ÆS

ARTS+ECONOMICS

N°1
LUGLIO 2018

ÆS

ARTS+ECONOMICS
N°1
LUGLIO 2018

TRIMESTRALE

Supplemento de Lamiafinanza.it
Testata registrata presso il Tribunale di Milano n° 775 del 15 dicembre 2006
CBS Associati Srl
Sede legale: viale Premuda 46, 20129, Milano
© 2018 CBS Associati Srl

A CURA DI

Alessia Panella e Franco Broccardi

COMITATO EDITORIALE

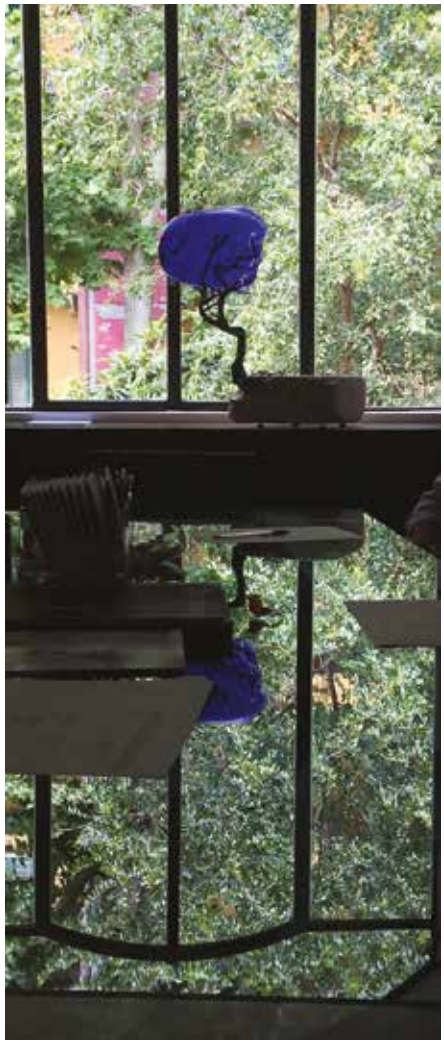
David Blei (presidente AIMIG), Fabrizio Di Marzio (consigliere di Cassazione), Fabrizio Orsi (direttore finanziario Galleria Continua), Irene Sanesi (presidente Fondazione per le arti contemporanee in Toscana – Centro Pecci Prato), James Snyder (direttore emerito Israel Museum of Jerusalem), Gemma Testa (presidente ACACIA).

COORDINAMENTO EDITORIALE

Paola Gribaudo

IN COLLABORAZIONE CON

CON IL CONTRIBUTO DI



BBS-Lombard e **Alessia Panella Law firm** si occupano di economia, diritto, gestione e fiscalità della cultura ed erogano servizi di consulenza, assistenza e formazione per musei, imprese culturali, gallerie d'arte, fondazioni e per la pubblica amministrazione.

MILANO
Viale Premuda 46
+39 02 7788631

PRATO
Via del Carmine 11
+39 0574 621208

ROVIGO
Via X Luglio 17
+39 0425 200056

---

bbs-lombard.com
alessiapanellalaw.com

info@bbs-lombard.com
avva.panella@gmail.com

INDICE / INDEX

06 – ÆS Un nuovo mercato è possibile? / 07 A new market is possible?

09 – Marco Trevisan – Il mercato globale: la piazza italiana a confronto con i grandi centri e il futuro delle case d'asta / 17 The global market: the italian scene in comparison with the main centers and the future of the auction houses.

25 – Pietro Vallone – Arte contemporanea: un fenomeno economico globale / 31 – Contemporary art: a global economic phenomenon.

38 – Stefano Contini e Sonia Farsetti - L'occhio di chi vede: due brevi interviste a professionisti del settore / 45 Stefano Contini and Sonia Farsetti - The eye of who sees: two short interviews to professionals.

52 – Mauro Stefanini – Gallerie d'arte, imprese culturali / 54 – Art galleries, cultural enterprises.

57 – Fabrizio Orsi – Diritto di seguito e mercato dell'arte: conosciamo bene questi argomenti? / 64 – Resail right (*droit de suite*) and art market: do we know about these topics?

72 – Alessia Panella – Il mandato senza rappresentanza: *fictio juris* o doppia cessione? / 80 – Mandate without representation: *fictio juris* or double sale?

89 – Attilio Meoli – Le case d'asta del futuro? Tra online e tradizione / 96 – Auction houses in the future: between online presence and tradition.

104 – Franco Broccardi – Un nuovo mercato è possibile! /109 – A new market is possible!

UN NUOVO MERCATO È POSSIBILE?

ÆS

Il raffronto del mercato italiano con i mercati internazionali, le normative internazionali, il diritto di seguito e «tutto quanto fa spettacolo» nel mondo economico dell'arte internazionale. Una analisi della situazione del mercato italiano e di ciò che aiuta o rallenta un settore potenzialmente trainante. Quello che c'è da fare e chi potrebbe farlo.

La creazione di valore passa dall'esposizione delle opere, dalle mostre, dal lavoro delle gallerie, dalle vendite in aste ma pure dalla professionalità di chi ogni giorno studia, supporta, fa crescere e promuove l'arte.

Il primo numero della nostra rivista, dopo la presentazione del n° 0, è dedicato alle norme, fiscali e giuridiche, che regolano le transazioni e soprattutto alla richiesta di modifica della normativa esistente: unica possibilità di dare un futuro possibile al mercato dell'arte in Italia.

Partiamo da qui perché se è vero che artisti e collezionisti/musei rappresentano il punto di partenza e di arrivo dell'arte, sono rispettivamente la macchina e chi la guida, tutto ciò che ci sta in mezzo ne è il motore, qualcosa di imprescindibile al funzionamento del sistema.

Gallerie e case d'asta sono, ognuno con il proprio ruolo, elementi fondamentali del mercato. Qui oggi ne approfondiamo il funzionamento, le norme fondamentali, le criticità che ne frenano uno sviluppo potenzialmente importante. E per fare qualche proposta.

A NEW MARKET IS POSSIBLE?

ÆS

The comparison of the Italian market with international markets, international regulations, the right of continuation and «everything that makes show« in the economic world of international art. An analysis of the situation of the Italian market and of what helps or slows down a potentially leading sector. What there is to do and who could do it.

The creation of value goes from the exhibition of the works, from the exhibitions, from the work of the galleries, from sales to auctions but also from the professionalism of those who study, support, grow and promote art every day.

The first issue of our magazine, after the presentation of the n ° 0, is dedicated to the tax and legal regulations, which regulate the transactions and above all the request to modify the existing legislation: the only possibility to give a possible future to the art market in Italy.

Let's start from here because if it is true that artists and collectors / museums represent the point of departure and arrival of art, are respectively the car and the driver, all that is in the middle of it is the engine, something essential to the operation of the system.

Galleries and auction houses are, each with its own role, fundamental elements of the market. Here today we examine its functioning, the fundamental norms, the critical issues that hamper its potentially important development. And come forward with some proposals.

IL MERCATO GLOBALE: LA PIAZZA ITALIANA A CONFRONTO CON I GRANDI CENTRI E IL FUTURO DELLE CASE D'ASTA

Marco Trevisan[1]

Dopo alcuni anni di difficoltà, il mercato dell'arte ha segnato una ripresa a fine 2017. E tale crescita è stata trainata dagli Stati Uniti, dalla Cina e dal Regno Unito, che insieme rappresentano l'83% dell'intera torta. Questo secondo il *report* di Art Tactic. Le gallerie detengono il 53% del valore totale, mentre il 47% è nelle mani delle case d'aste che, nel 2017, hanno aumentato le loro quote di + 4%.

I mercati principali continuano sempre ad essere gli stessi, con gli Stati Uniti che rappresentano da soli il 42 % delle vendite, la Cina al secondo posto con il 21% e il Regno Unito al 20%. Ma dire Stati Uniti e Regno Unito significa

[1] Già Managing Director di Christie's Italia, consulente di istituzioni e fondazioni, tra le quali la Fondazione Alberto Peruzzo, lo IED, e Lendlease per il progetto post Expo Milano 2015

essenzialmente dire **New York** e **Londra:** le aste battute lo scorso anno dalle principali case d'asta in queste due città hanno fatto registrare un incremento del +61.6% rispetto al 2016, ponendo fine così ad un ciclo negativo durato due anni (2015-2016) che aveva visto un calo rispetto al picco del 2014. La Grande Mela da sola ha chiuso il 2017 con un +72.4%, seguita da Londra con un +32.9%.
Questo conferma due *trend* in atto ormai da anni nel mercato, al netto di temporanei rallentamenti: che c'è una **forte polarizzazione** delle transazioni nelle principali città sedi d'asta e di importanti gallerie – in primis New York e Londra, seguite da Pechino, Hong Kong e città come Dubai – e che gli HNWI (*High Net Worth Individuals*, con patrimoni sopra il milione di dollari), ed ancora di più i *Very* e gli Ultra HNWI (sopra i 5 e i 30 milioni) considerano sempre di più l'investimento in arte e in *collectibles* come indispensabile nella diversificazione del loro portafoglio, e non solo (+3,5% sul 2016 per gli Ultra HNWI). I due *trend* sono ovviamente correlati, perché i grandi compratori tendono ad andare a comprare sui «grandi mercati», e tutto ciò ha anche una spiegazione sociologica che influenza i gusti. Il fatto che il mercato abbia visto nell'ultimo decennio un forte aumento dei prezzi - specie in asta -, oltre che un aumento dell'interesse per l'arte contemporanea e un crescente numero di paesi dai quali provengono i nuovi compratori, ha creato un circolo – virtuoso o vizioso che sia – per il quale molti nuovi ricchi hanno cercato **accreditamento sociale** comprando arte, è esplosa la domanda all'esplodere dell'economia dei paesi BRIC, e l'unico filone d'arte in grado di soddisfare questa domanda in tempi rapidi è stato quello dell'arte contemporanea. Troppo lento, complesso, arido di grandi pezzi disponibili, e bisognoso di ricerca e pazienza, al confronto, è il dipartimento di dipinti antichi, ad esempio, ma anche quello dell'800 e dei primi del '900. Inoltre questo ha fatto crescere le vendite delle opere sopra il milione di dollari, portando le grandi case d'asta a posizionarsi soprattutto nella fascia alta. Negli ultimi anni, le opere sopra 1 milione di dollari hanno rappresentato l'1% delle transazioni, l'1% degli artisti, ma più del 50% dei valori totali. E la crescita è stata del 400% in 10 anni,

anche se il 90% delle opere vendute sta sotto i 50 mila euro. Questo tra l'altro crea una forte **dicotomia,** dove i grandi valori trainano tutti i *report* del mercato (vedi, ad es., i 450 milioni spesi per il *Salvador Mundi*), ma dove il volume delle transazioni risiede altrove. L'Italia è un esempio classico di questo contrasto, contando in media nel mercato per un 1% in termini di valori, ma più del 5% considerando solo il numero di transazioni.

Risulta utile fare un passo indietro e ricordare i **motivi** che portano all'acquisto di opere d'arte. Le maggiori motivazioni che portano a diventare collezionisti risiedono storicamente in tre macro categorie di interesse: per piacere e interesse personale, per prestigio sociale, per investimento o speculazione finanziaria.

Il 3% dei collezionisti (*Artactic*, *Deloitte*, 2014) afferma che il motivo principale è solo per investimento, il 21% per puro piacere, il 76% per piacere ma con un occhio all'investimento. Tra i nuovi collezionisti HNWI, il 60% dice di farlo per desiderio di appartenenza sociale, quindi arte come *status symbol*.

Credo sia in effetti utile considerare l'Europa e gli Stati Uniti da una parte, ed i paesi economicamente emergenti dall'altra. Nel primo caso, l'acquisto è un misto di interesse personale genuino, che comunque di solito c'è, di attenzione all'investimento e di affermazione sociale, nel secondo caso prevale quest'ultimo aspetto.

È negli anni cambiato il modo di collezionare e il meccanismo di attribuzione del valore, e questo ha cambiato anche le metodologie ed i canali d'acquisto. Tornando al discorso di poc'anzi, il mercato si è polarizzato sulle due/tre piazze principali, capaci di attrarre l'interesse di tutti i nuovi mercati, e di dare valore aggiunto alle stesse opere: una «*evening sale*» a New York di *Post War and Contemporary* accresce il prezzo di martello di – probabilmente, anche se è difficile da dimostrare/quantificare – almeno un 10/15%, rispetto ad un'asta in una città che non sia una di quelle tre o quattro di riferimento. Le aste importanti stesse - in primis le *evening sale* di New York e Londra di arte moderna e contemporanea - sono diventate dei *brand*, dove esserci e comprare, e questo è successo dopo

che le grandi gallerie e Christie's e Sotheby's avevano già raggiunto lo status di brand. In tutto questo l'Italia gioca un ruolo di supporto, di comprimario, talvolta importante ma comunque di seconda fascia. Ed il fatto che i due player principali abbiamo ridotto drasticamente negli anni il numero di aste nel nostro paese, ha solo in parte a che fare con la diminuzione della capacità di acquisto dei collezionisti locali, e delle problematiche fiscali e burocratiche – che pur pesano. Si sconta un **cambiamento globale del modello mercato**, con nuovi flussi, nuovi compratori, il cambiamento degli interessi e delle motivazioni. Ed in questo meccanismo, le grandi opere lasciapassare per l'entrata al club dei maggiori collezionisti mondiali, le «*trophy works*» - che trainano i valori globali del mercato - vanno comprate alle grandi aste nelle metropoli internazionali.
Se a tutto questo si aggiunge una situazione burocratica e fiscale incerta e/o penalizzante, il mercato sposta il suo baricentro altrove. È significativo pensare anche al fatto che vi siano alcuni italiani che comprano alle aste internazionali, specie a Londra, e che tengono all'estero le opere, temendo poi di non riuscire più a valorizzarne la vendita nel caso in cui vogliano in un secondo momento alienare, e comunque per migliori condizioni che trovano in altri paesi. Il paradosso è evidente, con una politica economico-culturale italiana che mira al conservatorismo e al non depauperamento del patrimonio, ottenendo spesso un effetto contrario. Ed un quadro più chiaro riguardante i termini e le modalità per i proventi derivanti dalla cessione di opere d'arte, potrebbe dare più sicurezza e punti fermi. Si potrebbe dire, al riguardo, che essendo il mercato fortemente dicotomico – con moltissime transazioni sotto i 100.000 euro, e con picchi sopra i 10 milioni che trainano i valori di tutto il mercato – paradossalmente l'atmosfera che si respira attorno alle condizioni fiscali influenza di più i valori non enormi, che rispondono ad altre dinamiche come dicevamo. Riguardo alla dicotomia e al fatto che ci siano due realtà completamente diverse nel mercato, basti pensare che il valore totale delle opere vendute a oltre 10 milioni di dollari sono aumentate del 148% in 10 anni e del 125% su base annua nel 2017.

Per quanto riguarda le grandi case d'asta, non è sempre detto che le vendite con prezzi a 7 o 8 zeri siano quelle più redditizie. Questo perché la forza contrattuale di chi vende i capolavori è maggiore, si entra spesso nella sfera di speciali servizi finanziari offerti, i costi di marketing e comunicazione sono alti. Negli ultimi anni le maggiori case d'asta hanno cercato un riposizionamento su quello che viene definito il *middle market*, dopo che hanno fatto molto rumore gli acquisti sopra i 100 milioni di dollari, ma che in termini di margini e commissioni portano meno agli intermediari rispetto a 100 vendite da 1 milione ciascuna. Certo, il *middle market* è diverso per ogni realtà (per Christie's e Sotheby's si parla del *range* 100mila/1 milione, per altri è un pò più basso). E va tenuto conto anche che vendite come quelle del *Salvador Mundi*, o precedentemente di Picasso (*Les Femmes d'Alger*) e del Modigliani (*Nu Couché*), sono grandi investimenti pubblicitari per gli operatori, che contribuiscono a rafforzare il mito del *brand*, e quindi sono cruciali.

Ma quello che è chiaro a tutti è che il *middle market* non va dimenticato, e che il livello di ingresso e l'online sono un mercato assolutamente da non sottovalutare, non solo per entrare in contatto con nuovi clienti e promuovere «nuove linee di prodotto», ossia artisti meno affermati, ma anche per sperimentare formule nuove di business e nuovi mercati. Christie's e Sotheby's hanno più di 15 milioni di visitatori online l'anno, i nuovi registrati sono spesso sopra il 30%, ed hanno nella maggior parte dei casi meno di 45 anni. È evidente come sia un canale per coltivare nuovi clienti in un contesto, quello delle aste di alto livello, dove è difficile che ciò accada. E considerando i valori generali del mercato online, seppure non altissimi in valore assoluto, stanno crescendo a ritmi costanti: tale mercato ha registrato una crescita negli ultimi cinque anni pari al 72%, raggiungendo un valore stimato di 5,4 miliardi di dollari nel 2017, e per il *report Hiscox* (il più attendibile sull'argomento) varrà circa 20 miliardi nel giro di pochissimi anni.

È comunque evidente come il **ruolo degli intermediari** del mercato (case d'asta, gallerie, art advisor), si stia modificando rapidamente. Da un lato i servizi

offerti dalle case d'asta diventano sempre più ricchi, specie quelli di tipologia finanziaria, per un gioco di competizione e di domanda/offerta. Dall'altro, nel lungo periodo e in quest'era dove il digitale acquisisce sempre maggior importanza, così come la *sharing economy*, le aggregazioni online di collezionisti potrebbero portare ad una situazione in futuro nella quale si moltiplicheranno gli scambi diretti. Realtà come *Collectrium*, *Independent Collectors*, ed altre, che aggregano su portali **collezionisti sempre più consapevoli e informati** e sempre meno propensi ad affidarsi a terzi in maniera acritica, potrebbero essere l'antefatto che prepara ad un mercato dove chi cerca certe opere e sa in mano a chi stanno, si rivolgerà direttamente a quest'ultimo. Gli intermediari si devono evolvere per forza di cose, per non rischiare di essere tagliati fuori. Il fatto che Christie's abbia acquistato *Collectrium* nel 2015 è sintomo anche del fatto che i grandi *player* stiano cercando di capirne di più. *Collectrium* è *portale leader* nel «*collection management*» in digitale, dove si possono caricare e gestire immagini e informazioni delle opere, dove grazie a una rete estesa di partner si possono avere servizi in tempo reale, ma soprattutto dove – grazie ad una database simile a quello di *Artnet* che incrocia i dati di migliaia di aste – si può avere un'idea del valore della propria collezione aggiornato quotidianamente.

È già evidente come le grandi case d'asta siano sempre più società di servizi, dove la mera compravendita rappresenta solo il contesto. Le garanzie sulle opere con valori importanti rientrano sempre più nelle proposte contrattuali di vendita, spesso con il supporto di società finanziarie terze parti. Ma a volte vengono richiesti dai clienti anche anticipi, e addirittura compartecipazione agli utili. Georgina Adam, famosa giornalista di settore del *The Art Newspaper* e del *The Financial Times*, a inizio 2018 ha predetto che «Il prezzo astronomico del *Salvador Mundi* rinforzerà ulteriormente l'intera arte come settore d'investimento, con i finanzieri che si interesseranno al mercato dell'arte molto più di prima. Si conferma l'inesorabile diffusione delle garanzie e l'impiego crescente di complicati accordi finanziari nel caso dei lotti più cari. E le garanzie, che finora erano limitate soprattutto

al settore moderno e contemporaneo, si stanno gradualmente estendendo ad altri ambiti come quello della pittura antica. Per quanto riguarda le gallerie, abbiamo sentito molto parlare della chiusura di gallerie di medie dimensioni per numerosi fattori: minore frequentazione, obbligo di partecipare alle fiere d'arte finanziariamente non sostenibile dagli attori più piccoli e affitti in crescita nelle grandi città. Penso che questa tendenza sia destinata a mantenersi, con gli attori principali che diventeranno sempre più grandi, sempre più globalizzati e che sottrarranno artisti ai soggetti più piccoli. Il settore delle gallerie medie dovrà individuare soluzioni alternative». Quindi da un lato le case d'asta offriranno **sempre più servizi vari** – non solo finanziari, sempre più complessi, ma anche restauri, piani di marketing, di valorizzazione, consulenze sulla gestione, etc., e lo sviluppo delle trattative private è tra questi - e dall'altra le gallerie, che non siano tra le «blue chips», dovranno sempre più reinventarsi, con spazi condivisi, progetti in collaborazione, e valorizzazione e promozione di alcuni artisti. Anche perché è bene ricordare quella che è la differenza principale tra la maggior parte delle gallerie di arte contemporanea e le case d'asta, ossia che le prime si rivolgono principalmente al mercato primario (quello che ha a che fare con il primo ingresso nel mercato di un'opera, relazionandosi direttamente con gli artisti), le seconde al mercato secondario (che riguarda i passaggi successivi delle opere, spesso con l'artista non più vivente). Quindi si può prevedere, e da un lato auspicare, che le case d'asta offriranno sempre più servizi complessi nel mercato secondario, inarrivabili per la gran parte delle gallerie, e dall'altro che le gallerie torneranno alla loro missione principale, la ricerca, la valorizzazione e la promozione di alcuni artisti, e l'approfondimento su alcuni filoni e alcuni temi, lavoro di attenzione e contenuti che le case d'asta non possono fare. Il tutto in uno sviluppo qualitativo e quantitativo dell'offerta ai collezionisti, nel tentativo anche di controbilanciare il rischio della ricerca autonoma dell'informazione e delle controparti contrattuali da parte degli stessi, con il conseguente salto dell'intermediazione, che dovrà quindi affinarsi, arricchirsi e rendersi più «attraente» e utile.

THE GLOBAL MARKET: THE ITALIAN SCENE IN COMPARISON WITH THE MAIN CENTERS AND THE FUTURE OF THE AUCTION HOUSES

Marco Trevisan[1]

After some difficult years, the art market marked a recovery at the end of 2017. And this growth was driven by the United States, China and the United Kingdom, which together represent 83% of the entire cake. This according to the report by Art Tactic. The galleries hold 53% of the total value, while 47% is in the hands of auction houses that, in 2017, have increased their shares by + 4%. The main markets continue to be the same, with the United States accounting for only 42% of sales, China ranked second with 21% and the United Kingdom at 20%. But to say the United States and the United Kingdom means essentially

[1] Former Managing Director Christie's Italia, consultant of institutions and foundations (Alberto Peruzzo, IED, e Lendlease - post Expo Milano 2015)

saying **New York** and **London**: auctions beaten last year by the main auction houses in these two cities showed an increase of + 61.6% compared to 2016, thus ending a negative cycle which lasted two years (2015-2016) which had seen a decline compared to the peak of 2014. The Big Apple alone ended 2017 with a + 72.4%, followed by London with a + 32.9%.

This confirms two trends that have been going on for years on the market, net of temporary slowdowns: that there is a **strong polarization** of transactions in major cities, auction sites and major galleries - primarily New York and London, followed by Beijing, Hong Kong and cities like Dubai - and that the HNWIs (High Net Worth Individuals, with assets over the million dollars), and even more the *Very* and the Ultra HNWI (above 5 and 30 million) consider more and more the investment in art and *collectibles* as essential in diversifying their portfolio, and not only (+ 3.5% on 2016 for Ultra HNWI). The two trends are obviously interrelated, because big buyers tend to buy on «big markets», and all of this also has a sociological explanation that influences tastes. The fact that the market has seen a sharp increase in prices over the last decade - especially at auction - as well as an increase in interest in contemporary art and an increasing number of countries from which new buyers come, has created a circle - virtuous or vicious as it is - for which many new rich people have sought **social accreditation** by buying art, the demand has exploded to explode the economy of the BRIC countries, and the only strand of art able to satisfy this demand in fast times has been that of contemporary art. Too slow, complex, arid of large pieces available, and in need of research and patience, in comparison, is the department of ancient paintings, for example, but also that of the nineteenth and early twentieth century. In addition, this has increased sales of works over one million dollars, leading the large auction houses to position themselves especially in the high end. In recent years, the works over 1 million dollars accounted for 1% of transactions, 1% of artists, but more than 50% of total values. And the growth was 400% in 10 years, even though 90% of the works sold are under 50 thousand euros. This also

creates a strong **dichotomy**, where great values drive all the market reports (see, for example, the 450 million spent on *Salvador Mundi*), but where the volume of transactions lies elsewhere. Italy is a classic example of this contrast, counting on average in the market for 1% in terms of values, but more than 5% considering only the number of transactions.

It is useful to take a step back and remember the **reasons** that lead to the purchase of works of art. The main reasons that lead to become collectors historically reside in three macro categories of interest: for pleasure and personal interest, for social prestige, for investment or financial speculation.

The 3% of collectors (*Artactic, Deloitte,* 2014) states that the main reason is only for investment, 21% for pure pleasure, 76% for pleasure but with an eye on investment. Among the new HNWI collectors, 60% say they do so out of a desire for social belonging, therefore art as a status symbol. I think it is indeed useful to consider Europe and the United States on the one hand, and the economically emerging countries on the other. In the first case, the purchase is a mixture of genuine personal interest, which however usually exists, of attention to investment and social affirmation; in the latter case, the latter aspect prevails.

Over the years the way of collecting and the mechanism of attribution of value has changed, and this has also changed the methodologies and the purchasing channels. Returning to the above discussion, the market has polarized on the two / three main squares, able to attract the interest of all the new markets, and to give added value to the same works: an «evening sale» in New York of *Post War and Contemporary* increases the hammer price of - probably, even if it is difficult to prove / quantify - at least a 10/15%, compared to an auction in a city that is not one of those three or four of reference. The major auctions themselves - first and foremost the evening sales of New York and London of modern and contemporary art - have become brands, where to be and buy, and this happened after the big galleries and Christie's and Sotheby's had already reached the status of brand. In all of this Italy plays a supporting role, a supporting role, sometimes

important but still second-rate. And the fact that the two main players have drastically reduced the number of auctions in our country over the years, has only partly to do with the decrease in the purchasing capacity of local collectors, and the fiscal and bureaucratic problems - which weigh. A **global change in the market model** is expected, with new flows, new buyers, changes in interests and motivations. And in this mechanism, the great works pass for the entrance to the club of the world's major collectors, the «trophy works» - which drive the global values of the market - are to be bought at large auctions in international cities.
If all this is added to an uncertain and / or penalizing bureaucratic and fiscal situation, the market shifts its center of gravity elsewhere. It is significant to think also of the fact that there are some Italians who buy at international auctions, especially in London, and who keep the works abroad, fearing then that they can no longer enhance the sale in case they want to sell later, and in any case for better conditions found in other countries. The paradox is evident, with an Italian economic-cultural policy that aims at conservatism and non-depletion of heritage, often obtaining an opposite effect. And a clearer picture concerning the terms and methods for the proceeds deriving from the sale of works of art, could give more security and fixed points. It could be said, in this regard, that being the market strongly dichotomous - with many transactions under 100,000 euros, and with peaks above 10 million that drive the values of the entire market - paradoxically the atmosphere that breathes around the tax conditions influence more non-enormous values, which respond to other dynamics as we said. Regarding the dichotomy and the fact that there are two completely different realities in the market, just think that the total value of the works sold at over 10 million dollars have increased by 148% in 10 years and 125% on an annual basis in 2017. As for the big auction houses, it is not always said that sales with 7 or 8 zeros prices are the most profitable ones. This is because the contracting force of those selling masterpieces is greater, we often enter the sphere of special financial services offered, the costs of marketing and communication are high. In recent years, the

major auction houses have sought a repositioning on what is called the middle market, after they made a lot of noise purchases above 100 million dollars, but in terms of margins and commissions lead less to intermediaries than to 100 sales of 1 million each. Of course, the middle market is different for each reality (for Christie's and Sotheby's we talk about the 100 thousand / 1 million range, for others it is a little lower). It should also be taken into account that sales such as those of *Salvador Mundi*, or previously of Picasso (*Les Femmes d'Alger*) and Modigliani (*Nu Couché*), are large advertising investments for operators, which contribute to strengthening the brand's myth, and so they are crucial.

But what is clear to all is that the middle market should not be forgotten, and that the level of entry and online are a market that should not be underestimated, not only to get in touch with new customers and promote «new product lines», less established artists, but also to experiment with new business formulas and new markets. Christie's and Sotheby's have more than 15 million visitors online a year, newcomers are often over 30%, and have in most cases less than 45 years. It is clear that it is a channel for cultivating new customers in a context, that of high-level auctions, where this is difficult. And considering the general values of the online market, although not very high in absolute value, they are growing at a steady pace: this market has recorded an increase in the last five years of 72%, reaching an estimated value of $ 5.4 billion in 2017, and for the *Hiscox* report (the most reliable on the subject) it will be worth about 20 billion in a very few years.

However, it is evident that the **role of market intermediaries** (auction houses, galleries, art advisors) is rapidly changing. On the one hand, the services offered by auction houses become increasingly rich, especially those of a financial nature, for a game of competition and supply / demand. On the other hand, in the long run and in this era where digital is becoming increasingly important, as well as the sharing economy, online collectors' aggregations could lead to a situation in the future where direct exchanges will multiply. Realities such as *Collectrium, Independent Collectors,* and others, which aggregate on portals **collectors who are**

increasingly aware and informed and less likely to rely on third parties in an uncritical manner, could be the background that prepares a market where those who seek certain works and know in hand to whom they are, will address directly to the latter. Intermediaries must evolve by force of things, so as not to risk being cut off. The fact that Christie's bought *Collectrium* in 2015 is also a sign of the fact that the big players are trying to understand more. *Collectrium* is the leading portal in digital collection management, where you can upload and manage images and information of the works, where thanks to an extensive network of partners you can have services in real time, but especially where - thanks to a database similar to that of *Artnet* that crosses the data of thousands of auctions - you can get an idea of the value of your collection updated daily.

It is already evident that the big auction houses are more and more service companies, where the mere sale represents only the context. Guarantees on works with important values fall increasingly within the contractual sales proposals, often with the support of third-party financial companies. But sometimes customers are also asked for advances, and even profit sharing. Georgina Adam, famous journalist of *The Art Newspaper* and *The Financial Times*, predicted at the beginning of 2018 that «The astronomical price of *Salvador Mundi* will further reinforce the whole art as an investment sector, with the financiers who will be interested in the market of art much more than before. The inexorable spread of guarantees and the increasing use of complicated financial agreements in the case of the most expensive lots are confirmed. And the guarantees, which until now were limited above all to the modern and contemporary sector, are gradually being extended to other areas such as that of ancient painting. As for the galleries, we have heard a lot about the closure of medium-sized galleries due to numerous factors: less frequentation, the obligation to participate in financially unsustainable art fairs by smaller actors and growing rents in large cities. I think this trend is destined to be maintained, with the main actors who will become bigger and bigger, more and more globalized and who will subtract artists from

the smaller subjects. The sector of medium tunnels will have to find alternative solutions». So, on the one hand the auction houses will offer more and more services - not only financial, increasingly complex, but also restorations, marketing plans, enhancement, management consultancy, etc., and the development of private negotiations is among these - and on the other hand, the galleries, which are not among the «blue chips», will have to reinvent themselves, with shared spaces, collaborative projects, and enhancement and promotion of some artists. Also, because it is good to remember what is the main difference between most contemporary art galleries and auction houses, in that the first are mainly aimed at the primary market (what has to do with the first entry into the market of a work, relating directly with the artists), the latter to the secondary market (which concerns the successive steps of the works, often with the artist no longer living). So we can foresee, on the one hand, that auction houses will offer more and more complex services in the secondary market, unattainable for most of the galleries, and on the other hand that the galleries will return to their main mission, research, the enhancement and promotion of some artists, and the deepening of certain topics and themes, work of attention and content that the auction houses cannot do. All this in a qualitative and quantitative development of the offer to collectors, in an attempt to counterbalance the risk of autonomous information research and contractual counterparts on the part of the same, with the consequent jump in intermediation, which must then be refined, enriched and be more «attractive» and useful.

ARTE CONTEMPORANEA: UN FENOMENO ECONOMICO GLOBALE

Pietro Vallone[1]

Gli artisti, i collezionisti, i curatori e tutti coloro che formano la comunità che crea e vive l'arte contemporanea vivono da sempre un contesto internazionale, globale, senza confini. Ci sono dei movimenti, come l'arte o la ricerca scientifica, che hanno attraversato i confini prima delle merci, e l'arte, che da sempre ha avuto il suo momento di contemporaneità, è uno di questi. Ogni momento storico ha avuto dei luoghi dove la scena d'arte contemporanea si polarizzava, si riuniva per poi diffondersi nuovamente a livello globale. Nel tempo città come Firenze, Parigi, Berlino ed ora New York, sono stati, o sono tuttora, luoghi di aggregazione dei diversi movimenti di arte contemporanea, sicuramente per ragioni culturali, ma anche e senza dubbio per ragioni di natura economica; mecenati, collezionisti erano elemento essenziale per la crescita dei movimenti artistici contemporanei.

Ad oggi, operano nel contesto internazionale diversi soggetti che collaborano

[1] Direttore finanziario galleria Massimo De Carlo Milano

e si confrontano continuamente per la diffusione dell'arte contemporanea a livello internazionale. I musei, i curatori, i collezionisti, le case d'asta e le gallerie (in particolare quelle che operano sul mercato primario investendo sugli artisti e promuovendoli organizzando mostre, partecipando a fiere, stampando cataloghi…) formano questo contesto culturale ed economico, vitale per gli artisti.

Le gallerie di arte contemporanea che operano sul mercato primario molto spesso lo fanno senza alcuna esclusiva di collaborazione. Informalmente esiste una prerogativa di natura commerciale, applicabile regionalmente, da parte della galleria. Possiamo, però, tranquillamente dire che tale prerogativa regionale[2], è chiaramente sempre meno efficace, in quanto il mercato è sempre più internazionale, grazie e soprattutto al ruolo svolto dalle fiere.

Le fiere hanno svolto una parte essenziale nell'internazionalizzazione del mercato dell'arte contemporanea, infatti, negli eventi fieristici organizzati in diverse parti nel mondo, Basilea, Miami, Hong Kong, New York, Londra, Parigi etc… si riuniscono le più importanti gallerie di arte contemporanea a livello mondiale, e in quei contesti le gallerie mostrano alcune delle opere più pregiate degli artisti con cui lavorano. È possibile e spesso frequente, che non essendoci nella maggior parte dei casi esclusive di collaborazione con gli artisti, le gallerie di primario possano esporre opere simili dello stesso artista. È chiaro che, considerato il ruolo commerciale di primaria importanza che hanno assunto le fiere per le gallerie, viene meno la forza della prerogativa regionale per la rappresentanza degli artisti. Il caso più emblematico, della fine della regionalizzazione delle attività di galleria, è stato la coincidenza, probabilmente voluta dall'artista Jeff Koons, tra la mostra inaugurata l'otto maggio del 2013, presso la sede Newyorkese della David Zwirner Gallery e quella inaugurata, sempre a New York, il 9 maggio dello stesso anno,

[2] Per regionale si intende una divisione per area geografica non sempre, però, classificabile. Una divisione generalmente accettata dalle gallerie è quella che divide il mondo in macro-aree: Europa, Cina, Asia, USA. In altri casi invece è nazionale, in particolare in Asia, per esempio capita che delle volte chi opera in Giappone non può operare in Cina e viceversa.

presso la Gagosian Gallery. Potremmo sicuramente definire questo un punto di non ritorno del mercato dell'arte contemporanea.
Nell'opacità che caratterizza il mercato dell'arte e i suoi meccanismi di creazione del valore, uno dei *report* più autorevoli che cerca di dare chiarezza sui trend e sulle dimensioni globali del mercato è quello annuale di Art Basel e UBS[3]. Secondo tale *report*, il mercato dell'arte globale nel 2017 ha generato un fatturato di $ 67,3 miliardi, registrando un aumento del 12% rispetto al 2016. Questo aumento del fatturato si è accompagnato ad un aumento del numero di transazioni dell'8%: il minor aumento dei volumi di vendita rispetto al fatturato generato dagli stessi riflette un incremento del prezzo medio delle opere d'arte vendute nell'ultimo anno.
Per quanto riguarda la divisione del fatturato tra il settore delle gallerie e quello delle aste, il primo la fa da padrone: nel 2017 si stima che il 53% delle vendite provengano dal mercato delle gallerie (circa $ 33,7 miliardi, in crescita del 4% rispetto al 2016), mentre il restante 47% sarebbe generato dal circuito delle aste. Più nello specifico, il 2017 ha favorito le gallerie grandi e mega, contribuendo a portare il mercato a un ulteriore accentramento. Le gallerie con fatturato inferiore al milione di dollari hanno visto una sua diminuzione compresa tra il 5% e l'1% (specialmente quelle con fatturato inferiore ai $250.000, che ne hanno visto una decrescita stimata nel 5%); le gallerie con fatturato compreso tra $1mln e i $10mln hanno avuto un incremento medio del 9%; le gallerie appartenenti alla fascia di fatturato tra i $10mln e i $50mln hanno avuto una performance molto diversificata, ma comunque la maggioranza (43%) ha registrato un aumento (36%); infine le mega gallerie, con fatturato superiore ai $50mln, hanno ottenuto performance positive nell'ordine del 10%.
Nel complesso, gli Stati Uniti, la Cina e l'Inghilterra rimangono le tre più grandi piazze del mercato, generando più dell'80% del fatturato globale. Nello specifico,

[3] C. McAndrew (2018), *The Art Market 2018*, Art Basel/UBS, Basel

la prima ha generato il 42% del fatturato globale ($ 26,6 miliardi, +16% rispetto al 2016), la seconda il 21% ($ 13,2 miliardi, +14% rispetto al 2016) mentre l'Inghilterra il 20% ($12,9 miliardi, +8% rispetto al 2016). La restante parte del fatturato si divide tra Francia (7%), Germania (2%), Svizzera (2%), Italia (1%), Spagna (1%) e resto del mondo (1%).

In questo contesto, previsto in anticipo da alcune gallerie come Gagosian, le gallerie più importanti al mondo hanno cominciato ad internazionalizzarsi aprendo anche spazi e uffici in altri luoghi diversi da quello di origine. È oggettivo che la competizione sugli artisti si sia fatta più estrema. E spesso a determinare delle scelte sono degli elementi di natura fiscale ed economica.

L'Italia, ad oggi si presenta in questo panorama globale in modo molto debole. Sicuramente parte della debolezza è generata dalla polarizzazione di fenomeni di innovazione artistica in altre città come New York o Londra, che per ragioni culturali in questo momento offrono senza alcun dubbio più stimoli e opportunità agli artisti. Al contempo, gli attrattori di natura economica, collezionisti e gallerie, sono più solidi, in altri contesti rispetto all'Italia, anche grazie a condizioni favorevoli per lo sviluppo del mercato dell'arte.

L'arte contemporanea, tra qualche decennio sarà l'arte del passato, l'arte che contraddistingue la storia culturale di un determinato luogo. Purtroppo, in Italia, questa visione viene molto sottovalutata dalle rappresentanze politiche ma anche dalla stessa pubblica amministrazione. Tutto si concentra sulla valorizzazione del patrimonio archeologico. Basti vedere il funzionamento dell'*Art Bonus*, volto solo a valorizzare il patrimonio già esistente, così come l'assenza di normative sulle donazioni che consentano di migliorare il patrimonio di arte contemporanea presente nei musei italiani. Piccole riforme sono state avviate, come l'aumento da 50 a 70 anni della richiesta di licenza ad esportare da parte di chi vuol vendere opere d'arte, ma ad oggi in Italia non esiste in alcun modo un sistema organico svolto a incentivare il mercato dell'arte contemporanea.

Per consentire tale processo sarebbe necessario un intervento strutturale e di

sistema volto a definire condizioni strutturali, economiche prevalentemente di natura fiscale, che incentivino gli investimenti in arte contemporanea.
Per esempio, la Francia ha operato in modo sistemico, coinvolgendo, privati, musei, fiere, gallerie, artisti, intervenendo su tutti gli ambiti: ha generato norme chiare per regolamentare e agevolare le donazioni, favorendo così i musei; ha regolamentato in modo chiaro e inequivocabile la tassazione del plusvalore sulle opere d'arte; ha introdotto normative che agevolano l'acquisto da parte delle imprese favorendo le *corporate collection*[4] e soprattutto ha ridotto l'IVA sull'importazione delle opere d'arte portandola dal 10% al 5,5%, incentivando l'operatività delle gallerie e soprattutto delle fiere, prima di tutto Fiac, che è tornata ad essere una fiera internazionale con la partecipazione delle principali gallerie.
Se compariamo Milano ad altre piazze come Londra ed Hong Kong, è chiaramente visibile lo scarto competitivo dipendete dal contesto burocratico, economico e fiscale.

	Milano	**Londra**	**Hong Kong**
IVA	22%	20%	No
DDS sulla prima vendita	Da Definire	No	No
IVA su importazione	10%	5%	No
Fiere	Artissima, Miart	Frieze London	Art Basel HK
Musei	Pochi investimenti	Alti investimenti	Medi investimenti
Burocrazia	Eccessiva	Poca	Quasi assente
Banche	Poco competenti, con eccezioni	Specializzate	Non specializzate
Gallerie presenti	Piccole/medie dimensioni	Gallerie grandi e mega	Gallerie grandi e mega
Clientela	Italiana	Internazionale	Internazionale

[4] L'art. 238 bis AB del Code général des impôts che consente alle imprese *"che acquistano opere d'arte originali da artisti viventi e le iscrivono in bilancio tra le immobilizzazioni possono dedurre dall'utile dell'esercizio in cui l'acquisto è avvenuto, e nei quattro successivi per frazioni uguali, un importo pari al prezzo di acquisto dell'opera"*

Nonostante, la condizione periferica dell'Italia nel panorama dell'arte contemporanea, l'unicità dei luoghi italiani potrebbe attrarre sempre più attori stranieri e rivitalizzare il mercato e di conseguenza la scena artistica, per far ciò bisogna assolutamente intervenire in modo strutturale, con quattro riforme che renderebbero il mercato chiaro e attrattivo:

1. una nuova normativa sulle donazioni che permetta ai collezionisti ed alle imprese di ottenere degli sgravi fiscali consistenti ed ai Musei di migliorare e ampliare le collezioni;
2. consentire alle imprese di potere acquistare opere d'arte e recuperarne il costo;
3. definire in modo chiaro le regole di acquisto e vendita dei privati, con l'ottica di tutelare il mercato e le collezioni;
4. ma, soprattutto, ridurre l'IVA sull'importazione dal 10% al 5%, in modo da rendere le gallerie d'arte italiane più competitive sui mercati internazionali, attrarre gallerie straniere, collezionisti stranieri e dare un supporto determinate alle Fiere come Miart, che stanno facendo sforzi enormi ma che a causa del contesto attuale non riescono ancora ad emergere come fiere internazionali.

CONTEMPORARY ART: A GLOBAL ECONOMIC PHENOMENON

Pietro Vallone[1]

Artists, collectors, curators and all those who form the community that creates and lives contemporary art have always lived in an international, global, borderless context. There are movements, like art or scientific research, that have crossed the boundaries before goods, and art, which has always had its moment of contemporaneity, is one of these. Every historical moment has had places where the contemporary art scene polarized, gathered and then spread again globally. Over time, cities such as Florence, Paris, Berlin and now New York have been, or still are, places of aggregation of the different movements of contemporary art, certainly for cultural reasons, but also and without doubt for reasons of an economic nature; patrons, collectors were an essential element for the growth of contemporary artistic movements.

To date, in the international context there are various subjects that collaborate and are continuously confronted for the diffusion of contemporary art on an international level. Museums, curators, collectors, auction houses and galleries (especially those that operate on the primary market by investing in artists and

[1] CFO Galleria Massimo De Carlo Milano

promoting them by organizing exhibitions, participating in fairs, printing catalogs ...) form this cultural and economic context, vital for the artists.
Contemporary art galleries that operate in the primary market very often do so without any exclusivity of collaboration. Informally there is a commercial prerogative, applicable regionally[2], by the gallery. We can, however, safely say that this regional prerogative is clearly less and less effective, as the market is increasingly international, thanks and above all to the role played by the fairs.
The fairs have played an essential part in the internationalization of the contemporary art market, in fact, in the fairs organized in different parts of the world, Basel, Miami, Hong Kong, New York, London, Paris etc ... the most important galleries meet of contemporary art in the world, and in those contexts the galleries show some of the finest works of the artists they work with. It is possible and often frequent, that in the absence of the most exclusive cases of collaboration with artists, the primary galleries can exhibit similar works by the same artist. It is clear that, given the major role of trade fairs for galleries, the strength of the regional prerogative for the representation of artists is lost.
The most emblematic case, of the end of the regionalization of the gallery activities, was the coincidence, probably desired by the artist Jeff Koons, between the exhibition inaugurated on May 8, 2013, at the New York headquarters of the David Zwirner Gallery and the inaugurated one, always in New York, on May 9th of the same year, at the Gagosian Gallery. We could certainly define this as a point of no return from the contemporary art market.
In the opacity that characterizes the art market and its mechanisms of value creation, one of the most authoritative reports that seeks to clarify the trends and global dimensions of the market is the annual one of Art Basel and UBS[3]. According to this report, the global art market in 2017 generated revenues of $

[2] By regional we mean a division by geographical area that is not always, however, classifiable. A division generally accepted by the galleries is that which divides the world into macro-areas: Europe, China, Asia, USA. In other cases it is national, in particular in Asia, for example it happens that sometimes those who work in Japan can not operate in China and vice versa.

67.3 billion, an increase of 12% compared to 2016. This increase in turnover was accompanied by an increase in the number of transactions of 8 %: the lower increase in sales volumes compared to the turnover generated by them reflects an increase in the average price of works of art sold in the last year.

As regards the division of turnover between the tunnel and auction sectors, the former dominates: in 2017 it is estimated that 53% of sales come from the tunnel market (around $ 33.7 billion, up 4% compared to 2016), while the remaining 47% would be generated by the auction network.

More specifically, 2017 has favored large and mega galleries, helping to bring the market to further centralization. Tunnels with turnover of less than one million dollars have seen a decrease of between 5% and 1% (especially those with a turnover of less than $ 250,000, which saw a decrease estimated at 5%); the galleries with revenues between $ 1m and $ 10mn had an average increase of 9%; the galleries belonging to the turnover range between $ 10m and $ 50mn had a very diversified performance, but the majority (43%) recorded an increase (36%); finally, the mega galleries, with sales of over $ 50mn, achieved positive performances in the order of 10%.

Overall, the United States, China and England remain the three largest business squares in the market, generating more than 80% of global turnover. Specifically, the former generated 42% of global turnover ($ 26.6 billion, + 16% compared to 2016), the latter 21% ($ 13.2 billion, + 14% compared to 2016) while the England 20% ($ 12.9 billion, + 8% compared to 2016). The remaining part of the turnover is divided between France (7%), Germany (2%), Switzerland (2%), Italy (1%), Spain (1%) and the rest of the world (1%).

In this context, foreseen in advance by some galleries like Gagosian, the most important galleries in the world have begun to internationalize, opening spaces

[3] C. McAndrew (2018), *The Art Market 2018*, Art Basel/UBS, Basel

and offices in other places other than their original ones. It is objective that competition on artists has become more extreme. And often to determine the choices are the elements of a fiscal and economic nature.

Italy, to date, presents itself in this global panorama in a very weak way. Certainly part of the weakness is generated by the polarization of phenomena of artistic innovation in other cities such as New York or London, which for cultural reasons at this time undoubtedly offer more incentives and opportunities to artists. At the same time, economic attractors, collectors and galleries are more solid, in other contexts than Italy, thanks to favorable conditions for the development of the art market.

Contemporary art, in a few decades will be the art of the past, the art that distinguishes the cultural history of a given place. Unfortunately, in Italy, this vision is very much underestimated by political representatives but also by the public administration itself. Everything is concentrated on the enhancement of the archaeological heritage. Suffice it to see the operation of the *Art Bonus*, aimed only at enhancing the existing heritage, as well as the absence of regulations on donations that allow to improve the heritage of contemporary art present in Italian museums. Small reforms have been initiated, such as the increase from 50 to 70 years of the license application to export by those who want to sell works of art, but to date in Italy there is in no way an organic system to incentivize the market of contemporary art.

To allow this process, a structural and system intervention would be necessary to define structural, economic, mainly fiscal, conditions that would encourage investments in contemporary art.

For example, France has operated in a systemic way, involving, private, museums, fairs, galleries, artists, intervening in all areas: it has generated clear rules to regulate and facilitate donations, thus favoring museums; has regulated in a clear and unequivocal way the taxation of surplus value on works of art; has introduced regulations that facilitate the purchase by companies by favoring cor-

porate collections[4]; and above all reduced VAT on the importation of works of art from 10% to 5.5%, encouraging the operation of galleries and especially fairs, first of all FIAC, which has once again become an international fair with the participation of the main galleries.

If we compare Milan to other places such as London and Hong Kong, the competitive gap is clearly visible depending on the bureaucratic, economic and fiscal context.

	Milan	**London**	**Hong Kong**
IVA	22%	20%	No
DDS on first sale	To be defined	No	No
VAT on the importation	10%	5%	No
Fairs	Artissima, Miart	Frieze London	Art Basel HK
Museums	Low investment	High investment	Medium investment
Bureaucracy	Excessive	Low	Almost absent
Banks	Little competent with exceptions	Specialized	Non specialized
Galleries	Small /medium sized	Large and mega	Large and mega
Customers	Italian	International	International

[4] Art. 238 bis AB del Code général des impôts che allow companies *"who buy original works of art from living artists and record them in the balance sheet between the fixed assets can deduct from the profit for the year in which the purchase occurred, and in the following four for equal fractions, an amount equal to the purchase price of the work"*

Despite the peripheral condition of Italy in the contemporary art scene, the uniqueness of Italian places could attract more and more foreign actors and revitalize the market and consequently the art scene, to do this we must absolutely intervene in a structural way, with four reforms that would make the market clear and attractive:

1. a new regulation on donations that allows collectors and companies to obtain substantial tax reliefs and to improve and extend the collections to the Museums;
2. allow companies to be able to buy works of art and recover the cost;
3. clearly define the rules for the purchase and sale of private individuals, with a view to protecting the market and collections;
4. but, above all, reduce VAT on imports from 10% to 5%, so as to make Italian art galleries more competitive on international markets, attract foreign galleries, foreign collectors and give specific support to Exhibitions such as Miart, who are making huge efforts but due to the current environment they still can not emerge as international fairs.

L'OCCHIO DI CHI VEDE: DUE BREVI INTERVISTE A PROFESSIONISTI DEL SETTORE

Stefano Contini[1] e Sonia Farsetti[2]

Abbiamo fatto qualche domanda a chi opera nel mercato dell'arte con una visione ampia e complessa delle opportunità e degli aspetti critici del settore in Italia rispetto al resto del mondo. Soprattutto ci siamo chiesti perché l'Italia, da sempre patria della bellezza, versi in una situazione di crisi. La risposta è unanime.

Il motivo principale consiste nel fatto che si paga l'aver perso l'attrattiva degli investitori mondiali i quali hanno preferito portare i propri capitali in paesi come Inghilterra, Stati Uniti e mercati orientali emergenti, che presentano una maggiore stabilità economica e attenzione per la protezione dei capitali privati e dell'iniziativa del singolo. Inoltre si paga pure il fatto che il vecchio continente, e l'Italia *in primis,* conservino norme che non favoriscono gli scambi commerciali. Quindi «il mercato dell'arte italiano rimane un mercato interessante con un elevato grado di sensibilità artistica» ma non si fa nulla per tornare ad essere il

[1] Gallerista Internazionale con sedi in Venezia e Cortina
[2] Presidente ANCA – Associazione Nazionale Case d'Asta

luogo principe per gli scambi di opere d'arte. Ci sembra quindi di poter affermare che il nostro paese potrà tornare ad avere un ruolo di primo piano a livello mondiale solo quando deciderà, anche con iniziative normative coraggiose, da un lato di rendere agevole ed allettante investire in arte (per esempio rendendo possibile esportare in modo semplice opere d'arte, favorendo le transazioni in questo settore, eliminando quasi la tassa sull'importazione, consentendo di avere dei *bonus* in caso di investimenti in arte), dall'altro favorendo il mecenatismo di imprenditori illuminati. Ovviamente ciò sarà difficile fino a quando il nostro mercato sarà instabile.

Stefano Contini

ÆS: Si afferma che il mercato d'arte italiano non sia al livello di quello delle piazze di Londra e New York. Cosa ne pensa?

L'Italia ha avuto 6/7 anni in cui il mercato è stato molto depresso. Per quanto mi concerne tuttavia l'80% del fatturato proviene da vendite effettuate all'estero e quindi non ho risentito molto di queste difficoltà.

In ogni caso posso serenamente e felicemente asserire che il mercato italiano ha avuto un risveglio dovuto in parte ad un'effettiva ripresa economica ed in parte alla perdita di fiducia degli investitori nei prodotti bancari, che hanno dato negli ultimi anni poca serenità. Soni quindi ottimista sulle sorti del mercato italiano e vorrei anche incoraggiare i giovani galleristi ad avere fiducia su questa ripresa.

ÆS: La normativa italiana di settore ha inciso su queste difficoltà?

La normativa italiana ed in parte quella europea in materia di compravendite di opere d'arte è suicida. Innanzitutto l'IVA è altissima (quella italiana è la più alta d'Europa) ed il diritto di seguito dovrebbe essere rivisto. È impensabile che un gallerista, per esempio, che acquisti un'opera d'arte anche ad un prezzo elevato oggi e la rivenda dopo pochi giorni debba pagare due volte il diritto di seguito. Nelle compravendite di opere d'arte ci sono passaggi di denaro di notevole importo e c'è una tassazione d'impresa. Lavorando con artisti internazionali sono spesso costretto a pagare più volte il diritto di seguito e pago tasse più elevate rispetto

ad altri paesi come gli Stati Uniti. Conseguentemente, lavorando in concorrenza con importanti gallerie straniere per essere competitivo devo ridurre, rispetto a loro, in modo notevole il mio margine. Si pensi alla concorrenza con gallerie statunitensi che non hanno tasse di importazione e non conoscono il diritto di seguito. Rispetto a questi *competitor* quindi una stessa opera costa molto di più a me che a loro ed il margine si riduce in modo notevole.

Quanto al confronto con altri mercati europei, ritengo che quello londinese sia il più interessante non solo e non tanto per una differenza della normativa fiscale quanto perché a Londra, per vari motivo socio-economici, si sono concentrati notevoli capitali (si pensi alle immigrazioni di capitali russi ed arabi) e gli investimenti, anche in opere d'arte, sono quindi di diverso livello.

Quanto agli altri Paesi Europei l'Italia paga comunque, come sopra accennato, una normativa più restrittiva e penalizzante.

In ogni caso il mercato dell'arte italiano rimane un mercato interessante con un elevato grado di sensibilità artistica. Il medio-collezionista italiano è un grande collezionista, siamo un popolo con maggiore sensibilità e cultura artistica. Infatti, non si può parlare di grandi piazze statunitensi o inglesi ma della piazza di New York e di quella di Londra, quindi di due città nelle quali ci sono importanti transazioni economiche. In Italia invece il mercato dell'arte è distribuito su tutto il territorio nazionale perché gli italiani sono collezionisti.

ÆS: Quali quindi le soluzioni normative per rendere più competitive le piazze italiane?

Si tratta innanzitutto di agire a livello europeo per rivedere la normativa del diritto di seguito. Suggerisco su questo punto di creare una zona di esenzione da questo tributo per le vendite di opere d'arte effettuate dall'operatore professionale nei 3 anni dall'acquisto. Questo incentiverebbe l'attività delle gallerie europee rendendole competitive con quelle del resto del mondo.

La *ratio* del tributo è quella di far partecipe l'artista del futuro successo, se le compravendite sono ravvicinate non c'è questa esigenza.

Inoltre, sempre in un contesto europeo, è necessario abbassare l'IVA.
A livello nazionale invece il legislatore deve adeguare la normativa a quella europea. I *competitors* europei hanno vantaggi sia in materia di IVA (soprattutto sulle importazioni) sia di diritto di seguito e godono di maggiori facilitazioni nelle transazioni e nella circolazione delle opere.

Sonia Farsetti

ÆS: Il mercato delle aste in Italia non è ancora a livello di ciò che accade all'estero. È davvero tutta colpa del peso dello Stato che da noi si sente di più o ci sono altri motivi sostanziali?

Non credo che sia esclusivamente conseguenza dell'impianto normativo vigente in Italia. Le cause del minor volume delle transazioni d'opere d'arte nel nostro paese rispetto a certi mercati esteri vanno ricercate non solo nelle disposizioni normative italiane, che certamente non agevolano gli scambi, ma anche nel sistema economico in senso lato. New York e Londra sono luoghi dove convergono capitali più consistenti rispetto all'Italia, sono mercati che attraggono collezionisti, acquirenti e venditori internazionali e l'Italia per ragioni storiche, economiche e sociali non ha mai richiamato questi investitori, come d'altra parte è accaduto in tutti i paesi del vecchio continente. Neanche Parigi, che è stata la capitale culturale e artistica internazionale a cavallo tra l'800 e il '900, è arrivata a competere con Stati Uniti e Inghilterra. Oggi assistiamo all'affermazione dei mercati orientali; Shangai ed Hong Kong sono i veri *competitor* internazionali e con questi dovranno confrontarsi i mercati d'oltre Manica e d'oltreoceano. Per tornare all'arte italiana è innegabile che questa sia stata isolata entro confini domestici. La protezione del patrimonio culturale è stata interpretata come protezionismo il che non ha giovato alla «promozione» del nostro patrimonio così come indicata dalla Costituzione.
Inoltre, ciò che ha reso importanti certe piazze sono state anche le grandi collezioni private, i grandi magnati dell'industria e della finanza che un po' per passione un po' per vanità hanno accumulato opere d'arte, opere che poi sono in

buona parte tornate sul mercato. L'Italia in questo, specie nel secolo passato, ha avuto un ruolo molto marginale.
Si aggiunga che, oltre alle forti restrizioni all'esportazione, in Italia vige la tassa d'importazione più alta d'Europa (10% sull'intero valore) il che non invoglia all'acquisto di opere che vengono da fuori UE.
Purtroppo, in Italia è difficile sia vendere a uno straniero che comprare da uno straniero, e il mercato interno ne soffre.
Per quanto riguarda ancor oggi l'esistenza di difficoltà normative nelle esportazioni, sicuramente la nuova modifica del Codice dei Beni Culturali che ha innalzato la soglia temporale delle opere esportabili liberamente a 70 anni (è sufficiente un'autocertificazione che ne dichiari l'età), ha reso un po' più agevoli gli scambi. In più sono stati individuati i nuovi criteri per valutare la necessità di sottoporre un bene al vincolo di notifica, che hanno ristretto le maglie di discrezionalità delle Soprintendenze e che dovrebbero portare a valutazioni più uniformi e meno soggettive.
ÆS: IVA e diritto di seguito sono due battaglie che ANCA sta combattendo da tempo. Cosa dovrebbe succedere perché le cose possano cambiare?
Ciò che si poteva fare per il diritto di seguito è stato fatto in sede comunitaria con tavoli di lavoro che hanno portato alla normativa esistente. Almeno per quanto riguarda le case d'asta per ora non c'è molto da fare. Peraltro, con l'uscita dalla Comunità Europea dell'Inghilterra, è uscito il paese che con maggior forza si opponeva al diritto di seguito.
Quindi, a meno che non cambi l'orientamento del Parlamento europeo, in seguito a necessità di tutelare il mercato interno rispetto ai mercati internazionali che non applicano il DDS, per ora non resta che applicarlo nella sua attuale stesura.
In ogni caso personalmente non sono contraria al diritto di seguito *tout court* ma al modo in cui spesso è applicato. Ciò che trovo aberrante è che venga tolto all'artista il diritto, almeno in Italia, di potersi tutelare in prima persona e di poter beneficiare dell'intero ammontare del DDS, e che debba, necessariamente,

passare attraverso la Siae, che prende una commissione e agisce in regime di monopolio. Uno scrittore o un musicista hanno maggior libertà di gestire i proventi della loro creatività, cosa che è negata all'artista visivo, e questo a parer mio lede i suoi diritti costituzionali.

ÆS: Aste online. Sembra imprescindibile parlarne. Sono il futuro del mercato? Quali modifiche degli aspetti normativi è necessario sostenere perché possa esserci certezza negli scambi e fluidità delle transazioni?

Ad oggi il valore dei singoli lotti venduti tramite aste online è medio-basso, sta però aumentando il numero di piccole case d'asta che vendono opere con questo mezzo. Difficile prevedere se il futuro delle aste sarà esclusivamente online, ma per ora ne siamo distanti.

Nelle aste tradizionali, cioè che si svolgono di fronte al pubblico, ci può essere anche partecipazione online, ma si tratta di un servizio accessorio, così come la partecipazione telefonica o la commissione scritta. L'asta è una forma di spettacolo, la partecipazione del pubblico è necessaria e ne garantisce trasparenza.

Per quanto riguarda il diritto di recesso dagli acquisti fatti online, questo non è ammesso se si tratta della partecipazione telematica ad un'asta tradizionale che svolge dinanzi a un pubblico. Registrandosi si accettano le condizioni di vendita dell'asta esattamente come se si fosse presenti in sala. Diversamente può accadere per le aste che si svolgono solo online ove effettivamente ci può essere un problema di diritto recesso.

Al momento la legislazione presenta delle lacune, non riuscendo a stare al passo con le continue rivoluzioni tecnologiche.

Altro aspetto da approfondire e che merita molta attenzione da parte del legislatore è l'acquisto di opere d'arte su piattaforme tipo e-bay. A questo genere di scambi, ad esempio, non si applica il diritto di seguito poiché, trattandosi di una piattaforma ove si incontrano due privati (acquirente e venditore) non è presente la figura dell'operatore commerciale che, ai sensi della legge sul DDS, è tenuto a fare la dichiarazione e versare il diritto.

Privacy e antiriciclaggio sono una garanzia o un freno?

Assolutamente una garanzia. Quanto alla privacy c'è solo da stare attenti a non esagerare con gli adempimenti burocratici richiesti alle aziende. Circa l'antiriciclaggio, maggiore trasparenza significa maggiore fiducia negli scambi e questo è senz'altro positivo per il mercato dell'arte.

THE EYE OF WHO SEES: TWO SHORT INTERVIEWS TO PROFESSIONALS

Stefano Contini[1] e Sonia Farsetti[2]

We asked a few questions to those who work in the art market with a broad and complex vision of the opportunities and critical aspects of the sector in Italy compared to the rest of the world. Above all, we asked ourselves why Italy, which has always been the home of beauty, is facing a crisis situation. The answer is unanimous.

The main reason is that you pay for losing the attractiveness of global investors who have preferred to bring their capital to countries such as England, the United States and emerging markets, which have greater economic stability and focus on protection of private capital and the initiative of the individual. Moreover, the fact that the old continent, and Italy above all, maintain norms that do not favor commercial exchanges is also paid. Therefore «the Italian art market remains an interesting market with a high degree of artistic sensitivity» but nothing is done

[1] International gallery owner in Venice and Cortina
[2] President ANCA - National Association of Auction Houses

to return to being the main place for the exchange of works of art. We therefore seem to be able to state that our country will be able to return to play a leading role worldwide only when it decides, even with bold regulatory initiatives, on the one hand to make it easy and tempting to invest in art (for example, making it possible to export to simple way works of art, favoring the transactions in this sector, eliminating almost the tax on the import, allowing to have some bonuses in case of investments in art), on the other favoring the patronage of enlightened entrepreneurs. Obviously, this will be difficult until our market is unstable.

Stefano Contini

ÆS: It is stated that the Italian art market is not at the level of the squares in London and New York. What do you think?

Italy has had 6/7 years in which the market has been very depressed. As far as I am concerned, however, 80% of the turnover comes from sales made abroad and therefore I have not suffered much from these difficulties.

In any case, I can happily and happily assert that the Italian market had a revival partly due to an actual economic recovery and partly to the loss of investor confidence in banking products, which have given little serenity in recent years. So I am optimistic about the fate of the Italian market and I would also like to encourage young gallery owners to have confidence in this recovery.

ÆS: Has the Italian sector legislation affected these difficulties?

The Italian and partly European legislation on the sale of works of art is suicidal. First of all, the VAT is very high (the Italian one is the highest in Europe) and the resale right should be reviewed. It is unthinkable that a gallerist who buys a work of art even at a high price today and sells it in a few days must pay the resale fee twice. In the purchase and sale of works of art there are considerable money transfers and there is business taxation. Working with international artists I am often forced to pay the resale fee several times and pay higher taxes than other countries like the United States. Consequently, working in competition with important foreign galleries to be competitive, I have to reduce my margin

considerably compared to them. Think of the competition with US galleries that have no import taxes and do not know the resale right. Compared to these competitors, the same work costs much more to me than to them and the margin is considerably reduced.

As for the comparison with other European markets, I think that London is the most interesting not only because of a difference in tax legislation but because in London, for a number of socio-economic reasons, substantial capital has been concentrated (think of immigration Russian and Arab capitals) and investments, even in works of art, are therefore of different levels.

As for the other European countries, however, Italy pays, as mentioned above, a more restrictive and penalizing legislation.

In any case, the Italian art market remains an interesting market with a high degree of artistic sensitivity. The average Italian collector is a great collector, we are a people with greater sensitivity and artistic culture. In fact, one cannot speak of large scenes in the United States or in England, but in the scene of New York and London, then of two cities in which there are important economic transactions. In Italy, on the other hand, the art market is distributed throughout Italy, because Italians are collectors.

ÆS: What then are the regulatory solutions to make Italian scene more competitive?

First of all, it is a question of acting at European level to review the legislation on resale rights. I suggest on this point to create an exemption zone for this tribute for the sales of works of art made by the professional operator in the 3 years from the purchase. This would boost the activity of the European galleries by making them competitive with those of the rest of the world.

The *ratio* of the tribute is to involve the artist of the future success if the sales are close together there is no such requirement.

Moreover, always in a European context, it is necessary to lower VAT.

On the national level, on the other hand, the legislator must adapt the legislation to the European one. European competitors have advantages both in terms of

VAT (especially on imports) and of resale right and enjoy greater facilitation in transactions and circulation of works.

Sonia Farsetti

ÆS: The auction market in Italy is not yet at the level of what happens abroad. Is it really all the fault of the weight of the state that we feel more or are there other substantial reasons?

I do not think it is solely a consequence of the regulatory framework in force in Italy. The causes of the lower volume of transactions of works of art in our country compared to certain foreign markets must be sought not only in the Italian regulatory provisions, which certainly do not facilitate trade, but also in the broader economic system. New York and London are places where larger capitals converge than in Italy, are markets that attract international collectors, buyers and sellers and Italy for historical, economic and social reasons has never attracted these investors, as on the other hand happened in all the countries of the old continent. Not even Paris, which was the international cultural and artistic capital between the 19th and 20th centuries, has come to compete with the United States and England. Today we are witnessing the affirmation of the eastern markets; Shangai and Hong Kong are the real international competitors and with these they will have to deal with the markets of both the Channel and overseas. To return to Italian art it is undeniable that this has been isolated within domestic boundaries. The protection of cultural heritage has been interpreted as protectionism which has not benefited the «promotion» of our heritage as indicated by the Constitution.

In addition, what made certain squares important were also the large private collections, the great magnates of industry and finance, which some by passion and partly by vanity have accumulated works of art, works that are then in good part back on the market. Italy in this, especially in the past century, has played a very marginal role.

In addition to the strong export restrictions, in Italy there is the highest import

tax in Europe (10% on the entire value) which does not encourage the purchase of works coming from outside the EU.
Unfortunately, in Italy it is difficult to sell to a foreigner or to buy from a foreigner, and the internal market suffers.
As far as the existence of regulatory difficulties in exports is concerned, certainly the new modification of the Code of Cultural Heritage which has raised the time limit of works that can be freely exported to 70 years (a self-declaration sufficient to declare their age), made exchanges a little easier. In addition, the new criteria have been identified to assess the need to submit a good to the notification constraint, which have narrowed the discretionary meshes of the Public Administration and which should lead to more uniform and less subjective evaluations.
ÆS: VAT and resale rights are two battles that ANCA has been fighting for some time. What should happen if things can change?
What could be done for the resale right was done in the community with work tables that led to the existing legislation. At least for auction houses there is not much to do now. Moreover, with the exit from the European Community of England, the country came out with the most force opposing the right of continuation.
So, unless the European Parliament's orientation changes, as a result of the need to protect the internal market compared to international markets that do not apply the resail right, for now it only remains to apply it in its current form.
In any case, personally I am not opposed to the right to follow up tout court but to the way in which it is often applied. What I find aberrant is that the artist is deprived of the right, at least in Italy, to be able to protect himself and be able to benefit from the full amount of the resail right, and that must necessarily pass through the Siae, which takes a commission and acts as a monopoly. A writer or a musician has more freedom to manage the proceeds of their creativity, something that is denied to the visual artist, and this in my opinion will damage his constitutional rights.

ÆS: Online auctions. It seems essential to talk about it. Are they the future of the market? What changes in the regulatory aspects need to be supported in order for there to be certainty in exchanges and smooth transactions?

To date, the value of individual lots sold through online auctions is medium-low, but is increasing the number of small auction houses that sell works by this means. It is difficult to predict if the future of auctions will be exclusively online, but for now we are far behind.

In traditional auctions, which are held in front of the public, there may also be online participation, but it is an accessory service, as well as telephone participation or the written commission. The auction is a form of entertainment, public participation is necessary and guarantees transparency.

Regarding the right of withdrawal from purchases made online, this is not allowed if it is the electronic participation to a traditional auction that takes place before an audience. By registering you accept the conditions of sale of the auction exactly as if you were present in the room. Otherwise it can happen for auctions that take place only online where there can actually be a problem of right of withdrawal.

At present the legislation has some gaps, not being able to keep up with the continuous technological revolutions.

Another aspect to be explored and that deserves a lot of attention from the legislator is the purchase of works of art on e-bay platforms. For example, this type of exchange does not apply for the resale right because, being a platform where two private individuals (buyer and seller) meet, there is no commercial operator who, under the DDS law, is required to make the declaration and pay the right.

ÆS: Privacy and anti-money laundering are a guarantee or a brake?

Absolutely a guarantee. As for privacy, there is only to be careful not to overdo the bureaucratic requirements required by companies. With regard to anti-money laundering, greater transparency means greater confidence in trade and this is certainly positive for the art market.

GALLERIE D'ARTE, IMPRESE CULTURALI[1]

Mauro Stefanini[2]

Buongiorno a tutti i presenti,
Sono felice di rappresentare l'ANGAMC, Associazione Nazionale Gallerie d'Arte Moderna e Contemporanea, a un evento come quello odierno, un'occasione di confronto e discussione che dovrebbe mettere in luce alcune iniziative da porre in essere per proteggere e, se possibile, sostenere il sistema dell'arte italiano.
Credo sia necessaria una profonda riflessione sul ruolo del gallerista: una professione che ha ovviamente una valenza commerciale ed economica ma che, a mio avviso, ha soprattutto una rilevanza culturale. Il gallerista è un promotore culturale: lo è quando propone un giovane artista, sostenendolo ed incoraggiandolo, quando recupera un autore storico, organizzando mostre e commissionando a curatori e critici testi o saggi; lo è quando produce cataloghi e libri.
Credo fermamente che per tutti noi sia importante poter operare in un sistema con regole certe a condizioni simili a quelle dei nostri colleghi (e concorrenti) di altre nazioni.
Le difficoltà economiche del periodo, la forte concorrenza delle case d'asta che si moltiplicano svolgendo una attività meramente commerciale che si scontra, in

[1] Discorso tenuto in occasione di MiArt2018 nel talk *Proposte per una nuova fiscalità dell'arte,* tenutosi il 15 aprile 2018
[2] Presidente di ANGAMC – Associazione Nazionale Gallerie d'Arte Moderna e Contemporanea

molti casi, con il lavoro di proposta e di difesa degli autori; l'aumento continuo dei costi di gestione di uno spazio espositivo, o degli spazi fieristici; tutto questo sta mettendo a dura prova molti colleghi, soprattutto piccoli e medi operatori del settore che agiscono prevalentemente sul mercato nazionale.
Dobbiamo capire e decidere se l'Italia vuole essere un paese centrale per l'arte, come lo è stato per secoli, o una nazione marginale e periferica, lontana dai flussi e dagli investimenti del collezionismo internazionale.
L'Italia deve tornare ad essere competitiva e non penalizzata da tassazioni ed imposte maggiori rispetto agli altri paesi europei. Dobbiamo diventare attrattivi e concorrenziali ed è per questo che si potrebbero affrontare alcune riforme come ad esempio: fornire alle società e ai vari soggetti italiani passivi d'iva di acquistare opere d'arte ammortizzandole in 4/5 anni.
Per migliorare il nostro livello di attrattività nei confronti degli investitori esteri una proposta potrebbe essere quella di diminuire l'iva sulle importazioni portandola, ad esempio, dal 10% al 5%. Questo sicuramente incoraggerebbe lo scambio di opere sul mercato italiano.
Al di là dei possibili spunti che verranno da questa riunione vorrei davvero che si potesse ricominciare a pensare al mercato dell'arte italiana come ad un potenziale traino dello sviluppo del paese, con la plusvalenza culturale di cui parlavo prima.
Dal mio punto di vista il binomio collezionista/gallerista rappresenta l'equivalente moderno della figura (unica) del «Principe- mecenate» di una volta. Senza quei principi l'Italia non avrebbe oggi il patrimonio artistico-culturale che ha e noi operatori, insieme ai collezionisti, abbiamo quindi un ruolo molto importante per le generazioni che verranno e che «leggeranno» la nostra epoca in base ai nostri lasciti culturali.

ART GALLERIES, CULTURAL ENTERPRISES[1]

Mauro Stefanini[2]

Good morning to all those present,
I am happy to represent the ANGAMC, National Association of Modern and Contemporary Art Galleries, at an event like today's, an opportunity for discussion and discussion that should highlight some initiatives to be put in place to protect and, if possible, to support the Italian art system.
I think a deep reflection on the role of the gallery owner is necessary: a profession that obviously has a commercial and economic value but which, in my opinion, has above all a cultural relevance. The gallery owner is a cultural promoter: it is when he proposes a young artist, supporting and encouraging him, when he recovers a historical author, organizing exhibitions and commissioning texts or essays to editors and critics; it is when it produces catalogs and books.
I firmly believe that it is important for all of us to be able to operate in a system with certain rules on terms similar to those of our colleagues (and competitors) of other nations.
The economic difficulties of the period, the strong competition of auction houses that multiply by carrying out a purely commercial activity that clashes, in many

[1] Speech given on MiArt2018 in the talk *Proposals for a new art taxation*, April 15, 2018
[2] President of ANGAMC - National Association of Modern and Contemporary Art Galleries

cases, with the work of proposal and defense of the authors; the continuous increase in running costs of an exhibition space, or of exhibition spaces; all this is putting a strain on many colleagues, especially small and medium-sized operators in the sector who act predominantly on the national market.

We must understand and decide whether Italy wants to be a central country for art, as it has been for centuries, or a marginal and peripheral nation, far from the flows and investments of international collectors.

Italy must return to being competitive and not penalized by taxation and taxes higher than other European countries. We must become attractive and competitive and that is why we could face some reforms such as:

Provide companies and various Italian passive VAT entities to buy works of art by amortizing them in 4/5 years.

To improve our level of attractiveness to foreign investors, a proposal could be to reduce VAT on imports, for example, from 10% to 5%. This certainly would encourage the exchange of works on the Italian market.

Beyond the possible ideas that will come from this meeting I would really like to start thinking about the Italian art market as a potential driving force for the development of the country, with the cultural capital gain I was talking about earlier. From my point of view the binomial collector/gallery owner represents the modern equivalent of the (unique) figure of the «Principle Mecenate» of the past. Without those principles Italy would not have today the artistic-cultural patrimony it has and we operators, together with collectors, therefore have a very important role for the generations that will come and that will «read» our age according to our cultural legacies.

DIRITTO DI SEGUITO E MERCATO DELL'ARTE: CONOSCIAMO BENE QUESTI ARGOMENTI?

Fabrizio Orsi[1]

Con questo breve articolo, desidero trattare un tema particolarmente importante su cui negli ultimi anni si è sviluppato un corposo contenzioso che, finalmente, pare prossimo a una soluzione definitiva: parliamo del diritto di seguito, dovuto o non dovuto da parte delle gallerie che operano nel mercato primario dell'arte.

Prima di entrare nel vivo del tema obbligatoriamente devo fare una piccola introduzione per riepilogare di che cosa parliamo quando parliamo di diritto di seguito e per definirne il campo in cui insiste.

Qualche nozione preliminare

Il diritto di seguito, o «*droit de suite*» detto alla francese, è il diritto dell'autore delle opere delle arti figurative e dei manoscritti a percepire un compenso calco-

[1] Direttore finanziario di Galleria Continua - San Gimignano, Pechino, Les Moulins, Havana

lato in misura percentuale sul prezzo di ogni vendita (al netto dell'Iva ove dovuta) successiva alla prima cessione delle opere stesse da parte dell'autore.
Per vendita successiva alla prima cessione si intende quella comunque effettuata che comporta l'intervento, in qualità di venditori, acquirenti o intermediari, di soggetti che operano professionalmente nel mercato dell'arte, come le case d'asta, le gallerie d'arte e, in generale, qualsiasi commerciante di opere d'arte. Sono invece escluse dall'applicazione del diritto di seguito le transazioni effettuate tra privati.
Con la legge 1° marzo 2002, n. 39 «Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alla Comunità Europea. Legge comunitaria 2001» il governo era stato delegato ad emanare il decreto di attuazione della Direttiva 2001/84/CE sul diritto di seguito e ciò è avvenuto effettivamente con il decreto legislativo 13 febbraio 2006, n. 118 «Attuazione della direttiva 2001/84/CE, relativa al diritto dell'autore di un'opera d'arte sulle successive vendite dell'originale» (G.U. Serie generale n. 71 del 25/03/2006 ed in vigore dal 09/04/2006) che modifica gli artt. 144 e ss. della legge sul diritto d'autore (legge 22 aprile 1941, n. 633 e succ. mod.).Ai fini della applicazione del diritto di seguito, per opere si intendono le creazioni originali delle opere delle arti figurative (art. 2 della legge sul diritto d'autore), come quadri, *collages*, dipinti, disegni, incisioni, stampe, litografie, sculture, arazzi, ceramiche, opere in vetro, fotografie, nonché gli originali dei manoscritti, purché si tratti di creazioni eseguite dall'autore stesso o di esemplari considerati come opere d'arte e originali. Inoltre, le copie delle opere delle arti figurative prodotte in numero limitato dall'autore stesso o sotto la sua autorità, sono considerate come originali purché siano numerate, firmate o altrimenti debitamente autorizzate dall'autore.
La SIAE è la società incaricata in Italia di incassare il compenso per diritto di seguito per conto di tutti gli artisti anche se non associati ad essa.
La percentuale che spetta all'autore è dovuta solo se il prezzo della vendita non è inferiore a € 3.000,00, è calcolata in base al prezzo di vendita dell'opera (al netto dell'IVA) ed è così determinata:

- 4% per la parte del prezzo di vendita fino a € 50.000,00;
- 3% per la parte del prezzo di vendita compresa tra € 50.000,01 e € 200.000,00;
- 1% per la parte del prezzo di vendita compresa tra € 200.000,01 e € 350.000,00;
- 0,5% per la parte del prezzo di vendita compresa tra € 350.000,01e € 500.000,00;
- 0,25% per la parte del prezzo di vendita superiore a € 500.000,00.

L'importo totale del compenso non può essere comunque superiore a € 12.500,00.
Il diritto di seguito non si applica quando il venditore cede un'opera acquistata direttamente dall'artista meno di tre anni prima della vendita e il prezzo di vendita dell'opera non sia superiore ad euro 10.000,00 (al netto dell'IVA). La vendita si presume effettuata oltre i tre anni dall'acquisto salva prova contraria (scritta) fornita dal venditore (cd. *stock exemption*).
Da ultimo, il diritto di seguito non si applica alle cessioni di opere riguardanti un autore defunto da più di settanta anni; dopo la morte dell'autore, il diritto di seguito spetta agli eredi, secondo le norme del codice civile. In difetto di successori entro il sesto grado, il diritto è devoluto all'Ente nazionale di previdenza e assistenza per i pittori e scultori, musicisti, scrittori ed autori drammatici (ENAP) per i propri fini istituzionali.

Nascita dell'obbligo

Quindi rimane solamente un tema fondamentale da analizzare: ma le gallerie che operano nel mercato primario dell'arte, devono versare il diritto di seguito? Questo è l'annoso dilemma che fino ad oggi, non ha trovato una soluzione e una risposta chiara e definitiva da parte della SIAE che fin dalla entrata in vigore della normativa ha raccolto e distribuito agli autori il compenso per diritto di seguito anche sulle prime vendite.
A seguito dell'istanza congiunta delle gallerie del mercato primario e in attesa che MIBACT e Agenzia delle Entrate esprimano il proprio parere la SIAE ha di fatto «congelato» le posizioni delle gallerie che dimostrino di operare nel primo mer-

cato attraverso documentazione contrattuale e contabile (contratto con l'artista, documenti di trasporto, fatture, registri di carico e scarico, ecc.) che attesti che si tratti di prime vendite.

Le stesse gallerie, con l'assistenza dell'Avv. Silvia Stabile, congiuntamente alla Associazione Nazionale Gallerie d'Arte Moderna e Contemporanea (ANGAMC), hanno inoltre instaurato un tavolo di lavoro con la SIAE, il Comitato Consultivo Permanente per il Diritto d'Autore del MiBACT (e il suo Presidente Avv. Paolo Marzano) e l'Agenzia delle Entrate che dovrebbe portare, auspicabilmente a breve, alla adozione di linee guida e di un vademecum per le gallerie con riguardo alla corretta applicazione della normativa sul diritto di seguito.

Il mandato senza rappresentanza

Analizziamo quello che attualmente accade in virtù del «congelamento» del DDS accordato attualmente da parte della SIAE.

Per poter ricorrere al congelamento, ossia alla sospensione del versamento del DDS, occorre che le gallerie abbiano stipulato, con l'artista, un contratto di mandato a vendere senza rappresentanza (art. 1705 c.c.) o contratto di commissione (art. 1731 c.c.).

In questi casi, la prassi è la seguente:

- in forza di un mandato a vendere senza rappresentanza o commissione di vendita, l'artista consegna l'opera d'arte alla galleria affinché la stessa si adoperi a venderla ad un cliente;la galleria d'arte, identificato il cliente e concluso l'affare, procede a vendere (ovvero a trasferire la proprietà dell'opera all'acquirente) in nome proprio ma per conto dell'artista, coerentemente con il mandato senza rappresentanza o contratto di commissione;
- la galleria incassa il corrispettivo della vendita dall'acquirente e regola monetariamente l'operazione con l'artista, versando a quest'ultimo il corrispettivo, trattenendo quanto pattuito precedentemente con l'artista, a titolo di commissione per l'esecuzione dell'operazione di intermediazione nella vendita; la galleria, in questo caso, riceve una fattura da parte dell'artista con data successiva alla data di vendita,

riportata sulla fattura emessa al cliente della galleria (la galleria emette la fattura di vendita e successivamente la galleria riceve la fattura d'acquisto da parte dell'artista; la fattura dell'artista alla galleria ha dunque data successiva alla fattura emessa dalla galleria all'acquirente dell'opera).

La galleria, in questo modo, può agevolmente fornire alla SIAE la prova di non aver precedentemente acquistato (l'opera in oggetto non risulta tra le rimanenze di magazzino) e successivamente venduto l'opera d'arte.

Sul piano del diritto civile, in base al predetto rapporto contrattuale tra artista-galleria-acquirente, la proprietà del bene si trasferisce direttamente dall'artista al collezionista all'atto della vendita ancorché *intermediata* dalla galleria (prima cessione).

In questi casi, infatti, la galleria d'arte non acquista mai la proprietà dell'opera; la stessa opera è consegnata in deposito presso la galleria ai fini espositivi e di vendita, in forza del mandato conferito dall'artista alla galleria.

Ipotesi differente è costituita dal caso in cui la galleria non operi tramite mandato o commissione, ma acquisti la proprietà dell'opera d'arte dall'artista (nella prima transazione la galleria non deve versare il diritto di seguito poiché è la «prima vendita») e successivamente anche a distanza di tempo o nel breve periodo rivende l'opera al cliente finale (versando giustamente il diritto si seguito, poiché si tratta della «seconda vendita"; con la sola eccezione della cd. *stock exemption* sopra descritta).

Due mercati differenti

La situazione che si è creata in Italia al recepimento della direttiva 2001/84/CE è una anomalia tutta italiana: negli altri Paesi europei, dove la direttiva 2001/84/CE ha trovato anch'essa applicazione nelle legislazioni nazionali in materia di diritto d'autore, le società consorelle SIAE hanno applicato correttamente la norma sul DDS avendo tra l'altro ben chiara la distinzione tra gallerie del mercato primario, che lavorano tramite mandati o accordi specifici con l'artista (all'estero, cd. *consignment agreement*), e gallerie del mercato secondario, che comprano e rivendono opere d'arte già immesse nel mercato.

Ma noi abbiamo ben chiara questa distinzione tra primario e secondario? Quali

sono le reali differenze tra questi due modi di fare mercato dell'arte?
Analizziamo velocemente il tutto partendo dal secondario. Le gallerie che operano sul mercato secondario (detto anche secondo mercato) sono quelle gallerie che acquistano le opere dai collezionisti e non direttamente dagli artisti. Solitamente, gli operatori che lavorano secondo questo schema promuovono la vendita di opere d'arte moderna (difficilmente contemporanea) oppure di opere del passato, specialmente di artisti non più viventi.
Punto fondamentale e di enorme differenziazione è quello che le stesse, non lavorano/collaborano direttamente con gli artisti che realizzano opere d'arte contemporanea e il loro *core business* è rappresentato dall'attività commerciale.
Le gallerie che invece operano sul mercato primario (primo mercato), sono quelle che non solo collaborano assiduamente con gli artisti viventi, promuovendone le relative opere sul mercato internazionale organizzando assieme a loro mostre ed eventi d'arte (pubblici o privati) e sostenendo anche finanziariamente ogni iniziativa legata alla promozione artistica, alla logistica delle opere ma che, oltre a questo, spesso e volentieri operano come i «vecchi mecenati di un tempo», sostenendo direttamente le progettazioni ed i costi di realizzazione per conto diretto dell'artista.
Possiamo quindi affermare con pieno diritto, quindi, che le gallerie che effettuano questo tipo di attività non solo prettamente commerciale ma anche promozionale oltre che di assistenza diretta alle esigenze degli artisti rientrano a pieno titolo nel settore primario del mercato dell'arte.
Va da sé che, se le gallerie del primario collaborano direttamente con gli artisti per la realizzazione dei nuovi progetti e le stesse gallerie vendono in nome proprio ma per conto dell'artista (difficilmente il giovane artista, riuscirebbe altrimenti a vendere e imporsi sul mercato sia nazionale che internazionale) e sembra strano che persistano ancora dei dubbi sul dovere/non dovere versare il diritto di seguito agli artisti con i quali collaborano.
Se la galleria del primario non sostenesse i costi di promozione, trasporto, assicu-

razione oltre alla diretta partecipazione a stand fieristici nazionali ed internazionali, l'artista rischierebbe di non essere riconosciuto, valorizzato ed apprezzato adeguatamente, come merita, a livello mondiale: in sostanza, sarebbe ben difficile che l'artista riuscisse a vendere le opere da lui stesso create, senza l'impegno costante della galleria che lo sostiene e asseconda ogni sua richiesta artistica.Detto ciò ci si domanda: le gallerie del settore primario devono quindi versare il diritto di seguito agli artisti con i quali collaborano direttamente e con i quali hanno instaurato dei rapporti di mandato o commissione ancorché, fiscalmente, sussista un obbligo di doppia fatturazione? La risposta è evidentemente no.

Il mercato primario e il mercato secondario dell'arte, sono due settori ben distinti ed entrambi degni di rispetto ma frutto di due filosofie e due approcci differenti. Le gallerie che lavorano nel mercato primario, come detto, svolgono un'attività di ricerca, di promozione e di finanziamento diretto a beneficio degli artisti, immettendo assieme ad essi, nel circuito internazionale dell'arte, le nuove opere realizzate. Caso diverso, invece, riguarda le gallerie che lavorano nel secondario, operando meramente sotto il profilo commerciale, comprando e rivendendo opere che precedentemente sono state valorizzate dal lavoro svolto dal settore primario su cui si innesta il lavoro proprio di valorizzazione del gallerista.

Detto tutto ciò non resta che augurarsi che anche da parte della SIAE venga finalmente compresa questa importante distinzione tra primario e secondario e, soprattutto, tra operazioni concluse con contratti di mandato o di commissione instaurati direttamente con gli artisti e attività di acquisto/rivendita di opere d'arte.

Siamo fiduciosi: il mercato attende a breve, linee guida nitide e definitive relative al comportamento da tenere, così da poter, infine, operare con chiarezza e con la piena certezza del diritto e ci auguriamo che questo possa avvenire davvero in tempi brevi.

RESALE RIGHS AND THE ART MARKET: DO WE KNOW ABOUT THESE TOPICS?

Fabrizio Orsi[1]

With this short article, I would like to discuss a particularly important issue on which a substantial dispute has developed over the last few years, which finally seems to be about a definitive solution: we are talking about the resale right, due or not due from the galleries operating in the primary market of art.

Before entering into the heart of the subject, I have to make a small introduction to sum up what we are talking about when we talk about the resale right and to define the field in which it exists.

Some preliminary notion

The resale right, or French «droit de suite», is the right of the author of the works of the figurative arts and manuscripts to receive a fee calculated as a percentage

[1] CFO Galleria Continua San Gimignano

of the price of each sale (net of VAT where due) following the first transfer of the works themselves by the author.

For sale after the first transfer means the one carried out that involves the intervention, as sellers, buyers or intermediaries, of subjects who work professionally in the art market, such as auction houses, art galleries and in general any merchant of works of art. Transactions made between private individuals are excluded from the application of the resale right.

With the law 1 March 2002, n. 39 «Provisions for the fulfillment of obligations deriving from Italy's membership of the European Community. Community law 2001» the government had been delegated to issue the decree implementing the Directive 2001/84/EC on the right of continuation and this actually happened with the legislative decree 13th February 2006, n. 118 «Implementation of the directive 2001/84 / CE, relative to the right of the author of a work of art on the subsequent sales of the original» (GU General Series No. 71 of 25/03/2006 and in force since 09 / 04/2006) which modifies the articles 144 and ss. of the law on copyright (law 22 April 1941, No. 633 and subsequent mod.).

For the purposes of applying the resale right, the works are the original creations of the works of the figurative arts (article 2 of the law on copyright), such as paintings, collages, drawings, engravings, prints, lithographs, sculptures, tapestries, ceramics, glass works, photographs, as well as the originals of the manuscripts, provided they are creations made by the author himself or specimens considered as works of art and originals. Furthermore, copies of the works of the figurative arts produced in limited numbers by the author himself or under his authority, are considered as original provided they are numbered, signed or otherwise duly authorized by the author.

SIAE is the company commissioned in Italy to collect the fee for resale rights on behalf of all the artists even if not associated with it.

The percentage that is due to the author is due only if the price of the sale is not less than € 3,000.00, is calculated based on the sale price of the work (net of VAT) and is so determined:

- 4% for the portion of the sale price up to € 50,000.00;• 3% for the portion of the sale price between € 50,000 .01 and € 200,000.00;
- 1% for the portion of the sale price between € 200,000 .01 and € 350,000.00;
- 0.5% for the portion of the sale price between € 350.000,01e € 500.000,00;
- 0.25% for the portion of the sale price above € 500,000.00.

The total amount of the fee cannot however exceed € 12,500.00.

The resale right does not apply when the seller sells a work purchased directly from the artist less than three years before the sale and the sale price of the work does not exceed € 10,000.00 (net of VAT). The sale is presumed carried out over three years from the purchase unless otherwise proven (written) provided by the seller (so-called stock exemption).

Lastly, the resale right does not apply to the sale of works concerning a deceased author for more than seventy years; after the death of the author, the right to follow belongs to the heirs, according to the norms of the civil code. In the absence of successors within the sixth degree, the right is devolved to the National Insurance and Assistance Agency for painters and sculptors, musicians, writers and dramatic authors (ENAP) for their institutional purposes.

Birth of the obligation

So, it remains only a fundamental theme to be analyzed: but do the galleries operating in the primary art market have to pay the following, right? This is the long-standing dilemma that until today, has not found a solution and a clear and definitive answer from the SIAE that since the entry into force of the legislation has collected and distributed to the authors the fee for resale right also on the first sales. Following the joint application of the primary market galleries and waiting for MIBACT and the Inland Revenue to express their opinion, SIAE has in fact «frozen» the positions of the tunnels that demonstrate operating in the first market through contractual and accounting documentation (contract with the artist, transport documents, invoices, loading and unloading registers, etc.) which certifies that these are first sales.

The same galleries, with the assistance of Avv. Silvia Stabile, together with the National Association of Modern and Contemporary Art Galleries (ANGAMC), have also established a working table with the SIAE, the Permanent Advisory Committee for the Copyright of MiBACT (and its President Avv. Paolo Marzano) and the Inland Revenue which, hopefully shortly, should lead to the adoption of guidelines and a vademecum for the galleries with regard to the correct application of the law on resale rights.

The mandate without representation

Let's analyze what currently happens by virtue of the «freezing» of the DDS currently granted by the SIAE.

To be able to resort to the freezing, that is to the suspension of the payment of the DDS, it is necessary that the galleries have stipulated, with the artist, a mandate contract to sell without representation (Article 1705 of the Civil Code) or commission contract (Article 1731 of the Civil Code).

In these cases, the practice is as follows:

- by virtue of a mandate to sell without representation or sales commission, the artist delivers the work of art to the gallery so that the latter works to sell it to a client;
- the art gallery, identified the customer and concluded the deal, proceeds to sell (or transfer the ownership of the work to the buyer) in his own name but on behalf of the artist, consistently with the mandate without representation or contract of commission;
- the gallery collects the consideration of the sale from the purchaser and monetarily adjusts the transaction with the artist, paying the latter the amount, retaining what previously agreed with the artist, as a commission for the execution of the transaction intermediation in the sale;
- the gallery, in this case, receives an invoice from the artist with a date after the date of sale, shown on the invoice issued to the customer of the gallery (the gallery issues the sales invoice and then the gallery receives the purchase invoice

on the part of the artist, the artist's invoice to the gallery is therefore given after the invoice issued by the gallery to the purchaser of the work).

In this way, the gallery can easily provide the SIAE with proof of not having previously purchased (the work in question is not included in the inventory inventory) and subsequently sold the work of art.

In terms of civil law, on the basis of the aforementioned contractual relationship between artist-gallery-buyer, the property of the asset is transferred directly from the artist to the collector at the time of sale even if intermediated by the gallery (first transfer).

In these cases, in fact, the art gallery never acquires the ownership of the work; the same work is delivered to the gallery for exhibition and sale purposes, on the strength of the mandate given by the artist to the gallery.

Different hypothesis is constituted by the case in which the gallery does not operate through a mandate or commission, but purchases the ownership of the work of art from the artist (in the first transaction the gallery does not have to pay the resale right because it is the «first sale») and subsequently also after some time or in the short term sells the work to the final customer (correctly paying the right followed, since it is the «second sale», with the sole exception of the so-called stock exemption described above).

Two different markets

The situation created in Italy with the transposition of Directive 2001/84/EC is an all-Italian anomaly: in other European countries, where Directive 2001/84/EC has also found application in national legislation on 'author, the SIAE sister companies have correctly applied the DDS rule, having among other things a clear distinction between primary market galleries, working through mandates or specific agreements with the artist (abroad, the so-called consignment agreement) , and secondary market galleries, which buy and sell works of art already placed on the market.

But do we have this distinction between primary and secondary? What are the

real differences between these two ways of doing art market?
We quickly analyze everything starting from the secondary. The galleries that operate on the secondary market (also called the second market) are those galleries that buy the works from collectors and not directly from the artists. Usually, operators working according to this scheme promote the sale of modern (hardly contemporary) works of art or works of the past, especially of artists no longer living.
A fundamental point of enormous differentiation is that they do not work/collaborate directly with artists who create contemporary works of art and their core business is represented by commercial activity.
The galleries that operate on the primary market (first market), are those that not only collaborate closely with the living artists, promoting their related works on the international market by organizing exhibitions and art events (public or private) and also supporting financially every initiative related to artistic promotion, to the logistics of the works but, besides this, they often work like the «old patrons of the past», directly supporting the designs and the costs of realization on behalf of the artist.
We can therefore affirm with full right, therefore, that the galleries that carry out this type of activity not only purely commercial but also promotional as well as direct assistance to the needs of the artists fully fall within the primary sector of the art market.
It goes without saying that, if the galleries of the primary collaborate directly with the artists for the realization of new projects and the galleries themselves sell in their own name but on behalf of the artist (the young artist is hardly able to sell and impose themselves on the market either national as well as international) and it seems strange that there are still doubts about the duty / not having to pay the resale right to the artists with whom they collaborate.
If the primary gallery does not support the costs of promotion, transport, insurance as well as direct participation in national and international exhibition stands, the artist would risk not being recognized, valued and appreciated ade-

quately, as it deserves, worldwide: in essence, it would be very difficult for the artist to be able to sell the works he created himself, without the constant commitment of the gallery that supports him and supports his every artistic request. Having said that, one wonders: should the galleries in the primary sector pay the resale right to the artists with whom they collaborate directly and with whom they have established mandate or commission relationships even though, fiscally, there is a double billing obligation? The answer is obviously not.

The primary market and the secondary market of art, are two distinct sectors and both worthy of respect but the result of two philosophies and two different approaches. The galleries that work in the primary market, as mentioned, carry out a research, promotion and financing activity directed to the benefit of the artists, putting together with them, in the international art circuit, the new works created. A different case, however, concerns the galleries that work in the secondary, operating purely from the commercial point of view, buying and selling works that have previously been valued by the work done by the primary sector on which the work of enhancing the gallerist is grafted.

Having said all that, all that remains is to wish that the SIAE will finally understand this important distinction between primary and secondary and, above all, between transactions concluded with mandate or commission contracts established directly with the artists and activities for the purchase / resale of works. art.

We are confident: the market is awaiting short, clear and definitive guidelines regarding the behavior to be held, so that we can, finally, operate with clarity and with full legal certainty and we hope that this can happen really quickly.

IL MANDATO SENZA RAPPRESENTANZA: FICTIO JURIS O DOPPIA CESSIONE?

Alessia Panella[2]

Se la normativa sul diritto d'autore è molto recente, l'esigenza di tutelare l'opera dell'ingegno è stata sentita sin dall'antichità (pensiamo a Seneca e Marziale). Già Marziale scriveva di un poeta che recitava i suoi versi «Sento dire di te, Fidentino, che recitando vai i versi miei, spacciandoli per tuoi, dinanzi a un uditorio numeroso. Se permetti che siano detti miei, gratis io ti manderò gli epigrammi; se brami invece che siano detti tuoi, comprali: così miei non lo saranno più».

La Repubblica Serenissima (nel Medioevo, nel Rinascimento e all'inizio dell'età moderna la sua grandezza era paragonabile a quella di New York oggi) è stata la prima - con la diffusione della stampa - ad abbozzare una forma di protezione del diritto

[1] Avvocato. Si occupa di diritto civile e ha lavorato come avvocato specializzato in contratti di appalto pubblici e privati presso cooperative ed aziende private. Si occupa di contrattualistica nell'ambito del diritto dell'arte, vantando tra i propri clienti galleristi e artisti, essendo lei stessa appassionata collezionista. Ha insegnato Diritto dell'Arte e Diritto d'Autore presso lo IED di Venezia, pubblica articoli in giornali e riviste specializzate in Diritto dell'Arte. Coordina il gruppo di lavoro *Arte e Cultura* dell'Associazione Economisti e Giuristi Insieme costituita dal Consiglio Nazionale del Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, dal Consiglio Nazionale Forense e dal Consiglio Nazionale del Notariato. È componente del consiglio dell'AIMIG (Amici Italiani del Museo di Israele di Gerusalemme).

d'autore, diritto che si è poi affermato in Inghilterra ed in Francia, la cui legislazione ne ha esteso la tutela – sorta principalmente quale diritto economico sulle opere letterarie - alle arti figurative e introducendo il cd. *droit de suite* (diritto di seguito).

Questo diritto, pertanto, nasce dalla necessità di far partecipe l'artista dell'incremento di valore dell'opera dopo la sua vendita, cioè del futuro successo.

In Italia la Siae (Società Italiana degli Autori ed Editori) nacque nel 1882 ad opera di un'assemblea composta da scrittori, musicisti ed editori dell'epoca (Giuseppe Verdi, Giosuè Carducci e molti altri), allo scopo di diffondere la tutela del diritto d'autore.

Oggi, tuttavia, l'attuale formulazione della norma italiana che disciplina il diritto di seguito vede contrapposti l'Associazione Nazionale Gallerie d'Arte Moderna e Contemporanea e la Siae nella sua interpretazione ed applicazione al caso concreto, in particolare con riferimento alla sua applicabilità alle vendite effettuate tramite le gallerie nel cosiddetto «mercato primario» dell'arte contemporanea»

La normativa italiana introdotta del 2006

L'articolo 144 della legge sul diritto d'autore è stato modificato dal Decreto Legislativo 13 febbraio 2006 n. 118 il quale recita: «1. Gli autori delle opere d'arte e di manoscritti hanno diritto ad un compenso sul prezzo di ogni vendita successiva alla prima cessione delle opere stesse da parte dell'autore. 2. Ai fini del primo comma si intende come vendita successiva quella comunque effettuata che comporta l'intervento, in qualità di venditori, acquirenti o intermediari, di soggetti che operano professionalmente nel mercato dell'arte, come le case d'asta, le gallerie d'arte e, in generale, qualsiasi commerciante di opere d'arte». Si escludono così dall'applicazione del diritto di seguito le compravendite tra privati.

In generale, nel mercato primario la galleria può, in alternativa, acquistare l'opera direttamente dall'artista e, allorquando la venderà pagherà il diritto di seguito, o può meramente ricevere in consegna l'opera dall'artista con l'incarico di effettuare la prima vendita.

In questa seconda ipotesi le gallerie in genere agiscono in virtù di un mandato

senza rappresentanza, in particolare di un contratto di commissione, e non diventano mai proprietarie dell'opera, la cui vendita al collezionista costituisce, dal punto di vista giuridico, una prima cessione (cd. cessione originaria). Le Gallerie ritengono corretto che laddove esse agiscono quali rappresentanti dell'artista, le compravendite delle opere avvenute per il loro tramite siano esenti da diritto di seguito.

La Siae (ente deputato a riscuotere il diritto di seguito) non si è mai espressamente pronunciata a livello centrale su tale questione ma gli uffici locali hanno più volte preteso la corresponsione del diritto di seguito anche nelle compravendite avvenute nel mercato primario dall'artista al collezionista per il tramite della galleria che agisce, come sopra accennato, sulla scorta di un contratto di commissione ovvero di un mandato a vendere senza rappresentanza.

L'occasione di una riflessione sul punto è venuta quando un certo numero di gallerie ha chiesto la formazione di un tavolo di lavoro con la direzione centrale della Siae, e la partecipazione del Ministero dei Beni Culturali, al fine di dirimere la controversia. Di fatto è da anni che si attende una determinazione che stenta ad arrivare ed il diritto di seguito è spesso «congelato» in attesa di una soluzione definitiva da un lato auspicata e dall'altro temuta (l'affermazione del principio che il diritto di seguito è dovuto pure nel mercato primario metterebbe in ginocchio piccole gallerie e, per assurdo, anche la possibilità di giovani artisti di farsi conoscere a fiere e mostre nazionali ed internazionali).

Le due posizioni

Per svolgere alcune considerazioni su un argomento così scarsamente considerato dalla giurisprudenza innanzitutto è necessario analizzare entrambe le tesi.

Quella della **SIAE** si può così sintetizzare:

- La normativa fiscale in materia di commissione e vendita senza rappresentanza prevede, all'art. 2, comma 2, numero, 3 del DPR 633/ 72, che «i passaggi di beni dal committente al commissionario e viceversa costituiscano a tutti gli effetti cessioni di beni e, dunque, dal punto di vista oggettivo costituiscano operazio-

ni rilevanti ai fini IVA». L'art. 3 comma 3 ultimo periodo del DPR 633/72, stabilisce inoltre che «le prestazioni di servizi rese o ricevute dal mandatario senza rappresentanza sono considerate prestazioni di servizi anche nei rapporti tra mandante e mandatario e, dunque, dal punto di vista oggettivo costituiscano operazioni rilevanti ai fini IVA». In buona sostanza, la predetta normativa impone una doppia fatturazione: l'una tra gallerista ed acquirente per l'importo del prezzo pattuito e l'altra tra artista e gallerista per l'importo del prezzo di vendita detratta la commissione di quest'ultimo. E ciò per valorizzare dal punto di vista fiscale la commissione.

- Il punto n. 2 dell'articolo 144 sopra menzionato considera vendita successiva quella «che comporta l'intervento, in qualità di venditori, acquirenti o intermediari, di soggetti che operano professionalmente nel mercato dell'arte, come le case d'asta, le gallerie d'arte e, in generale, qualsiasi commerciante di opere d'arte». Quindi allorquando nella compravendita di un'opera sia coinvolto, a vario titolo, un professionista del mercato si tratterebbe sempre di «vendita successiva» per espressa previsione della norma. Ciò anche perché in caso contrario i galleristi del primo mercato potrebbero agevolmente eludere il diritto di seguito stipulando un contratto di commissione che cela invece una compravendita tra artista e galleria.

Quanto alla posizione delle **gallerie**, invece, la circostanza che la normativa fiscale avente ad oggetto la commissione, o in genere il mandato senza rappresentanza, preveda una doppia fatturazione non può e non deve influenzare lo schema del negozio concluso tra artista e gallerista che è, e rimane, un contratto di mandato nel quale il gallerista agisce in nome proprio ma per conto dell'artista, senza che mai il primo, anche solo per un istante, acquisti la proprietà dell'opera. In parole povere: se non ho mai acquistato l'opera, perché dovrei pagare il diritto di seguito? Se l'opera appartiene all'artista e io ho solo il compito di commercializzarla, non vedo perché dovrei essere «colpito» dal diritto di seguito. Inoltre, al fine di capire se si sia in presenza di una commissione o di una compravendita «vestita» da

commissione, in sede di controllo la SIAE ben potrà agevolmente verificare in concreto sia se la galleria abbia ricevuto l'opera in conto deposito, e a meri fini espositiva, sia se la galleria abbia prima emesso fattura all'acquirente per il prezzo di vendita e solo dopo abbia ricevuto la fattura di acquisto dall'artista. Laddove ricorrano detti requisiti si è in presenza di commissione a vendere.
Le gallerie quindi si oppongono alla richiesta di pagare il diritto di seguito nel primo mercato.
Effettivamente a favore di questa tesi si può così argomentare che non deve essere ostativa all'interpretazione delle gallerie la circostanza che la normativa fiscale preveda una doppia fatturazione per l'ipotesi di contratto di commissione o di mandato senza rappresentanza. Ed invero ciò avviene solo perché in presenza di commissione o di mandato senza rappresentanza la normativa sopra citata prevede che i servizi resi dal mandatario al mandante siano rilevanti ai fini tributari, presupponendo ai fini Iva appunto un trasferimento interno di servizi qualificati.
Appare ovvio che trattasi di *fictio juris* poiché il doppio passaggio si presuppone solo ai fini IVA e non ai fini civilistici. La natura del contratto non muta per la mera previsione di un onere fiscale aggiuntivo nella commissione.

- Il contratto di mandato, infatti, a mente dell'art. 1703 CC, è il contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra. Esso può essere conferito con o senza rappresentanza a seconda che il mandatario sia deputato ad agire in nome e per conto del mandante o per conto del mandante ma in nome proprio. La Commissione è il nome del mandato senza rappresentanza che ha per oggetto l'acquisto o la vendita di beni per conto del committente da parte del Commissionario il quale agisce in nome proprio (art. 1731 cc). La Commissione si riferisce quindi esclusivamente ad affari di compravendita come nel caso di acquisto dal gallerista per i quali è più esatto argomentare di commissione e non appunto più genericamente di mandato a vendere senza rappresentanza.

L'art. 144 citato espressamente esclude dall'applicazione del diritto di seguito gli

acquisti diretti dall'artista, siano essi avvenuti da un privato che da un operatore commerciale, e le compravendite comunque avvenute tra privati. Il secondo comma invece assoggetta a diritto di seguito le compravendite successive alla prima in cui vi sia anche solo l'intermediazione di un operatore professionale.
Trattasi questa di una norma speciale quindi il secondo comma della norma non può essere utilizzato per limitare la portata del primo se ciò non è espressamente previsto. Pertanto ove la norma abbia espressamente e *tout court* escluso il diritto di seguito per tutti gli acquisti avvenuti dall'artista e abbia affermato invece che solo dopo la prima vendita il diritto di seguito sorge, anche solo in presenza di una mera intermediazione di un operatore professionale, non si può che argomentare a favore della tesi delle gallerie.
È in questo caso infatti necessario ricorrere alle norme generali sull'interpretazione delle leggi (art. 12 Preleggi) ed in particolare ai criteri dell'interpretazione letterale (che si ha quando i risultati della chiara interpretazione letterale coincidono con quelli dell'interpretazione logica) e a quelli dell'interpretazione restrittiva (che si ha quando l'interpretazione logica restringe il significato proprio all'espressione usata dal legislatore) *Plus dixit quam voluit.*[2]
Quanto all'eccezione che la commissione simulerebbe una vendita mascherata da mandato senza rappresentanza occorre sottolineare che si è in presenza di commissione allorquando
a) L'opera sia stata consegnata al gallerista in conto vendita e per fini espositivi.
In questo caso è opportuno che le gallerie concludano sempre con l'arista un contratto chiaro e che specifichino le singole opere date in conto vendita affinché la SIAE possa verificare il tenore dell'accordo e comprendere se si tratti di vendita o di commissione (in questa seconda ipotesi sarà dirimente che le opere oggetto del contratto non facciano parte delle rimanenze di magazzino, non essendo in questo caso mai state di proprietà della galleria);

[2] Cfr. A. Trabucchi (2007), *Istituzioni di diritto civile*, CEDAM, Milano

b) In ipotesi di mandato senza rappresentanza la SIAE dovrà verificare se l'opera sia stata prima oggetto di fattura di vendita per un prezzo pattuito dalla galleria all'acquirente e solo dopo di fattura di acquisto emessa dall'artista al gallerista. In detta ipotesi la galleria non è mai stata, nemmeno per un istante, proprietaria dell'opera.

La normativa europea

Alla stessa conclusione non si può che giungere analizzando l'esegesi della norma. Ed invero la direttiva 2001/84/CE, nei propri considerando, espressamente afferma al n. 13) «È opportuno sopprimere le attuali differenze legislative che hanno un effetto distorsivo sul funzionamento del mercato interno ed impedire che emergano nuove differenze, dello stesso tipo»; al n. 14) inoltre si legge che «Un presupposto per il corretto funzionamento del mercato interno è l'esistenza di condizioni di concorrenza non falsate. Le differenze esistenti nelle disposizioni nazionali in materia di diritto sulle successive vendite di opere d'arte danno luogo a distorsioni di concorrenza nonché a fenomeni di delocalizzazione delle vendite all'interno della Comunità e comportano disparità di trattamento tra gli artisti a seconda di dove sono vendute le loro opere».

Orbene, gli enti gestori della riscossione del diritto di seguito a livello europeo per lo più hanno escluso che esso sia dovuto nelle compravendite di opere d'arte nel primo mercato. Ciò consente di affermare che solo argomentando a favore della tesi delle gallerie vi sarebbe un'equa ed uniforme applicazione di questo tributo a livello europeo.

Alla medesima conclusione non si può che pervenire, infine, analizzando il testo della Risoluzione del Parlamento Europeo del 20 novembre 2012 - che è una relazione sull'applicazione e sugli effetti della direttiva relativa al diritto dell'autore di un'opera d'arte sulle successive vendite dell'originale - (2001/84/CE) (2012/2038(INI)). Colà, alla lettera C), si legge che l'adozione della direttiva è stata importante per gli artisti …. ma – afferma il legislatore comunitario - «**persistono tuttavia delle preoccupazioni quanto ai suoi effetti sui mercati**

dell'arte europei, in particolare per le case d'aste e i commercianti specializzati e di piccole dimensioni, presenti in gran numero nell'UE».

Non si può che concludere che la tesi più restrittiva penalizzerebbe i galleristi del primo mercato ed i giovani artisti italiani rispetto ai colleghi europei e ciò creerebbe un effetto distorsivo del mercato contrario alla *ratio* della normativa europea.

Conclusione

A parere di chi scrive quindi la **commissione e il mandato a vendere senza rappresentanza nel primo mercato sono esenti dall'applicazione del diritto di seguito non comportando – nemmeno per un istante - un passaggio di proprietà dall'artista al gallerista**. Certamente l'assenza di una direttiva nazionale precisa e definitiva da parte della Siae contribuisce a creare incertezze nel marcato nazionale che rimane sempre più vittima di una superficialità normativa in *materia qua* inutile e dannosa e di un normativa che penalizza le gallerie italiane non in grado di competere a livello paritario sia con le altre gallerie comunitarie sia, soprattutto, con le gallerie statunitensi e di altri mercati emergenti.

MANDATE WITHOUT REPRESENTATION: FICTIO JURIS OR DOUBLE SALE?

Alessia Panella[2]

If the legislation on copyright is very recent, the need to protect the work of genius has been felt since ancient times (we think of Seneca and Marziale). Already Martial wrote of a poet who recited his verses «I hear you say, Fidentino, who reciting my verses, smashing them for yours, in front of a large audience. If you allow me to be called mine, I will send you the epigrams for free; if you desire instead to be called yours, buy them: so mine will no longer be».

The Serenissima Republic (in the Middle Ages, in the Renaissance and at the beginning of the modern age its greatness was comparable to that of New York today) was the first - with the spread of the press - to outline a form of protection of the right of author, a right that was later affirmed in England and France, whose legislation extended its protection - mainly as an economic right on literary works - to the figurative arts and by introducing the *droit de suite* (resale right).

[1] Lawyer. She deals with civil law and has worked as a lawyer specializing in public and private procurement contracts at cooperatives and private companies. She deals with contracts in the field of art law, boasting among his clients' gallery owners and artists, being a passionate collector. She has taught Art and Copyright Law at the IED in Venice and publishes articles in newspapers or magazines specializing in Art. She is coordinator of the Art and Culture working group at Economists and Jurists Together Assotiation constituted by the National Council of Chartered Accountants and Accounting Experts, by the National Forensic Council and by the National Council of Notaries. She is a member of the board of AIMIG (Italian Friends of Israel Museum of Jerusalem).

This right, therefore, arises from the need to make the artist participate in the increase in the value of the work after its sale, that is the future success.
In Italy, the Siae (Italian Society of Authors and Publishers) was born in 1882 by an assembly composed of writers, musicians and publishers of the time (Giuseppe Verdi, Giosuè Carducci and many others), in order to spread the protection of the copyright. Today, however, the current formulation of the Italian law governing the resale right is opposed by the National Association of Modern and Contemporary Art Galleries and the Siae in its interpretation and application to the concrete case, in particular with reference to its applicability to sales made through the galleries in the so-called «primary market» of contemporary art.

The Italian legislation introduced in 2006

Article 144 of the law on copyright was amended by Legislative Decree 13 February 2006 n. 118 which reads: «1. The authors of the works of art and manuscripts are entitled to a fee on the price of each sale subsequent to the first transfer of the works themselves by the author. 2. For the purposes of the first paragraph it is intended as a subsequent sale that however carried out involving the intervention, as sellers, buyers or intermediaries, of subjects who operate professionally in the art market, such as auction houses, galleries of art and, in general, any merchant of works of art ». Thus, the sale and purchase between private parties are excluded from the application of the resale right.
In general, in the primary market, the gallery can, alternatively, buy the work directly from the artist and, when the seller sells, will pay the resale fee, or can simply receive the work by the artist with the task of carrying out the work the first sale.
In this second hypothesis, the galleries generally act by virtue of a agency without representation, in particular a commission contract, and never become the owners of the work, whose sale to the collector constitutes, from the juridical point of view, a first transfer (so-called original cession). The Galleries consider it correct that where they act as representatives of the artist, the purchase and sale of the works carried out through them are exempt from the resale right.

The Siae (the body responsible for collecting the resale right) has never expressly pronounced itself centrally on this issue, but the local offices have repeatedly demanded the payment of the resale right also in the sales made in the primary market from the artist to the collector through the tunnel that acts, as mentioned above, on the basis of a commission contract or a mandate to sell without representation.

The occasion for a reflection on this point came when a certain number of galleries requested the formation of a working table with the central management of the Siae, and the participation of the Ministry of Cultural Heritage, in order to settle the dispute. In fact, it has been waiting for years for a determination that is struggling to arrive and the resale right is often «frozen» pending a definitive solution on the one hand desired and on the other feared (the affirmation of the principle that the right of continuation it is also due in the primary market that it would bring small galleries to its knees and, to the absurd, even the possibility of young artists to be known at national and international fairs and exhibitions).

The two positions

To carry out some considerations on a topic so scarcely considered by jurisprudence, it is first of all necessary to analyze both the theses.

That of the **SIAE** can be summarized as follows:

• The tax legislation relating to commission and sales without representation provides, in art. 2, paragraph 2, number, 3 of Presidential Decree 633/72, that «the transfer of goods from the client to the commission agent and vice versa constitutes for all purposes the sale of goods and, therefore, from the objective point of view constitute significant operations for VAT purposes». The last sentence in Article. 3 paragraph 3 of Presidential Decree 633/72, also states that «the services rendered or received by the agent without representation are considered as services also in relations between the principal and the agent and, therefore, from the objective point of view constitute operations relevant for VAT purposes». In essence, the aforementioned legislation requires a double invoicing: one

between the gallerist and the buyer for the amount of the agreed price and the other between the artist and the gallerist for the amount of the sale price minus the commission of the latter. And this to enhance the commission from the fiscal point of view.

• Point n. 2 of the above-mentioned Article 144 considers the following sale as the «which involves the intervention, as sellers, buyers or intermediaries, of subjects who operate professionally in the art market, such as auction houses, art galleries and, in general, any merchant of works of art ». Therefore, when a trade professional is involved in the sale of a work, for various reasons, it would always be a question of «subsequent sale» by express provision of the law. This also because otherwise the gallery owners of the first market could easily circumvent the right below by stipulating a commission contract that conceals instead a sale between artist and gallery.

As for the position of the galleries, however, the fact that the tax legislation concerning the commission, or generally the mandate without representation, provides for a double billing cannot and should not affect the scheme of the shop concluded between artist and gallery owner who is and remains a contract of mandate in which the gallery owner acts in his own name but on behalf of the artist, without ever having the first, even if only for a moment, buy the ownership of the work. In other words: if I have never bought the work, why should I pay the resale fee? If the work belongs to the artist and I have only the task of commercializing it, I do not see why I should be «struck» by the resale right. Furthermore, in order to understand whether there is a commission or a «dressed up» commissioned transaction, in the audit the SIAE will be able to easily verify whether the gallery has received the work on deposit, and mere exhibition purposes, whether the gallery first issued an invoice to the buyer for the sale price and only after receiving the purchase invoice from the artist. Where these requirements are met, there is a commission to sell.

The galleries therefore oppose the request to pay the resale fee in the first market.

Indeed, in favor of this thesis we can thus argue:

The fact that the tax legislation provides for a double invoicing for the hypothesis of a commission contract or a mandate without representation must not prevent the interpretation of the galleries. And this is true only because in the presence of commission or mandate without representation, the aforementioned legislation provides that the services rendered by the mandator to the principal are relevant for tax purposes, assuming for the purposes of VAT an internal transfer of qualified services.

It is obvious that this is *fictio juris* since the double passage is assumed only for VAT purposes and not for statutory purposes. The nature of the contract does not change due to the mere prediction of an additional tax burden on the commission.

• The mandate contract, in fact, in accordance with art. 1703 CC, is the contract by which a party undertakes to carry out one or more legal acts on behalf of the other. It can be conferred with or without representation depending on whether the agent is appointed to act in the name and on behalf of the principal or on behalf of the principal but in his own name. The Commission is the name of the mandate without representation that has as its object the purchase or sale of goods on behalf of the client by the Commissioner who acts in his own name (Article 1731 of the Civil Code). The Commission therefore refers exclusively to purchase and sale business as in the case of purchase by the gallerist for whom it is more correct to argue as a commission and not more generally than mandate to sell without representation.

Article. 144 quoted explicitly excludes from the application of the resale right the direct purchases from the artist, whether they occurred by a private individual or by a commercial operator, and the sales nevertheless took place between individuals. On the other hand, the second sub-paragraph imposes the following rights on the sale after the first in which there is also only the intermediation of a professional operator.

This is a special rule so the second paragraph of the law cannot be used to limit the scope of the first if this is not expressly provided. Therefore, where the law has expressly and tout court excluding the right of continuation for all purchases made by the artist and has stated instead that only after the first sale the resale right arises, even only in the presence of a mere intermediary of a professional operator, one can only argue in favor of the thesis of the galleries.

In this case it is in fact necessary to resort to the general rules on the interpretation of laws (Article 12 *Preleggi*) and in particular to the criteria of literal interpretation (which occurs when the results of the clear literal interpretation coincide with those of logical interpretation) and those of the restrictive interpretation (which is when the logical interpretation restricts the meaning proper to the expression used by the legislator) *Plus dixit quam voluit*.

As for the exception that the commission would simulate a sale disguised as a mandate without representation, it must be stressed that there is a commission in the presence of a commission when:

a) The work has been handed over to the gallerist on account of sale and for exhibition purposes. In this case the galleries should always conclude with the seller a clear contract and specify the individual works given for sale so that the SIAE can verify the tenor of the agreement and understand whether it is a sale or commission (in this case). The second hypothesis will be that the works covered by the contract do not form part of the inventory inventories, since in this case they were never owned by the gallery);

b) In the event of a sale, SIAE will have to check whether the work has previously been the subject of a sales invoice for a price agreed by the gallery to the buyer and only after the purchase invoice issued by the artist to the gallery. In this hypothesis, the gallery has never been, even for a moment, owner of the work.

European legislation

The same conclusion can be reached by analyzing the exegesis of the norm. And indeed, the directive 2001/84 / CE, in its recitals, expressly states in n. 13) «It is

appropriate to remove the current legislative differences which have a distortive effect on the functioning of the internal market and prevent new differences of the same type from emerging»; at n. 14) furthermore, it states that «A condition for the proper functioning of the internal market is the existence of undistorted conditions of competition. The differences in national provisions on the law on subsequent sales of works of art give rise to distortions of competition and to delocalization of sales within the Community and result in unequal treatment between artists depending on where they are sold. their works ».

However, the managing bodies for collecting the resale right at European level mostly excluded that it is due in the sale of works of art in the first market. This makes it possible to state that only by arguing in favor of the thesis of the galleries would there be a fair and uniform application of this tax at European level.

The same conclusion can be reached, finally, by analyzing the text of the Resolution of the European Parliament of 20 November 2012 - which is a report on the application and effects of the directive on the right of the author of a work of art on subsequent sales of the original - (2001/84 / EC) (2012/2038 (INI)). There, in letter C), we read that the adoption of the directive was important for artists .... but - states the Community legislator - «**there are still concerns about its effects on the European art markets, in particular for the small and specialized auction houses and traders in the EU**».

One can only conclude that the more restrictive thesis would penalize the gallery owners of the first market and the young Italian artists compared to their European colleagues, and this would create a distorting effect on the market contrary to the rationale of European legislation.

Conclusion

In the opinion of whoever **writes the commission and the mandate to sell without representation in the first market are exempt from the application of the resale right not implying - not even for a moment - a transfer of ownership from the artist to the gallerist**. Certainly, the absence of a precise and

definitive national directive by the Siae contributes to creating uncertainties in the national mark that remains more and more victim of a superficial normative in matters useless and harmful here and of a law that penalizes the Italian galleries not able to compete on an equal footing with other community galleries and, above all, with US galleries and other emerging markets.

LE CASE D'ASTA DEL FUTURO? TRA ONLINE E TRADIZIONE

Attilio Meoli[1]

ÆS: Ha recentemente aperto una nuova casa d'aste in Italia. E' ancora conveniente aprire attività aventi ad oggetto opere d'arte in Italia piuttosto che in altri paesi descritti come fiscalmente più convenienti?

La passione per l'arte e per il mercato delle opere d'arte ha da sempre costituito il filo conduttore di tante delle mie iniziative professionali e imprenditoriali. Ad inizio degli anni '80, quando mi sono per la prima volta affacciato al mondo del lavoro, la casa d'aste Finarte – Istituto Finanziario per l'Arte, fondata da Gian Marco Manusardi, illuminato banchiere milanese, e poi cresciuta sotto la guida del binomio Casimiro Porro e Francesco Micheli, è stata - fino alla seconda metà degli anni '90 - la perfetta palestra professionale per conoscere e approfondire i meccanismi tecnici, commerciali e finanziari (all'epoca l'attività di erogazione del credito non era ancora appannaggio degli operatori professionali e non era un'attività riservata), del mercato dell'arte e dei soggetti che vi operano.

Dopo un non breve intermezzo lavorativo, che mi ha consentito di maturare un'ampia esperienza nell'ambito della consulenza finanziaria, in particolare per

[1] Fondatore e managing director di Finarte spa fino al 2017, oggi ricopre gli stessi ruoli nella auction house Art-Rite, casa d'aste particolarmente rivolta al settore on-line

quanto concerne l'attività di *advisory* finalizzata alla quotazione in Borsa delle società, e che mi ha visto coinvolto con il ruolo di *angel investor* in operazioni di investimento in *start-up company* operanti nel settore tecnologico, sono ritornato al mio primo amore: Finarte. Seguendone nel corso degli anni le vicende che l'hanno portata, ahimè, al declino, sono stato promotore della sua rinascita, avendone - nel maggio del 2014 - acquisito il marchio dalla curatela fallimentare e costituito la nuova società nella quale ho rivestito il ruolo di Amministratore Delegato fintanto che la passione per le sfide mi ha spinto ad avviare, insieme a Federico Bianchi - responsabile del dipartimento di moderno e contemporaneo, una nuova impresa, Art-Rite, giovane e fresca casa d'aste nata nell'ottobre del 2017. L'iniziativa Art-Rite trae ispirazione da una precedente esperienza editoriale germogliata nel Greenwich Village a New York a metà degli anni '70, una «fanzine» che collaborava con gli artisti della scena newyorkese, invitandoli a trasmettere in forma scritta o grafica le riflessioni che portavano alla creazione delle loro opere. I nomi erano molti e tutti emblematici, Allan Kaprow, Richard Serra, Eleanor Antin, Nancy Kitchel, Vito Acconci, John Baldassarri, Carl Andre, Joseph Beuys, Philip Glass, Christo, Sol LeWitt, Lee Krasner, Laurie Anderson.
Art-Rite *auction house* ha iniziato ad operare nel febbraio del 2018, chiudendo il primo semestre dell'anno in corso con 5 aste realizzate.
Fatte le dovute premesse, volendo ora analizzare l'impatto fiscale legato alla convenienza di avviare attività aventi ad oggetto il commercio di opere d'arte in Italia, possiamo prendere in considerazione questi tre elementi: le aliquote iva applicate in Italia rispetto a quelle applicate negli altri Paesi europei, il regime fiscale delle imposte dirette e l'azione di controllo e indagine esercitata dalle autorità competenti del nostro Paese, finalizzata ad individuare comportamenti elusivi o di evasione fiscale.
L'aliquota iva applicata in Italia - aliquota del 22% - certo non premia l'acquisto di opere d'arte nel nostro Paese. Per contro, calando l'aspetto fiscale dell'imposta indiretta nell'ambito dell'attività di casa d'aste, va considerato che, stante la

stragrande maggioranza delle transazioni effettuate fra soggetti privati, l'incidenza dell'aliquota iva diventa «marginale» (regime del margine - art. 40 bis DL 41/95) in quanto, all'atto pratico, applicata unicamente sui diritti d'asta.
Per completezza d'informazione segnalo che, ad esempio, in Francia l'aliquota iva applicata alle vendite di opere d'arte è pari al 19,6%, nel Regno Unito al 20%, in Svezia al 25%, così come in Danimarca. All'estremo opposto troviamo Paesi come la Svizzera, il Giappone e la Germania, dove l'aliquota applicata è una frazione di quella italiana: l'8%, il 5% e il 7%, rispettivamente.
Relativamente alle imposte dirette (Irpef), in Italia le plusvalenze rivenienti dalla cessione di opere d'arte, se realizzate al di fuori dell'attività d'impresa, in linea generale non sono soggette a imposizione fiscale.
Come già precedentemente osservato, l'attività della casa d'aste è principalmente condotta nei confronti di soggetti privati. La non tassazione delle plusvalenze derivanti dalla compravendita fra privati di opere d'arte dovrebbe quindi, in linea di principio, favorirne il commercio. In merito all'azione di controllo esercitata dalle autorità competenti, stante i limiti incerti della normativa fiscale che sicuramente non semplifica la situazione, se da un lato l'Agenzia delle Entrate tende a riqualificare l'attività dei collezionisti in attività di impresa ovvero in attività commerciale-speculativa, dall'altro, la giurisprudenza annovera diverse sentenze favorevoli ai collezionisti, confermando che l'attività di compravendita realizzata dai privata non va, appunto, considerata come attività d'impresa.
Semmai, piuttosto che gli aspetti fiscali, valuto negativamente l'incidenza delle norme che regolano la circolazione delle opere d'arte nel nostro Paese rispetto a quanto avviene in Paesi «concorrenti» dell'Italia, nei quali il mercato dell'arte beneficia di una maggior libertà della circolazione di opere.
In conclusione mi sento di poter dire che questa nuova avventura si sta rivelando positiva, non solo per il successo delle prime aste ma anche per via del fatto che il team di persone coinvolto è coeso, proattivo e focalizzato sugli obiettivi condivisi, che non sono esclusivamente o necessariamente legati al successo economico e

di crescita dimensionale, o al puro profitto. Insomma, il successo di un'iniziativa imprenditoriale va inteso, a mio avviso, anche in termini di benessere sociale e di benessere economico sostenibile.

ÆS: La vostra casa d'asta si rivolge soprattutto alle vendite on line? Quali le particolarità di queste vendite ed, in particolare, ci descrive i rischi connessi all'esercizio del recesso afferente alle norme a tutela del consumatore?

Art-Rite organizza le proprie aste sia attraverso il procedimento tradizionale, cioè le vendite in sala, consentendo agli acquirenti di competere per alzata di mano, al telefono o con offerte scritte, sia utilizzando la nostra piattaforma di vendite online. Abbiamo definito tre modelli di asta: il primo "U-3", il cui acronimo significa *Under 3k euros*, con cui presentiamo a catalogo opere di arte moderna e contemporanea di artisti sia italiani sia internazionali con valori di stima al di sotto della soglia oltre la quale si applica il diritto di seguito. Vengono presentati lavori di grafica, multipli, opere su carta e libri d'artista, prodotti da autori storicizzati e selezionati in funzione del loro contributo artistico-culturale espresso all'interno della storia dell'arte italiana e internazionale.

Il secondo modello di asta è quello classico. Le opere d'arte inserite a catalogo sono quelle più iconiche della produzione artistica degli autori più affermati sul mercato nazionale ed internazionale.

Il terzo modello di asta è identificato dalla sigla «4-U new». Con questo *format* vogliamo dedicare spazio alle opere che sono espressione delle ricerche più recenti nel campo dell'arte. Quindi, l'attenzione nella costruzione di questi specifici cataloghi non è rivolta, come nelle aste tradizionali, alla «storia dell'arte», ai suoi valori consacrati da riscoprire e/o da rivalutare, ma piuttosto alla possibilità che le ricerche più recenti (più o meno attualmente celebrate dal mercato) possano rappresentare la storia dell'arte da scrivere in futuro.

La linea guida nella scelta delle opere da inserire nei cataloghi 4-U new è

semplicemente la qualità delle stesse. L'intero catalogo è focalizzato sugli ultimi 20-25 anni di evoluzione dell'arte attraverso i diversi media: si spazia dalla foto, al video, alla pittura, all'installazione.
In particolare Art-Rite utilizza il canale online per promuovere il modello d'asta U-3. Lo scopo è di sfruttare l'interazione virtuosa fra il canale online e la volontà di favorire una «democratizzazione» del mercato dell'arte, spesso percepito come elitario e appannaggio di collezionisti strutturati ed esperti del mercato; ebbene, i nostri cataloghi e l'approccio consulenziale che adottiamo vuole sensibilizzare e incoraggiare l'accesso di un pubblico più vasto al mercato dell'arte e promuovere e stimolare le persone a collezionare opere d'arte di qualità iniziando gradualmente, acquistando opere d'arte a prezzi competitivi. Rispetto a quest'ultimo obiettivo, reso massimamente raggiungibile dall'efficienza del canale online, riteniamo che la percezione che l'opera d'arte possa avere una doppia valenza di oggetto che produce un dividendo estetico e che consista in una forma di investimento, costituisce il giusto mix motivazionale per favorire l'ampliamento del pubblico appassionato all'arte e al collezionismo.
In merito al tema della tutela del consumatore e del diritto di recesso o di ripensamento applicabile nel caso di acquisti di oggetti effettuati online, va chiarito che ai sensi dell'articolo 59, comma 1, lettera m) del Codice del Consumo, qualora il contratto di vendita all'asta sia concluso con un acquirente che abbia formulato un'offerta online e possa essere qualificato come consumatore in base all'art. 3, comma 1, lett. a) del Codice del Consumo, l'acquirente non disporrà del diritto di recesso, in quanto il procedimento di vendita utilizzato è un'asta pubblica, come definita dall'art. 45, comma 1 lettera o) del Codice del Consumo. Diverso è il caso di vendita online di oggetti secondo il modello «E-Bay», dove la compravendita del bene avviene con un metodo diverso dall'asta pubblica.
Ciò detto, l'acquirente di un lotto offerto in asta, qualora sia qualificabile come consumatore, gode della garanzia legale di conformità prevista dagli artt. 128-135 del Codice del Consumo. Senza entrare in noiosi tecnicismi, il difetto di

conformità è definito all'art.129 comma II del Codice del Consumo ma è bene sapere che vengono esclusi eventuali difetti determinati da fatti accidentali o da responsabilità del consumatore ovvero da un uso dell'oggetto artistico acquistato difforme rispetto alla sua destinazione d'uso.

Invece, nei casi in cui l'opera d'arte intermediata dovesse risultare contraffatta e, quindi, non autentica (peraltro caso rarissimo in quanto, prima di inserire l'opera in catalogo, svolgiamo accurate indagini rivolgendoci anche agli archivi ed alle fondazioni degli artisti al fine ottenerne l'autentica) oppure rubata (anche in questo caso, per opere d'arte la cui stima supera i 1.500 euro, mettiamo in campo azioni preventive segnalando, ad esempio, le opere che verranno inserite in catalogo a *The Art Loss Register*, il più grande database di opere d'arte rubate o perse), Art-Rite rimborserà all'acquirente che dovesse fare richiesta di risoluzione del contratto di compravendita, il prezzo di aggiudicazione dell'opera d'arte oltre alle commissioni di acquisto. La procedura di restituzione del prezzo pagato dall'acquirente per l'opera d'arte rivelatasi contraffatta (puntualizzo che non costituisce una contraffazione un'opera che sia stata restaurata o sottoposta a modifiche di qualsiasi natura tra cui la ripitturazione o la sovrapitturazione), prevede che l'opera venga restituita. Inoltre l'obbligo di restituzione del prezzo da parte di Art-Rite è sottoposto alla condizione che, non più tardi di cinque anni dalla data della vendita, l'acquirente ci comunichi per iscritto, entro tre mesi dalla data in cui ha avuto una notizia che lo induca a ritenere che il lotto acquistato sia una contraffazione, il numero del lotto, la data dell'asta alla quale il lotto è stato acquistato e i motivi per i quali l'acquirente ritenga che il lotto sia una contraffazione. Il lotto riconsegnato deve essere libero da rivendicazioni o da ogni pretesa da parte di terzi sorta dopo la data della vendita e deve essere nelle stesse condizioni in cui si trovava alla data della vendita. Inoltre colui che ha acquistato il lotto deve fornirci le relazioni di due studiosi o esperti indipendenti e di riconosciuta competenza, in cui siano spiegate le ragioni per cui il lotto sia ritenuto una contraffazione. Art-Rite si riserva il diritto di procedere alla

risoluzione della vendita anche in assenza di una o più delle condizioni sopra richieste, in tutto o in parte. Art-Rite non è comunque vincolata dai pareri forniti dall'acquirente e si riserva il diritto di richiedere il parere addizionale di altri esperti a sue proprie spese. Va infine precisato che Art-Rite potrà non procedere al rimborso se: a) la descrizione nel catalogo è conforme all'opinione generalmente accettata di studiosi ed esperti alla data della vendita o indicasse come controversa l'autenticità o l'attribuzione del lotto; o b) alla data della pubblicazione del catalogo la contraffazione del lotto poteva essere accertata soltanto svolgendo analisi generalmente ritenute inadeguate allo scopo o difficilmente praticabili, il cui costo era irragionevole o che avrebbero ragionevolmente potuto danneggiare o altrimenti comportare una diminuzione di valore del lotto.
Pertanto, per quanto concerne le aste pubbliche, pur non trovando applicazione il diritto di recesso o di ripensamento, l'acquirente online di opere e oggetti d'arte dispone degli adeguati strumenti di tutela che si sostanziano nella garanzia legale di conformità e, nel caso di contraffazione, nel rimborso del prezzo di acquisto pagato.

AUCTION HOUSES IN THE FUTURE? BETWEEN ONLINE PRESENCE AND TRADITION

Attilio Meoli[1]

ÆS: Has recently opened a new auction house in Italy. Is it still convenient to open activities involving works of art in Italy rather than in other countries described as fiscally cheaper?

The passion for art and for the market of works of art has always been the leitmotif of many of my professional and entrepreneurial initiatives. At the beginning of the 1980s, when I first came to work, the auction house *Finarte - Istituto Finanziario per l'Arte*, founded by Gianmarco Manusardi, an enlightened Milanese banker, and then grew under the guidance of the binomial Casimiro Porro and Francesco Micheli, was - until the second half of the 90s - the perfect professional gym to learn about and deepen the technical, commercial and financial mechanisms (at the time the activity of providing credit was not yet the prerogative of the professional operators and it was not a reserved activity), of the art market

[1] Founder and managing director of Finarte spa until 2017, today he holds the same roles in Art-Rite, auction house aimed at the online sector

and of the subjects that operate there.
After a short work, which allowed me to gain a wide experience in the field of financial consulting, in particular as regards the activity of advisory aimed at listing companies, and which involved me with the role of angel investor in investment operations in start-up companies operating in the technology sector, I returned to my first love: Finarte. Following over the years the events that led her, alas, to decline, I was a promoter of its rebirth, having - in May 2014 - acquired the brand from bankruptcy and established the new company in which I played the role of CEO as long as the passion for the challenges pushed me to start, together with Federico Bianchi - head of the modern and contemporary department, a new company, Art-Rite, a young and fresh auction house born in October 2017.
The Art-Rite initiative draws inspiration from a previous publishing experience sprouted in Greenwich Village in New York in the mid-'70s, a «fanzine» that collaborated with the artists of the New York scene, inviting them to transmit the reflections in written or graphic form. that led to the creation of their works.
The names were many and all emblematic, Allan Kaprow, Richard Serra, Eleanor Antin, Nancy Kitchel, Vito Acconci, John Baldassarri, Carl Andre, Joseph Beuys, Philip Glass, Christo, Sol LeWitt, Lee Krasner, Laurie Anderson.
Art-Rite auction house began operating in February 2018, closing the first half of the current year with 5 auctions completed.
Without due consideration, now wanting to analyze the fiscal aspect linked to the convenience of starting up activities concerning the trade of works of art in Italy, we can take into account these three elements: the VAT rates applied in Italy compared to those applied in other European countries, the tax regime of direct taxes and the action of control and investigation carried out by the competent authorities of our country, aimed at identifying elusive behavior or tax evasion.
The VAT rate applied in Italy - a rate of 22% - certainly does not reward the purchase of works of art in our country. On the other hand, by reducing the tax aspect of the indirect tax as part of the auction house activity, it should be con-

sidered that, given the overwhelming majority of transactions between private parties, the incidence of the VAT rate becomes «marginal» (margin scheme - Article 40 bis of Decree 41/95) because, in practice, applied only on auction rights. For the sake of completeness, I would like to point out that, for example, in France the VAT rate applied to the sales of works of art is 19.6%, in the United Kingdom 20%, in Sweden 25%, as well as in Denmark. At the opposite extreme, we find countries such as Switzerland, Japan and Germany, where the applied rate is a fraction of the Italian one: 8%, 5% and 7%, respectively.

With regard to direct taxes (IRPEF), in Italy the capital gains deriving from the sale of works of art, if realized outside of the business activity, are generally not subject to taxation.

As previously noted, the activity of the auction house is mainly conducted towards private individuals. The non-taxation of capital gains deriving from the sale and purchase of works of art should therefore, in principle, favor trade. With regard to the control action carried out by the competent authorities, given the uncertain limits of the tax legislation that certainly does not simplify the situation, if on one hand the Revenue Agency tends to retrain the activity of collectors in business activities or activities commercial-speculative, on the other hand, the jurisprudence has several judgments favorable to collectors, confirming that the activity of buying and selling made by the private is not, in fact, considered as a business activity.

If anything, rather than the fiscal aspects, I negatively evaluate the impact of the rules that regulate the circulation of works of art in our country compared to what happens in «competing» countries of Italy, in which the art market benefits from a greater freedom of circulation of works.

In conclusion, I can say that this new adventure is proving positive, not only for the success of the first auctions but also because the team of people involved is cohesive, proactive and focused on shared objectives, which are not exclusively or necessarily linked to economic success and dimensional growth, or pure profit. In short, the success of an entrepreneurial initiative must be understood, in my

opinion, also in terms of social well-being and sustainable economic well-being.

ÆS: Does your auction house mainly target online sales? What are the particularities of these sales and, in particular, describes the risks associated with the exercise of the withdrawal relating to consumer protection rules?

Art-Rite organizes its auctions both through the traditional process, that is, sales in the hall, allowing buyers to compete for a show of hands, on the phone or with written offers, or using our online sales platform. We have defined three auction models: the first «U-3», whose acronym means Under 3k euros, with which we present in the catalog modern and contemporary art works of both Italian and international artists with values of estimate below the threshold beyond which the resale right applies. They are presented works of graphics, multiples, works on paper and artist's books, produced by authors historicized and selected according to their artistic and cultural contribution expressed in the history of Italian and international art.

The second auction model is the classic one. The works of art included in the catalog are the most iconic of the artistic production of the most successful authors on the national and international market.

The third auction model is identified by the abbreviation «4-U new». With this format we want to dedicate space to works that are the expression of the most recent research in the field of art. Therefore, the attention in the construction of these specific catalogs is not directed, as in traditional auctions, to the «history of art», to its consecrated values to be rediscovered and / or revaluated, but rather to the possibility that the most recent researches (more or less currently celebrated by the market) may represent the history of art to be written in the future.

The guideline in the selection of works to be included in 4-U new catalogs is simply the quality of the same. The entire catalog focuses on the last 20-25 years of the evolution of art through the different media: it ranges from photos, videos, paintings and installations.

In particular, Art-Rite uses the online channel to promote the U-3 auction model. The aim is to exploit the virtuous interaction between the online channel and the desire to favor a «democratization» of the art market, often perceived as elitist and the prerogative of structured collectors and market experts; well, our catalogs and the advisory approach we adopt wants to sensitize and encourage the access of a wider public to the art market and to promote and stimulate people to collect quality works of art by starting gradually, buying works of art. art at competitive prices. With respect to the latter objective, made maximally achievable by the efficiency of the online channel, we believe that the perception that the work of art can have a double value of the object that produces an aesthetic dividend and which consists in a form of investment, constitutes the right motivational mix to encourage the expansion of the passionate public to art and collecting.
Regarding the issue of consumer protection and the right of withdrawal or reconsideration in the case of purchases of items made online, it should be clarified that pursuant to Article 59, paragraph 1, letter m) of the Consumer Code, if the contract of auctioning is concluded with a buyer who has formulated an online offer and can be qualified as a consumer according to art. 3, paragraph 1, lett. a) of the Consumer Code, the purchaser will not have the right of withdrawal, as the sale procedure used is a public auction, as defined by art. 45, paragraph 1, letter o) of the Consumer Code. The case of online sales of objects according to the «E-Bay» model is different, where the sale of the asset takes place using a method different from the public auction.
That said, the buyer of a lot offered at auction, if qualified as a consumer, enjoys the legal guarantee of conformity provided for by the articles. 128-135 of the Consumer Code. Without entering into boring technicalities, the lack of conformity is defined in art.129 paragraph II of the Consumer Code but it is good to know that any defects determined by accidental or consumer responsibility or by a use of the purchased artistic object are excluded. different from its intended use.
Instead, in cases where the intermediated work of art should be counterfeit and, therefore, not authentic (also very rare case, before inserting the work in the

catalog, we carry out thorough investigations also referring to the archives and foundations of the artists in order to obtain the authentic) or stolen (also in this case, for works of art whose estimate exceeds 1,500 euros, we put in action preventive actions signaling, for example, the works that will be included in the catalog at The Art Loss Register , the largest database of stolen or lost works of art), Art-Rite will reimburse the purchaser to request the cancellation of the contract of sale, the price of the awarding of the work of art in addition to the purchase commissions. The procedure for returning the price paid by the purchaser for the work of art that has been found to be counterfeit (I point out that a work that has been restored or subjected to changes of any kind including repackaging or over-filling) does not constitute a forgery that the work be returned. Moreover, the obligation to refund the price by Art-Rite is subject to the condition that, no later than five years from the date of sale, the purchaser will notify us in writing, within three months from the date on which he received a news that induces him to believe that the lot purchased is a counterfeit, the lot number, the date of the auction to which the lot was purchased and the reasons for which the buyer considers the lot to be a counterfeit. The returned lot must be free from claims or any claims by third parties arising after the date of sale and must be in the same condition in which it was at the date of sale.

Furthermore, the person who bought the lot must provide us with the reports of two independent scholars or experts with recognized expertise, explaining the reasons why the lot is considered a counterfeit. Art-Rite reserves the right to proceed with the termination of the sale even in the absence of one or more of the conditions above requested, in whole or in part. Art-Rite is not however bound by the opinions provided by the purchaser and reserves the right to request the additional opinion of other experts at his own expense. It should finally be specified that Art-Rite may not proceed with reimbursement if: a) the description in the catalog complies with the generally accepted opinion of scholars and experts at the date of sale or indicates the authenticity or attribution of the lot as con-

troversial; or (b) on the date of publication of the catalog, the counterfeiting of the lot could be ascertained only by carrying out analyzes generally considered inappropriate for the purpose or hardly practicable, the cost of which was unreasonable or which could reasonably have damaged or otherwise resulted in a decrease in the lot value.

Therefore, as far as public auctions are concerned, even if the right of withdrawal or reconsideration is not applied, the online purchaser of works and works of art has the appropriate instruments of protection that are substantiated by the legal guarantee of conformity and, in the case counterfeiting, in the refund of the purchase price paid.

UN NUOVO MERCATO È POSSIBILE!

Franco Broccardi[1]

Questo numero di ÆS tratta di gallerie e case d'asta, di due degli assi portanti del settore dell'arte. Due pilastri fondamentali senza i quali tutto crolla. L'attività di galleria d'arte è sempre stata quella di commercio, *talent scout* e promotore. Di mentore e nume tutelare. Di crocevia di passioni e interessi. Lo fu Leo Castelli fin dai suoi esordi a New York, lo sono ancora oggi le piccole gallerie milanesi. Ma niente rimane uguale a sé stesso: cambiano i tempi e i ruoli, spesso mischiandosi. Il successo, però, deriva sempre dall'intuizione e dalla passione (la fortuna, poi, non guasta) e non può essere frutto di sola finzione, moda passeggera o, peggio, inganno.

Le gallerie d'arte, dicevamo, e come loro le case d'asta: il futuro del mercato passerà ancora da loro, ma a due condizioni.

La prima è quella di un reale rinnovamento, di una crescita tanto economica quanto culturale. Di diventare operatori moderni e trasparenti. Di essere al servizio di un mondo sempre più complesso e che non è certamente quello di cinquant'anni fa. Neanche di dieci, a dire il vero.

La seconda non dipende da loro ma da chi decide le regole del gioco. Da chi

[1] Dottore commercialista, partner dello studio BBS-Lombard. Esperto in economia della cultura, art management e gestione e organizzazione aziendale, ricopre incarichi come consulente e revisore di musei, teatri, gallerie d'arte, fondazioni e associazioni culturali. Per il CNDCEC coordina il gruppo di lavoro *Economia e cultura* ed è membro del gruppo di lavoro *Arte e Cultura* dell'Associazione Economisti e Giuristi Insieme costituita dal Consiglio Nazionale del Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, dal Consiglio Nazionale Forense e dal Consiglio Nazionale del Notariato oltre che della commissione *Fisco e Finanza* di Federculture

può dotare un sistema così importante e delicato, così troppo spesso incompreso anche nella sua portata sociale, culturale, economica.
Mercato è un termine vago e troppo spesso usato in termini contraddittori. Il mercato dell'arte, e questo è certo, è fatto da milioni di appassionati, non solo da pochi, ricchi collezionisti. Da gente che lavora per guadagnarsi anche la possibilità di possedere un'opera d'arte. Da gente che vorrebbe conoscere il prezzo di ciò che desidererebbe/potrebbe comprare senza per questo sentirsi in imbarazzo, per non dire rifiutata. Le gallerie devono diventare luoghi inclusivi, comunicare meglio e, come ha raccomandato Marc Spiegler, direttore di Art Basel, «eliminare liste d'attesa e receptionist poco sorridenti».
Se, poi, da un lato l'aspetto «fisico» delle gallerie è imprescindibile e deve essere curato per attirare il pubblico e non per creare una esclusività snob che non ha più ragione d'essere, d'altro canto il mercato vive anche dell'ubiquità della rete. Le case d'asta hanno già cominciato a capire l'importanza e la potenza di Internet per i propri affari. Negli ultimi dieci anni, quasi tutte le case d'asta hanno aperto un sito e buona parte accetta offerte online: nel 2005 quasi nessuna. Le trattative concluse tramite siti sono cresciute in maniera esponenziale e gallerie e case d'asta dovranno fare i conti con *blockchain* e realtà virtuale che di virtuale, a ben vedere, ha solo l'infrastruttura e che può garantire un'impressionante presenza. Con un'attenzione: credibilità e competenza valgono anche in questo strano mondo che amplifica ogni cosa.
Infine, come per ogni azienda (o quasi) di ogni settore (o quasi) anche chi opera nel mercato dell'arte non può più prescindere dal varcare i confini nazionali. C'è un mondo là fuori. Chi ci va fisicamente partecipando a fiere da scegliere con cura e chi, ancor più strutturalmente, aprendo una propria sede all'estero. Chi, come detto sopra, approfittando della visibilità della *net-economy*. Certamente ogni singola azione da sola non può avere successo ma deve essere organizzata da una strategia di crescita complessiva. Le opportunità sono molte, la richiesta esiste, lamentarsi non serve. Serve fare.

La leva fiscale

La sopravvivenza delle gallerie e delle case d'asta in Italia, ancor più che altrove, è un affare complicato. Colpa di un mercato difficile, certamente, e colpa, anche, di una sua scarsa comprensione da parte di chi questo mercato dovrebbe cavalcarlo come un'onda e che invece spesso se ne è lasciato travolgere.

Detto questo, però occorre far una riflessione su quello che è il campo su cui si gioca la partita, sul tavolo normativo che condiziona il mercato. Su quello che la politica, se illuminata e lungimirante, può fare. Perché la bellezza, di qualsiasi cosa sia fatta, non ha prezzo, ma le opere d'arte sì. E questo fatto, così terreno e materiale, non è alieno da conseguenze. Terrene e materiali, appunto. E fiscali, anche…

Il quadro è attualmente confuso e con effetti distorsivi per un mercato come quello italiano già di per sé soggetto a incertezze e più orientato alla staticità piuttosto che alla vivacità degli scambi. Un mercato in cui, tra regime del margine, diritto di seguito e altri ammennicoli è il prezzo finale non è mai certo e le conseguenze dell'acquisto lo sono ancora meno.

Il contesto nazionale, quindi, nel suo complesso non invoglia all'acquisto, da una parte, e, dall'altro, risulta scoraggiante per chi voglia entrare in questo mercato. Scontiamo, certamente, una tassazione superiore a quella dei mercati concorrenti, dando un'immagine poco attrattiva per i possibili investitori e perdente in termini di concorrenza.

E se è vero che una defiscalizzazione della materia, è di certo auspicabile e oltremodo necessaria, non potrà da sola portare sostanziali benefici se non introdotta in un più ampio programma di semplificazioni che favoriscano e snelliscano le transazioni, trasformando l'attuale incoerente sistema in uno semplice da conoscere e applicare (e, di conseguenza, da controllare).

Il mercato è come Beyeler definì le sculture di Calder[2]: solide e in movimento

[2] Ernst Beyeler (2003), *La passion de l'art. Entretiens avec Chistophe Mory*, Gallimard, Paris

ma sempre delle sculture di Calder[2]. Non immutabile ma bisognoso di sistemi e metodologie, di tecnica che ne garantisca un movimento sicuro e coordinato. Senza tornare per forza indietro, si può tornare a vivere l'arte come emozione ed esperienza e non più come bene rifugio lontano dalla propria origine

Occorre ripensare (e pensare davvero) il sistema dell'arte e della cultura in genere. In Italia questo significa muovere le leve fiscali per favorire gli scambi e farli emergere dalle acque melmose in cui troppo spesso navigano, così come altrove occorre scardinare il sistema dei porti franchi che hanno perso il loro senso originario. Serve dare semplicità e chiarezza. E non sempre serve inventare ma talvolta basta osservare.

E così, ad esempio:

- abbassare dell'aliquota IVA sulle importazioni di opere d'arte dal 10% al 5%
- applicare l'IVA ridotta sulle importazioni anche da parte soggetti non residenti che importano opere in Italia
- diminuire l'IVA sulle cessioni da artisti, eredi e legatari al 5%
- sulla scorta *dell'art bonus* riconoscere un credito d'imposta pari al 65% del costo di acquisizione di opere originali di artisti viventi esibite al pubblico per il periodo corrispondente all'esercizio di acquisizione e i seguenti quattro anni
- detassare i ricavi derivanti da cessione di opere d'arte se reinvestiti in altre opere entro 12 mesi
- tassare le plusvalenze derivanti dalla cessione di opere d'arte realizzate entro cinque anni dall'acquisto da persone fisiche determinando la plusvalenza tenendo conto dei costi sostenuti e inerenti alla produzione del reddito o, in alternativa, determinando la plusvalenza su cui applicare l'aliquota nella misura forfettaria del 40%
- introdurre una sorta di *voluntary disclosure* per l'emersione del magazzino sommerso

- prevedere la possibilità di portare in ammortamento le opere acquistate dai soggetti passivi d'iva
- applicare una esenzione sui ricavi derivanti dalla cessione di opere a musei, biblioteche e archivi pubblici e opere il cui prezzo di vendita sia inferiore a € 10.000.

Ma anche agire, ad esempio, per la creazione di settori bancari specializzati nel finanziamento degli operatori così come dell'*art lending* incentivando l'imprenditoria e l'educazione culturale.

C'è un vasto e diffuso interesse affinché il sistema culturale e quello dell'arte possano essere dotati di un sistema normativo attrattivo rendendo il comparto un traino per l'economia nazionale. La figura del mecenate deve essere rivalutata e potenziata così come quella di chi opera professionalmente per lo sviluppo di questo mercato.

Forse, se tutto questo accadrà anche attori del mercato stranieri decideranno di investire in Italia così come storici galleristi come Fabrizio Moretti, che hanno scelto di operare all'estero non la considereranno una strada senza ritorno. Già oggi, infatti, alla nostra domanda se, «al variare delle condizioni, potreste considerare di riaprire?» rispondono: «Vedremo. Se l'Italia diventerà un paese stabile che offrirà garanzie, perché no?».

A NEW MARKET IS POSSIBLE!

Franco Broccardi[1]

This issue of ÆS deals with galleries and auction houses, two of the main axes of the art sector. Two fundamental pillars without which everything collapses. The art gallery activity has always been that of commerce, talent scout and promoter. Of mentor and tutelary deity. A crossroads of passions and interests. It was Leo Castelli since his debut in New York, the small Milanese galleries are still today. But nothing remains the same: they change times and roles, often mixing. Success, however, always derives from intuition and passion (luck, then, does not hurt) and cannot be the result of fiction alone, fad or, worse, deception.

The art galleries, we said, and like them the auction houses: the future of the market will still pass by them, but on two conditions.

The first is that of real renewal, of both economic and cultural growth. To become modern and transparent operators. To be at the service of an increasingly complex world, which is certainly not that of fifty years ago. Not even ten, actually.

[1] Chartered accountant, partner of the BBS-Lombard firm. Expert in economics of culture, art management and management and business organization, he holds offices as consultant and auditor of museums, theaters, art galleries, foundations and cultural associations. He is coordinator of the Economics and Culture working group at the CNDCEC, menber of the Art and Culture working group at Economists and Jurists Together Assotiation constituted by the National Council of Chartered Accountants and Accounting Experts, by the National Forensic Council and by the National Council of Notaries and of the Federculture Tax and Finance Commission

The second does not depend on them but on who decides the rules of the game. From those who can equip such an important and delicate system, so often too misunderstood even in its social, cultural and economic scope.
Market is a vague term and too often used in contradictory terms. The art market, and this is certain, is made by millions of enthusiasts, not just by a few, wealthy collectors. From people who work to earn even the chance to own a work of art. From people who would like to know the price of what they would like / could buy without feeling embarrassed, not to say rejected. Galleries must become inclusive places, communicate better and, as Marc Spiegler, director of Art Basel, have recommended, «eliminate waiting lists and not very smiling receptionists». If, on the one hand, the «physical» aspect of the galleries is essential and must be taken care of to attract the public and not to create a snobbish exclusivity that no longer has any reason to be, on the other hand the market also ubiquity of the network. Auction houses have already begun to understand the importance and power of the Internet for their business.
In the last ten years, almost all auction houses have opened a site and most accept online offers: in 2005 almost none. The negotiations concluded through sites have grown exponentially and galleries and auction houses will have to deal with blockchain and virtual reality that virtual, in hindsight, has only the infrastructure and can guarantee an impressive presence. With attention: credibility and competence also apply to this strange world that amplifies everything.
Finally, as for any company (or almost) in every sector (or almost), even those who work in the art market can no longer leave aside national borders. There is a world out there. Who goes there physically participating in fairs to choose with care and who, even more structurally, opening its own office abroad. Who, as mentioned above, taking advantage of the visibility of the net-economy. Certainly, every single action alone cannot succeed but must be organized by an overall growth strategy. The opportunities are many, the request exists, complaining is not necessary. It is necessary to do.

The tax levers

The survival of galleries and auction houses in Italy, even more than elsewhere, is a complicated affair. It is the fault of a difficult market, certainly, and the fault, too, of its lack of understanding on the part of those who should ride this market as a wave and that instead often it is left overwhelmed.

That said, but we need to reflect on what is the field on which the game is played, on the regulatory table that conditions the market. On what politics, if enlightened and farsighted, can do. Because the beauty of everything done is priceless, but works of art do. And this fact, so earthly and material, is not alien to consequences. Land and materials, in fact. And tax, also ...

The picture is currently confused and with distorting effects for a market like the Italian one already in itself subject to uncertainties and more oriented towards static rather than to the vivacity of exchanges. A market in which the final price is never certain between the margin regime, the resale right and other provisions, and the consequences of the purchase are even less so.

The national context, therefore, as a whole does not encourage the purchase, on the one hand, and on the other, it is daunting for those who want to enter this market. We certainly discount a higher taxation than competing markets, giving an unattractive image for possible investors and losers in terms of competition.

And if it is true that a tax exemption of the matter, is certainly desirable and extremely necessary, it cannot alone bring substantial benefits if not introduced in a broader program of simplifications that facilitate and streamline transactions, transforming the current inconsistent system into one easy to know and apply (and, therefore, to be checked).

The market is like Beyeler defined Calder's sculptures[2]: solid and moving but always Calder's sculptures. Not immutable but in need of systems and methodologies, of technique that guarantees a sure and coordinated movement. Without

[2] Ernst Beyeler (2003), *La passion de l'art. Entretiens avec Chistophe Mory*, Gallimard, Paris

going back, you can go back to experiencing art as emotion and experience and no longer as a refuge far from its origin

We need to rethink (and really think) the system of art and culture in general. In Italy, this means moving the tax levers to foster exchanges and make them emerge from the muddy waters in which too often they sail, as elsewhere it is necessary to undermine the system of free ports that have lost their original meaning. It is necessary to give simplicity and clarity. And it is not always necessary to invent but sometimes it is enough to observe.

And so, for example:

- lower the VAT rate on imports of works of art from 10% to 5%
- apply the reduced VAT on imports even by non-resident entities that import works in Italy
- decrease VAT on sales by artists, heirs and 5% legatees
- on the basis of the *art bonus*, recognize a tax credit equal to 65% of the acquisition cost of original works by living artists exhibited to the public for the period corresponding to the acquisition and the following four years
- to reduce the revenues deriving from the sale of works of art if reinvested in other works within 12 months
- taxing the gains deriving from the sale of works of art realized within five years of the purchase by natural persons, determining the capital gain taking into account the costs incurred and related to the production of income or, alternatively, determining the capital gain on which the rate is applied in the 40% flat rate
- introduce a sort of voluntary disclosure for the emergence of the sub-merged warehouse
- provide for the possibility of amortising the works purchased by taxable persons
- apply an exemption on revenues deriving from the sale of works to muse-

ums, libraries and public archives and works whose sale price is less than € 10,000.

But also, to act, for example, for the creation of banking sectors specialized in the financing of operators as well as in art lending, encouraging entrepreneurship and cultural education.

There is a wide and widespread interest for the cultural system and the art system to be equipped with an attractive regulatory system, making the sector a driving force for the national economy. The figure of the patron must be re-evaluated and strengthened as well as that of those who work professionally for the development of this market.

Perhaps, if all this happens, foreign market players will decide to invest in Italy as well as historical gallerists like Fabrizio Moretti, who have chosen to operate abroad will not consider it a road without return. Already today, in fact, to our question if, «when conditions change, could you consider reopening?» They reply: «We'll see. If Italy becomes a stable country that will offer guarantees, why not?».

Le opere riprodotte in questo numero sono di Fabrizio Di Marzio e appartengono ai cicli:
No Title, Paradise, Gardens.

Fabrizio Di Marzio (1965), consigliere di cassazione e pittore. Come artista concettuale ha partecipato alla 48 Biennale di Venezia (Progetto Oreste, 1999, Direttore del Settore Arti Visive: Harald Szeemann). Il suo lavoro è stato utilizzato su base mondiale per verificare se la pittura abbia caratteristiche di linguaggio universale (2017-2018). Alla sua opera è stato tra l'altro dedicato il volume Paradise, con testi di Michael Klein, *former curator* della Microsoft Collection (Mondadori, Electa, Milano, 2015).

L'artista è attualmente impegnato nel confronto tra immagine e parola intessuto nel testo Biblico.
Per ulteriori informazioni: www.fabriziodimarzio.it

Crediti fotografici: Fabrizio Perilli, Roma.

Israel Museum Jerusalem

passato, presente, futuro

11-14 Ottobre 2018 VENICE TRIP

(Biennale dell'Architettura)

31 Ottobre – 5 Novembre 2018 ISRAEL TRIP

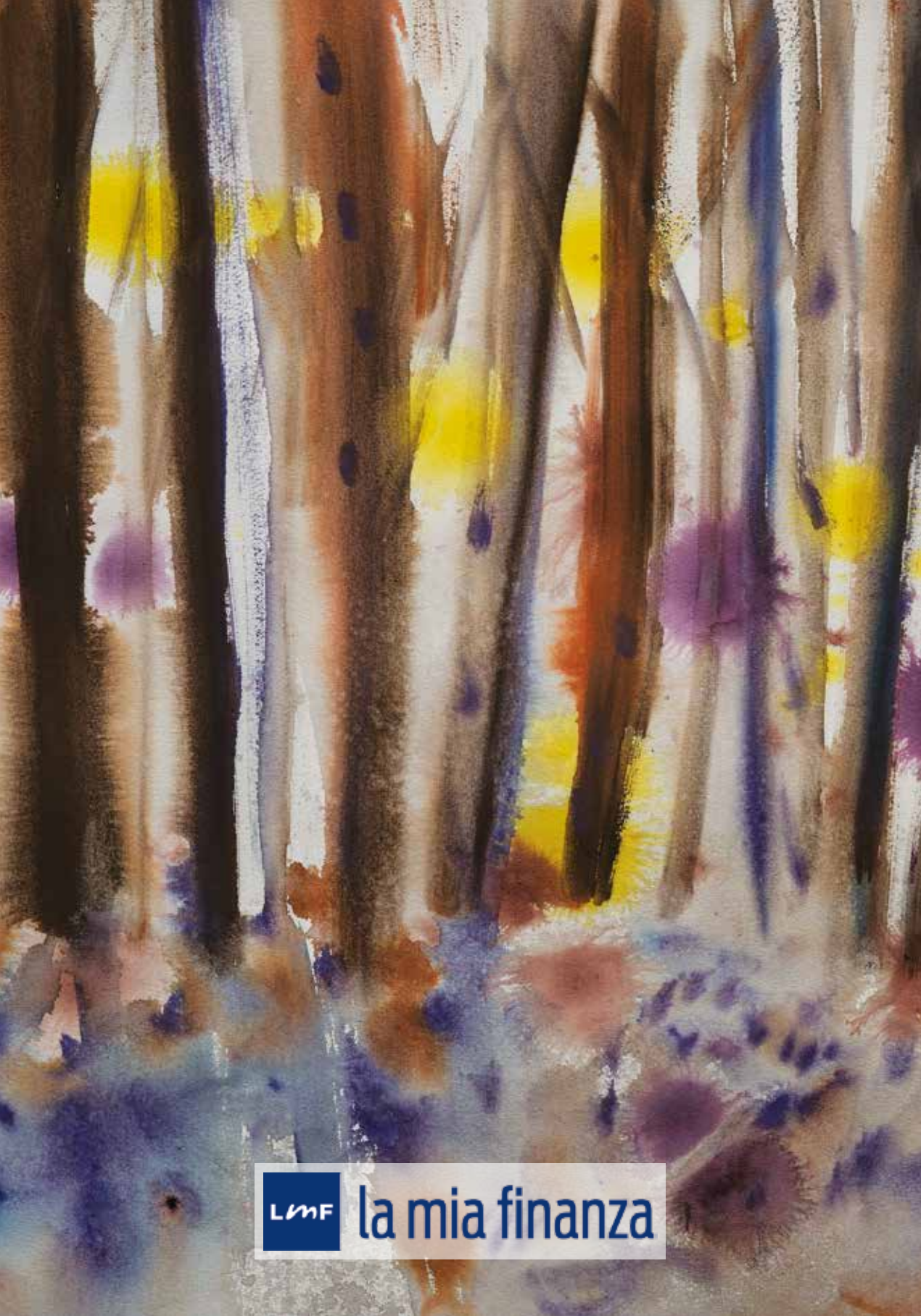
Gerusalemme, Tiberiade, Alture del Golan,
Haifa, TelAviv

AIMIG Onlus
Amici Italiani del Museo d'Israele di Gerusalemme

Amici Italiani del Museo d'Israele di Gerusalemme
Via Marina, 3 - 20121 Milano
http://www.aimig.it Email: info@aimig.it
C.F.97505450151 IBAN: IT 9 IT 03268 01603 0524 6985 4600
SWIFT SELBIT2BXXX

Associatevi !!!

Stampato nel mese di Luglio 2018 da
Peruzzo Industrie Grafiche



LMF la mia finanza