



EREDITÀ D'ARTE

UN PREZIOSO PASSAGGIO GENERAZIONALE

I patrimoni artistici personali sono ricchezze che dovrebbero ricevere maggiore attenzione dai loro possessori, sia nella gestione che nel momento del trasferimento agli eredi

DI ALESSANDRO PIU

Collezionare opere d'arte, design, antiquariato è una passione che riscuote un successo crescente nel mondo. Secondo il The Global Art Market Report 2019 di Ubs-Art Basel, il volume di vendite d'arte a livello globale si è attestato a 67,4 miliardi di dollari nel 2018, con una crescita di circa il 6% rispetto all'anno precedente. Possedere quadri o oggetti di valore può però tramutarsi in un problema nel momento del passaggio generazionale, ossia del trasferimento agli eredi. Soprattutto perché in pochi vi arrivano preparati. Secondo **Andrea de' Mozzi**, equity partner di Pedersoli Studio Legale, in Italia troppo spesso non c'è consapevolezza dei patrimoni artistici personali "né di quantità né di valore e il tema emerge proprio in fase successoria o di cessione. Chiunque abbia



Andrea de' Mozzi
Equity partner
Pedersoli Studio Legale

beni classificabili come opere d'arte dovrebbe farne un inventario e aggiornarlo periodicamente". Questo deficit di consapevolezza ha spinto Pedersoli Studio Legale ad avviare un ciclo di incontri in studio dedicati ai suoi clienti: "Vogliamo aumentare la loro consapevolezza sulle tematiche connesse al possesso di opere d'arte" ha spiegato de' Mozzi nel corso di un'intervista rilasciata a WSI sul tema del passaggio generazionale di opere d'arte.

Dott. de' Mozzi, come vengono trattate le opere d'arte nell'ambito della successione ereditaria? Rientrano nel calcolo della quota di legittima?

"Sì, concorrono alla successione ereditaria e rientrano nel calcolo della quota di legittima. Il loro valore corren-

Vendere con l'aiuto di un advisor

te concorre di principio a formare l'asse ereditario tassabile. Peraltro, l'attivo imponibile può essere maggiorato forfetariamente del 10% per includere le opere d'arte, fatta salva la possibilità di presentare un inventario per provare che tali opere hanno un valore inferiore alla forfetizzazione. Per le opere d'arte già sottoposte a vincolo e su quelle trasferite a favore di fondazioni utilizzate per lo svolgimento delle attività statutarie, è invece prevista l'esenzione dall'applicazione dell'imposta di successione".

Che strade ci sono per trasferire agli eredi un patrimonio artistico?

"Si può trasferirlo tramite donazione e lascito testamentario, oppure con il conferimento a entità giuridiche. Tra queste il Trust, il cui presupposto giuridico è il trasferimento dei beni al trustee che può solo impiegarli per il perseguimento dello scopo del trust, a favore e nell'interesse dei beneficiari. Tra i vari scopi vi possono essere la conservazione e l'arricchimento della collezione, la cessione di una o più opere o l'individuazione di soggetti interessati a esporle. Vi è poi la società 'di famiglia' che ha lo scopo di valorizzare la collezione, sia attraverso la sua esposizione sia, eventualmente, con acquisti e cessioni di opere. In tal caso, non si verifica uno 'spossamento' delle opere, in quanto il collezionista - e i suoi eredi - mantengono quote della società intestataria della collezione. È infine diffuso l'uso del Family Art Charter - di regola accompagnato da un 'Family Mission Statement' e da una 'Collection Management Policy' - una sorta di accordo-quadro che bilancia le varie istanze all'interno della famiglia, individua valori, regole, procedure decisionali e modalità di gestione della collezione, al fine anche di prevenire eventuali conflitti familiari o indicare come gestirla".

E se non ci sono eredi o gli eredi non sono interessati?

"Normalmente si costituisce una fondazione, per atto pubblico o per testamento. I fondatori conferiscono, in modo definitivo e irrevocabile, il patrimonio in favore

Il passaggio generazionale di patrimoni d'arte non è l'unico tema che i possessori di questi beni si possono trovare ad affrontare. Anche la vendita, infatti, ha le sue specifiche problematiche e soluzioni. "La prima è la scelta del canale - spiega Andrea de' Mozzi, equity partner di Perdersoli Studio Legale a WSI - il quale può essere pubblico o privato. La vendita pubblica favorisce la visibilità delle opere, consente d'individuare correttamente - grazie al coinvolgimento degli esperti delle case d'asta - il prezzo di riserva, sotto il quale non devono essere vendute. Dall'altro, la risonanza mediatica delle vendite pubbliche potrebbe penalizzare il prezzo di mercato delle opere qualora le stesse dovessero rimanere invendute. Entrambe le tipologie di vendita hanno in comune il rischio che emergano problemi di trasparenza legati alle opere: è opportuno pertanto che, al di là del supporto assicurato dalle case d'asta e dai galleristi o dalle garanzie ottenute dal venditore, l'acquirente svolga una vera e propria due diligence sul bene artistico, richiedendo tutta la relativa documentazione e coinvolgendo advisor che, anche per questo motivo, ricoprono un ruolo di sempre maggior peso".

della fondazione e perdono qualsiasi prerogativa e obbligo sullo stesso".

67,4

MILIARDI DI
DOLLARI È
IL VOLUME
RAGGIUNTO DALLE
VENDITE D'ARTE A
LIVELLO GLOBALE
NEL 2018

Come si svolge il processo e che ruolo gioca lo studio legale?

"Lo studio assiste i clienti tipicamente in occasione di passaggi generazionali o di vendite di opere. Nel primo caso il supporto prevede l'identificazione del migliore strumento per raggiungere gli obiettivi perseguiti alla luce delle esigenze evidenziate (trasmissione testamentaria, lascito a fondazione, istituzione di trust), tenendo sempre monitorato il profilo della protezione del patrimonio e quello della fiscalità dello strumento adottato. Quindi, si passa alla predisposizione dei relativi accordi ed atti che devono tener conto degli scenari che il futuro potrebbe riservare e, non da ultimo, si rende la struttura prescelta inattuabile dinanzi a eventuali pretese di terzi. Nel caso di cessione di un'opera, innanzitutto il venditore ha necessità di sapere se l'eventuale profitto abbia una rilevanza fiscale. Sotto questo profilo, va definito se il venditore si qualifichi come commerciante d'arte, speculatore occasionale (con rilevanza fiscale dei proventi) o collezionista (nel qual caso nessuna imposta è dovuta). Una volta definito questo aspetto, l'assistenza si sposta sulla predisposizione del contratto di compravendita, ove particolare rilevanza assume la garanzia specifica in merito all'autenticità e alla provenienza dell'opera. Se le garanzie rese si rivelano false o incomplete, l'avvocato è chiamato a tutelare gli interessi del cliente nei vari ambiti, incluso il caso in cui emergano profili penali". ●

Oggi c'è poca consapevolezza dei patrimoni artistici personali. Chiunque abbia beni classificabili come opere d'arte dovrebbe farne un inventario e aggiornarlo periodicamente