

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

ART ECONOMY24

pagina a cura di **Marilena Pirrelli**

Mercato dell'arte: ripresa a ostacoli

Il blocco dell'attività e gli scambi online possono creare contenziosi tra galleristi, case d'asta e collezionisti

Marilena Pirrelli

La pandemia in corso potrebbe vedersi nascere molti contenziosi nel sistema dell'arte: richieste di recesso nelle vendite online nelle aste, nelle viewing room di fiere e gallerie, richieste di diritti d'immagine delle opere, contratti non eseguiti con i collezionisti e via elencando. L'emergenza e i nuovi decreti stanno modificando alcuni equilibri, in caso d'impossibilità di eseguire un contratto a causa dell'emergenza quali sono i rimedi? «Occorre valutare caso per caso in base ai contratti stipulati» spiega l'avvocato Lavinia Savini, esperta di proprietà intellettuale e partner studio legale FPB Legal. «Secondo l'ordinamento italiano se l'esecuzione di una prestazione diventa definitivamente impossibile per una causa non imputabile al debitore, l'obbligazione si estingue e il contratto si risolve senza che il debitore sia tenuto al risarcimento del danno, ai sensi dell'art. 1256 c.c. La parte liberata dalla prestazione non può chiedere la controprestazione e dovrà restituire quella già eventualmente ricevuta. Potrebbe essere il caso di una fiera già programmata cui non si possa dare corso».

Se l'impossibilità è, invece, solo temporanea? Si pensi a una galleria impossibilitata per il momento a consegnare un'opera già venduta. «Non si ha la risoluzione del contratto, a meno che per l'acquirente non sia essenziale il termine dell'adempimento» prosegue Savini.

I DIRITTI DEL CONSUMATORE

Quali diritti ha il consumatore nelle vendite online? «È pacifica l'applicabilità della disciplina del Codice del Consumo, di cui al D.lgs. 206/2005, e del commercio elettronico, di cui al D. lgs. 70/2003, per i contratti conclusi a distanza tra un professionista del mercato dell'arte e un consumatore – spiega l'avvocato Savini – anche attraverso l'uso esclusivo di telefono, e-mail o web e per i contratti negoziati fuori dai locali commerciali. L'art. 52 del Codice consente al consumatore, che acquista a distanza o fuori dai locali commerciali, di disporre di 14 giorni per recedere dal contratto senza dovere fornire motivazioni, previsione valida per le vendite online effettuate da gallerie e per le aste online. In Francia, invece, la legge Hamon del 2014, in deroga alla direttiva europea del 2011/83/UE a tutela del consumatore, esclude il recesso in caso di acquisto in asta online ritenendolo contrario al principio dell'aggiudicazione automatica caratteristica di tali vendite. Tale deroga operata dalla Francia, passata pressoché inosservata, ha un peso non indifferente visto l'aumento delle aste online. Inoltre, per la vendita effettuata in fiera alla presenza del professionista e del consumatore la Corte di Giustizia Europea si è pro-



«Natura morta» 1951 di Giorgio Morandi, olio su tela, 37,8 x 45,1 cm, garantita da parte terza (prima volta in un'asta online) con stima tra 1-1,5 milioni di \$ nella Impressionist & Modern Art Day Sale Online Sotheby's che chiude il 18 maggio

nunciata (C-485/17) equiparandola, in quel caso concreto, a quella conclusa in un locale commerciale negando, così, all'acquirente il diritto di recesso ma precisando che l'applicabilità della normativa speciale, in tali casi, è rimessa alla valutazione del caso concreto effettuata dai giudici nazionali».

E poi come ci si tutela negli acquisti online fuori dal proprio territorio nazionale? «Nel caso di contratti di vendita in cui il professionista del mercato dell'arte e il consumatore acquirente risiedono in stati diversi, membri dell'Unione europea o anche extraeuropei, – prosegue Savini – il venditore è

tenuto a rispettare la normativa posta a tutela del consumatore estero facendo fede la legge del paese nel quale risiede abitualmente».

DIRITTI DI RIPRODUZIONE

La fruizione dell'arte, sempre più spesso virtuale, pone anche il problema della titolarità dei diritti sulle riproduzioni delle immagini. «Problema che potrebbe dare adito a un'infinita serie di rivendicazioni legali – commenta Savini –. Confido che gli artisti o i loro eredi, le fondazioni e gli archivi, titolari dei diritti, considerino l'eccellenza della situazione corrente e lo scopo per cui vengo-

no utilizzate le immagini che, salvo eccezioni, è la valorizzazione e commercializzazione del lavoro degli artisti».

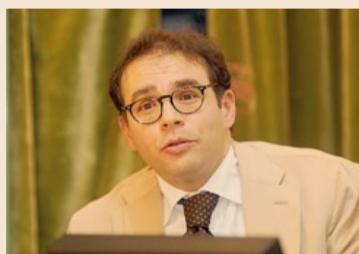
RISCHI IN GALLERIA

Il 70% delle gallerie potrebbe avere seri problemi di continuità aziendale, risorse fresche potrebbero arrivare dai soci attraverso finanziamenti con dazione di opera d'arte in garanzia?

«I provvedimenti legislativi in materia societaria per l'emergenza in corso potrebbero essere d'aiuto al finanziamento con garanzia arte, soprattutto quando i soci di una galleria dispongano della liquidità necessaria a finanziare la società» spiegano gli avvocati Savini e Stefano Agostini, esperto di diritto commerciale e societario, partner studio legale FPB Legal. «Più delle banche i soci potrebbero essere propensi ad accettare opere a garanzia del prestito beneficiando del decreto-legge n. 23 dell'8 aprile 2020 (c.d. "Decreto Liquidità") che prevede la temporanea sospensione delle disposizioni del codice civile che stabiliscono la postergazione dei crediti derivanti dai finanziamenti sociali e, in caso di fallimento della società, l'obbligo di restituire i finanziamenti rimborsati nell'anno precedente al fallimento. Si tratterebbe di un meccanismo incentivante del finanziamento dei soci, nella misura in cui la deroga equipara il socio finanziatore agli altri creditori sociali, nuova disciplina tuttavia che opera limitatamente ai finanziamenti effettuati tra l'entrata in vigore del decreto-legge e il 31 dicembre 2020».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tokenizzare la Gioconda? Vendere si può, ma non si fa



INTERVISTA

Antonio Leo Tarasco
Professore di legislazione dei beni culturali

In tempi di crisi l'ipotesi della vendita, reale o "tokenizzata", della Gioconda in Francia ha fatto rumore. Negli Stati Uniti, Canada e Messico, l'Association of Art Museum Directors – per far fronte all'emergenza economica che si è abbattuta sui musei con il lockdown – ha doganato il tabù del divieto di vendita delle opere d'arte acconsentendovi per finanziare i musei ed evitare il danno del loro permanente fallimento. Il tema della vendita, anche attraverso frazionamento digitale (tokenizzata), del patrimonio culturale è tornato d'attualità e risponde anche alla domanda degli investitori di asset reali di grande valore.

Cosa ne pensa professor Tarasco? In quei paesi l'emergenza da Covid-19 non dà altre possibilità, posto che il finanziamento pubblico – all'opposto di

quanto accade in Italia – è assolutamente minoritario e non garantisce la sopravvivenza delle istituzioni museali. Per la verità nel 2014, la città di Detroit, allora in dissesto, per evitare il default, incaricò Christie's per una massiccia operazione di vendita di opere per 866,9 milioni di dollari (tra cui un Matisse e un Van Gogh). Nel 2017, poi, il Berkshire Museum, a Pittsfield, ha venduto opere per agevolare il ricambio delle proprie collezioni. In linea di principio il Codice etico dei direttori museali dell'AAMD già in qualche modo lo consentiva.

Hellmouth Banner, nella rivista "The Coin Tribune", il 1° maggio proponeva di "tokenizar la Joconde pour 50 miliardi", cioè una vendita a spezzatino attraverso la block chain: una sorta di acquisto pubblico di porzioni digitali dell'opera. Una boutade?

L'articolo ha evidentemente ispirato Stephane Distinguin, fondatore, nel 2003, di Fabernovel, che nella rivista "Usbek & Rica", il 6 maggio ha concluso brillantemente: "Et si on vendait la Joconde pour ne pas avoir à vendre le monde?" Vendere la Gioconda per evitare di vendere il mondo intero, ossia per evitare di assecondare una crisi finanziaria che avrebbe conseguenze ben peggiori anche (e non solo) nel settore culturale.

Affermazioni ad effetto, pure provocazioni o reali possibilità? In Italia sarebbe possibile?
Qui l'argomento è tabù e rappresenta

un modo per misurare la fedeltà ai valori dell'art. 9 della Costituzione, sciocamente contrapposti a quelli dell'efficienza, economicità, sostenibilità del debito pubblico ed equilibrio dei bilanci, imbalsamati senza particolare fortuna nell'art. 97 della Carta. Al di là delle valutazioni di opportunità, in linea di principio, sul piano giuridico la vendita dei beni culturali non è preclusa. Sono beni demaniali e come tali possono essere soggetti a sdemianializzazione.

Si è mai proceduto alla vendita?

Il Codice dei beni culturali e del paesaggio, proprio in ragione dell'alienabilità o meno, distingue due tipologie di beni culturali: quelli "assolutamente inalienabili" (art. 54, comma 1) e quelli alienabili dietro autorizzazione (art. 54, comma 2, e art. 55). Il congegno normativo tende alla "indifferenza" circa la natura giuridica del proprietario. Chiunque questo sia, giustamente il legislatore pretende che le esigenze di tutela e valorizzazione vengano comunque soddisfatte. A queste condizioni, e dietro autorizzazione ministeriale, le vendite di beni culturali diversi da quelli "assolutamente inalienabili" sono pienamente consentite; anche se quasi mai praticate.

E i beni appartenenti al demanio culturale?

Sono sì, inalienabili (art. 54, comma 1), ma come insegnano il Codice civile (art. 829) e le Sezioni unite della Cassazione (n. 7739/2020), potrebbero in linea teorica diventare vendibili una

volta cessata la destinazione al pubblico (si pensi ai beni dei depositi, non più utilizzati neanche per scambi o mostre, collezioni non più visitate per la chiusura della sede); vi sono, altri beni che sono già alienabili dietro autorizzazione del Ministero per i beni e le attività culturali e il turismo.

Quali?

Si pensi a ville, palazzi, conventi di proprietà pubblica non costituenti monumenti nazionali. La riserva assoluta prevista dall'art. 54, comma 1, Codice dei beni culturali, riguarda questi beni solo ove siano anche dichiarati monumenti nazionali.

Quali altre vie possono rendere proficue per lo Stato un bene culturale?

A parte la vendita vera e propria, l'ordinamento consente, pur conservandola proprietà pubblica dei beni, di concedere a terzi quegli stessi beni, e alle stesse condizioni: garantirne sempre la tutela e valorizzazione. Soddisfatte tali condizioni, diventa perfettamente irrilevante quale sia la natura giuridica, pubblica o privata, del proprietario. L'essenziale è soddisfare quelle esigenze. Vi è, poi, la possibilità di concedere a terzi non il bene culturale nella sua fisicità ma la sua dimensione immateriale: si pensi alle riproduzioni di immagini, alle licenze d'uso di marchi.

Le concessioni sono frequenti nella realtà amministrativa?

Se la vendita non viene mai praticata, vi sono pochi casi, invece, di con-

cessione a terzi dell'uso dei beni. Quando ciò è accaduto, sono stati concessi a terzi beni immobili e non mobili. Viceversa, un'operazione che potrebbe essere pure sperimentata, nel pieno rispetto della normativa vigente, è, in alternativa alla vendita, la concessione a terzi anche di beni mobili normalmente non ammirati dal pubblico perché, ad esempio, nelle sale espositive non vi è adeguato spazio o perché costituiscono opere o pezzi (archeologici) puramente seriali. Per questi beni, la normativa prescrive la inalienabilità (comunque derogabile) mentre consente pienamente la concessione a terzi.

Una soluzione per esporre anche i beni artistici dei magazzini dei musei?

In molti casi, se a guidare le scelte di gestione degli istituti e luoghi della cultura fossero non solo i gusti e le personali concezioni scientifiche ma anche le esigenze finanziarie, ben si potrebbero individuare beni diversi dalle opere identitarie per il nostro patrimonio culturale: se queste ultime non possono che rimanere nel luogo in cui sono, molte altre potrebbero essere cedute a terzi (vendute/concesse in uso) per rinnovare le collezioni o per finanziare il rilancio culturale da tutti atteso. Ma a costi più contenuti per la fiscalità generale. Il che non sembra né un reato né un peccato. Francia e Stati Uniti docent. — **Ma.Pi.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA