

STRATEGIE DI POSIZIONAMENTO

Lo stato dell'arte

*La consulenza dedicata sta uscendo
dalla nicchia: sempre più studi creano team interni
al settore e organizzano eventi artistici*

di **Cristina Melegari**

SEMPRE PIÙ SPESSO GLI STUDI LEGALI vogliono abbinare il proprio brand all'arte. Due le declinazioni principali di questa tendenza: la sponsorizzazione di un evento o un'opera artistica, per beneficiare del ritorno mediatico, a prescindere che lo studio si occupi di diritto dell'arte o meno; la creazione di un posizionamento mirato sul settore per valorizzare le competenze specifiche dello studio. Un fermento che nasce certamente da un forte interesse personale del professionista.

Allo stesso tempo pare giustificato, per quanto i mandati medi non siano particolarmente ricchi, dal dinamismo dell'industria dell'arte che in questi anni ha allargato il proprio raggio d'azione, sulla scia dello sviluppo anche dei servizi consulenziali di investimento. Il cliente "artistico" non corrisponde più soltanto al privato artista/collezionista, ma oggi hanno acquisito sempre maggiore importanza e capacità di spesa i musei, le fondazioni, le istituzioni culturali, le gallerie d'arte e le case d'asta internazionali. Inoltre, fanno il loro ingresso nel mondo dell'arte anche nuovi soggetti quali le istituzioni finanziarie e le banche private, i trustees e i

fiduciari, le aziende e le istituzioni pubbliche.

Ecco che la consulenza legale dedicata all'arte sta uscendo dalla sua dimensione di nicchia diffondendosi nelle scelte di posizionamento sul mercato di un numero crescente di studi.

Aumenta la complessità

Si possono individuare due principali trend di consulenza in atto. Da un lato, i soggetti che popolano questo mercato — collezionisti, fondazioni, artisti, intermediari e trasportatori di opere — si dimostrano sempre più attenti al rispetto della regolamentazione, complici alcune nuove normative e sanzioni più dure per chi le viola. All'interno dell'Arma dei Carabinieri si trova il Nucleo di tutela del patrimonio culturale, che negli ultimi 50 anni ha potenziato notevolmente la propria attività sul territorio, oltre che le tecniche di intervento. Dall'altro, le operazioni al suo interno si mostrano sempre più articolate: se prima per la compravendita di un'opera bastava una semplice pattuizione orale, oggi l'aumento dei fattori di complessità richiede l'intervento di avvocati esperti e specializzati. Ma attenzione, avvisa Alberto Sara-



valle, responsabile del focus team arte e beni culturali di **BonelliErede**, «per sapersi muovere nel mondo dell'arte occorre comprendere le logiche ivi sottese e creare una solida rete di contatti con i soggetti coinvolti». Si tratta quindi di un campo in cui l'avvocato si trova più che mai a dover lavorare con esperti esterni fin dalle fasi iniziali. Solo conoscendo il mondo dell'arte dall'interno si possono capire le problematiche che vi sorgono. Come spiega Maria Grazia Longoni Palmigiano, che guida il team arte di **Lca**: «È necessario farsi affiancare da esperti d'arte fin dalla fase di due diligence iniziale, in modo da poter avere un parere completo anche su aspetti su cui l'avvocato non ha le necessarie competenze, come l'autenticità e lo stato di conservazione di un'opera».

In generale il comparto attira mandati non particolarmente redditizi per gli studi, in quanto coinvolgono maggiormente soggetti privati ovvero enti senza scopo di profitto, che rimangono molto sensibili ai costi della consulenza.

I mandati ricorrenti

Nel contesto di espansione e di aumentata com-

plessità, l'avvocato viene sempre più percepito come un alleato fondamentale nella gestione degli affari. Secondo Giuseppe Calabi, name partner di **Cbm**, uno dei mandati classici consiste nell'assistenza al collezionista nel passaggio generazionale della propria collezione. In questa occasione viene spesso consigliata la costituzione di un trust o di una fondazione e viene posta grande attenzione sull'individuazione della corretta provenienza e sul valore delle opere. Quest'ultimo, infatti, può variare per una serie di fattori esterni quali la morte dell'artista ovvero la circostanza che l'opera sia stata vincolata dallo Stato come bene culturale. Alle questioni legate alla valorizzazione della collezione, si aggiungono temi di natura successoria e fiscale: tutti questi aspetti devono essere presi in considerazione per evitare rischi.

Una tipologia di mandato ricorrente consiste nell'assistenza ai clienti che intendano esportare le opere appartenenti alla loro collezione, al fine di esporle in mostre o venderle. Il valore economico di un'opera offerta su mercati stranieri (Londra, New York o Hong Kong) aumenta rispetto alla valutazione della stessa sul mercato italiano. L'esportazione di un'opera, tuttavia, rimane un'operazione delicata. Gli uffici esportazione del Ministero per i beni e le attività culturali, competenti al rilascio degli attestati di libera circolazione infra-Ue, o delle licenze d'esportazione fuori dall'Unione europea, possono negare il permesso, con conseguente notifica dell'opera. Su questo tema le nuove linee guida in materia di esportazione hanno fornito preziose indicazioni, mentre la riforma legislativa del codice dei beni culturali nel 2017 ha favorito in Italia la circolazione internazionale dell'arte moderna e contemporanea. Un'altra attività centrale per il settore rimane la contrattualistica. Tutt'altro che standard, i contratti di compravendita di opere d'arte necessitano uno studio approfondito della situazione concreta. «Per esempio – racconta Calabi – i contratti che riguardano opere "concettuali" pongono di-



Giuseppe Calabi



Maria Grazia Longoni



Alberto Saravalle

verse problematiche in caso di vendita o trasferimento». Si tratta opere ideate dall'artista, ma concretamente eseguite da un soggetto terzo. In questo caso occorre un certificato che comprovì l'esecuzione dell'opera sotto le scrupolose indicazioni dell'artista. Ma cosa succede se si vuole vendere o spostare l'opera concettuale? La stessa potrebbe essere replicata per l'acquirente sempre sotto il controllo dell'artista, ma allora, per mantenerla unica, il venditore deve distruggere quella in suo possesso. Questi aspetti, in tutta evidenza, necessitano di una puntuale contrattazione. Gli studi assistono anche i musei nelle trattative e stipule di contratti per il prestito, e successiva restituzione, delle opere d'arte. Per le gallerie private, invece, si occupano spesso di fornire la migliore cornice contrattuale nelle operazioni di compravendita. Inoltre, sorgono problemi legati al diritto d'autore, per quanto riguarda la pubblicizzazione e promozione di mostre di artisti contemporanei. In questi casi occorre ottenere l'autorizzazione alla riproduzione delle immagini, con contestuale richiesta all'artista, se ancora in vita, ovvero alla Siae. Qualora quest'ultima non sia la titolare del potere autorizzativo, diventa fondamentale costruirsi una rete di contatti che permetta di risalire all'artista o a chi ne fa le veci.

Le tendenze future

Da qui in avanti ci si dovrà aspettare una maggiore consapevolezza da parte degli operatori del comparto.

In particolare, secondo Saravalle di BonelliErede, il collezionista privato si aprirà a nuove aree di consulenza legale più strutturata, mentre le fondazioni e i musei privati guarderanno sempre di più alle "collezioni corporate", ossia le collezioni di patrimoni aziendali, che portano a problematiche completamente differenti rispetto a quelle private. Longoni Palmigiano di Lca segnala invece il crescente interesse nei confronti degli aspetti finanziari del settore, con relativo aumento di c.d. *art lending*, ovvero finanziamenti concessi sulla base del valore di un'opera d'arte. «Un'altra tendenza che lo studio sta intercettando – aggiunge Longoni Palmigiano – riguarda il crescente coinvolgimento di profili penalistici, legati a vicende di acquisti incauti, truffe e circonvenzioni d'incapace». Gli esperti, infine, non escludono che il legislatore interverrà nel breve periodo nella materia.

Rimangono ancora diversi fronti aperti, primo fra tutti l'intricato e poco favorevole sistema normativo in cui si devono muovere i donatori di opere d'arte. ■