

Per gestire con efficacia le opere d'arte occorre un'analisi caso per caso: ecco come

Collezionisti al test del Fisco

La giurisprudenza aiuta a identificare le compravendite

Pagina a cura
di STEFANO LOCONTE

L'identità del collezionista di fronte al fisco può apparire ora come un amante dell'arte, o un mecenate, ora come uno speculatore, o anche come un commerciante del settore. In assenza di norme immediatamente applicabili, e di chiarimenti specifici da parte dell'Agenzia delle entrate, solo la giurisprudenza soccorre l'interprete. In un quadro così frammentato, infatti, non resta che concludere che, per una gestione efficace e prudente delle collezioni d'arte anche dal punto di vista fiscale, è imprescindibile un'analisi caso per caso delle situazioni concrete.

I retroscena. La mancata approvazione della proposta inserita nel ddl della Manovra 2018 in tema di tassazione dei redditi derivanti dalla vendita di opere d'arte, salutata con sollievo dagli operatori del settore, è l'emblema dell'impasse, culturale prima, e normativa poi, in cui si trova il collezionista d'arte in Italia. C'è, infatti, un tema di fondo rimasto ancora privo di soluzioni certe, che è quello dell'identità del collezionista agli occhi del fisco. La formazione e la gestione di una collezione d'arte passano inevitabilmente attraverso una serie di acquisti di opere, di cessioni e di reinvestimenti che, nel corso del tempo, costruiscono il profilo e il tema della collezione dal punto di vista artistico, e ne definiscono il valore dal punto di vista patrimoniale.

In questo lungo e variegato percorso, la questione, per quanto concerne la variabile fiscale, è quella di stabilire se le cessioni di opere da parte del collezionista privato debbano essere qualificate nel contesto globale di questo processo dinamico come fasi di un accumulo, ovvero costituiscono delle operazioni speculative, o ancora siano l'espressione di un'attività professionale. Le conseguenze in termini tributari sono, come si può intuire, molto diverse.

Per semplicità la dottrina, che da tempo si interroga su questo tema, ha individuato due figure di riferimento: da un lato quella del collezionista propriamente detto, mosso idealmente dal solo interesse culturale e artistico, e che dunque compra e vende opere col solo fine di ampliare e definire la propria collezione. Dall'altro quella del c.d. mercante d'arte, che è invece un soggetto che investe professionalmente e abitualmente in opere d'arte, il quale quindi vende opere d'arte sul mercato col fine di trarne un profitto.

Nel mezzo esiste una figura amorfa, che potremmo definire lo «speculatore opportunista»,

In sintesi

Vendita di opera d'arte	Imposte sui redditi	IVA
Come collezionista privato (nessuna attività commerciale)	No	No
Come mercante d'arte (attività commerciale abituale)	Sì	Sì
Come speculatore (attività commerciale non abituale)	Sì	No

Si allentano i lacci burocratici

Il settore del collezionismo, incluso quello privato, ha visto nel 2017 l'ampliamento delle maglie della libera circolazione di opere d'arte grazie alla mini-riforma introdotta dalla legge 4/8/2017 n. 124, che ha portato delle modifiche al Codice dei beni culturali, tese a semplificare le procedure di controllo nella circolazione internazionale dei beni culturali, con l'intento di rendere più competitivo il nostro mercato nel sistema europeo, per quanto riguarda in particolare le esportazioni di opere d'arte.

Probabile che la mancata approvazione della proposta di modifica in tema di tassazione dei capital gain da cessione di opere d'arte nel ddl della Manovra 2018 sia stata dettata proprio da ragioni di coerenza con la mini-riforma: chiaro, infatti, che la ratio di favorire una maggiore apertura del mercato dell'arte tramite l'allentamento della relativa burocrazia sarebbe stata frustrata da un corrispondente inasprimento dei costi fiscali delle vendite.

cioè quel soggetto che, pur non operando in maniera professionale e abituale come mercante d'arte, tuttavia occasionalmente, e non abitualmente, può intervenire in operazioni speculative, magari al fine di utilizzare i guadagni realizzati per ricapitalizzarli nella propria collezione.

Dal punto di vista tributario, l'attività di puro collezionismo privato dovrebbe essere tendenzialmente irrilevante: il Tuir non include al momento la cessione di opere d'arte di per sé considerata, ed effettuata al di fuori di un'attività professionale o d'impresa, fra gli eventi che generano redditi imponibili. Parimenti, il collezionista privato, che non agisca cioè abitualmente in veste di professionista del commercio dell'arte, non è considerato come un soggetto passivo ai fini dell'Iva, e dunque non deve addebitare l'Iva in rivalsa al proprio compratore.

Dall'altro lato dello spettro immaginario, il mercante d'arte professionale è soggetto passivo ai fini Iva, e dunque deve agire con partita Iva e addebitare, ove previsto, l'imposta in rivalsa al compratore, e realizza redditi professionali o d'impresa attraverso le compravendite, da assoggettare a imposte sui redditi col regime proprio della forma organizzativa che utilizza nella compravendita d'opere d'arte.

Lo speculatore, infine, potrebbe realizzare redditi diversi (e, in particolare, redditi derivanti ex art. 67, comma 1, lettera i), del Tuir, da attività commerciali non esercitate abitualmente), ma, in carenza del requisito dell'abitudine dell'attività, non sarebbe consi-

derato soggetto passivo ai fini dell'Iva.

La mancata riforma della tassazione dei redditi derivanti dalla vendita di opere d'arte tendeva a identificare in tutti i casi il collezionista con la figura dello speculatore; il disegno di legge prevedeva, infatti, che nell'art. 67 del Tuir fosse inserita fra le fattispecie generatrici di plusvalenze imponibili la cessione di oggetti d'arte, di antiquariato e da collezione. La riforma così congegnata avrebbe chiuso il cerchio della vendita di opere d'arte sotto il profilo reddituale, quanto meno dal punto di vista delle entrate per l'Erario: i profitti realizzati con le vendite sarebbero, infatti, stati tassati in ogni caso, o come redditi d'impresa o professionali, quando realizzati dal mercante d'arte, o in tutte le altre ipotesi come redditi diversi, quando realizzati dal collezionista o dallo speculatore.

Avrebbe comunque lasciato aperto il tema di fondo accennato all'esordio di queste brevi considerazioni: quando la compravendita di opere d'arte deve essere qualificata come attività commerciale e abituale?

La risposta a questa domanda consentirebbe, per un verso, di operare la giusta qualificazione reddituale della fattispecie, e dunque di determinare se i profitti realizzati con la vendita di una o più opere d'arte debbano qualificarsi come redditi d'impresa o professionali. Per altro verso, consentirebbe di stabilire a priori, senza quindi esporsi al rischio di accertamento da parte dell'Agenzia delle entrate o delle dogane, se l'attività debba essere esercitata come soggetti passivi dell'Iva, con le

conseguenze del caso.

Le possibili soluzioni. In assenza di norme immediatamente applicabili, e di chiarimenti specifici da parte dell'Agenzia delle entrate, solo la giurisprudenza soccorre l'interprete. Gli interventi che si sono succeduti nel tempo aiutano comunque a identificare una

serie di elementi rivelatori, che in sede di verifica potrebbero essere presi come indice della professionalità e abitudine delle attività di compravendita di opere d'arte. I giudici di legittimità hanno così considerato sintomatici della natura commerciale di attività di compravendita di beni elementi quali la ridotta distanza temporale intercorrente tra l'acquisto e la successiva rivendita dei beni, la rilevanza economica delle singole cessioni e lo svolgimento di atti intermedi volti a incrementare il valore del bene in vista della successiva rivendita (Cass. Sez. trib. 20 ottobre 2011, n. 21776), il rilevante giro d'affari realizzato attraverso le cessioni (Cass. Sez. trib. 31 marzo 2008, nn. 8196, 8198, 8199 e 81200), la comprovata esperienza del contribuente nel settore dei beni oggetto di cessione (Cass. Sez. trib. 20 dicembre 2006, n. 27211), il carattere continuativo dell'attività svolta (Cass. Sez. trib. 8 febbraio 2008, n. 3039).

Giova, infine, ricordare che l'Agenzia delle entrate, nella risoluzione n. 5/E del 24 gennaio 2001, ha chiarito che i proventi derivanti dalla vendita all'asta delle opere ricevute a titolo di liberalità (per donazione o successione) non sono imponibili quando la vendita costituisca una semplice dismissione patrimoniale.

—© Riproduzione riservata—

Barabino & Partners

Deposito della Relazione
Finanziaria annuale
al 31 dicembre 2017

Massimo Zanetti
BEVERAGE GROUP

Massimo Zanetti Beverage Group S.p.A. rende noto che, a partire dalla data odierna, la Relazione Finanziaria Annuale al 31 dicembre 2017, comprendente il Progetto di Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2017, il Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2017, la Relazione sulla Gestione e le attestazioni di cui all'art. 154-bis, comma 5, del D.Lgs. 58/1998, unitamente alla Relazione del Collegio Sindacale ed alle Relazioni della Società di Revisione, nonché la Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari ex art. 123-bis del D.Lgs. 58/1998, la Relazione sulla remunerazione ex art. 123-ter del D.Lgs. 58/1998 e la Dichiarazione non finanziaria redatta ai sensi del D.Lgs. n. 254/2016 sono a disposizione del pubblico presso la sede legale della Società in Villorba (TV), Via Gian Giacomo Felissent n. 53, sul sito internet della Società (www.mzb-group.com, sezione "IR/Informazioni per gli Azionisti") nonché presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket STORAGE".

L'ulteriore documentazione relativa all'Assemblea sarà messa a disposizione del pubblico con le modalità e nei termini di legge.

Villorba, 19 marzo 2018

MASSIMO ZANETTI BEVERAGE GROUP S.P.A.
Sede sociale in Viale Gian Giacomo Felissent, 53, 31020 Villorba (TV) - Capitale sociale euro 34.300.000,00
I.v. - Registro delle Imprese di Treviso, Codice Fiscale e Partita IVA 02120510371 - REA n° TV-300188
Tel.: +39 0422 312 611 - Fax: +39 0422 312 692 - Sito internet: www.mzb-group.com