

La parola degli esperti. I casi controversi della disciplina

Quando si deve versare

Nel mercato primario dell'arte contemporanea italiano, vi sono gallerie che dispongono delle opere d'arte, consegnate dall'artista o da gallerie estere che rappresentano l'artista, per la loro esposizione e vendita al pubblico e gallerie che acquistano le opere d'arte direttamente dagli artisti per poi rivenderle ai collezionisti, come anche descritto a livello europeo dalla Commissione europea nel report pubblicato lo scorso dicembre, esito della consultazione pubblica sullo stato dell'arte del diritto di seguito (http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/resale-right/resale-right_en.htm).

Nel primo caso, la galleria non acquista (né intende acquistare) le opere d'arte, le ha semplicemente in consegna e le vende ai propri clienti per conto di ciascun artista. «Si tratta di un mandato senza rappresentanza alla vendita di opere d'arte e, in particolare, di un contratto di commissione di vendita di opere d'arte

Non si paga sulle opere in consegna in galleria

per conto dell'artista e in nome della galleria e nel quale i terzi acquirenti non hanno alcun rapporto diretto con l'artista – spiega l'avvocato Enrico Del Sasso dello studio legale Negri-Clementi –. In questo schema negoziale la galleria ha diritto ad un compenso per l'attività svolta che, tra l'altro, il più delle volte non copre i costi sostenuti per la promozione dell'artista. È evidente che in questo caso – prosegue il legale – la vendita eseguita dalla galleria per conto dell'artista non realizza una vendita successiva alla prima ai sensi della normativa sul diritto di seguito; si tratta infatti di una prima vendita per la quale non è dovuto il compenso per il DdS. Ai soli fini Iva, invece,

si realizza una doppia cessione di beni, anche quando tali passaggi non comportino sul piano giuridico una vendita con passaggio di proprietà del bene dall'artista alla galleria e da questa al collezionista».

«Lo stesso risultato si raggiungerebbe peraltro nell'ipotesi in cui l'artista conferisse mandato con rappresentanza alla galleria nel qual caso l'operatore agirebbe in nome e per conto dell'artista; ma questa è una prassi non adottata dalle gallerie in quanto usualmente non gradiscono che si instauri un rapporto diretto tra artista e collezionista – aggiunge l'avvocato Silvia Stabile del medesimo studio milanese –. Del resto, anche nell'ipotesi in cui il rapporto tra artista e galleria fosse riconducibile ad un contratto estimatorio, il diritto di seguito non sarebbe comunque dovuto perché la vendita produce i suoi effetti direttamente tra artista e collezionista (prima vendita)».

Quando, invece, la galleria acquista in proprio le opere e le vende successivamente ai

collezionisti, evidentemente si realizza un doppio passaggio di proprietà delle opere, prima vendita dall'artista alla galleria e seconda vendita, successiva alla prima, dalla galleria al collezionista: in tal caso il diritto di seguito è dovuto sulla seconda vendita.

Ma sono anche altri i quesiti: anche qualora dovuto dalle gallerie d'arte contemporanea il compenso per il DdS è correttamente calcolato? Si domandano gli avvocati: «Attualmente la normativa prevede che sia calcolato al netto dell'Iva in misura percentuale sul prezzo di vendita (intero) – argomenta l'avvocato Stabile – quindi non dedotti costi e spese sostenute dal gallerista per sostenere e promuovere l'artista». Questo è un primo problema, poi se ne pone un altro sulle vendite in perdita: «Infatti allo stesso modo il DdS sarebbe comunque dovuto anche in caso di perdita di valore dell'opera d'arte – cosa abbastanza frequente soprattutto per i giovani artisti – negli anni rispetto all'originario prezzo di vendita» conclude Del Sasso. E anche in questo caso si paga.

Ma.Pi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA