

Il valore strategico del wealth management nell'arte

Parere dell'esperto

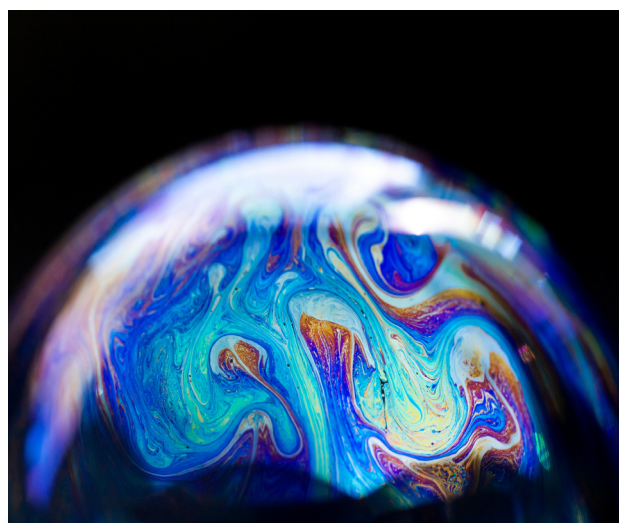
Acquisizione di opere d'arte: due diligence e contrattualistica

di **Annapaola Negri-Clementi**

In relazione al sistema normativo di riferimento e al fine di procedere con un acquisto «consapevole» da parte dell'acquirente, si possono individuare **tre fasi** nella compravendita di un'opera d'arte.

La prima fase attiene all'attività di **due diligence**, prodromica alla formalizzazione del contratto di acquisto. L'acquirente dovrà verificare «con la dovuta diligenza» la presenza di alcuni elementi essenziali idonei a incidere sulla identificazione-qualità del bene d'arte. Tali elementi sono: **l'autenticità e la provenienza, il titolo di acquisto e l'assenza del vincolo di dichiarazione di eccezionale interesse** apposto dal Ministero della Cultura o MiC (la c.d. «libera circolazione» internazionale). L'acquirente dovrà, anzitutto, verificare che l'opera sia corredata da **certificato di autenticità** correttamente rilasciato da fondazioni e archivi...

continua all'interno



Overview

L'arte come asset patrimoniale e le sue peculiarità

di **Annapaola Negri-Clementi e Alessandro Dragonetti**

L'arte, da sempre espressione dell'ingegno umano e specchio della cultura, assume nel contesto patrimoniale moderno una duplice valenza: bene rifugio e investimento alternativo da un lato, complesso asset da gestire con perizia legale e fiscale dall'altro. Una collezione d'arte non è un semplice insieme di oggetti di valore, ma un'entità dinamica il cui **possesso, trasferimento e valorizzazione** richiedono una strategia integrata. Le sfide e le opportunità che i collezionisti si trovano ad affrontare sono molteplici, soprattutto nel delicato momento del **passaggio generazionale**, dove una pianificazione inadeguata può, addirittura, compromettere l'integrità della collezione e generare significativi oneri (non solo fiscali) e liti...

continua all'interno

Approfondimento

Passaggio generazionale dell'arte: il ruolo di trust e fondazioni

di **Carlotta Benedet e Gianluca Floriddia**

In caso di successione o donazione, le opere d'arte concorrono a formare **l'attivo ereditario del de cuius** e sono soggette alle aliquote e alle franchigie ordinarie (i.e. franchigia di un milione di Euro e aliquota del 4% per trasferimenti tra coniugi e discendenti in linea retta), fatta eccezione per l'esenzione prevista nell'ordinamento tributario italiano per i beni sottoposti a vincolo culturale ai sensi del Codice dei beni culturali. La vera sfida nel preservare le collezioni d'arte di generazione in generazione, evitando che le stesse siano frammentate tra più eredi, o addirittura, liquidate per il pagamento delle imposte di successione, è rappresentata da una **corretta e proattiva pianificazione della successione** di tali...

continua all'interno





Overview

L'arte come asset patrimoniale e le sue peculiarità

di **Annapaola Negri-Clementi e Alessandro Dragonetti**

L'arte, da sempre espressione dell'ingegno umano e specchio della cultura, assume nel contesto patrimoniale moderno una duplice valenza: bene rifugio e investimento alternativo da un lato, complesso asset da gestire con perizia legale e fiscale dall'altro. Una collezione d'arte non è un semplice insieme di oggetti di valore, ma un'entità dinamica il cui **possesso, trasferimento e valorizzazione** richiedono una **strategia integrata**. Le sfide e le opportunità che i collezionisti si trovano ad affrontare sono molteplici, soprattutto nel delicato momento del **passaggio generazionale**, dove una pianificazione inadeguata può, addirittura, compromettere l'integrità della collezione e generare significativi oneri (non solo fiscali) e liti familiari. È, quindi, opportuno, inquadrare correttamente il contesto normativo, le implicazioni tributarie e gli strumenti giuridici più evoluti per garantire che la passione per l'arte possa tradursi in un'eredità duratura e ben gestita.

Inquadrare una collezione d'arte come una vera e propria asset class significa riconoscerne le peculiarità che la distinguono dagli strumenti finanziari tradizionali.

A differenza dei principali investimenti finanziari, le opere d'arte sono, infatti, beni illiquidi, eterogenei e il cui valore è determinato da una complessa interazione di fattori: l'autenticità, la provenienza, lo stato di conservazione, l'importanza storico-artistica e, non da ultimo, le mutevoli tendenze del mercato. Questa intrinseca specificità impone un **approccio gestionale multidisciplinare**, che tenga in considerazione sia le implicazioni **legali e fiscali**, ma anche la titolarità, la **provenienza** dell'opera e l'eventuale presenza di **vincoli** che possono limitarne la circolazione se l'opera è considerata d'interesse storico culturale.

L'**art lawyer** e l'**art wealth manager** diventano, quindi, figure cruciali unitamente ai consulenti legali e fiscali, perché attraverso la **due diligence** legale e artistica guidano il collezionista verso scelte consapevoli e sicure, fondamentali in ottica di passaggio generazionale.

Un'**accurata due diligence** (preferibilmente in sede di acquisto) è fondamentale per verificare la **titolarità** e la **provenienza** dell'opera al fine di scongiurare che la stessa sia frutto di furti, spoliazioni o esportazioni illecite. Documenti come **certificati di autenticità**, expertise e una solida catena di passaggi di proprietà (la *provenance*) non sono meri accessori, ma elementi costitutivi del **valore e della legittimità del bene**.





Da un punto di vista **fiscale**, se da un lato il legislatore italiano ha introdotto rilevanti **incentivi** all'investimento in opere d'arte (quali la riduzione dell'Iva al 5%, la non rilevanza fiscale del capital gain in caso di compravendita di opere meramente per finalità culturali e di godimento personale del bene), dall'altro lato, una non corretta gestione e pianificazione patrimoniale della collezione può portare a significative conseguenze fiscali e non solo.

È nel contesto del **passaggio generazionale**, infatti, che emergono le complessità maggiori: la trasmissione *mortis causa* o per donazione di una collezione può far sorgere significative passività a titolo di imposta di successione e donazione.

Sebbene la Legge preveda specifiche esenzioni per i beni culturali vincolati, l'accesso a tali benefici è subordinato a condizioni precise, che richiedono una pianificazione attenta e anticipata ed un iter amministrativo di riconoscimento dell'interesse culturale del bene tutt'altro che celere.

L'assenza di una strategia chiara può portare alla frammentazione della collezione tra più eredi, a vendite forzate per liquidare le imposte e, in ultima analisi, alla dispersione di un patrimonio costruito con passione e competenza.

COMUNICATO STAMPA

Fiscalità Internazionale e scenari globali

Scopri di più sul nostro sito web
bgt-grantthornton.it



Il parere dell'esperto

Acquisizione di opere d'arte: due diligence e contrattualistica

di **Annapaola Negri-Clementi**

In relazione al sistema normativo di riferimento e al fine di procedere con un acquisto «consapevole» da parte dell'acquirente, si possono individuare tre fasi nella compravendita di un'opera d'arte.

La prima fase attiene all'attività di **due diligence**, prodromica alla formalizzazione del contratto di acquisto. L'acquirente dovrà verificare «con la dovuta diligenza» la presenza di alcuni elementi essenziali idonei a incidere sulla identificazione-qualità del bene d'arte. Tali elementi sono: **l'autenticità e la provenienza, il titolo di acquisto e l'assenza del vincolo di dichiarazione di eccezionale interesse** apposto dal Ministero della Cultura o MiC (la c.d. «libera circolazione» internazionale).

L'acquirente dovrà, anzitutto, verificare che l'opera sia corredata da **certificato di autenticità** correttamente rilasciato da fondazioni e archivi, o da **perizie redatte da esperti universalmente riconosciuti** (expertise). È importante poi controllare che l'opera provenga da transazioni o altri trasferimenti (a titolo particolare o universale), andando a ritroso nell'individuazione dei precedenti proprietari fino, ove possibile, al momento della creazione dell'opera (acquisto a titolo originario), accertandosi che il venditore sia legittimato a disporre dell'opera e che il bene non sia gravato da pigni, sequestri o contenziosi.



Infine, verificare che l'opera possa circolare al di fuori dello Stato italiano in quanto non vincolata dal MiC perché eventualmente avente le caratteristiche di bene culturale.

La seconda fase riguarda la **redazione del contratto di compravendita**. Il contratto dovrà prevedere l'inserimento di talune clausole importanti per la tutela dell'acquirente. In particolare, dovrà contenere specifiche **clausole di garanzia**, con le quali il venditore garantisce espressamente all'acquirente, tra l'altro, l'autenticità dell'opera, di avere la piena ed esclusiva titolarità e disponibilità (anche agli effetti di cui agli artt. 1483 ss. del c.c.) e che l'opera sia immune da vizi che la rendano inadatta all'uso a cui è destinata o che ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore (artt. 1490 ss. del c.c.) e libera da pigni, gravami, vincoli pregiudizievoli o diritti di terzi di qualsivoglia natura.





Infine, qualche nota d'attenzione va spesa su due ulteriori aspetti rilevanti, ma spesso poco considerati.

Da una parte, le **clausole di garanzie relative al diritto d'autore** e, in particolare, ai diritti patrimoniali di utilizzazione economica.

Può accadere, infatti, che l'acquirente non acquisisca soltanto l'opera, ma anche singoli diritti di sfruttamento economico che possono circolare separatamente dalla proprietà materiale del bene. Tra questi, rientra il **diritto di riproduzione dell'immagine** dell'opera su cataloghi espositivi, materiali destinati al *merchandising*, siti web o profili social a fini promozionali. È importante ricordare che la **riproduzione dell'immagine** di un'opera d'arte costituisce uno dei diritti di sfruttamento economico esclusivi riconosciuti all'autore dalla Legge sul Diritto d'Autore. Salvo diverso accordo scritto tra le parti, tale diritto **non si trasferisce automaticamente** con la vendita dell'opera. Di conseguenza, se insieme all'acquisto non è stato ceduto anche il relativo diritto di riproduzione, il nuovo proprietario non potrà autorizzarne l'uso a terzi (come musei o gallerie). Saranno, invece, questi ultimi a dover richiedere una specifica licenza all'artista o ai suoi aventi causa per poter utilizzare legittimamente l'immagine dell'opera.

Dall'altra parte, la **clausola di garanzia relativa allo stato di conservazione** del bene e, quindi, la raccomandazione di allegare al contratto il cd. **condition report**.

Quest'ultimo è un documento che definisce lo stato di conservazione di un'opera d'arte, contenente tutte le informazioni sulle condizioni fisiche inclusa la descrizione dei danni, il restauro e le riparazioni eventualmente eseguite. Tale rapporto contribuisce a evitare conflitti sullo stato dell'opera ed eventuali danni che l'opera potesse avere subito prima del trasferimento della proprietà.

Infine, tornando all'analisi giuridica della compravendita, la terza e ultima fase riguarda **l'eventuale patologia del contratto** la cui gestione dipende, di nuovo, dalla redazione dello stesso. Infatti, qualora, successivamente alla compravendita, l'opera dovesse risultare «non autentica», ossia dovesse sussistere una qualsivoglia «divergenza tra il bene trasferito e il bene dedotto in contratto», l'acquirente potrà avvalersi di rimedi giuridici diversi a seconda che egli abbia o meno previsto una **clausola di garanzia di autenticità**. In sintesi, l'acquirente potrà richiedere la risoluzione del contratto per inadempimento per consegna dell'*aliud pro alio*, se l'«autenticità» è stata garantita dal venditore, o potrà esercitare **l'azione di annullamento per vizi del consenso**, se la vendita dell'opera d'arte è avvenuta senza garanzia del venditore sull'autenticità dell'opera. Tali azioni prevedono diversi termini di prescrizione e una diversa ampiezza del danno risarcibile.





Approfondimento

Passaggio generazionale dell'arte: il ruolo di trust e fondazioni

di **Carlotta Benedet e Gianluca Floriddia**

In caso di successione o donazione, le opere d'arte concorrono a formare **l'attivo ereditario del de cuius** e sono soggette alle aliquote e alle franchigie ordinarie (i.e. franchigia di un milione di Euro e aliquota del 4% per trasferimenti tra coniugi e discendenti in linea retta), fatta eccezione per l'esenzione prevista nell'ordinamento tributario italiano per i beni sottoposti a vincolo culturale ai sensi del Codice dei beni culturali.

La vera sfida nel preservare le collezioni d'arte di generazione in generazione, evitando che le stesse siano frammentate tra più eredi, o addirittura, liquidate per il pagamento delle imposte di successione, è rappresentata da una **corretta e proattiva gestione e pianificazione della successione** di tali opere.

Attendere l'apertura della successione è, infatti, la strategia peggiore, anche per il riconoscimento dell'interesse storico-culturale dell'opera che porta ad avere l'esenzione dall'imposta di successione, in quanto il procedimento non si limita ad accertare la sussistenza dei requisiti oggettivi richiesti dalla norma (opera di oltre 70 anni e artista non più vivente), ma è necessario il rilascio di una dichiarazione d'interesse culturale da parte del Ministero e la procedura è tutt'altro che immediata.

Diventa, quindi, fondamentale, che il collezionista s'interroghi sul destino delle proprie collezioni: **vuole che le stesse siano mantenute in modo unitario? Desidera che uno specifico erede, magari più appassionato, ne assuma la gestione? Intende renderle fruibili al pubblico?**

Rispondere a queste domande permette di individuare gli strumenti giuridici più idonei alla tutela e trasmissione delle opere d'arte.

Un semplice testamento, infatti, potrebbe non essere sufficiente a dirimere potenziali conflitti o a garantire una gestione unitaria delle collezioni. Le liti tra eredi per la divisione dei beni spesso portano alla "svendita" di opere importanti per soddisfare le quote di legittima, distruggendo il valore culturale ed economico della collezione nel suo insieme.

La pianificazione non è solo un esercizio di ottimizzazione fiscale, ma l'atto più alto **di tutela della propria passione e del proprio lascito culturale**, assicurando che le generazioni future possano goderne secondo la visione del collezionista.

Per superare alcuni dei limiti di strumenti tradizionali come il testamento (che resta uno strumento di pianificazione successoria fondamentale e imprescindibile da accompagnare ad altri strumenti più tutelanti per alcuni specifici asset quali le opere d'arte e gli oggetti da collezione) o la comunione ereditaria, il nostro ordinamento offre soluzioni più sofisticate e flessibili per la gestione e la trasmissione delle collezioni di opere d'arte e/o degli oggetti da collezione in generale, quali il **trust** e la **fondazione**.





Questi istituti, difatti, consentono di “segregare” le collezioni rispetto al patrimonio personale di chi se ne spoglia (il collezionista), affidandone la gestione a un soggetto terzo (il trustee nel caso di *trust*, il consiglio di amministrazione nel caso di fondazione) nell’interesse di beneficiari designati e per il perseguimento di uno scopo specifico definito fin dall’origine dal collezionista o, successivamente dai soggetti incaricati di seguire le volontà del collezionista (i.e. il trustee).

Il **trust** è uno strumento di origine anglosassone, ormai pienamente riconosciuto in Italia, che si distingue per la sua grande flessibilità. Il collezionista (disponente) trasferisce le opere a un trustee (che può essere una persona fisica di fiducia o una *trust company* professionale), il quale le amministra secondo le regole contenute nell’atto istitutivo del *trust*. Il disponente, in tal maniera, può dettare minuziose istruzioni sulla gestione, conservazione, valorizzazione ed eventuale vendita delle opere, nonché sulle modalità di godimento da parte dei beneficiari (ad esempio, figli, nipoti o una platea di appassionati). Il *trust* permette di raggiungere plurimi obiettivi:

- mantiene **l’integrità della collezione**, evitandone la frammentazione fra gli eredi (il trustee gestisce il patrimonio artistico come un *unicum*, secondo la visione del fondatore);
- garantisce una **gestione professionale** della collezione e/o in generale dei beni in *trust*, potendo nominare come trustee o come guardiano (figura con funzioni di controllo sull’operato del trustee) esperti del settore;

- offre **protezione patrimoniale**: i beni in *trust* costituiscono un patrimonio separato e non possono essere aggrediti né dai creditori del disponente né da quelli del trustee o dei beneficiari;
- offre una **fiscalità di favore in termini di imposta di successione e donazione**, in quanto in base alla normativa attuale, l’apporto di opere d’arte in *trust* – salvo diversa opzione – sconta l’imposta in misura fissa e, soltanto nel successivo momento di eventuale attribuzione dei beni ai beneficiari verrà applicata l’imposta di successione e/o donazione in misura proporzionale, calcolata in base al rapporto di parentela intercorrente tra disponente e beneficiari e applicando aliquote e franchigie in vigore al momento di assegnazione dei beni.

Stante l’attuale normativa fiscale, qualora le collezioni d’arte trasferite al trustee non siano mai assegnate ai beneficiari del *trust*, le stesse possono essere **unitariamente tramandate di generazione in generazione** senza mai scontare le imposte di successione e/o donazione e garantendone una gestione unitaria e basata sulla volontà del disponente-collezionista.

Alternativa al *trust* può essere l’istituzione di una **fondazione** quale la c.d. “**fondazione di famiglia**”, ossia un ente dotato di personalità giuridica, che persegue uno scopo non lucrativo.





Se l'obiettivo del collezionista è non solo la tutela del proprio patrimonio artistico, ma anche la sua valorizzazione a beneficio della collettività (ad esempio, aprendo la collezione al pubblico, organizzando mostre, sostenendo giovani artisti, etc...), la fondazione può rappresentare la scelta ideale in quanto permette di cristallizzare la volontà del fondatore in uno statuto, assicurando la perpetuazione della sua visione nel tempo (oltre a consentire, analogamente al **trust**, una gestione unitaria della collezione e l'affidamento della stessa a un organo amministrativo competente formato, ad esempio, da professionisti del settore). Sul piano fiscale, analogamente al **trust**, anche le fondazioni possono beneficiare di un regime agevolato, soprattutto qualora acquisiscano la qualifica di Enti del Terzo Settore.

La scelta tra **trust e fondazione** dipende dagli obiettivi specifici del collezionista: il **trust** offre sicuramente maggiore riservatezza e flessibilità gestionale e di attribuzione dei beni, ed è spesso preferito per la tutela di interessi prettamente familiari; la fondazione ha una vocazione più pubblicistica e filantropica, ideale per chi desidera lasciare un segno duraturo nella comunità. Nulla vieta l'utilizzo congiunto dei due strumenti, ossia la possibilità che il trustee istituisca una fondazione al verificarsi di determinate circostanze (quale ad esempio l'assenza di eredi tra i beneficiari del **trust**). In entrambi i casi, una consulenza legale e fiscale specializzata è imprescindibile per costruire una soluzione su misura che possa proteggere e valorizzare un patrimonio unico come una collezione d'arte.

Get exclusive content. Follow us on





Ready
to **go**
beyond?