, parte della vita dell'opera, contribuiscono a creare fiducia e quindi una catena di valore per i *player* del mondo dell'arte, coinvolgendo pertanto il mercato.
Sono in fase di sviluppo diverse piattaforme che utilizzano la *blockchain* a supporto della certificazione e della gestione di opere d'arte per artisti, collezionisti ed operatori del settore.

Tra queste Art Rights, la prima piattaforma a valenza legale e utente certo di supporto alla gestione e certificazione delle opere d'arte a tutela di Artisti, Collezionisti e Professionisti del mondo dell'arte.
Art Rights offre l'opportunità di gestire, tracciare e valorizzare la propria raccolta d'arte in completa sicurezza e privacy grazie alla tecnologia Blockchain.
La piattaforma, rivolta ad artisti, collezionisti, galleristi, archivi, musei e fondazioni, nel rispetto dei ruoli e del diritto d'autore, consente al singolo utente, in totale privacy, di creare un certificato digitale con tutte le informazioni relative alle caratteristiche tecniche, valore, autentiche, *condition report*, pubblicazioni e ogni altro dettaglio a corredo documentale dell'opera, creando così un vero e proprio *"passaporto dell'opera d'arte"*.
Queste informazioni potranno poi essere validate anche dagli altri utenti verificati coinvolti nella vita dell'opera che, confermando o meno le informazioni, daranno vita ad una vera catena di valore a supporto dell'autenticità dell'opera d'arte. Maggiori saranno le validazioni ricevute, maggiore sarà la possibilità che quell'opera sia autentica o attribuibile all'artista.
Art Rights supporta artisti, collezionisti e operatori del settore nella gestione quoti-

[1] The Art Market 2018 – Art Basel e UBS.
[2] http://faei.org

diana della collezione e racchiude in un unico documento, tramite computer e app o email, tutte le informazioni cruciali per la movimentazione, protezione, fruizione o vendita di un'opera d'arte, mettendoli in contatto con archivi e professionisti del settore.

A conferma dell'interesse sulla tematica, lo scorso anno un "progetto pilota" ha previsto l'utilizzo della blockchain nel mercato dell'arte, con la casa d'aste Christie's e l'asta *An American Place. The Barney A. Ebsworth*, che ha coinvolto la raccolta di arte moderna americana del collezionista americano Barney A. Ebsworth, per un totale di cento lotti tra capolavori di Edward Hopper, Jackson Pollock, William de Kooning e Georgia O'Keeffee. La raccolta Ebsworth è diventata, quindi, la "collezione pilota" del progetto, per la quale Artory ha certificato in *blockchain* le informazioni pubbliche di ogni lotto.

Conclusioni

Seppure la *blockchain* attragga il mondo dell'arte e venga individuata da molti professionisti quale soluzione finale a tutte le problematiche del mercato a favore dell'acquisto e di un collezionismo di opere d'arte privo di rischi, è importante, invece, andare alle origini dei problemi, là dove la fiducia dei protagonisti che gravitano nel sistema e nel mercato viene a mancare.
Sarà allora che le nuove tecnologie come la *blockchain*, applicate a strumenti professionali come Art Rights, daranno la possibilità di creare una catena di valore delle informazioni sulle opere d'arte a favore di tutti i protagonisti del mondo dell'arte e a supporto dell'acquisto consapevole di opere.
Non è possibile pensare che la blockchain o le nuove tecnologie possano essere la "panacea" di tutti i mali del mondo dell'arte; ma piuttosto, possono e devono essere strumenti cruciali nel supportare ogni giorno gli operatori del mercato dell'arte, gli artisti e i collezionisti.

LA PAROLA ALL'ESPERTO

a cura della Redazione

Cosa significa acquistare opere d'arte in maniera *consapevole*? Quali sono le modalità di acquisto nel mercato dell'arte oggi? E come si possono prevenire eventuali rischi legati alla sicurezza e all'autenticità delle opere?

Lo abbiamo chiesto ad alcuni esperti del mercato dell'arte che, grazie alla loro professionalità ed esperienza, ci aiuteranno a delineare una panoramica il più possibile completa del settore, ciascuno in rappresentanza della propria specifica area di appartenenza.

I protagonisti di questo numero di *ART&LAW 2/2019* sono i direttori di due importanti fiere d'arte, nazionale e internazionale, una specialist di Modern & Contemporary Art di una tra le più note case d'asta e, infine, il fondatore e direttore di una giovane galleria d'arte; tutti insieme ci forniranno alcuni spunti di riflessione e curiosità del proprio mestiere e aiuteranno il lettore a rispondere alle domande di apertura.

La sezione "*Parola all'esperto*" vuole essere un aiuto sia al collezionista neofita, che si approccia per la prima volta all'investimento in arte, sia a chi invece vi naviga da più tempo. Spesso, infatti, l'acquirente è inconsapevole di alcune regole non scritte, degli effetti di alcune norme giuridiche e degli accorgimenti da adottare quando si approccia a questo mondo.

Ph. Luca Righeschi

FABRIZIO MORETTI

Segretario Generale
Biennale Internazionale dell'Antiquariato di Firenze

Dal 21 al 29 settembre 2019 si terrà la 31^ edizione della Biennale – Mostra Internazionale dell'Antiquariato di Firenze (di seguito BIAF), presso le preziose sale barocche di Palazzo Corsini. Quest'anno celebrerà i suoi 60 anni di attività insieme a 80 grandi antiquari che proporranno opere inedite e di grande valore storico e artistico. Com'è nata BIAF? Quali sono le novità del 2019?

BIAF nasce nel 1959, quando viene fondata dai fratelli Bellini. È la mostra più antica che vi è al mondo, quella che ha dato inizio a tutte le altre manifestazioni artistiche: per questi motivi è la più importante. Oggi è la seconda mostra d'arte antica più prestigiosa al mondo dopo TEFAF e rappresenta l'eccellenza per quanto riguarda l'arte italiana.
"Novità" di quest'anno è il portare avanti il concetto di qualità e di serietà. Abbiamo un *Vetting* molto severo che vaglierà opera per opera, con l'obiettivo di tranquillizzare l'acquisto di ciascun potenziale compratore. BIAF cerca di vendere anche un sogno, che è quello di Firenze, ricordiamoci che la Biennale è capitanata da me come Segretario Generale ma soprattutto dal Sindaco di Firenze, Dario Nardella, che è il Presidente della manifestazione. La Biennale Internazionale dell'Antiquariato di Firenze è una manifestazione che riguarda la città e tutta la nazione.

Durante la sua carriera è entrato in contatto con importanti fiere a livello mondiale, TEFAF e Frieze Master, di queste esperienze cosa ha portato all'interno della realtà di BIAF, di cui è Segretario Generale dal 2015?

Ho portato moltissimo, ho fatto parte anche dei Board delle Fiere d'arte citate, sono stato nella stanza dei bottoni, ho imparato tanto e ho cercato di trasferire la mia esperienza internazionale nella mostra di Firenze che comunque è una delle realtà internazionali più importanti, insieme a Venezia, che abbiamo in Italia per quanto riguarda l'arte.

Quali sono le tre regole che ogni acquirente dovrebbe seguire quando si approccia all'antiquariato?

Sicuramente la prima regola da ricercare durante un acquisto è la professionalità di colui che vende, la seconda è quella di seguire il proprio cuore e istinto, e la terza è il non pensare al lato speculativo dell'acquisto, perché l'arte è un lusso e chi la compra non dovrebbe pensare a speculare. Credo di appartenere alla categoria dei collezionisti cosiddetti "puri", quelli che si fanno guidare dall'aspetto emozionale e dalla passione per l'Arte e non dagli investimenti.

Quali consigli può dare per promuovere un acquisto consapevole di opere d'arte in fiera?

Il più grande consiglio che mi sento di dare è sicuramente quello di rivolgersi ad operatori di settore di livello. Come in tutti i campi professionali, anche in quello dell'arte esiste la prima, la seconda e la terza scelta. Se si vuole compiere un acquisto il più possibile consapevole è importante andare dalla prima scelta e quindi in una fiera conosciuta per la sua professionalità, qualità e serietà.

Biennale Internazionale dell'Antiquariato di Firenze, Palazzo Corsini
NEW PRESS PHOTO FIRENZE

Perché scegliere di acquistare in fiera? Quali sono i vantaggi che può offrire BIAF al potenziale acquirente? E quindi quali sono le ragioni che, a suo parere, spingono un collezionista a preferire la fiera rispetto ad altre modalità di acquisto?

Non ci sono "vantaggi" nell'acquistare direttamente in Fiera, l'unico grande lato positivo è quello di poter vedere moltissime opere d'arte, tutte nello stesso momento.

Parliamo di sicurezza nell'acquisto. In che modo BIAF si tutela da opere false o contraffatte e come offre maggiore garanzia sull'autenticità e la provenienza dei lavori che presenta in fiera?

Il *Vetting* vaglia tutte le opere che i mercanti portano a Palazzo Corsini e si comporta nel miglior modo possibile; chiaramente, come si suol dire, *errare umanum est*, quindi il Comitato può sbagliare e a quel punto sarà il mercante ad esserne responsabile. Noi cerchiamo di togliere qualsiasi dubbio e rendere più confortevole e sicuro l'acquisto dei potenziali collezionisti, ma l'errore può sempre capitare.
Fortunatamente non è mai capitato di visionare un falso; la maggior parte delle problematiche riguardano la corretta attribuzione.

A proposito di sicurezza: dipinti, sculture, disegni, mobili, oggetti d'arte e libri antichi – tutti rigorosamente realizzati da Maestri italiani o Artisti stranieri che hanno lavorato in Italia – saranno sottoposti ad una attenta analisi del Comitato di Vetting. Come vengono scelti i membri del Comitato? Da quali realtà professionali provengono? In caso di opera "dubbia" quali sono le procedure adottate dal Comitato di Vetting?

I membri del Vetting sono storici dell'arte, docenti universitari e operatori del settore che vengono accuratamente selezionati dal nostro comitato. Ogni anno viene stilata una lista dei possibili esperti e professionisti da invitare a far parte del Comitato; se questi accettano di venire a Firenze, accettano anche di operare senza alcun conflitto di interessi.
In caso di opera dubbia, viene chiesto al gallerista di rimuovere il lavoro o al massimo di riattribuirlo correttamente.

A quale tipologia di collezionista si rivolge BIAF? Come vi approcciate ai differenti target di pubblico? Quali strategie di comunicazione utilizzate?

BIAF si rivolge al collezionista per eccellenza, quello che percorre una strada cercando di costruire una bella collezione di arte italiana di diversi periodi. Cerchiamo però anche di aprirci al neofita che si può appassionare, venire a Firenze e cominciare a comprare; l'importante è che ci sia un ricambio generazionale.
Quest'anno la promozione di BIAF è avvenuta tramite le tradizionali piattaforme social; sono stati, inoltre, organizzati diversi eventi *ad hoc*. Già essere a Firenze comunque è un evento e come ogni buon evento che si rispetti si fa in modo di facilitare e rendere più semplice la fruizione dello stesso. Seppur la Biennale di Antiquariato abbia di per sé tanto pubblico, ci piacerebbe avvicinare anche quel pubblico che di norma non ci va.

Sempre più spesso assistiamo alla nascita di nuove fiere d'arte in Italia e di conseguenza anche la concorrenza cresce notevolmente. Come BIAF si distingue dalle altre realtà fieristiche del territorio? Qual è la sua proposta culturale e la sua cifra distintiva?

Questo è un problema che c'è un po' in tutto il mondo. C'è un'inflazione di fiere e questo, a volte, porta a un abbassamento del livello della qualità. Spetta al visitatore scegliere gli appuntamenti più importanti e affidabili. BIAF si commenta da sola, è una fiera storica che da 60 anni si conferma una realtà di grande prestigio e qualità.

© CHRISTIES LIMITED IMAGES 2019

ELENA ZACCARELLI

Specialist Modern and Contemporary Art
Christie's

Come funziona l'acquisto di opere d'arte in asta?

Dando una scorsa al calendario delle aste di Christie's ci si rende subito conto delle numerose tipologie di oggetti di cui ci occupiamo che vengono offerti nel corso dell'anno tramite una serie di appuntamenti dedicati presso le nostre sedi internazionali.

Ognuna delle nostre aste presenta un doppio catalogo, ossia quello online, consultabile sul nostro sito (christies.com) e, naturalmente, quello cartaceo. Negli ultimi anni ci siamo impegnati a creare dei cataloghi che fossero sempre più strumenti di divulgazione culturale; oggi si presentano corredati di testi critici, immagini comparative e riferimenti bibliografici.

Nei giorni che precedono una vendita i potenziali compratori possono recarsi presso la sala d'aste deputata per visionare le opere e chiedere informazioni agli specialisti di riferimento.

Ci sono quattro modalità di partecipazione ad un'asta, pensate per soddisfare le diverse personalità dei nostri collezionisti. Ad esempio, per chi ama essere in prima linea, si può partecipare fisicamente in sala e offrire di persona. La maggior parte dei clienti, tuttavia, sembra preferire la riservatezza e prenota, quindi, una linea telefonica con uno degli specialisti che seguirà l'asta in diretta telefonica. Alcuni clienti, che magari si trovano su un fuso orario diverso, lasciano un'offerta scritta che sarà indicata sul libro del banditore, il quale la eseguirà puntalmente per il cliente fino al limite fissato. Molti giovani collezionisti, infine, apprezzano la partecipazione online tramite iscrizione con Christie's Live (siamo stati la prima casa d'asta a introdurre questo tipo di partecipazione telematica).

Una volta acquistato il lotto prediletto il compratore avrà 7 giorni per saldare la fattura e potrà di conseguenza ritirare l'opera personalmente, o richiedere un preventivo di trasporto per ricevere il lotto direttamente in casa propria.

Perché scegliere di acquistare in asta? Quali sono i vantaggi che può offrire Christie's al potenziale acquirente? E quindi quali sono le ragioni che, a tuo parere, spingono un collezionista a preferire l'asta rispetto ad altre modalità di acquisto?

Le aste sono vendite pubbliche che si attengono a regole precise. Chi si avvicina al mondo delle aste, sia come venditore che come acquirente, avrà in entrambi i casi la certezza di essere sempre al corrente del funzionamento e dei passaggi relativi alla vendita o all'acquisto con la massima trasparenza. Inoltre, le opere che passano sul mercato secondario delle aste hanno una maggiore tracciabilità che consente una mappatura anche a ritroso: di ogni opera si conoscono storia e curriculum. Non va dimenticato, poi, il lavoro di *due diligence* che Christie's effettua sulle opere, contattando gli archivi e le fondazioni di riferimento per assicurare la autenticità di ogni oggetto offerto.

Scendiamo nel particolare. Cosa significa prezzo di "riserva"? Stima minima e massima? Stima conservativa e aggressiva? Cosa sono e come si calcolano

le commissioni d'asta?

Ogni opera presentata in catalogo è accompagnata da una forbice di stima (minima/massima) che rappresenta, il più delle volte, un punto di partenza del valore di mercato dell'opera stessa. Chi sfoglia i nostri cataloghi saprà che le opere sono acquistabili intorno ad una determinata stima (minima, appunto), mentre la stima massima potrà essere superata a seconda della domanda che si crea tra i vari collezionisti che partecipano alle aste.

A queste due cifre va poi aggiunta una terza variabile, il prezzo di riserva, che rimane confidenziale tra il venditore e la casa d'asta e che rappresenta la cifra sotto la quale l'opera non può essere aggiudicata.

La riserva fissata da Christie's non può mai essere superiore alla stima minima, solitamente coincide (con la stima minima) o è leggermente più bassa così da permettere all'*auctioneer* di stimolare la competizione tra i potenziali compratori.

Il tema della stima e della strategia di vendita è sicuramente la parte di contrattazione più delicata. Quasi tutti i collezionisti che ci contattano esordiscono con frasi del tipo: "la mia opera è la migliore di tutte" e, di conseguenza, hanno in mente cifre di realizzo che saranno plausibili solo se frutto di una strategia di vendita corretta. Una stima *"conservativa"* comporterà una percentuale di azzardo maggiore da parte del venditore (che, quindi, accetta di rischiare di aggiudicare l'opera per una cifra bassa) ma allo stesso tempo aiuterà ad ottenere un risultato al di sopra delle aspettative. Una stima *"aggressiva"*, invece, assottiglia il rischio del venditore perchè, sebbene fissi il limite minimo di vendita ad un livello più alto, finisce spesso per scoraggiare i possibili compratori, che - ricordiamo - pagheranno una commissione di acquisto pari circa al 30% sul primo scaglione di prezzo (€200,000).

Secondo la mia esperienza, i migliori risultati si ottengono a partire da stime conservative più attraenti, stabilite concordando una strategia intelligente e, per così dire, *tailor-made*.

Asta vs trattativa privata. Ormai da anni Christie's ha progressivamente espanso la propria attività verso le cosiddette *"private sales"*. Perché un collezionista dovrebbe scegliere questa modalità di acquisto? Come funziona e quanto incide sul vostro budget complessivo?

Insieme alle vendite all'asta, le trattative private sono il servizio più richiesto dai nostri collezionisti. Mentre le aste sfruttano tutte le possibilità offerte dal marketing, mirate a dare la maggior visibilità possibile, le trattative private garantiscono una totale riservatezza. Infatti il venditore definisce un prezzo netto con la casa d'aste che, di conseguenza, fisserà un prezzo di richiesta e contatterà secondo una logica *"one-to-one"* un numero limitatissimo (solitamente non più di tre) di possibili compratori che hanno manifestato interesse per opere con caratteristiche e budget simili. In sintesi direi che le trattative private vengono solitamente suggerite e preferite nei seguenti casi:

- se l'opera è recentemente passata sul mercato e, di conseguenza, è sconsigliabile rioffrirla in asta prima di un anno;

- se l'opera appartiene a una collezione "nota" e i proprietari non vogliono far sapere della vendita;
- laddove il proprietario abbia una certa cifra in mente, la trattativa privata permette di sondare in maniera selezionata e ridottissima un paio di possibili compratori e capirne la reazione davanti ad una specifica richiesta.

Quali consigli puoi dare per promuovere un acquisto consapevole di opere d'arte?

È sempre difficile, per noi attori del mercato secondario, prevedere i trend futuri: questo perchè le case d'asta si occupano di artisti già consolidati sul mercato primario (ossia quel segmento di mercato dove le opere vengono proposte per la prima volta). Sicuramente come suggerimento generale consiglierei di documentarsi accuratamente. Ad esempio, per quanto riguarda le opere storiche, può essere d'aiuto controllare che le stesse siano pubblicate sulle bibliografie di riferimento degli artisti o che abbiano partecipato alle mostre più importanti. Per quanto riguarda gli artisti contemporanei consiglio sempre di controllare quali gallerie li rappresentano e se hanno già organizzato mostre personali in location prestigiose. Infine, contro il mio stesso interesse, suggerisco sempre di porsi un limite all'acquisto in asta e calcolare in anticipo il prezzo completo di eventuali commissioni e tasse. Spesso infatti i collezionisti sono titubanti perché non riescono a quantificare in diretta le cifre finali durante la battuta in asta del lotto.
Un saggio collezionista che ho seguito durante una nostra telefonata in sede d'asta si era preparato uno schema Excel con tutte le battute e i relativi prezzi finiti: nemmeno questo però renderà i collezionisti totalmente immuni dalla "febbre di acquisto" che l'asta spesso suscita, ovvero la sensazione adrenalinica di essere a un passo (o meglio, a una battuta d'asta) dall'acquisto dell'opera stessa.

Parliamo di sicurezza nell'acquisto. In che modo Christie's si tutela da opere false o contraffatte e come offre maggiore garanzia sull'autenticità e la provenienza dei lavori che inserisce in catalogo? Collaborate con qualche registro o ente specifico (es. *The Art Loss Register*)?

Come anticipato, tutte le opere che Christie's offre vengono sottoposte a un processo di *due diligence* che prevede *expertise ex-novo* ove le opere non siano già state archiviate, piuttosto che *informing letter* agli archivi d'artista di competenza. Intratteniamo buoni rapporti con archivi e fondazioni che spesso ci assistono nella compilazione della scheda catalogo fornendoci i curricula delle opere che vendiamo. L'ottenimento di una *expertise* è fondamentale sia per chi vende che per chi compra; ci permette di tutelare entrambi in questa operazione e di aggiungere ulteriore prestigio alle opere che offriamo. Collaboriamo anche con l'*Art Loss Register* che si occupa di controllare eventuali problemi di provenienza.

A proposito di opere false o contraffatte, nella tua carriera ti è mai capitato di incontrarne qualcuna? Se sì, ci racconteresti com'è andata?

Mi è capitato di ricevere immagini di opere non autentiche da clienti che inviavano email con richieste di stima; spesso copie di opere in collezioni museali (Picasso e Modigliani tra i classici esempi), o opere che sostenevano essere attribuite a un artista senza averne il minimo indizio.
Dal momento che la casa d'asta non fornisce conferme di autenticità, ma si occupa di fornire valutazioni per opere che sono già state autenticate dagli enti preposti, in questi casi forniamo ai clienti gli indirizzi e i contatti degli archivi e delle fondazioni di riferimento. Una volta sono stata invitata a casa di clienti che avevano un'intera collezione di opere non autentiche... difficile in quei casi capire dove stia il limite tra disinformazione e malizia. Anche in quell'occasione ho consigliato loro di provare a trovare documenti per ricostruirne la storia prima di intraprendere il processo di *expertise*, che spesso può essere lungo e costoso.

Come si tutela la casa d'asta da acquirenti fantasma?

Tutti i clienti di Christie's, dai venditori ai potenziali compratori, devono fornire i documenti necessari per i controlli anti riciclaggio (documenti di identità e visure camerali in caso di aziende). Vengono richieste anche referenze bancarie per tutti i nuovi clienti e per i clienti inattivi. Questo ci permette di circoscrivere tutte le possibili irregolarità nella partecipazione all'asta e di tutelare i venditori accreditati.

Si pensa spesso che la casa d'asta, occupandosi principalmente di mercato secondario, sia inavvicinabile dai collezionisti in erba. In realtà il settore propone anche tipologie di aste più *"affordable"* (es. fotografie, disegni, incisioni, stampe, multipli, arti decorative...) e grazie all'online è possibile approcciare un pubblico più giovane. Quali sono le sfide attuali per conquistare questa specifica fetta di mercato e quali i vostri progetti per il futuro?

Le aste online hanno grande successo di pubblico e ci permettono di avvicinarci a nuovi collezionisti e collezionisti "nuovi": spesso giovani, più esperti di tecnologia e più autonomi con il computer, che preferiscono un approccio diretto con la sala d'asta (virtuale, in questo caso). Molti di loro sono giovani che decidono di iniziare una raccolta d'arte e hanno budget limitati e più paura di "sbagliare" un investimento: acquistare un artista contemporaneo per una cifra inferiore a £10.000 permette loro di limitare i danni in caso di acquisto. Spesso le aste online sono tematiche o costituiscono il *pendant* di un'asta fisica (ad esempio, parte delle collezioni di George Michael e Audrey Hepburn sono state offerte con successo online). Una delle affermazioni che mi colpiscono più spesso, parlando con i giovani collezionisti, è il pregiudizio secondo il quale le case d'asta sono percepite come entità "fredde" e irraggiungibili. In realtà, a differenza delle gallerie, che riescono a offrire un servizio più *"tailor made"* a pochi clienti selezionati, le case d'asta gestiscono numeri diversi e non possono garantire lo stesso tipo di servizio. Tuttavia attraverso una serie di eventi e appuntamenti lavoriamo incessantemente per offrire ai nuovi clienti questo tipo di esperienza, per porci come *art advisor* a 360 gradi e garantire loro un interlocutore che li accompagni attraverso il mercato dell'arte.

© CHRISTIES LIMITED IMAGES 2019

© Riccardo Gasparoni

TOMMASO CALABRO

Fondatore e Direttore
Galleria Tommaso Calabro

Il 15 settembre 2018 nasce la galleria d'arte Tommaso Calabro nel cuore di Milano in Piazza San Sepolcro, 2 al piano nobile di Palazzo Marietti. Un elegante scalone ottocentesco conduce alle sale espositive, ciascuna caratterizzata da stucchi, affreschi e meravigliosi pavimenti di legno intarsiato. Giovane la galleria e giovane il suo gallerista, soli ventinove anni. Com'è nato questo progetto? E perché hai scelto proprio questa location?

Il progetto è nato dal desiderio di aprire una galleria e dalla convinzione di potercela fare. La mia fortuna è stata quella di aver le idee chiare molto presto. Intorno ai 15 anni sapevo che avrei voluto lavorare nel mondo dell'arte. Ho quindi sviluppato il mio percorso accademico studiando storia dell'arte e *arts management*, coltivando la speranza di aprire, in un futuro remoto, una galleria. Ottimi maestri, come Claudia Dwek, e incontri fortuiti hanno accelerato la mia carriera lavorativa e nel 2018, dopo vari anni a Londra a dirigere un'importante galleria a Mayfair, ho pensato fosse il momento giusto per provare a mettermi in gioco in prima persona. Sono razionale ma anche propenso al rischio; non è stata una decisione difficile. Con la stessa logica ho scelto il piano nobile di Palazzo Marietti: un luogo affascinante, diverso dalla classiche gallerie, che potesse intrigare gli artisti a lavorare con me e i collezionisti a passare del tempo in questi meravigliosi spazi.

Dopo gli studi a Milano presso l'Università Bocconi hai vissuto a Londra diversi anni ed è lì che hai mosso i primi passi nel mondo dell'arte, dirigendo la galleria Nahmad Projects. Nonostante avessi la possibilità di rimanere in Inghilterra, è Milano la città in cui hai deciso di tornare per aprire la tua galleria. Ci spiegheresti il perché di questa scelta? Quali sono le principali differenze che hai riscontrato tra l'Italia e l'estero?

In realtà le mie prime esperienze lavorative sono avvenute in Italia, prima in Biennale, con il Padiglione della Slovenia, e poi da Sotheby's, nel dipartimento di arte moderna e contemporanea di Milano. Londra mi ha dato molto e la direzione della galleria Nahmad Projects mi ha permesso di realizzare progetti incredibili. Tuttavia, nel corso degli anni, ho sempre mantenuto uno stretto legame con Milano dove ho continuato a insegnare all'Università Bocconi. Ho visto la città crescere e ne ho percepito le infinite potenzialità. Milano funziona da un punto di vista organizzativo, economico, culturale e sociale. È una città in ascesa, a differenza di Londra. Ho pensato che la mia galleria, se sviluppata in un modo preciso e attento, potesse avere più senso qui che in Inghilterra, dove sarebbe stata soffocata da una forte competizione e costi eccessivi. Dal punto di vista gestionale non ho riscontrato particolari differenze tra l'Italia e l'estero. Entrambi i paesi premiano la qualità.

Le più recenti ricerche mostrano che le fiere d'arte rappresentano circa il 46% delle vendite globali; tu però in un'intervista hai dichiarato che per il 2019 non hai in programma la partecipazione ad alcuna fiera, ti concentrerai su *opening*, concerti e presentazioni in galleria. Ci spiegheresti il perché di questa scelta? Se dovessi decidere a quale fiera partecipare in futuro, quale sceglieresti?

Courtesy Galleria Tommaso Calabro
© Riccardo Gasparoni

Confermo quanto detto, per il momento non ho intenzione di fare fiere. Se poi dovessi pensare ad un progetto particolare che possa aver senso in una fiera lo realizzerò, ma la partecipazione a fiere non sarà mai la priorità. Sto cercando di portare avanti una visione diversa in cui l'esperienza stessa in galleria, intesa come spazio fisico, diventi o ritorni ad essere fondamentale. Vorrei che il pubblico passasse più tempo in galleria. Nei prossimi mesi aumenterò gli eventi, le conferenze, le presentazioni sviluppando l'*e-commerce* e rafforzando la mia presenza digitale e su carta stampata.

Quali consigli puoi dare per promuovere un acquisto consapevole di opere d'arte?

Il mio unico consiglio è quello di essere attenti e cauti. Comprare opere viste direttamente da persone in cui si ha fiducia e stima, verificare le provenienze delle opere, accertarsi della loro autenticità attraverso le fondazioni, gli archivi o gli strumenti a disposizione del mercato, come i cataloghi ragionati. Prassi che dovrebbero essere normali e ovvie, ma che, probabilmente, in certi contesti ancora non lo sono.

Parliamo di sicurezza nell'acquisto. Come garantisci ai tuoi clienti la corretta provenienza e l'autenticità delle opere che proponi?

Le opere che vendo hanno una provenienza accertata e, quando possibile, sono accompagnate da certificati di autenticità. Inoltre, tutte le opere che ho venduto finora erano sempre pubblicate nei cataloghi ragionati degli artisti trattati. Vendo e acquisto da persone di cui mi fido, evitando di occuparmi di opere che avverto essere "problematiche".

A quale tipologia di collezionisti intendi rivolgerti? Quali range di prezzi delle opere si possono trovare nella tua galleria?

Fino ad ora ho esposto e trattato opere che variano dai €15.000 fino a €2.5 milioni. Inevitabilmente, non ho una tipologia di collezionisti specifica. Direi che i collezionisti che acquistano dalla galleria Tommaso Calabro hanno un interesse artistico nonché un gusto estetico simile al mio.

Il "diritto di seguito" (o *Droit de suite*) è il diritto dell'autore di opere d'arte figurative e dei manoscritti a percepire una percentuale sul prezzo di ogni vendita successiva alla prima cessione dell'opera da parte dell'autore quando alla vendita partecipa come venditore, acquirente o intermediario, un professionista del mercato dell'arte (ad es. galleria d'arte, casa d'asta o mercante) e il prezzo di vendita sia superiore a 3.000 euro.
Cosa ne pensi del "diritto di seguito"? Credi che tale tutela costituisca veramente un beneficio per gli artisti o in qualche misura ne rallenti il suo mercato?

Il diritto di seguito è sicuramente un beneficio per gli artisti o, più spesso, gli eredi. Tuttavia rallenta notevolemente il mercato, anche perché in altre nazioni, come la Svizzera, questo diritto non sussiste. Operando a livello globale, queste differenze tra nazioni pesano.

Al giorno d'oggi diventa sempre più importante entrare a contatto con il pubblico anche a distanza. Grazie all'avvento delle nuove tecnologie e del digitale è possibile accedere ad una galleria o ad un museo comodamente da casa con i propri dispositivi elettronici, sfiorando col dito le opere si possono visitare virtualmente gli spazi espositivi e risalire alle informazioni e alla descrizione dei lavori in mostra. Questo è un servizio che già tu offri. Navigando sul sito della galleria Tommaso Calabro (http://www.tommasocalabro.com) è possibile infatti rivivere le esposizioni passate e quelle in corso e ottenere tutti i dettagli dei pezzi presenti.
Ti è mai capitato di ricevere richieste d'acquisto grazie a questo sevizio online?

Ho ricevuto varie richieste via email e social media. Lavoro molto online, soprattutto su Instagram che mi permette di essere sempre in contatto con collezionisti stranieri. Penso che potenziare la propria presenza digitale sia cruciale per la vita di una galleria al giorno d'oggi. Per esempio, tutte le mostre che abbiamo realizzato sono disponibili in tour vituali 3D nel mio sito. Sviluppare l'*e-commerce* sarà il prossimo passo.

Progetti per il futuro?

Ho tre mostre in programma e alcuni progetti con il mondo *fashion* e *design*. Nel breve termine, comunque, mi concentrerò su alcuni cambiamenti strategici per potenziare la galleria.

Ph. Diana Pfammatter, Joanna Kamm Direttrice LISTE (©2019 Art Fair Basel)

JOANNA KAMM

Direttore LISTE Art Fair Basel

**Intervista a cura di Riccarda Mandrini, Investec Cape Town Vip Relations*

LISTE è la risposta alla domanda di molti collezionisti interessati al lavoro di giovani artisti internazionali. La fiera negli anni si è guadagnata uno spazio e un'immagine di prestigio nell'ambito delle fiere internazionali e questo lo ha fatto adottando sin dall'inizio la difficile pratica della sperimentazione, mettendosi in gioco anno dopo anno, aggiungendo nuove sezioni come quella della *digital art* e della *performing art*. Dal 10 al 16 giugno 2019 si terrà la nuova edizione di LISTE; per l'occasione Riccarda Mandrini* ha scambiato alcune riflessioni con il direttore Joanna Kamm riguardo a come si costruisce un modello di fiera che ha permesso a molte giovani gallerie di affermarsi a livello internazionale.

La prima edizione di LISTE data 1996. La fiera è nata come una giovane fiera, per giovani gallerie, in rappresentanza di giovani artisti.
23 anni dopo si può dire che LISTE è una fiera adulta e affermata, che si è ritagliata il proprio spazio nel contesto globale delle fiere d'arte. Come avete lavorato per raggiungere il livello attuale? Quali sono stati i passaggi cruciali?

LISTE ha da sempre un concept chiaro: supporta gallerie di ultima generazione che presentano artisti che sono l'espressione eccellente degli ultimi trend dell'arte contemporanea. Un modello questo che colmò, allora nel 1996, un ampio gap nel contesto delle fiere d'arte.
Quando LISTE fu fondata non esistevano fiere solo per giovani gallerie e in generale non vi erano quasi sezioni a loro dedicate. LISTE fu pioniera in questo ambito e acquisì un immediato successo. Molte giovani gallerie, oggi importanti a livello internazionale, hanno iniziato la loro carriera proprio a LISTE, tra queste ricordiamo David Zwirner, Eva Presenhuber (co-founder di LISTE), Perrotin, Massimo Carlo, kurimanzutto o neugerriemschneider, solo per citarne alcune.

Certo, si può dire che avete identificato un ambito del mercato dell'arte al quale doveva essere data una risposta…

Nel corso degli ultimi 23 anni LISTE ha sempre risposto ai cambiamenti del mercato dell'arte. Per LISTE promuovere una galleria è un segno di sostenibilità insito nei valori stessi della fiera; dal 2004, infatti, vige una rigida e ben precisa regola riguardo la partecipazione degli espositori i quali possono partecipare per un massimo di tre anni.
Tornando alla tua domanda riguardo i passaggi cruciali, nel 1999 è stata inserita la sezione *Le Performances*, quale parte integrante del programma della fiera. Una scelta non convenzionale allora.
Nel 2001 abbiamo introdotto una piattaforma dedicata ai *Digital Media* che vede special guest nuovi ogni anno.
Nel 2006 abbiamo poi deciso di ampliare i nostri spazi, grazie alla creazione di un *tend-extension* in aggiunta all'edificio storico della fiera (Werkraum Warteck), permettendoci di ospitare un numero maggiore di gallerie. Una simile procedura di rinnovamento è avvenuta qualche anno dopo (nel 2014), registrando un aumento esponenziale di espositori di oltre il doppio (da 36 a 77).

Courtesy LISTE – Art Fair Basel, Ph. Daniel Spehr

Nella storia di LISTE un altro passaggio cruciale degno di nota è stato quello di dare la possibilità alle gallerie situate al di fuori dei centri artistici consolidati, di presentare i propri programmi ai più importanti professionisti del mondo dell'arte che ogni anno visitano la fiera. Quest'anno 21 nuove gallerie provenienti da 17 diversi paesi (fino ad oggi non ancora rappresentati in fiera) sono state scelte dal nostro Comitato di selezione. Tra queste, la galleria iraniana Dastan's Basement, la georgiana LC Queisser, o ancora la ROH Projects dall'Indonesia e Sariev Contempory dalla Bulgaria.
La scelta di essere una fiera "giovane" ci permette di sperimentare di più e continuamente scoprire nuovi artisti emergenti di qualità. E questo ci mantiene giovani, anche se LISTE è ormai una fiera affermata che conta oltre vent'anni di esperienza.

Com'è naturale rispetto al vostro modello di fiera, negli anni voi avete visto numerose gallerie crescere e andare verso altre fiere, nel senso che grazie a LISTE hanno acquisito notorietà ed esperienza e sono diventate più competitive sul mercato dell'arte…

Sì certo, per molte gallerie è un processo positivo e naturale. LISTE è una fiera dove le gallerie crescono e acquisiscono un network internazionale. Poi arriva il momento di cedere il posto ad altre realtà. La verità è che la maggior parte dei partecipanti si accorge da solo quando è giunto il momento di cambiare e questo in qualche modo fa parte del processo di evoluzione.

Negli ultimi 10 anni il mercato dell'arte è cambiato, la partecipazione alle fiere è sempre più internazionale e, come lei riferiva, in questa edizione avete nuove gallerie da Iran, Georgia e Bulgaria qual è il vostro approccio con queste nuove gallerie? E cosa viene richiesto a una galleria per essere parte di LISTE?

Come accennavo prima, il nostro lavoro è proiettato verso il supporto alle giovani gallerie internazionali che partecipano a LISTE. Il nostro Comitato di selezione internazionale opera su diverse regioni a livello internazionale, noi facciamo ricerca, viaggiamo molto, abbiamo anche un buon network di consulenti a livello globale e questo per implementare il nostro modello.
Cosa viene richiesto a una galleria per potere essere parte della fiera? Di fatto non vi sono regole in questo senso. Il comitato valuta differenti fattori in riferimento alla singola galleria e alla sua application. L'elemento necessario e più importante è la qualità del programma che presenta e del concetto di stand che intende presentare, che deve attenersi ai criteri di riferimento di LISTE nella presentazione di nuovi artisti.

Riguardo i vostri collezionisti, qual è il loro profilo?

Non vi è un profilo particolare. I nostri collezionisti hanno età e provenienze diverse, numerosi sono italiani. Sono persone che apprezzano e condividono il discorso e le scelte della fiera. Difficile definire il profilo dei nostri collezionisti, ma posso dire che sono persone aperte al nuovo, desiderose di scoprire e abbracciare l'inconsapevolezza che il mondo dell'arte può offrire in tutta la sua diversità e inoltre intendono dare un contributo al sostegno dell'arte contemporanea.

High Art: Hun Kyu Kim, Dancing In The Moonlight (Winter Night), 2018, Pigment on silk, 122 x 92 cm

PUÒ L'(IN)CONSAPEVOLEZZA FISCALE ESSERE (IN)COLPEVOLE?

*di Roberto Castoldi**

Diceva Socrate: *"So una cosa soltanto, di non sapere nulla."* Evidentemente le questioni alle quali alludeva - filosofiche o pratiche che fossero – non dovevano certo riguardare la materia tributaria.

Questa affermazione induce, nel contesto ispiratore del corrente volume, a fare qualche spunto di riflessione anche su alcune questioni "aride" e spinose che possono riguardare il rapporto tra arte e fisco.

In via generale, in tema di fiscalità, può l'*(in)consapevolezza* fiscale essere *(in)colpevole*?

Sotto questo profilo, è stato sottolineato come la *fenomenologia dell'ignoranza tributaria incolpevole* sia stata affrontata dalla normativa e dalla dottrina più come casistica isolata che come "categoria" concettuale degna di attenzione. Se da un lato, infatti, non vi è alcun dubbio sulla conoscibilità della legge e sui principi dettati dallo "Statuto dei diritti del contribuente", dall'altro vi è una costante *fenomenologia dell'incertezza* legata alle modalità di emanazione delle norme tributarie, alle modalità di redazione delle stesse, al rapporto alterno, complesso e spesso squisitamente territoriale tra norma, prassi e giurisprudenza che caratterizza l'ordinamento tributario italiano.

In un'architettura complessa come quella del nostro ordinamento tributario, un pilastro però è di una semplicità disarmante: l'*ignoranza fiscale assoluta* è colpevole *tout court*.

Tuttavia, affinchè il pilastro trovi fondamento e legittimazione, debbono essere

**Dottore Commercialista, Revisore dei conti, Studio Nobolo Associati STP*

previsti anche elementi mitiganti che permettano di scusare l'*ignoranza fiscale relativa*, o *inconsapevolezza*.

Tali elementi, applicabili per lo più a casistiche che non integrino fattispecie di reato penalmente rilevanti e posti a suffragare la scusabilità dell'errore fiscale per mancata o inesatta applicazione, sono inquadrabili:

a) nella sussistenza di *condizioni oggettive*, rappresentate da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e ambito di applicazione della norma tributaria;
b) sussistenza di *condizioni soggettive*, tratteggiate nella fattispecie dell'ignoranza inevitabile e graduate in modi differenti a seconda che ad essere indotto in errore sia il comune cittadino (colpa grave) o colui che svolga professionalmente o imprenditorialmente una determinata attività (colpa lieve);
c) nella possibile disapplicazione delle sanzioni amministrative da parte degli organi della giurisprudenza tributaria;
d) nella presenza del principio del *legittimo affidamento* del contribuente, per cui, in presenza di un comportamento conforme alle indicazioni interpretative e formali dell'amministrazione fiscale, non si può essere destinatari di sanzioni amministrative e penali.

Dopo tale rapido e sintetico inquadramento più che delle conseguenze dell'inconsapevolezza fiscale, dei potenziali rimedi o elementi mitiganti, ci si può domandare come possa concretamente manifestarsi, nell'acquisto di un'opera d'arte, l'*inconsapevolezza fiscale*.

Senza pretese esaustive, ma solo ai fini di fornire qualche veloce spunto di riflessione, annovero nel seguito alcune casistiche.

La mancanza di documentazione a rilevanza tributaria in sede di acquisto dell'opera d'arte

La casistica potrebbe interessare l'acquisto di opere d'arte a trattativa privata senza l'intervento di soggetti terzi ad intermediare o veicolare l'operazione. Ciò può avvenire con frequenza tra privati residenti ovvero quando il venditore sia un privato residente all'estero e l'opera non venga importata in Italia, ma lasciata fisicamente all'estero. In tal caso, prova fiscale dell'operazione non sarebbe fornita da una fattura, ma da un contratto o da una semplice ricevuta tra le parti.

Si ricorda che, nell'ambito dell'attuale legislazione fiscale italiana, per quanto concerne le imposte indirette, qualora il venditore non sia un soggetto inquadrabile nella figura del *"mercante d'arte"* la compravendita non sarà soggetta ad iva per mancanza del requisito soggettivo, e che, per quanto riguarda le imposte dirette, qualora il venditore non sia neppure uno *"speculatore occasionale"* (per il quale dovrebbe applicarsi l'art.67 co 1 lett.i) del TUIR), ma un *"collezionista puro"*, l'eventuale plusvalenza di cessione non rappresenterà un reddito tassabile.

In presenza di alcuni elementi rivelatori di professionalità e commercialità, individuati non dalle norme, ma dalla prassi e dalla giurisprudenza tributaria, non può escludersi a priori che si possano determinare contenziosi con l'Amministrazione fiscale e che quindi l'operazione venga fatta rientrare nella sfera dell'iva e fatta concorrere alla determinazione del reddito imponibile del cedente.

Se sotto il profilo delle imposte dirette, la riqualificazione della cessione porterebbe conseguenze solo in capo al cedente, tuttavia nell'ambito delle imposte indirette, e specificamente dell'iva, l'acquirente potrebbe essere chiamato in causa, in qualità di *coobbligato in solido* col venditore al versamento dell'imposta omessa.

La sovrafatturazione o la sottofatturazione dell'acquisto, soprattutto nei rapporti con l'estero (UE o extraUE)

La prassi di sottofatturare una cessione di beni è ben nota all'Amministrazione fiscale (e doganale) non solo italiana, ma anche a livello europeo, trattandosi di vera e propria frode fiscale. La conseguenza non è solo quella di un minor introito derivante dagli eventuali dazi del Paese d'importazione, ma anche un minor gettito di iva all'importazione.

La prassi di sovrafatturare una cessione di beni, anch'essa ben nota alle amministrazioni fiscali nazionali e comunitarie, è altrettanto dannosa in quanto, se da un lato appare comportare un incremento immediato di gettito iva, dall'altro può consentire l'importazione di beni senza il pagamento dell'iva (*plafond* all'importazione) e permette il trasferimento di capitali all'estero.

Prassi fraudolente di questo genere non sono escludibili a priori anche per il commercio di opere d'arte. In ogni caso, è difficile sostenere l'*inconsapevolezza* fiscale da parte di chi ne è soggetto attivo o passivo.

Le frodi carosello

Le *"frodi carosello"* sono basate su operazioni di triangolazione tra Paesi membri della UE, attraverso una o più società che fanno da filtro, al fine di aggirare la normativa sul regime iva degli acquisti intracomunitari e di arrivare a poter detrarre crediti iva inesistenti. Se la casistica della triangolazione di oggetti e opere d'arte può sembrare solo di natura scolastica, va tuttavia sottolineato che, quand'anche l'acquirente finale dell'oggetto d'arte fosse realmente all'oscuro delle precedenti triangolazioni, ciò che difficilmente potrebbe opporre all'Amministrazione fiscale sarebbe proprio l'*inconsapevolezza* della natura fraudolenta dell'operazione.

L'indebito acquisto dell'opera d'arte in regime iva agevolato (del margine) anziché in regime ordinario

Consiste nell'acquisto di un bene, sia in ambito nazionale che in ambito comunitario, con l'applicazione del regime iva agevolato del margine in presenza di condizioni ostative, rappresentate ad esempio, dalla mancanza del requisito soggettivo del venditore. La casistica contenziosa è densa di controversie tributarie che, secondo un consolidato orientamento giurisprudenziale di Cassazione, mirano a sanzionare il cessionario acquirente che non abbia preliminarmente verificato l'esattezza dei presupposti soggettivi e oggettivi applicabili all'acquisto. Di conseguenza, anche l'acquirente di un oggetto d'arte non può ritenersi fiscalmente inconsapevole della non corretta applicazione della normativa tributaria nazionale ed europea da parte del venditore.

L'indebita detrazione dell'iva e l'indebita deduzione del costo d'acquisto dell'opera d'arte

Consiste nella detrazione dell'iva sull'acquisto per il soggetto acquirente titolare di partita iva che non sia un *"mercante d'arte"* e nella deduzione del costo quando invece non potrebbe essere dedotto, né sulla base di un piano d'ammortamento (l'opera d'arte ha durata illimitata e quindi non potrebbe essere ammortizzata), né sotto forma di costo inerente l'attività svolta. Non è infrequente imbattersi in casistiche fiscalmente "grigie", laddove, in presenza di valori non iperbolici, l'acquisto dell'oggetto d'arte potrebbe essere trattato contabilmente e fiscalmente (in maniera non corretta) come un elemento appartenente alla categoria dei mobili e arredi.

Ribadendo come gli spunti precedenti non possano trattare esaustivamente la tematica, concludo queste mie brevi riflessioni tornando al punto di partenza e, cioè, all'*(in)sana (in)consapevolezza*. Può essere umana, può essere beata, può essere giovanile, ma non può mai essere utilmente applicata alla norma tributaria senza scontare un inevitabile grado di rischio.

E capire l'esistenza di un rischio, già significa esserne fiscalmente *consapevoli*. In tal caso, non sembrano esservi alternative: o lo si previene o lo si accetta.

Anche in campo artistico, quindi, la prevenzione non può che passare da un'attenta analisi del venditore, dell'intermediario e del *"pedigree"* dell'opera, condotta con l'ausilio di professionisti in *art advisory*.

L'ACQUISTO DI UN QUADRO DALL'ARTISTA NON COMPORTA L'(AUTOMATICA) ACQUISIZIONE DEI DIRITTI DI SFRUTTAMENTO SULL'OPERA

a cura di Gilberto Cavagna di Gualdana

*Tribunale di Milano, Sezione specializzata in materia d'impresa, sentenza n. 5093/2018 del 9 maggio 2018.**

La riproduzione di un quadro senza il consenso dell'autore e senza indicazione della paternità, pur acquistato lecitamente, costituisce violazione dei diritti d'autore. Con tutte le conseguenze, anche risarcitorie, che ne conseguono.
L'acquisto di un'opera tutelata dalla legge sul diritto d'autore (legge 22 aprile 1941 n. 633 e succ. mod.; di seguito, la "Legge Autore") non comporta, infatti, anche l'acquisto dei diritti patrimoniali sull'opera stessa che, se non diversamente – e specificamente – previsto nel contratto di compravendita, rimangono in capo all'autore.
La Legge Autore sul punto è chiara: *"La cessione di uno o più esemplari dell'opera non importa, salvo patto contrario, la trasmissione dei diritti di utilizzazione, regolati da questa legge"* (art. 109); e quando tale cessione è invece convenuta, *"La trasmissione dei diritti di utilizzazione deve essere provata per iscritto"* (art. 110).

Oggetto del diritto d'autore è il bene immateriale (il c.d. *corpus mysticum*), distinto dal possesso/proprietà del mero supporto sul quale l'opera è fruibile (il c.d. *coprus mechanicum*) e l'art. 109 Legge Autore mira proprio a valorizzare e a rendere efficace il principio fondamentale del diritto d'autore sull'indipendenza delle facoltà economiche di sfruttamento di un'opera dell'ingegno sancita dall'art. 19 Legge Autore (*"I diritti esclusivi previsti dagli articoli precedenti sono fra loro indipendenti. L'esercizio di uno di essi non esclude l'esercizio esclusivo di ciascuno degli altri diritti. Essi hanno per oggetto l'opera nel suo insieme ed in ciascuna delle sue parti"*).

Il principio in oggetto, in giurisprudenza, è sostanzialmente pacifico ed è stato recentemente ribadito dal Tribunale di Milano, all'esito di una causa promossa da un artista nei confronti della società Jeckerson S.p.A., nota casa di moda italia-

*L'Osservatorio si avvale della banca dati **Darts-Ip (www.darts-ip.com)** che colleziona, cataloga e analizza dati e informazioni sulle cause e contenziosi aventi ad oggetto la proprietà intellettuale in tutto il mondo.

na che aveva commissionato all'attore un quadro, composto da tre pannelli, da collocare nel proprio negozio di Milano in occasione della "Vogue Fashion Night" e che, finito l'evento, aveva successivamente riprodotto in altri negozi, sul sito Internet della società e sulla carta per impacchettare i capi di abbigliamento venduti; il tutto senza chiedere il consenso al pittore e senza mai indicare la paternità dell'opera riprodotta.

Il Tribunale di Milano, accertato che la società *"onerata dal relativo onere, non ha documentato il consenso dell'autore alla riproduzione delle sue opere"* ha riaffermato il principio ribadendo come *"la proprietà in capo alla società convenuta, di una delle opere create dall'autore, non implica anche il diritto di utilizzazione mediante riproduzione."*

Inoltre, constatato che le immagini riprodotte abusivamente non recavano neppure l'indicazione di paternità dell'autore, il Tribunale ha constatato la *"plateale violazione del diritto d'autore sia con riguardo alla componente morale, che a quella patrimoniale."*

Quanto ai danni patrimoniali, *"essendo impossibile quantificare i danni subiti dall'attore, sia il legislatore comunitario che quello nazionale, a fine di consentire al danneggiato di ottenere un risarcimento dalle violazioni subite, nei casi come quello di specie in cui non si rinvengono altri criteri più idonei, ha previsto che, in via residuale, il lucro cessante possa essere quantificato "quanto meno" facendo riferimento al canone virtuale che avrebbe dovuto essere riconosciuto "qualora l'autore della violazione avesse chiesto al titolare l'autorizzazione per l'utilizzazione del diritto",* secondo quanto previsto dagli articoli 158 Legge Autore e 125 codice della proprietà intellettuale.

Il Tribunale, tenendo conto del prezzo di vendita delle opere, delle riproduzioni effettuate e della loro (notevole) diffusione, ha stimato quindi congruo liquidare, in via forfettaria, il danno patrimoniale in Euro 25.000,00 e quello non patrimoniale in ulteriori Euro 25.000,00.

APPUNTAMENTI

AGENDA

SEZIONE	COSA VEDERE	DOVE	QUANDO
Art Exhibition	*Padre e Figlio. Ettore Pistoletto Olivero e Michelangelo Pistoletto*	**Palazzo Gromo Losa, Cittadellarte, Casa Zegna** Biella	*dal* 17/4 *al* 13/10 2019
Art Exhibition	*Olivier Mosset 2, 11, 47*	**Fondazione Antonio dalle Nogare** Bolzano	*dal* 18/5 *al* 12/10 2019
Art Exhibition	*Da Warhol a Banksy: un viaggio che attraversa la storia dell'arte contemporanea*	**Franciacorta Outlet Village** Brescia	*dal* 13/6 *al* 15/9 2019
Art Exhibition	*Verrocchio, il maestro di Leonardo*	**Palazzo Strozzi** Firenze	*dal* 9/3 *al* 14/7 2019
Art Exhibition	*Isadora Duncan. A passi di danza*	**Villa e museo Bardini** Firenze	*dal* 13/4 *al* 22/9 2019
Art Gallery	*Claudio Parmiggiani. A cuore aperto*	**Galleria Poggiali** Firenze	*dal* 24/5 *al* 29/10 2020
Art Fair	*BIAF - Biennale Internazionale dell'Antiquariato di Firenze*	**Palazzo Corsini** Firenze	*dal* 21/9 *al* 29/9 2019
Art Exhibition	*Natalia Goncharova. Amazzone dell'Avanguardia*	**Palazzo Strozzi** Firenze	*dal* 3/10 *al* 19/1 2020
Art Exhibition	*Arte moderna e contemporanea. Antologia scelta 2019*	**Galleria Tornabuoni Arte** Firenze	*dal* 7/12 2018 *al* 23/11 2019
Art Exhibition	*Abiti da star. Rosanna Schiaffino e la moda*	**Palazzo Morando** Milano	*dal* 20/12 2018 *al* 3/11 2019
Art Exhibition	*Giorgio Andreotta Calò. CITTÀDIMILANO*	**Pirelli Hangar Bicocca** Milano	*dal* 14/2 *al* 21/7 2019
Art Exhibition	*Lygia Pape*	**Fondazione Carriero** Milano	*dal* 14/2 *al* 21/7 2019
ArtExhibition	*Carlos Amorales. L'Ora dannata*	**Fondazione Adolfo Pini** Milano	*dal* 1/4 *al* 8/7 2019
Art Exhibition	*Sheela Gowda*	**Pirelli Hangar Bicocca** Milano	*dal* 4/4 *al* 15/9 2019
Art Exhibition	*Roy Lichtenstein. Edition*	**MUDEC** Milano	*dal* 1/5 *al* 8/9 2019

SEZIONE	COSA VEDERE	DOVE	QUANDO
Art Gallery	*Roman Opalka. Dire il Tempo. Chapter 1: Roman Opalka, una retrospettiva*	**BUILDING GALLERY** Milano	*dal* 4/5 *al* 20/7 2019
Art Exhibition	*Magnum's First. La prima mostra di Magnum*	**Museo Diocesano Carlo Maria Martini** Milano	*dal* 8/5 *al* 6/10 2019
Art Gallery	*T.J. Dedeaux-Norris. Monkey's Uncle*	**Galleria Mimmo Scognamiglio** Milano	*dal* 10/5 *al* 1/9 2019
Art Exhibition	*Liu Bolin. Visible Invisible*	**MUDEC** Milano	*dal* 15/5 *al* 15/9 2019
Art Gallery	*Dialoghi: Bruno Muzzolini, Matteo Cremonesi*	**Office Project Room** Milano	*dal* 16/5 *al* 10/9 2019
Art Exhibition	*Paul Gees. Overview*	**Loom Gallery** Milano	*dal* 16/5 *al* 15/9 2019
Art Gallery	*Emma Ciceri. Respiro Sole (A Ico)*	**Galleria Riccardo Crespi** Milano	*dal* 22/5 *al* 19/7 2019
Art Gallery	*Ugo La Pietra. Le case parlanti*	**MAAB Gallery** Milano	*dal* 6/6 *al* 19/7 2018
Art Exhibition	*Lucio Fontana. Omaggio a Leonardo*	**Museo del Novecento** Milano	*dal* 14/6 *al* 15/9 2019
Art Exhibition	*Giorgio de Chirico. L'architetto della Metafisica*	**Palazzo Reale** Milano	*dal* 25/9 2019 *al* 19/1 2020
Art Exhibition	*Emilio Vedova: immagini nel tempo 1936 - 2006*	**Palazzo Reale** Milano	*da* novembre 2019 *a* febbraio 2020
Art Exhibition	*Do Ut Do*	**Parco Archelogico degli Scavi di Pompei** Napoli	*dal* 31/5 *al* 31/10 2019
Art Fair	*Arte Padova*	**Nord Est Fair** Padova	*dal* 15/11 *al* 18/11 2019
Art Exhibition	*Pablo Atchugarry. The Evolution of a Dream*	**Luoghi vari** Pietrasanta	*dal* 8/6 *al* 29/9 2019
Art Exhibition	*Rehang: Archives*	**Collezione Maramotti** Reggio Emilia	*dal* 3/3 *al* 28/7 2019
Art Exhibition	*Paola Pivi. World Record*	**MAXXI - Museo Nazionale delle arti del XXI secolo** Roma	*dal* 2/4 *al* 8/9 2019
Art Exhibition	*Terre in movimento*	**MAXXI - Museo Nazionale delle arti del XXI secolo** Roma	*dal* 11/5 *al* 1/9 2019
Art Exhibition	*Lucio Fontana - "Collezioni di terra e d'oro"*	**Galleria Borghese** Roma	*dal* 20/5 *al* 18/7 2019
Art Gallery	*Berlinde De Bruyckere*	**Galleria Continua** San Gimignano	*dal* 27/4 *al* 1/9 2019
Art Fair	*Artissima*	**OVAL Lingotto Fiere** Torino	*dal* 1/11 *al* 3/11 2019

SEZIONE	COSA VEDERE	DOVE	QUANDO
Art Exhibition	*Letizia Battaglia. Fotografia come scelta di vita*	**Casa dei Tre Oci** Venezia	*dal* 20/3 *al* 18/8 2019
Art Exhibition	*Luogo e Segni*	**Punta della Dogana** Venezia	*dal* 24/3 2019 *al* 15/12 2019
Art Exhibition	*Luc Tuymans. La Pelle*	**Palazzo Grassi** Venezia	*dal* 24/3 2019 *al* 6/1 2020
Art Exhibition	*Adrian Ghenie. The Battle between Carnival and Feast*	**Palazzo Cini** Venezia	*dal* 19/4 *al* 18/11 2019
Art Exhibition	*Peter Halley. Heterotopia I*	**Magazzini del Sale** Venezia	*dal* 8/5 *al* 10/8 2019
Art Exhibition	*58. Esposizione Internazionale d'Arte - La Biennale di Venezia*	**Giardini - Arsenale** Venezia	*dal* 11/5 *al* 24/11 2018
Art Exhibition	*Jannis Kounellis*	**Fondazione Prada** Venezia	*dal* 11/5 *al* 24/11 2019
Art Exhibition	*Marina Abramovic. Expanded*	**Giardini della Fondazione Giorgio Cini** Venezia	*dal* 20/5 *al* 24/11 2019
Art Fair	*ArtVerona*	**Verona Fiere** Verona	*dal* 11/10 *al* 13/10 2019
Art Exhibition	*Jenny Holzer: A Retrospective*	**Museo Guggenheim Bilbao** Bilbao	*dal* 22/3 *al* 8/9 2019
Art Gallery	*Michael Craig-Martin: Sculpture*	**Gagosian Britannia Street** Londra	*dal* 31/5 *al* 3/8 2019
Art Auction	Old Masters Evening Sale	**Sotheby's** Londra	*il* 3/7 2019
Art Auction	Old Masters Evening Sale	**Christie's** Londra	*il* 4/7 2019
Art Exhibition	*Olafur Eliasson. In real life*	**TATE Modern** Londra	*dal* 11/7 2019 *al* 5/1 2020
Art Fair	*Frieze London & Frieze Masters*	**Regent's Park** Londra	*dal* 3/10 *al* 6/10 2019
Art Fair	*WOPArt Work On Paper Art Fair Lugano*	**Centro Esposizioni di Lugano** Lugano	*dal* 19/9 *al* 22/9 2019
Art Fair	*TEFAF New York Fall*	**Park Avenue Armory** New York	*dal* 1/11 *al* 5/11 2019
Art Fair	*Fiac Paris*	**Grand Palais** Parigi	*dal* 17/10 *al* 20/10 2019
Art Exhibition	*Leonardo Da Vinci*	**The Louvre** Parigi	*dal* 24/10 2019 *al* 24/2 2020
Art Fair	*Paris Photo*	**Grand Palais** Parigi	*dal* 7/11 *al* 10/11 2019

CHI SIAMO

NEGRI-CLEMENTI
STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Negri-Clementi Studio Legale Associato è uno "studio-*boutique*" con sedi a Milano, Brescia, Verona e Vicenza. Lo Studio nasce all'inizio del 2011 per impulso dell'Avvocato Gianfranco Negri-Clementi, consulente e legale di fiducia di importanti gruppi bancari, assicurativi e industriali italiani e multinazionali, il quale, dopo aver creato nel corso di cinque decenni altre realtà di primo piano nel panorama non solo italiano degli studi professionali, ha deciso di intraprendere una nuova sfida per fondare una *boutique* di consulenza legale. Ha scelto di aderire a questa sfida la figlia Annapaola Negri-Clementi, oltre ad altri professionisti provenienti da alcuni dei più importanti studi legali nazionali e internazionali e con consolidate esperienze nel settore del diritto civile e commerciale, sia nell'attività difensiva giudiziale sia nella consulenza stragiudiziale, con particolare riferimento alle operazioni straordinarie e alle ristrutturazioni aziendali.

Il simbolo scelto dallo Studio sintetizza emblematicamente la sua mission e la sua vision: è il *Castrum*, l'agglomerato civile e militare che, all'interno della Roma Quadrata, luogo "fondativo" per eccellenza della più geniale impresa di civiltà umana, incarnava lo IUS, il diritto, offrendo non solo protezione fisica dai pericoli e dai nemici esterni, ma anche garanzia della protezione giuridica in tutte le sue applicazioni. Il *Castrum* rappresenta la costante aspirazione dei professionisti di Negri-Clementi per il giusto ordine nell'attività giuridica e per la protezione degli interessi del cliente.

Lo Studio offre un servizio integrato di assistenza e consulenza nell'ambito del diritto d'impresa: diritto societario e *M&A*; contenzioso e arbitrati; diritto immobiliare; proprietà intellettuale e *information technology*; diritto penale ambientale e diritto del lavoro.

Lo studio è altresì esperto in *diritto dell'arte* e *art advisory.* In questo campo i professionisti di Negri-Clementi si occupano di questioni relative a: attività di *due diligence*; contratti di compravendita di opere d'arte; assistenza nella vendita e nell'acquisto in Italia e all'estero; donazioni, eredità, atti di liberalità e passaggi generazionali di singole opere d'arte o di intere collezioni; procedure di dichiarazione di interesse culturale, di acquisti coattivi, prelazione d'acquisto da parte dello Stato italiano e assistenza nell'iter procedurale davanti al MiBAC; esportazione e importazione, temporanea o definitiva di opere d'arte da e verso l'Italia; tutele giuridiche per l'autenticità di opere d'arte; attività di diritto di seguito; assistenza nell'archiviazione; costituzione di fondazioni e *trust* di opere d'arte; contratti di trasporto, assicurazione, deposito e noleggio; contratti di prestito per mostre ed esibizioni; sponsorizzazioni culturali e altre forme di mecenatismo; tutela del marchio e del *merchandising* museale; assistenza nella *voluntary disclosure*.

Oltre al diritto dell'arte, Negri-Clementi fornisce un servizio di consulenza e assistenza specializzato nel settore dell'arte orientando la propria clientela (*UHNWI*, istituti bancari, *private banking*, *wealth management*, *family office*, imprese, fondazioni, compagnie assicurative, case d'asta, gallerie, artisti, *dealers*, collezionisti, musei, curatori, etc.) nei mercati dell'arte antica, moderna e contemporanea. Il team Arte dello Studio offre soluzioni indipendenti, riservate e mirate per la creazione, gestione, valorizzazione, protezione e il mantenimento del patrimonio artistico, collaborando con un *network* di partner che si distinguono per talento ed esperienza nel campo dell'arte e che assicurano un servizio altamente qualificato.

Questi possiedono expertise in diversi settori dell'arte e per qualsiasi tipologia di bene (pittura, scultura, fotografia, numismatica, filatelia, gioielli e preziosi, orologi, antiquariato, design, mobili, memorabilia, libri antichi, vini e distillati, *classic cars* etc.) permettendo allo Studio di avere una copertura a 360° dell'intero settore.

Nelle altre aree di attività e all'estero, lo Studio si avvale – secondo formule di collaborazione che garantiscono la massima qualità, tempestività e flessibilità di intervento – del contributo di professionisti e strutture terze di primario *standing* che condividono valori e approccio al lavoro.

RINGRAZIAMENTI

Questo volume è stato realizzato con il contributo di:

STUDIO NOBOLO ASSOCIATI
SOCIETA' TRA PROFESSIONISTI

darts-ip

Si ringrazia:

LISTE

BIENNALE INTERNAZIONALE DELL'ANTIQUARIATO DI FIRENZE
LA GRANDE MOSTRA DELL'ARTE ITALIANA

art rights
protect your art

TOMMASO CALABRO
GALLERIA D'ARTE

CHRISTIE'S

DISCLAIMER

La presente pubblicazione è curata e distribuita da Negri-Clementi Studio Legale Associato. Pur ponendo la massima cura nella predisposizione della presente pubblicazione e considerando affidabili i suoi contenuti, Negri-Clementi Studio Legale Associato non si assume alcuna responsabilità in merito all'esattezza, completezza e attualità dei dati e delle informazioni nella stessa contenuti ovvero presenti sulle pubblicazioni utilizzate ai fini della sua predisposizione.
Di conseguenza Negri-Clementi Studio Legale Associato declina ogni responsabilità per errori od omissioni. La presente pubblicazione è fornita per meri fini di informazione e illustrazione. Negri-Clementi Studio Legale Associato non potrà essere ritenuto responsabile, in tutto o in parte, per i danni derivanti dall'uso, in qualsiasi forma e per qualsiasi finalità, dei dati e delle informazioni contenute nella presente pubblicazione. La presente pubblicazione, previa comunicazione, potrà essere riprodotta unicamente nella sua interezza ed esclusivamente citando il nome di Negri-Clementi Studio Legale Associato, restandone in ogni caso vietato ogni utilizzo commerciale. La presente pubblicazione è destinata alla consultazione da parte della clientela di Negri-Clementi Studio Legale Associato cui viene indirizzata e in ogni caso non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti a cui si rivolge.

Se desiderate ricevere ART&LAW via e-mail scrivete a:
info@negri-clementi.it

Per informazioni in merito a contributi, articoli
e argomenti trattati, scrivere o telefonare a:

Negri-Clementi Studio Legale Associato
Via Bigli 2, 20121 Milano
T +39 02 303049
F +39 02 76281352
E info@negri-clementi.it

© 2016 - 2019 Negri-Clementi Studio Legale Associato
© 2016 - 2019 Art&Law
© 2019 gli autori per i loro testi

NEGRI-CLEMENTI
STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Via Bigli, 2 - 20121 Milano
T +39 02 303049
F +39 02 76281352
negri-clementi.it
info@negri-clementi.it

Rif: ***Avv. Annapaola Negri-Clementi***