

QUANDO L'ARTE DIVENTA PATRIMONIO

Fisco, successione e strategie di protezione: dalla passione alla pianificazione patrimoniale

di Andrea Spagnoli, Avvocato - Founding Partner di Lexside - Studio Legale e Tributario e di Wealth Sport Management

Dietro una collezione d'arte non c'è mai soltanto un investimento. Ci sono viaggi, incontri, intuizioni, scelte spesso guidate dall'emozione prima ancora che dal valore economico: un quadro, una scultura, una fotografia diventano parte della storia di una famiglia e, con il tempo, anche una componente rilevante del suo patrimonio. È proprio in questo passaggio, dalla passione alla dimensione patrimoniale, che ci si chiede come proteggere una collezione nel tempo, evitare che venga disgregata tra gli eredi o dispersa da vendite affrettate, metterla al riparo da rischi familiari, imprenditoriali o fiscali.

In Italia, però, questo percorso non è sempre accompagnato da regole chiare. Non esiste, infatti, una norma specifica che chiarisca quando la vendita di un'opera d'arte da parte di un privato sia fiscalmente rilevante e quando resti fuori dal perimetro impositivo. Una lacuna che ha generato incertezza tra i collezionisti, colmata solo in parte da prassi e giurisprudenza. Ai fini IVA, la normativa distingue tra oggetti d'arte, da collezione e di antiquariato, mentre sotto il profilo soggettivo la Cassazione individua tre figure: mercante d'arte, speculatore occasionale e collezionista privato. Una distinzione tutt'altro che teorica, perché incide sul regime fiscale applicabile. Il mercante d'arte svolge un'attività d'impresa vera e propria, con tassazione del reddito e applicazione dell'IVA sulle vendite. In questo ambito, il nuovo regime IVA introdotto dall'art. 9 del D.L. 95/2025, consente, al ricorrere di determinate condizioni, l'applicazione dell'aliquota ridotta del 5% alle cessioni di opere d'arte, di antiquariato e da collezione. L'agevolazione, estesa anche a importazioni e acquisti intracomunitari, non opera in presenza del regime del margine e riguarda esclusivamente le cessioni di beni. Chi acquista con finalità speculative in modo saltuario rientra nella categoria dello speculatore occasionale: la plusvalenza realizzata dalla cessione è tassata come reddito

diverso, senza applicazione dell'IVA. Diversa è la posizione del collezionista privato, che acquista per interesse personale: in assenza di intenti speculativi, la vendita rientra nella gestione del patrimonio e non sconta né imposte sul reddito né IVA. Frequenza, numero delle operazioni e motivazioni sono elementi valutati dall'Amministrazione finanziaria. Il tema è particolarmente delicato in ambito successorio. In assenza di pianificazione, le opere confluiscono nell'asse ereditario e vengono ripartite tra gli eredi secondo legge o testamento, con il rischio di frammentazione della collezione

o di vendite affrettate a valori inferiori al mercato. Ai fini fiscali, concorrono alla base imponibile dell'imposta di successione al valore di mercato, con aliquote dal 4% all'8% in base al grado di parentela e alle franchigie previste. Se considerate beni di arredo e non indicate in dichiarazione, si presume la loro presenza tramite un aumento forfetario del valore imponibile, pari al 10% del patrimonio netto. Per scongiurare il rischio di una dolorosa disgregazione, uno strumento sempre più utilizzato è il trust. Attraverso il conferimento delle opere in una "cassaforte" giuridica, il collezionista può stabilire regole precise, beneficiando della segregazione patrimoniale e della protezione da creditori, vicende familiari e rischi d'impresa. Sul piano fiscale, l'imposizione successoria è

generalmente differita al momento dell'attribuzione finale ai beneficiari. Tuttavia, in un'ottica di pianificazione prudente, nulla vieta al disponente di anticipare il versamento delle imposte al momento del conferimento, al fine di evitare incertezze future e di non gravare i beneficiari di oneri fiscali potenzialmente rilevanti. La gestione, la trasmissione e la tutela di una collezione d'arte richiedono competenze legali, fiscali e una profonda conoscenza del mercato dell'arte. Solo una pianificazione consapevole consente di trasformare una passione in un patrimonio destinato a durare nel tempo.



Andrea Spagnoli