

180
fiere internazionali

Le vendite

Sono state circa 180 le fiere internazionali nel corso del 2014 e le principali 22 hanno raccolto oltre un milione di visitatori. I dealer vi hanno fatturato il 40% circa del totale delle vendite annue

PRIVATE BANKING
Investimenti e passione

L'arte entra a pieno titolo nella cura del patrimonio

L'acquisto o l'alienazione consapevoli di un'opera passano attraverso molti step: la conservazione della collezione necessita di protezione e di veicoli specifici

di **Marilena Pirrelli**

Qualità della vita e amore per l'arte spesso vanno di pari passo e coinvolgono una platea di persone sempre più ampia, individui immersi in un mondo sempre più veloce e stimolante dominato dal linguaggio delle immagini. Naturale ricercare le opere in luoghi "collettivi" come le fiere d'arte dov'è tutta la creatività e la genialità del passato e del presente è racchiuso in uno spazio a misura d'uomo come Tefaf, conclusasi a Maastricht il 22 marzo con 75 mila visitatori. Quest' esplorazione collettiva ha fatto sì che solo nel 2014 si siano registrate almeno 180 fiere d'arte di livello internazionale, le prime 22 hanno attratto oltre un milione di visitatori: i dealer vi hanno fatturato il 40% delle vendite dell'anno, circa 9,8 miliardi di euro. La delocalizzazione, poi, plana sul web: in uno slalom tra mostre, gallerie, club di collezionisti e aste. Lo scorso anno gli scambi d'arte online - fo-

calizzati soprattutto nella fascia tra mille e 50 mila dollari - hanno raggiunto i 3,3 miliardi di euro, pari al 6% delle vendite d'arte e antiquariato totali, stimate da Clare McAndrew nel «Tefaf Art market report 2015» in 51,216 miliardi di euro, con un balzo del 7% sul 2013. Se dunque il mercato dell'arte gode di ottima salute e allarga la sua base di collezionisti, facendo adepti anche tra i più giovani, va sempre più affinata la consapevolezza dell'acquisto, della gestione e della trasmissione della collezione. Fondamentale verificare la motivazione: acquisire un'opera di un artista che si stima per gusto estetico, per tecnica e vis creativa, o promuovere un autore giovane in corso di affermazione o pensare di fare un investimento o decidere di creare una collezione e poi trasferirla agli eredi, o ancora decidere di arredare con gusto la propria casa sono tutte ragioni che si compenetrano e coesistono. In ogni caso alla base dell'acquisto o dell'alienazione di un'opera ci deve essere un'azione ben ponderata e consapevole.

«A tal fine - spiega Luca Giacomuzzi, avvocato esperto in diritto dell'arte - è imprescindibile documentarsi sul valore di mercato dell'artista prescelto (magari anche degli altri autori del relativo movimento artistico), sulle diverse quotazioni di un'opera giovanile e di una realizzata nel periodo della maturità e, soprattutto, effettuare un'attenta indagine sull'autenticità, sulla provenienza e sulla qualità della singola opera, il cui valore varia anche in relazione allo stato di conservazione, al curriculum espositivo e alle pubblicazioni». Senza dimenticare che in Italia un'opera di un artista non più vivente, realizzata da oltre 50 anni, in astratto è soggetta alla "notifica". «Questa - prosegue l'avvocato - costituisce un marchio a fuoco dal quale consegue una diminuzione del suo valore, in quanto ne limita la circolazione al solo territorio italiano».

Dopo l'acquisto c'è la protezione: le polizze fine art vanno scelte considerando la copertura. «Le più efficaci sono quelle all risk, che coprono anche il furto con destrezza e la colpa grave del-



Joe Tilson. Una visitatrice al Tefaf di Maastricht guarda l'opera dell'artista inglese (1928) nello stand della Marlborough Galerie

Trasmettere di padre in figlio ha le sue regole

Trasferire le opere d'arte all'interno del nucleo familiare del collezionista richiede attenzione. In molti casi il passaggio di padre in figlio avviene per mezzo di una donazione con un atto pubblico che documenti il passaggio di proprietà, non essendo sufficiente una scrittura privata. Se la donazione è effettuata a favore del figlio chiamato a succedere al padre collezionista, non vanno trascurate le implicazioni dell'atto di liberalità sulla futura successione: se il padre nulla avrà precisato nell'atto di donazione, quanto ricevuto in vita dal figlio sarà considerato per legge "un anticipo" di successione. Nell'attivo ereditario sono compresi denaro, gioielli e mobili, compresi i beni culturali non vincolati. La fiscalità italiana è vantaggiosa: il patrimonio devoluto agli eredi all'atto del decesso è assoggettato a tassazione con aliquote variabili in funzione del grado di parentela. Le aliquote partono dal 4% sul valore complessivo dei beni ereditati che eccede la franchigia di un milione di euro per ogni erede se sono il coniuge o i parenti in linea diretta, con un indubbio vantaggio fiscale se il valore di mercato delle opere è superiore.

Ma.Pi.

Investimenti immobiliari

Il mattone con l'inflazione potrebbe ritrovare appeal

di **Paola Dezza**

Una congiuntura più favorevole all'investimento nel mattone è quella che si è andata profilando nel corso delle ultime settimane.

Da un lato i terremoti valutari che rendendo così debole l'euro riportano i riflettori sul real estate del nostro Paese, oggi a sconto per americani, inglesi e svizzeri (una coppia svizzera ha appena acquistato per 40-50 milioni una villa nel lucchese appartenuta a Elisa Bonaparte, ne faranno un hotel di lusso). Dall'altro lato i tassi di interesse bassi e liquidità in circolazione potrebbero fare da volano a prove di ripresa, anche sul fronte residenziale.

Come si muovono in questo contesto i detentori di grandi patrimoni privati?

IFRENI

Giocano contro gli investimenti nel residenziale l'incertezza fiscale e l'aumento importante della tassazione, che non accenna ad attenuarsi. Nuove speranze dalle politiche della Bce

Optano per una gestione attiva e di rapido cambiamento?

«Ci sono dati che spingono verso un maggiore interesse per l'immobiliare, come i tassi bassi e il più facile accesso al credito - spiega Giuseppe Marsi, amministratore delegato di Schroders in Italia -. Dai dati dell'associazione dei notai italiani si vede una ripresa dei rogiti.

Non direi però che la situazione sia migliorata in modo significativo, restano due nodi ancora da sciogliere che giocano contro al real estate: da un lato, l'inflazione bassissima non depone a favore degli investimenti in real asset, dall'altro giocano contro anche l'incertezza fiscale e l'aumento importante

della tassazione che c'è stato finora. La revisione degli estimi catastali, seppure di là da venire, crea incertezza su quella che sarà a regime la vera tassazione sugli immobili».

L'accesso al credito può dare respiro al settore, ma per ora avrà ripercussioni solo sulle transazioni e non sui prezzi. Ma i grandi patrimoni non investono nel residenziale, per il nodo della solvibilità e il rendimento ridotto al minimo.

«Se parliamo di immobili commerciali a reddito - dice ancora Marsi - l'interesse che a mio parere è già in essere in qualche mese è relativo agli immobili retail, che hanno subito una svalutazione importante e ora offrono rendimenti molto competitivi se comparati con i rendimenti obbligazionari e di altre asset class.

La logistica non è ancora nel mirino dei grandi patrimoni e anche il segmento uffici attira pochi investimenti. Stanno nascendo anche iniziative di club deal finalizzate all'acquisto di immobili di piccole e medie dimensioni, tra 5 e 10 milioni di euro, dimensioni che iniziano a dare rendimenti importanti».

Un euro svalutato potrebbe indirettamente contribuire alla ripartenza dell'immobiliare: nei prossimi mesi vedremo se tale svalutazione possa portare a un rialzo dell'inflazione e arrivare a quel 2% che è il target della Banca centrale europea e che può contribuire a rendere più appetibile il real estate.

Intanto la formula dei club deal si sta diffondendo, dapprima oltrefrontiera - molti gli italiani che hanno acquistato "in gruppo" a New York - e ora anche da noi.

Come il caso di Pria, esempio di club deal tra cinque famiglie italiane che investe in Italia e ha appena sviluppato un immobile commerciale in via Torino a Milano, venduto in parte per 80 milioni di euro all'inglese M&G (un'operazione aperta ad altre 15 famiglie).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il fatturato immobiliare europeo: andamento e previsioni

Dati in milioni di euro *

Paese	2011	2012	2013	2014	Var.% '14/'13	Prev.% 2015	Prev.% 2016
Francia	147.600	139.200	135.000	134.200	-0,6	1,2	6,5
Germania	181.300	188.200	197.100	199.800	1,4	2,5	4,2
Inghilterra **	121.600	116.500	119.800	122.900	2,6	6,0	5,0
Spagna	79.400	75.900	74.200	74.250	0,1	4,5	13,0
Italia	121.650	112.100	106.150	108.100	1,8	3,7	7,2
Eu5	651.550	631.900	632.250	639.250	1,1	3,2	7,0
Eu28	1.065.000	1.079.000	1.100.000	1.150.000	4,5	5,0	8,5

* valori nominali; ** i dati sono disponibili per la sola Inghilterra e non per l'intera Gran Bretagna (Inghilterra, Scozia, Galles)
Fonte: elaborazione Scenari immobiliari su dati Ocse


WWW.BS.ILSOLE24ORE.COM

EXECUTIVE24 - MASTER PART-TIME

Strategic Marketing Management

3^a EDIZIONE MILANO, DAL 29 OTTOBRE 2015
12 mesi / 2 gg al mese / in aula & distance learning

LE NUOVE STRATEGIE PER IL RILANCIO DEL BUSINESS NEL MERCATO GLOBALE E DIGITALE

I MODULI DI STUDIO

- 1° MODULO - Il nuovo marketing per le strategie e i nuovi modelli di business
- 2° MODULO - L'innovazione leva essenziale del marketing
- 3° MODULO - Il digitale come variabile strategica del marketing
- 4° MODULO - Omnicanalità e strategie distributive
- 5° MODULO - Marketing Execution
- 6° MODULO - International business development

LE SESSIONI OPERATIVE

- ▲ Laboratorio di Personal Branding
- ▲ Project Work

SERVIZI A VALORE AGGIUNTO

- AULA E DISTANCE LEARNING
- TUTORING ON LINE E IN AULA
- PERSONAL CAREER ASSESSMENT
- DIPLOMA EXECUTIVE MASTER

Per partecipare alle selezioni è necessario compilare la **domanda di ammissione**. Grazie alla collaborazione con Banca Sella è possibile accedere a FINANZIAMENTI AGEVOLATI con pagamento della prima rata dopo 6 mesi dalla fine del Master.





Oltre 1.200 manager hanno conseguito il diploma Executive Business Education. Il Master è finanziabile con i fondi interprofessionali Fondimpresa, Fondir, Fondirigenti, Fonservizi e finanziamenti da Banca Sella.

Sono aperte le selezioni. Programma, borse di studio e modalità di ammissione www.bs.ilssole24ore.com

Servizio Clienti
tel. 02 (06) 3022.3906
fax 02 (06) 3022.4462/2059
business.school@ilssole24ore.com



Il Sole 24 ORE Formazione ed Eventi
Milano, via Monte Rosa, 91
Roma, Piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
Organizzazione con sistema di qualità certificato ISO 9001:2008